



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Рогозин Д. М. Перспективы развития теории социального капитала

Филиппон Т. Великий поворот: как Америка отказалась от свободных рынков

Фейгина А. Я., Агузарова Е. И., Коровина А. И., Русакова М. М. Потребительская социализация детей и подростков в контексте цифрового общества

Павлов А. В. Сексуальный капитал

**Экономическая
социология**
Т. 24. № 4
Сентябрь 2023

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 11, комн. 530
тел.: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

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

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

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

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

Журнал входит в список ВАК России, индексируется в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ), Emerging Sources Citation Index (ESCI) из Web of Science Core Collection и Scopus (2-й квартиль).

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

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

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

Journal of Economic Sociology was established in 2000 as one of the first academic e-journals in Russia. It is funded by HSE University.

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

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

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

Journal of Economic Sociology is indexed by Emerging Sources Citation Index (ESCI) from Web of Science™ Core Collection and Scopus (Q2).

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

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 24. No 4.
September 2023

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

ISSN 1726-3247

Contacts

11 Myasnitskaya str.,
room 530
101000, Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Экономическая
социология
Т. 24. № 4.
Сентябрь 2023

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

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год

Учредители:

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

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный
секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

НГУ, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН (Россия)

Веселов
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный университет (Россия)

Волков
Вадим Викторович

Европейский университет в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Козырева
Полина Михайловна

НИУ ВШЭ (Россия)

Косалс
Леонид Янович

НИУ ВШЭ (Россия)

Малева
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Тихонова
Наталья Евгеньевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады (Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

**Journal of
Economic Sociology**

Vol. 24. No 4.
September 2023

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

ISSN 1726-3247

Journal of Economic
Sociology is a bimonthly
journal released in five
issues in annual volume

Establishers

- HSE University
- Vadim Radaev

Editors

Editor-in-Chief:

Vadim Radaev (HSE University, Russia)

Editor:

Tatyana Sokolova (Russia)

Design and Layout:

Maria Mishina (Russia)

Proofreader:

Nadezda Andrianova (HSE University, Russia)

Managing Editor:

Zoya Kotelnikova (HSE University, Russia)

Editorial Staff:

Natalia Conroy (HSE University, Russia)

Editorial Council

Tatyana Bogomolova

Institute of Economics and Industrial
Engineering of the Siberian Branch
of Russian Academy of Sciences (Russia)

Alexander Chepurenko

HSE University (Russia)

Vladimir Gimpelson

HSE University (Russia)

Lyudmila Khakhulina

Yuri Levada Analytical Center (Russia)

Leonid Kosals

HSE University (Russia)

Polina Kozyreva

HSE University (Russia)

Tatyana Maleva

Institute of Social Analysis and Forecasting,
The Russian Presidential Academy
of National Economy and
Public Administration (Russia)

Lilia Ovcharova

HSE University (Russia)

Vadim Radaev (Editor-in-Chief)

HSE University (Russia)

Natalya Tikhonova

HSE University (Russia)

Yuriy Veselov

Saint Petersburg State University (Russia)

Vadim Volkov

European University at Saint Petersburg
(Russia)



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

Содержание

Тексты на русском языке

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) 7

Новые тексты

Д. М. Rogozin

Перспективы развития теории социального капитала 12

А. Я. Фейгина, Е. И. Агузарова, А. И. Коровина, М. М. Русакова

Потребительская социализация детей и подростков в контексте цифрового общества 38

Новые переводы

Т. Филиппон

Великий поворот: как Америка отказалась от свободных рынков..... 62

Расширение границ

Д. О. Тимошкин, А. А. Волошин

Как неформальные посредники в строительной индустрии влияют на включение трансграничных мигрантов в теневой рынок труда (на примере Иркутска и Красноярска)..... 74

Д. Б. Литвинцев

Жалоб много, но прибыль есть: злоупотребление сигнальными институтами в российском ЖКХ..... 98

Профессиональные обзоры

А. В. Павлов

Сексуальный капитал..... 112

Новые книги

И. В. Ивлева

Концепция трогательных животных или рынок?

Рецензия на книгу: Крылова К. 2023. *Рынок удобных животных*. М.: НЛО. 408 с..... 134

Д. Р. Лебедева

Искать сходства, а не различия: пять архетипов экосоциальных отношений

Рецензия на книгу: Kennedy E. H. 2022. *Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment*. Princeton, NJ: Princeton University Press. 280 p. 145

Contents

Texts in Russian

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*) 7

New Texts

Dmitry Rogozin

Social Capital: Prospects for Theory Development..... 12

Anna Feigina, Elizaveta Aguzarova, Anastasiia Korovina, Maia Rusakova

Consumer Socialization of Children and Adolescents in the Context of the Digital Society..... 38

New Translations

Thomas Philippon

The Great Reversal. How America Gave Up on Free Markets (excerpt)..... 62

Beyond Borders

Dmitry Timoshkin, Andrey Voloshin

How Informal Intermediaries Influence the Inclusion of Cross-Border Migrants in the Shadow Labor Market

(The Case of the Construction Industry in Irkutsk and Krasnoyarsk) 74

Denis Litvintsev

There are Many Complaints, but There is Profit.

Abuse of Signal Institutions in the Russian Housing and Communal Services 98

Professional Reviews

Alexander Pavlov

Sexual Capital..... 112

New Books

Irina Ivleva

The Concept of Touching Animals or Market?

Book Review: Krylova K. 2023. *Handy Animal Market*, Moscow: NLO. 408 p. 134

Daria Lebedeva

Seek Similarities, Not Differences: Five Eco-Social Relationship Archetypes

Book Review: Kennedy E. H. (2022) *Eco-Types: Five Ways of Caring about*

the Environment, Princeton, NJ: Princeton University Press. 280 p..... 145

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели,

подведены итоги III Конкурса на премию имени Макса Вебера, проводившегося журналами «Социологическое обозрение» и «Экономическая социология».

Победителями конкурса признаны Елена Черняева, стажёр-исследователь Научно-учебной лаборатории психологии социального неравенства НИУ ВШЭ, и Александра Шукурлаева, стажёр-исследователь Центра социокультурных исследований НИУ ВШЭ. Их эссе «“Ведьма” как призвание и профессия: анализ стратегий легитимации оккультных услуг» будет опубликовано в журнале «Социологическое обозрение». Помимо диплома и денежного вознаграждения, победитель получает приглашение на Веберовскую конференцию, которая пройдёт в НИУ ВШЭ 22–23 сентября 2023 г.

Второе место заняла Валерия Калинина, студентка Липецкого государственного педагогического университета (ДГПУ) им. П. П. Семёнова-Тян-Шанского. Её работа «Рискологическое переосмысление харизмы» будет опубликована в журнале «Экономическая социология».

Поздравляем победителей! И представляем очередной номер нашего журнала.

В рубрике «Новые тексты» публикуется статья канд. социол. наук Д. М. Рогозина (директор Центра полевых исследований, Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС) «Перспективы развития теории социального капитала». Автор представляет краткий обзор работ четырёх авторов — классиков данного направления Пьера Бурдьё, Роберта Патнема, Джеймса Коулмана и Марка Грановеттера. В статье подчёркивается экономическая доминанта социального капитала, главенствующая в социологических работах, и показано развитие концепта социального капитала в России. Через критику экономических интерпретаций социальных связей предлагается социальная доминанта концептуального определения, не сводящаяся к обмену ресурсами и символическому диктату реципрокных отношений. Наконец, автор статьи предлагает альтернативную схему концептуализации, в которой представление об общественном благе доминирует над индивидуальными схемами оптимизации личного социального положения и выступает основным мотивом для развития и наращивания социального капитала.

А. Я. Фейгина, Е. И. Агузарова, А. И. Коровина и М. М. Русакова (все из Санкт-Петербургского государственного университета) знакомят нас с исследованием «Потребительская социализация детей и подростков в контексте цифрового общества». В статье представлены результаты исследования формирования потребительского поведения детей и подростков в контексте цифрового общества. Сбор данных был реализован с применением метода полуструктурированного интервью; в выборочную совокупность вошли 80 детей и подростков в возрасте 12–16 лет из 27 регионов Российской Федерации. Интервью проводились в Санкт-Петербурге, Москве, Новосибирске, Самаре, Казани, Перми, Сочи, Сургуте, Ростове-на-Дону и других городах. Исследование позволило выявить, что родители, братья и сёстры принимают активное участие в выборе и онлайн-покупке ребёнком различных гаджетов, нередко ограничивая траты в цифровой среде. Получателями донатов чаще всего оказываются не блогеры, а друзья или сверстники, пробующие себя в блогерской деятельности.

В рубрике «Новые переводы» мы знакомим читателей с фрагментом книги Тома Филиппона (профессор финансов им. Макса Л. Хайне, Школа бизнеса им. Леонарда Н. Штерна, Университет Нью-Йорка) «Великий поворот: как Америка отказалась от свободных рынков», русский перевод которой вышел в Издательстве Института Гайдара (М., 2022). В книге предлагается новый взгляд на развитие конкуренции в США в первые десятилетия XXI века. Основываясь на современных научных исследованиях и проводя международные сопоставления, автор показывает, что конкуренция на внутреннем американском рынке снижается. Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу «Почему экономисты любят конкуренцию... и почему вы тоже должны её полюбить» («Why Economists Adore Competition... and Why We Also Have to Love It»), в которой автор рассматривает существующие в экономической теории аргументы в пользу свободной конкуренции, а также возможные положительные и отрицательные следствия её усиления. Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара.

В рубрике «Расширение границ» публикуется статья канд. социол. наук Д. О. Тимошкина и А. А. Волошина (оба из Иркутского государственного университета) «Как неформальные посредники в строительной индустрии влияют на включение трансграничных мигрантов в теневой рынок труда (на примере Иркутска и Красноярска)». В статье рассматриваются неформальные посредники, поставляющие рабочих-мигрантов из Северной Кореи и стран Центральной Азии на сибирские стройки. Опираясь на 13 полуформализованных интервью с неформальными посредниками и сотрудничающими с ними представителями строительной индустрии, авторы определили функции посредников и их место в строительной индустрии сибирского города. Установлено, что неформальные посредники содействуют воспроизводству трансграничных потоков, состоящих из ориентированных на занятость в теневом сегменте рынка труда мигрантов, упрощая для них структурную интеграцию, помогая включению мигрантов в теневые сегменты рынка труда.

Также в рубрике публикуется материал канд. социол. наук Д. Б. Литвинцева (доцент кафедры менеджмента Новосибирского государственного технического университета) «Жалоб много, но прибыль есть: злоупотребление сигнальными институтами в российском ЖКХ». На страницах журнала «Экономическая социология» в 2022 г. была начата заочная дискуссия о проблемах функционирования института жалоб в сфере жилищно-коммунального хозяйства в России между автором настоящей статьи и представителем Новосибирской экономико-социологической школы О. Э. Бессоновой. В ответ на статью Д. Б. Литвинцева «Жалобы — не подарок: дисфункциональность института жалоб в сфере жилищно-коммунального хозяйства в России» (т. 23, № 4, с. 110–121), критикующую эффективность института жалоб с междисциплинарной позиции, была опубликована статья О. Э. Бессоновой «Институциональная природа жалоб в рыночной и раздаточной средах» (т. 23, № 5, с. 133–144). Статьей в настоящем номере начатая дискуссия продолжается, что позволяет расширить её тематику до обсуждения проблем функционирования обоих сигнальных институтов (жалоба и прибыль) применительно к рынку управления многоквартирными домами. Автор не только даёт развёрнутый комментарий особенностей применяемой им методологии исследования проблем в жилищной сфере, но и предлагает анализ ряда показателей из открытых источников, свидетельствующих о наличии ложных жалоб и, соответственно, институциональных злоупотреблений со стороны собственников многоквартирных домов.

В рубрике «Профессиональные обзоры» публикуется материал д-ра филос. наук А. В. Павлова (руководитель Школы философии и культурологии факультета гуманитарных наук НИУ ВШЭ) «Сексуальный капитал». Автор выделяет и описывает три концепции сексуального капитала — эротический капитал (Кэтрин Хаким); теорию сексуальных полей (Адам Исаяя Грин и др.), в которой сексуальный капитал функционирует наряду с другими элементами (эротический габитус, практика и проч.); неолиберальный сексуальный капитал (Ева Иллуз и Дана Каплан). Акцент сделан на последнюю теорию, так как она была предложена недавно.

Рубрика «Новые книги» представляет книгу К. Крыловой «Рынок удобных животных» (М.: НЛО, 2023). Автор книги анализирует функционирование этого рынка, описывает его особенности, практики работы и потребления, связанные с наличием таких животных в семье. К удобным животным относят домашних питомцев микроформата, которые не обременяют своих опекунов, отнимают у них мало времени и не требуют особой заботы. Акцентируется взгляд на животных как «живых антидепрессантах». Рецензию подготовила канд. социол. наук И. В. Ивлева (доцент факультета социологии СПбГУ).

В рубрике представлена ещё одна книга: Kennedy E. H. 2022. *Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment*. Princeton, NJ: Princeton University Press («Экотипы. Пять способов заботы об окружающей среде»). Её написала доцент факультета социологии Университета Британской Колумбии (University of British Columbia, UBC) Эмили Хаддарт Кеннеди, и она является попыткой исправить недопонимание в отношениях людей с окружающей средой. Исследование проведено в парадигме смешанных методов: первый его этап был выполнен в качественной методологии. Эмпирические данные позволили Э. Х. Кеннеди описать культурный идеал инвайронменталиста и пять архетипов отношений человека с окружающей средой: (1) Экововлечённые (*The Eco-Engaged*); (2) Скромные (*The Self-Effacing*); (3) Оптимисты (*The Optimists*); (4) Фаталисты (*The Fatalists*); (5) Равнодушные (*The Indifferent*). Рецензию на эту книгу написала Д. Р. Лебедева (ЛЭСИ НИУ ВШЭ).

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

The journals “Sociological Review” and “Journal of Economic Sociology” have announced the results of the competition named after Max Weber. The winners are Elena Charnyaeva (Laboratory for the Psychology of Social Inequality, HSE University) and Alexandra Shulkurlyeva (Center for Socio-Cultural Studies, HSE University) for their paper titled “Witch as a Calling and Profession: An Analysis of Legitimation Strategies for Occult Services.” This paper will be published in the “Sociological Review.” The winners will receive an invitation to the Weber Conference at HSE University on September 22–23, 2023.

Valeria Kalinina from Lipetsk State University secured the second place with her paper titled “Risk-Oriented Rethinking of Charisma.” This paper will be published in our Journal.

Congratulations to the winners!

Below, you will find a brief introduction to a new journal issue.

Dr. Dmitry Rogozin, Director of the Field Research Center at the Institute of Social Analysis and Forecasting, RANEP, presents a paper titled “Social Capital: Prospects for Theory Development.” The author reviews the works of four classic authors in this field, namely Pierre Bourdieu, Robert Putnam, James Coleman, and Mark Granovetter. He emphasizes the predominance of the economic aspect of social capital in social research and examines the development of the concept in the context of Russia. The author critiques the economic interpretations of social bonds that reduce them to resource exchange and the symbolic dictates of reciprocal relations, and proposes reorienting the conceptual definition of social capital towards the social. In particular, he presents an alternative conceptualization scheme in which the idea of the public good takes precedence over individual schemes for optimizing personal social status and emerges as the primary driver for the development and growth of social capital.

Anna Feigina, Elizaveta Aguzarova, Anastasiia Korovina, and Maia Rusakova, all from St. Petersburg State University, present a paper titled “Consumer Socialization of Children and Adolescents in the Context of the Digital Society.” This article showcases the results of a study on the formation of consumer behavior in children and adolescents within the context of digital society. Data collection was conducted through semi-structured interviews with 80 children and adolescents aged 12 to 16 from 27 regions of the Russian Federation. Interviews took place in cities such as St. Petersburg, Moscow, Novosibirsk, Samara, Kazan, Perm, Sochi, Surgut, Rostov-on-Don, and others. The research revealed that parents, siblings, and peers actively participate in selecting and making online purchases of various gadgets for children. Parents often impose spending limits in the digital environment. Recipients of donations are often not bloggers themselves but friends or peers trying their hand at blogging.

We present a Russian translation of a chapter from a book by Thomas Philippon (Max L. Heine Professor of Finance, Stern School of Business, New York University) titled “The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets.” The book offers a fresh perspective on competition in the USA in the first decades of the 21st century. Based on the latest research findings and international comparisons, the author demonstrates that competition has been declining in the US domestic markets. The Journal of Economic Sociology publishes the first chapter, “Why Economists Adore Competition... and Why We Must Also Embrace It,” in which the author discusses the arguments in favor of competition present in economic theory. Additionally, he reviews potential positive and negative consequences of increasing competition. Published with the kind permission of the Gaidar Institute Publishing House.

Dmitry Timoshkin and Andrey Voloshin, both from Irkutsk State University, present their paper titled “How Informal Intermediaries Influence the Inclusion of Cross-Border Migrants in the Shadow Labor Market: The Case of the Construction Industry in Irkutsk and Krasnoyarsk.” This article examines non-formal intermediaries from North Korea and Central Asia operating in the construction market. Based on 13 semi-structured interviews with non-formal intermediaries and representatives from the construction industry, they have identified the social characteristics of the intermediaries and their roles within the horizontal networks used for servicing, employing, and exploiting migrant workers. It has been established that non-formal intermediaries facilitate the development of cross-border migration flows of migrants employed in the shadow segment of the labor market.

In 2022, a correspondence discussion was initiated in our journal on the problems concerning the functioning of the complaints institute in the housing and communal services sector in Russia. This discussion involved the author of this article and Olga Bessonova, a representative of the Novosibirsk School of Economics and Sociology. In response to the article titled “Complaints are not Gifts: Dysfunctionality of the Institution of Complaints in the Field of Housing and Communal Services in Russia” (vol. 23, no 4, pp. 110–121), which criticizes the effectiveness of the complaints institution from an interdisciplinary perspective, a response article was published by Olga Bessonova titled “The Institutional Nature of Complaints in Market and Distributional Environments” (vol. 23, no 5, pp. 133–144). Dr. Denis Litvintsev contributes to this debate with a paper titled “There are Many Complaints, but There is Profit: Abuse of Signal Institutions in the Russian Housing and Communal Services.” This article intends to further the debate and expand it to discuss the issues related to the functioning of signaling institutions (complaints and profit) in relation to the market for the management of apartment buildings. The author provides a detailed commentary on the methodology he employs to study problems in the housing sector, and offers an analysis of several indicators from open sources that point to the presence of false complaints and, consequently, institutional abuses by apartment building owners.

Professor Alexander Pavlov, Head of the School of Philosophy and Cultural Studies in the Faculty of Humanities at HSE University, presents an analytical review titled “Sexual Capital.” The author identifies and describes three sociological theories of sexual capital: erotic capital (Catherine Hakim); the theory of sexual fields (Adam Isaiah Green and others), in which sexual capital functions alongside other elements (erotic habitus, practice, etc.); neoliberal sexual capital (Eva Illouz and Dana Kaplan). Emphasis is placed on the latter theory, as it was recently proposed.

Dr. Irina Ivleva, Associate Professor in the Faculty of Sociology at St. Petersburg University, provides a review of the book *Handy Animal Market* by K. Krylova (2023), published by NLO in Moscow. K. Krylova investigates the function of pets, their work practices, and consumption patterns associated with animals in the family. The researcher classifies small-sized animals that require little time or effort to care for as convenience pets. The market for such pets is steadily growing, with high demand. The author takes the concept of animals as “living anti-depressants” to its logical conclusion.

Daria Lebedeva, from LSES at HSE University, reviews the book “Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment” by Emily Huddart Kennedy (2022), published by Princeton University Press. Emily Huddart Kennedy, an Associate Professor of Sociology at The University of British Columbia, attempts to correct misunderstandings about people's relationship with the environment in this book. The study was conducted within the mixed methods paradigm. Empirical data enabled Kennedy to describe the cultural ideal of the environmentalist and outline five archetypes of eco-social relationships: (1) Eco-Engaged; (2) The Self-Effacing; (3) The Optimists; (4) The Fatalists; (5) The Indifferent.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Дмитрий Рогозин

Перспективы развития теории социального капитала¹



РОГОЗИН Дмитрий Михайлович — кандидат социологических наук, директор Центра полевых исследований, Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС. Адрес: 119034, Москва, Пречистенская набережная, д. 11, с. 1.

Email: rogozin@ranepa.ru

Целью настоящей статьи является напоминание о важности и актуальности концептуализации социальных связей. Следующим шагом будет переход к операциональным определениям, разработке опросного инструмента, но для этого следует критически отнестись к накопленному багажу теоретического знания, попытаться построить концептуальный каркас, настроить исследовательскую оптику. Напоминание осуществляется через решение пяти задач, каждой из которых посвящены соответствующие разделы статьи. Во-первых, необходимо представить краткий обзор работ четырёх авторов — классиков данного направления Пьера Бурдьё, Роберта Патнема, Джеймса Коулмана и Марка Грановеттера. Выбор определяется личными предпочтениями автора и отнюдь не претендует на полноту изложения. Во-вторых, нужно подчеркнуть экономическую доминанту социального капитала, главенствующую в социологических работах. Несмотря на многочисленные оговорки и предупреждения о символическом и культурном характере многих связей, базовой, основополагающей метафорой остаётся капитализация и ресурсная составляющая социальных связей. В-третьих, следует показать развитие концепта социального капитала в России. Несмотря на то что среди классиков отсутствуют российские авторы, нельзя говорить лишь о копировании теоретических подходов. Рецепция концепта в России весьма интересна и эвристична. В-четвёртых, через критику экономических интерпретаций социальных связей можно предложить социальную доминанту концептуального определения, не сводящуюся к обмену ресурсами и символическому диктату реципрокных отношений. Наконец, в-пятых, надлежит предложить альтернативную схему концептуализации, в которой представление об общественном благе доминирует над индивидуальными схемами оптимизации личного социального положения и выступает основным мотивом для развития и наращивания социального капитала.

Ключевые слова: Джеймс Коулман; Марк Грановеттер; Пьер Бурдьё; Роберт Патнем; социальные связи; социальный капитал; социальная теория.

Среди понятий и терминов социологической науки лишь немногие смогли стать столь же общеупотребительными, как понятие «социальный капитал» [Аксотак 2011]. Оно используется в публицистике так же широко, как термины «средний класс» или «гражданское общество», причём масса исследований в России направлена на то, чтобы ответить на вопрос, есть ли у нас всё вышеперечисленное («средний класс», «гражданское общество», «социальный капитал») или нет. Определённым свидетельством актуализа-

¹ Статья подготовлена в рамках выполнения научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

ции дискуссии об особом российском социальном капитале являлось создание отдельных институций, изучающих данную проблематику (например, образование Научно-учебной лаборатории прикладного анализа институтов и социального капитала НИУ ВШЭ в 2010 г. во главе с профессором Леонидом Полищуком [Полищук 2011], которая ныне прекратила свою работу), а также выпуск тематических сборников и монографий (см., например: [Виноградский 2010; Немировский, Немировская 2011; Тартарко 2011; Бинюкова 2014; Иванов et al. 2014; Гужавина et al. 2018]). При этом проблематика социального капитала в российском контексте, как правило, оказывалась родственной темам социального благополучия, модернизации, экономического развития и инноваций, то есть сам «социальный капитал» позиционировался как некий ресурс достижения экономических и политических целей. Эта рамка надолго определила бытование понятия в России и ограничила возможности его сугубо социологических трактовок. «Капиталоцентричность» первых постсоветских лет в России может объяснить, в частности, тот факт, что другие понятия, возникшие в западной науке параллельно с социальным капиталом и часто рассматривавшиеся наряду с ним как факторы развития, не получили должного научного и общественного внимания.

Заметим, что на новейшем этапе отношение к социальному капиталу как однозначному медиатору успеха, достижений и благополучия сталкивается с определённой критикой. Подчёркивается, что измерение корреляций между уровнем социального капитала и физического благополучия респондентов — в частности, их здоровья — не учитывает сложный контекст, в котором проводятся измерения и даже буквально страдает «неадекватным контекстуализированием» [Shiell, Hawe, Kavanagh 2020]. Кроме того, выясняется, что не всякий развитый социальный капитал ведёт к улучшению экономического положения его носителей, а преимущественно тот, который связывает людей с высокими и низкими доходами по внеэкономическим сетям [Chetty et al. 2022], что опять-таки превращает абсолютные измерения размера социального капитала или ещё более частного показателя — уровня доверия в обществе — в процедуры, лишённые контекста, необходимого для понимания объекта исследования. Как ни парадоксально, но для дальнейшего развития теории социального капитала в России требуется посмотреть на неё в свободной от экономического диктата перспективе, описывая изнутри жизни конкретного общества его потребности и возможности в самоорганизации, связанности и диалоге как ценные сами по себе, как «некапитализируемый капитал». Начиная работу с такой заявки, обратимся прежде всего к истокам теории социального капитала, чтобы найти возможности для эволюции концепта.

Последнее время чуть снизилась интенсивность теоретической работы с концептом социального капитала, поэтому целью настоящей статьи является напоминание о важности и актуальности концептуализации социальных связей. Конечно, следующим шагом будет переход к операциональным определениям, разработке опросного инструмента, но для этого следует критически отнестись к накопленному внушительному багажу теоретического знания, попытаться построить концептуальный каркас, настроить исследовательскую оптику. Напомним о пяти задачах, решению которых посвящены соответствующие разделы статьи. Во-первых, необходимо представить краткий обзор работ четырёх авторов — классиков данного направления Пьера Бурдьё, Роберта Патнема, Джеймса Коулмана и Марка Грановеттера. Выбор определяется личными предпочтениями автора и отнюдь не претендует на полноту изложения. Во-вторых, важно подчеркнуть экономическую доминанту социального капитала, главенствующую в социологических работах. Несмотря на многочисленные оговорки и предупреждения о символическом и культурном характере многих связей, базовой, основополагающей метафорой остаётся капитализация и ресурсная составляющая социальных связей. В-третьих, нужно показать развитие концепта социального капитала в России. Несмотря на то что среди классиков отсутствуют российские авторы, нельзя говорить лишь о копировании теоретических подходов. Рецепция концепта в России весьма интересна и эвристична. В-четвёртых, через критику экономических интерпретаций социальных связей можно предложить социальную доминанту концептуального определения, не сводящуюся к обмену ресурсами и символическому диктату реципрокных отношений. Наконец, в-пятых,

следует обсудить альтернативную схему концептуализации, в которой представление об общественном благе доминирует над индивидуальными схемами оптимизации личного социального положения и выступает основным мотивом для развития и наращивания социального капитала.

Классики теории социального капитала

Пьер Бурдьё (1930–2002)

Выдающийся социолог, неоднократно входивший в рейтинги самых влиятельных интеллектуалов XX века, Пьер Бурдьё по праву возглавляет список классиков теории социального капитала. Между тем социальный капитал по Бурдьё — лишь один из значимых, но не доминирующих капиталов, которыми обладает человек. Он, скорее, дополняет культурный капитал (совокупность дипломов и званий, владение культурными объектами), создаёт основу для трансформации этого последнего в капитал экономический. Всего Пьер Бурдьё выделяет четыре основных типа капиталов: экономический, культурный, социальный и символический (см. рис. 1). Лишь впоследствии и уже за пределами теоретических оснований, которые развивают бурдьевисты, одним из основных капиталов, с подачи Джеймса Коулмана, начинает восприниматься человеческий [Coleman 1988], понятый как некоторый экстракт культурного и символического капиталов.

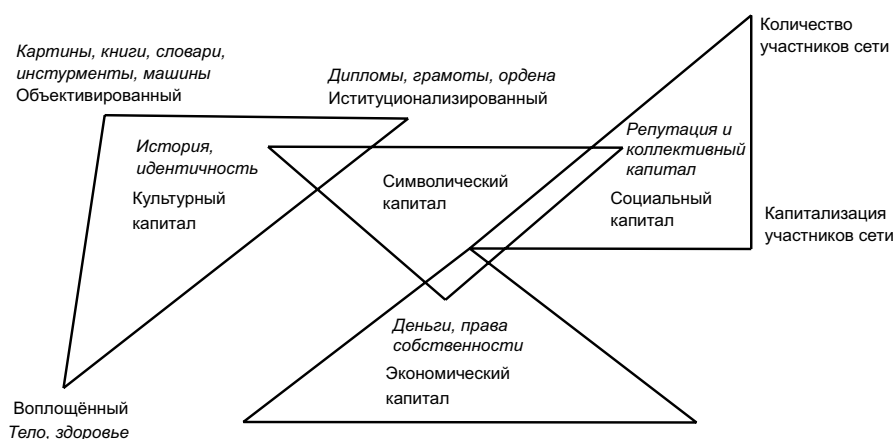


Рис. 1. Четыре типа капиталов по Пьеру Бурдьё

Социальный капитал, по Бурдьё, это собрание всех доступных человеку или сообществу ресурсов, которые обусловлены включённостью в социальные связи или сети. «Социальный капитал представляет собой совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью (*durable networks*) более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания — иными словами, с членством в группе» [Бурдьё 2002: 66]. Социальный капитал ограничен обязательствами и доверием [Bagnasco 2004: 231], которыми обмениваются участники этих сетей.

В словосочетании «социальный капитал» основой термина остаётся капитал, базовая категория, заимствованная у Маркса и весомо обогащённая новыми свойствами. Общество рассматривалось Бурдьё как поле бескомпромиссной борьбы, разрастающегося социального неравенства в доступе к разного рода капиталам, в том числе к социальному. Человек в концепции Бурдьё — это индивид, руководствующийся выгодой, которая может быть личной или коллективной. Экономическая идея максимизации отдачи от инвестиций в тот или иной капитал — основа теоретического описания классовых различий, современного общества как такового.

Заметим, что человеку не обязательно постоянно выступать калькулятором, рассчитывающим свои выгоды. За него, точнее за его сознание, подобную работу прodelьывает габитус [Шматко 1998], или

набор структурированных и структурирующих диспозиций индивидуума либо когнитивных и мотивирующих структур мышления, чувств и действий. Более того, практическое действие человека ситуативно и нерелексивно. Схемы в поведении реализуются автоматически под воздействием бесконечно изменчивых реальных ситуаций [Филиппов 2002: 80], упорядоченных благодаря амортизации символического капитала. В свою очередь, «воспроизводство социального капитала предполагает непрерывающуюся работу по установлению социальных связей (*sociability*), непрерывные серии обменов, в ходе которых признание постоянно утверждается и подтверждается» [Бурдьё 2002: 68]. И лишь экономический капитал — через интегрирующую роль символического капитала — обладает универсальными свойствами прямой и обратной конвертации, выступает всеобщей и непроблематичной мерой эффективности всей совокупности капиталов.

Роберт Патнем (р. 1941)

Роберт Дэвид Патнем — самый на сегодняшний день влиятельный теоретик в области изучения социального капитала, что обеспечено и серией значимых в американском обществе монографий [Putnam 1993a; 2000; Putnam, Feldstein 2003; Putnam, Garret 2020], и вхождением в круг политической элиты Соединённых Штатов Америки, и активным участием в различных международных мероприятиях, переводом его книг на многие языки. На русский переведены лишь одна монография — «Чтобы демократия сработала» [Патнем 1996] — и несколько статей, тем не менее цитирования учёного в русскоязычном научном сегменте чрезвычайно высоки. Роберт Патнем был в России по приглашению Европейского университета в Санкт-Петербурге в 2014 г., что сыграло немаловажную роль в популяризации его в России.

Если у Пьера Бурдьё основной сферой проявления социального капитала выступала экономика, у Роберта Патнема таковой стала политика. Социальный капитал напрямую связывается им с политическим устройством общества, а его развитие — с демократическими институтами. Вовлечённость в общественно-политические события, начиная от присутствия на муниципальных собраниях и заканчивая выборами Президента, участие в волонтерской деятельности, работе общественных и некоммерческих организаций, выступает основополагающими индикаторами развития социального капитала. Конечно, не теряют своего значения связи с близкими людьми, однако у Патнема приоритет отдан общим, макросоциальным факторам и ценностям. Он первый последовательно развивает значимость доверия как индикатора силы социального капитала как среди близких, так и среди далёких, незнакомых людей (см. рис. 2).



Источник: Схема составлена по тексту: [Татарко 2021: 36–37].

Рис. 2. Социальный капитал по Роберту Патнему

Социальный капитал, по Роберту Патнему, делится на два типа. Первый тип — связывающий близких людей, определяющий и задающий условия «мы → группы», людей «таких как я», не только разделяющих общие ценности и установки, но и ведущих сходный образ жизни, непосредственно общающихся и взаимодействующих между собой. Второй тип социального капитала — соединяющий с другими, возможно, не похожими, имеющими большие или меньшие ресурсы, способные оказать или принять помощь в той или иной ситуации. Сопряжение двух типов капиталов в полной мере реализуется при демократическом устройстве общества, где более развиты некоммерческий сектор, политическая активность и доверие между людьми.

Джеймс Коулман (1926–1995)

Как и у Пьера Бурдьё, социальный капитал в теории Джеймса Коулмана входил в ряд значимых, но не самостоятельных концептов. У Бурдьё социальный капитал дополнял общую теоретическую рамку капиталов; у Коулмана социальный капитал поддерживает рамку социальной теории как таковой (см. рис. 3).

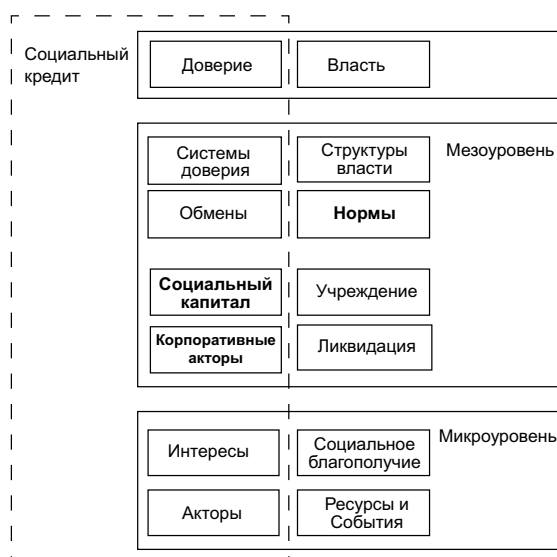


Рис. 3. Место социального капитала в общей социальной теории Джеймса Коулмана

Последовательно развивая теорию рационального выбора, отталкиваясь от обозначившегося в 1950-х гг. разделения социальных наук по единице наблюдения (сообщество — в качественных исследованиях; человек — в опросах общественного мнения) [Coleman 1994], Джеймс Коулман создаёт общую фундаментальную теорию социального действия, объясняющую саму возможность существования современных обществ [Швери 1996]. Этому посвящена фундаментальная, многостраничная работа «Основания социальной теории» [Coleman 1990]. В ней впервые представлена теоретическая рамка социального капитала, которая безусловно присутствовала в ранних работах по изучению социализации и взросления школьников, поиске детерминантов их учебных успехов [Coleman 1975], но была сокрыта за массивными эмпирическими исследованиями. Ирония «Оснований социальной теории», по мнению Петера Марсдена, заключается в том, что сопутствующий концепт социального капитала в рецепции коллег оказался доминантным [Marsden 2005: 15]. Наиболее часто цитировались и продолжают цитироваться страницы монографии Коулмана, посвящённые именно социальному капиталу [Coleman 1990].

Базовыми, основополагающими концептами теории Коулмана выступают системы власти, структуры доверия, социальные нормы, коллективное поведение, корпоративные акторы (которые представляют

собой не только организации, но и по большей части сообщества) и изменения, революции. Социальный капитал — лишь форма, подчас наиболее удачная для организации общества, опирающегося на связи и производящего некоторый кредит доверия, поддерживающего существующий властный режим. Таким образом, макроуровень теории описывается двумя фундаментальными концептами, которыми и должна заниматься и занимается, по мнению Коулмана, социальная теория на протяжении столетий, — концептами доверия и власти.

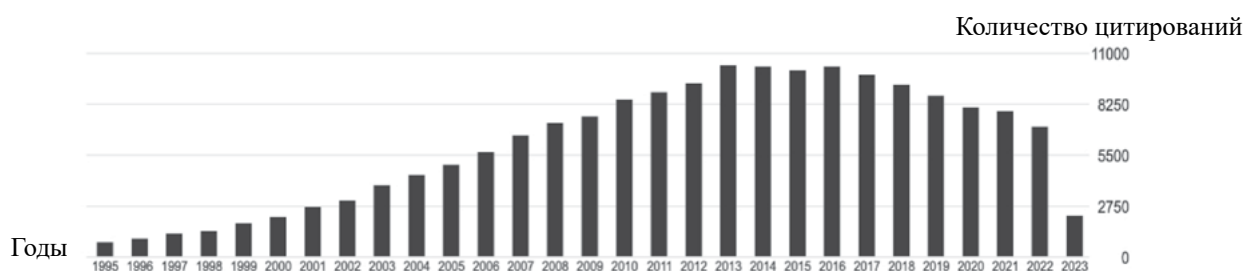
На мезоуровне действуют корпоративные акторы. Именно они выступают основными субъектами и объектами социального капитала, устанавливают и поддерживают социальные связи. Проходя разные этапы жизненного цикла — учреждение, функционирование и установление дизайна, ликвидация, — корпоративные акторы формируют систему доверия, поддерживающую существующие властные структуры. Нормы выполняют в этой конфигурации связующую, стабилизирующую функцию как некоторый свод прав осуществления контроля над другими или требований подчиняться контролю других. Инструментальный подход Джеймса Коулмана опирается на теорию рационального выбора и экономическую метафорику человеческого действия. Именно эта определённая позволяет выстроить строгое и непротиворечивое здание теории, объяснить происходящие флуктуации социальной жизни, наблюдаемые на микроуровне.

Микроуровень описывается Коулманом четырьмя базовыми концептами — акторами, их интересами, ресурсами или событиями и социальным благополучием. Элементарная единица наблюдения в построении социальной теории — это акторы, обладающие определёнными ресурсами, связанными интересами и отношениями контроля. Интересы выступают основными мотивами действий, отражая влияние ресурсов на социальное благополучие акторов. Контроль есть не что иное, как право распоряжения ресурсами. Так кратко описывает концепцию микроуровня Джеймса Коулмана исследователь его творчества Петер Марсден [Marsden 2005: 13]. Социальный капитал на этом уровне выступает не самостоятельным атрибутом контроля или интереса (как это наблюдается, например, у Бурдьё), а средой, в которой становится возможной текущая конфигурация интересов, ресурсов, контроля и воспринимаемого благополучия.

Марк Грановеттер (р. 1943)

Автором двух статей о социальном капитале с максимальным уровнем цитирования относительно всех публикаций, написанных по результатам социальных исследований, является Марк Грановеттер. Его статьи «The Strength of Weak Ties» («Сила слабых связей») [Granovetter 1973] и «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness» («Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости») [Granovetter 1985] занимают первое и второе места по уровню цитирования в социальных науках. Здесь и далее приводятся данные, собранные агрегаторами компании Google. Нельзя рассматривать эти данные в качестве надёжных параметров публикационной активности в силу закрытости методологии расчета, однако общую тенденцию они вполне отражают. Согласно метрикам Google Scholar, статьи набрали 69 509 и 50 305 цитирований на 16 мая 2023 г. В целом Марк Грановеттер — один из самых цитируемых ныне живущих социальных исследователей (см. рис. 4), у которых основные воспринятые научным сообществом работы имеют непосредственное отношение к концепту социального капитала.

Согласно Грановеттеру, разные типы социального капитала оказывают разное влияние в тех или иных сферах жизнедеятельности. Так, для получения психологической поддержки или какой-либо денежной помощи наиболее эффективны сильные связи, отношения с близкими и друзьями. В то время как вопросы трудоустройства, карьерные вопросы лучше решаются через разветвлённую сеть слабых связей, дальние знакомства (см. рис. 5).



Источник: Google Scholar (дата обращения: 16 мая 2023 г.).

Рис. 4. Цитируемость работ М. Грановеттера в 1995–2023 гг.

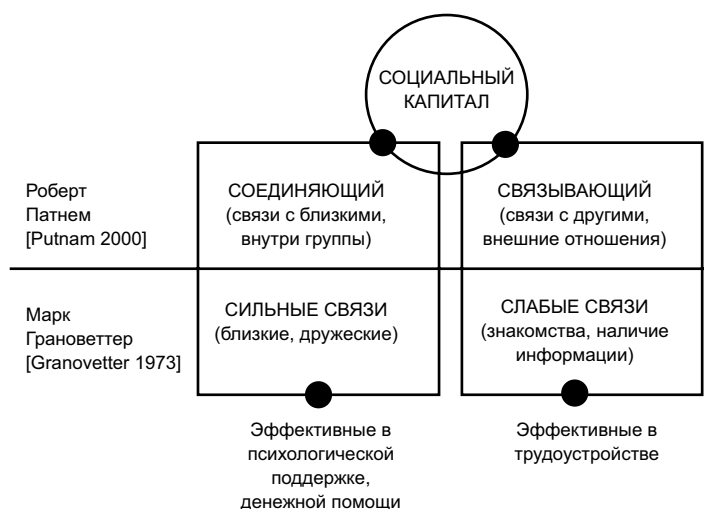


Рис. 5. Два типа социального капитала

Тем самым Марк Грановеттер указывал на взаимодополняемость и отсутствие взаимозаменяемости двух типов социального капитала. Благополучие индивидуума, его семьи, близкой социальной группы напрямую зависит от сбалансированности сильных и слабых связей, которыми они обладают.

Таким образом, социальные связи — базовый концепт социологической теории. «Социология для меня, — пишет Нан Лин, — есть изучение различных выборов в социальных отношениях» [Lin 2001: xi], а также установление связей, взаимодействие со своими и другими (продолжаем мы). Привязанность к близким, групповые отношения определяют идентичность человека, выступают основным ресурсом против аномии (по Дюркгейму), одиночества и саморазрушения. Атомизированные сообщества, номинальные группы, классы в себе противостоят сплочённым коллективам, гражданским группам, классам для себя (по Марксу). Социальные связи — это основа человеческой жизни, среда, в которой формируются смыслы, правила, нормы. Нахождение в среде близких, привязанность и отождествление себя с другим суть базовые условия субъективного благополучия, а в просторечье — счастья.

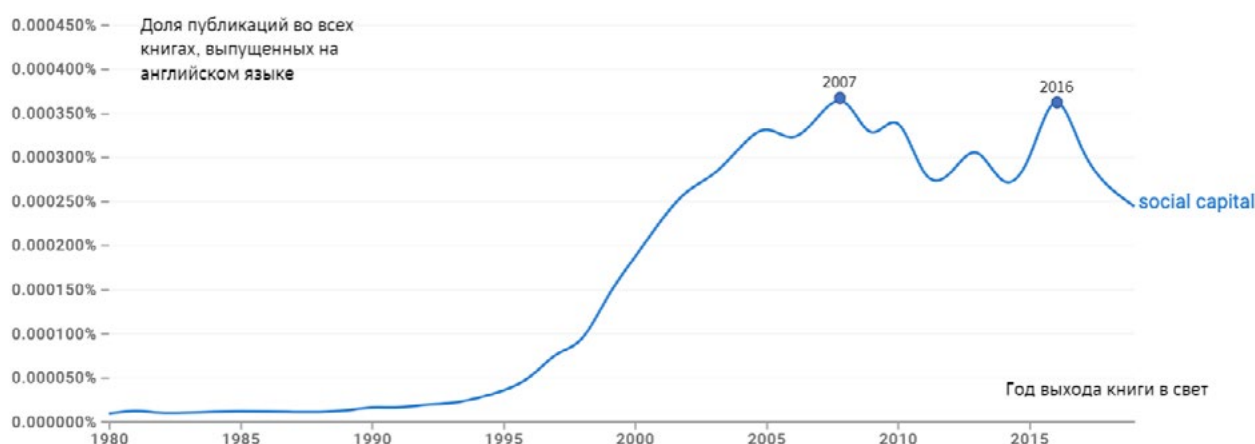
Наибольшее развитие концепт социальных связей в западном обществе получил в экономической теории социального капитала, во всей полноте представленной несколькими крупными социологами и прежде всего Пьером Бурдьё, развивающим марксистскую традицию в социальных науках. Акцент на экономической интерпретации социальных связей определяется общей доминантой экономического мировоззрения, характерной для последнего столетия развития обществоведческой мысли. Капитализация, ресурсный подход, счастье как функция от максимизации выгоды и многообразие капиталов (финансовый, человеческий, социальный, культурный и т. д.) — привычный набор экономических кон-

структов, претендующих на объяснение всего разнообразия социальной жизни. Социальный капитал в такой концепции — не более чем инвестиции в социальные отношения, позволяющие ожидать возврата на эти инвестиции в некотором пространстве социального рынка [Lin 2001: 19]. Нан Лин отмечает, что социальные ресурсы аналогичны индивидуальным и необходимы для достижения поставленных индивидуумом целей [Lin 1982]. Перенос основной функции бизнеса в социальную сферу есть особенность западного взгляда на социальные отношения и редукция их до социального капитала.

Экономическая доминанта

Операционализация социального капитала проходила и проходит в теоретической рамке экономического знания. Основными концептами выступают базовые понятия из экономической теории: возврат на инвестиции, капитализация, экономически рациональное поведение и т. д. Само понятие «социальный капитал» однозначно отсылает читателя к экономическому языку описания.

Заметный рост публикационной активности, связанной с социальным капиталом в современном значении этого словосочетания, начался в 1995 г. В 2005 г. прирост новых монографий остановился, и в 2020-х гг. наблюдается снижение интереса к изучению социального капитала. Google фиксирует два пика наибольшего прироста публикаций — в 2007 и 2016 гг. (см. рис. 6).



Источник: Google Books Ngram Viewer (дата обращения: 11 мая 2023 г.).

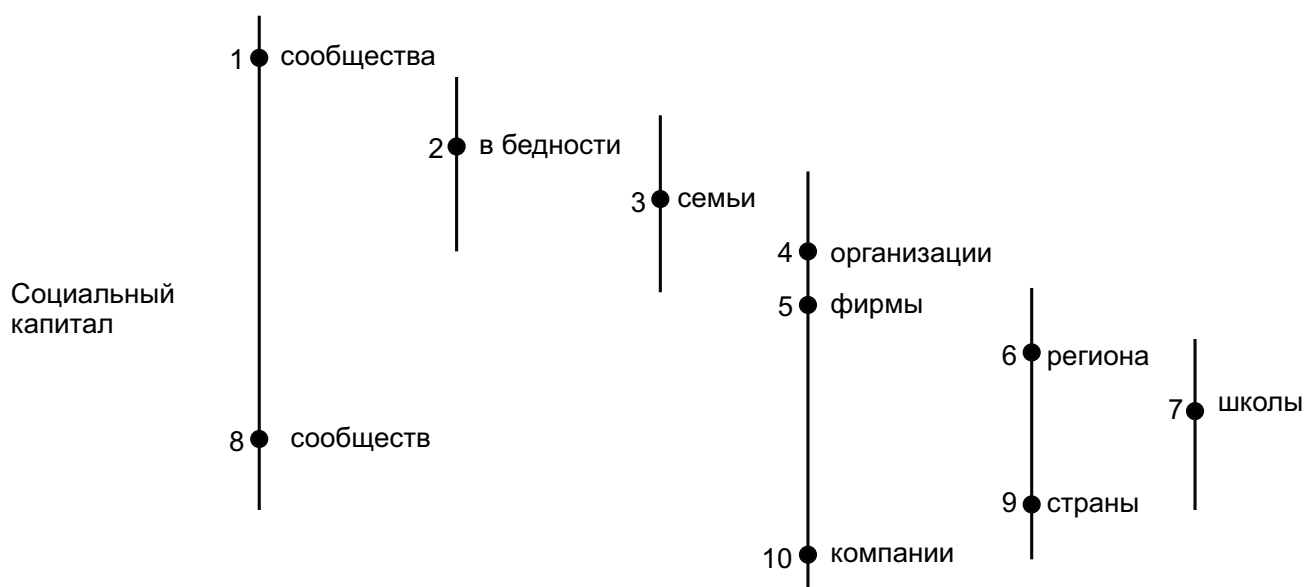
Рис. 6. Доля монографий, затрагивающих тему социального капитала в совокупном потоке всех англоязычных публикаций 1980–2019 гг. (% от книг, индексируемых Google)

Обычно наукометрические данные собираются по публикациям статей, а не книг. В случае статей и в части социального капитала наблюдается небольшой, но неизменный рост публикаций. Однако это понятие настолько вошло в публичный дискурс, что часто используется как проходное в разных работах, направленных, скорее, на удовлетворение отчётных показателей академической деятельности. Так что здесь и далее приводится статистика исключительно по монографиям.

Социальный капитал выступает основным атрибутом общественных отношений. Он не может принадлежать человеку в отрыве от его присутствия в тех или иных сообществах, коллективах, социальных образованиях. Так, успешность студента в обучении напрямую связана с социальным капиталом сообщества, к которому он принадлежит, семьи и уже потом его самого [Coleman, Hoffer 1987] (цит. по: [Halstead, McInerney 2015: 329]). За всё время публикационной активности, направленной на изучение социального капитала, самым популярным объектом выступили сообщества, проживающие в городе или сельской местности [Blokland, Savage 2016; Butler 2016] и объединённые теми или иными инте-

ресами либо ценностями. Кроме монографий, посвящённых одному сообществу, в десятку наиболее распространённых объектов входят и наборы сообществ.

Вторая по популярности тематика — бедность и нищета, измерение социального капитала как основного ресурса, поддерживающего критический уровень жизни людей, находящихся за чертой благополучного существования [Keyes 2001; Curley 2016]. Третьим объектом выступает семья. Далее следуют различные корпоративные исследования, в которых выделяется социальный капитал организации, фирмы и компании. Кроме того, большой объём публикаций посвящён социальному капиталу региона и страны (см., например: [Ferragina 2016]). Наконец, замыкает тематический ряд рассмотрение социального капитала школы (см. рис. 7). Стоит, однако, отметить, что измерению социального капитала в образовании посвящено подавляющее большинство работ, в которых вскрываются те или иные аспекты социальной капитализации, начиная от сообществ и семьи, и заканчивая региональными и организационными особенностями социализации студента или школьника. Социальный капитал школ формально занимает седьмое место в рейтинге популярности, но может разделять первое (вместе с социальным капиталом сообщества).



Источник: Google Books Ngram Viewer (дата обращения: 11 мая 2023 г.).

Рис. 7. Десять наиболее распространённых объектов изучения социального капитала

Столь большая популярность концепта социального капитала сообщества связана, по мнению Мэрлин Хьюсман и Фолькера Вульфа, с доминирующей в США традицией коммунитаризма, согласно которой ключевым активом общества выступают различные социальные объединения, обеспечивающие гармоничное развитие как отдельных организаций, так и общества в целом. Сообщества в этой перспективе становятся основными элементами формирования социального капитала. Несмотря на либеральные установки, главенство индивидуальных траекторий, социальный капитал оказывается возможным лишь в отдельных сообществах, чему и посвящены работы Марка Грановеттера [Granovetter 1985; 2018], Роберта Патнема [Putnam 1993a; 1993b; 2000], Джеймса Коулмана [Coleman 1988] и даже Пьера Бурдьё [Bourdieu 1986].

Социальный капитал сообщества, как правило, рассматривается в четырёх направлениях:

- ценности и установки, формирующие социальный капитал;

- информационная среда, включая современные цифровые технологии [Syrjänen, Kuutti 2004];
- криминализация и девиация социальных сообществ [Zhong 2013], во многом бедных и неблагополучных;
- развитие городских пространств, урбанистика [Wentling 2017; Dolley 2019].

Остановимся на этих направлениях чуть подробнее.

Во-первых, ценностная структура, поддерживающая социальный капитал, укоренена в культурных традициях, которые, в свою очередь, отражаются в структурах потребления, распределения власти и отношениях в семье, среди родственников. Основная ценность, определяющая величину социального капитала, — доверие [Newton 2008; Uslaner 2008]. Через него определяется сила социальных связей, корректируются те или иные решения, допускаются компромиссы. В теоретической схеме описания доверие, при всех положительных коннотациях, с ним связанных, становится, пожалуй, наиболее значимой установкой, приводящей к негативным последствиям, связанным с ростом.

С одной стороны, встроенность в сообщество, укоренённость в нём дают неоспоримые преимущества как в достижении каких-либо текущих целей, так и в росте субъективного благополучия в целом; с другой — возрастающая зависимость и власть взаимных обязательств снижают чувствительность к изменениям, разделяют людей на своих и чужих, обесценивают социальные нормы, выходящие за рамки договорённостей в узком кругу, и приводят к иррациональным, не обоснованным экономически шагам. Иными словами, отождествление себя с сообществом, выстраивание доверительных отношений сказывается негативным образом на автономии личности, самовыражении и творческих началах.

Во-вторых, пожалуй, наиболее действенным средством против разрушительных для человека последствий от развитого социального капитала выступают информационные технологии. Изначально построенные на идее открытости и равного доступа, при отсутствии ограничений на перетоки информации, цифровая среда надёжно защищает личность от социального распада, одновременно включая человека в разнообразные сообщества. В современном цифровом мире социальный капитал сообщества не столько определяется информационными системами, сколько трансформируется под их воздействием [Syrjänen, Kuutti 2004: 25, 45]. Информационные системы выступают основными инструментами как для создания, так и для поддержания общения, формирования устойчивых и интенсивных социальных взаимодействий. Проявляясь как материальный артефакт социального капитала, информационные системы задают границы его роста, формируют правила, позволяющие изменять основные паттерны и форматы коммуникации.

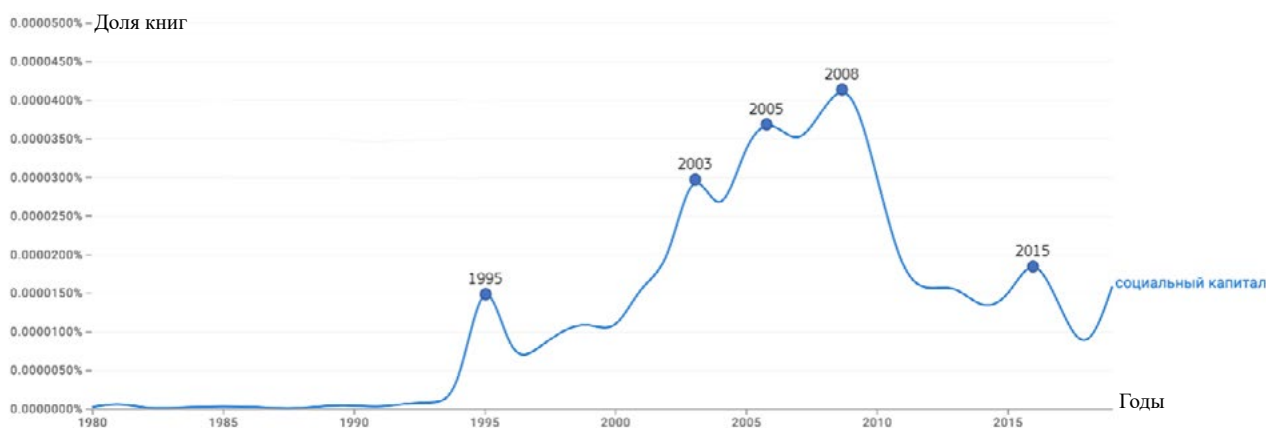
В мире, где «онлайн» и «офлайн» перестали противопоставляться, гаджеты, социальные сети, платформенные решения превратились в часть личной, интимной жизни. Социальный капитал неразрывно связан с внешними поставщиками связей, с медиаторами близости. Аойф Бэрри и Харпер Коллинс убедительно показывают невозможность рассмотрения социальных связей вне цифровой среды [Barry, Collins 2023]. Детально рассматривая повседневную жизнь дублинцев, представленных в публичной сфере, А. Бэрри указывает на усиление неравенства, связанного с барьерами и границами не столько в доступе к цифровым инструментам, сколько в контроле их использования. Присутствие в цифровой среде перестаёт контролироваться человеком, его социальные связи истончаются и трансформируются в невесомые отношения. Даже соединяющие (по Патнему) в прошлом связи с друзьями и близкими знакомыми перестают соединять, но, скорее, указывают на присутствие, успокаивают перед текущими или будущими трудностями и отнюдь не гарантируют поддержки. Сочувствие становится дефицитом в мире размытых в цифровом пространстве соединяющих связей.

В-третьих, закрытость и отказ от свободы распространения информации, практика цензуры, определение границ допустимого публичного знания фрагментируют социальный капитал сообщества, дробят группы, формируют чувство одиночества и тотального недоверия к окружающему миру. Результатом этого становится рост криминальных сообществ, где социальный капитал находит благодатную почву для развития, ограниченного нормами и ценностями преступного мира. Разнообразные закрытые сообщества тяготеют по своей природе к криминализации, то есть к достижению своей цели и удовлетворению интересов за счёт других групп, исключённых из категории «свои».

В-четвёртых, важнейшим атрибутом сообщества, формирования идентичности выступает дом, пространство для жизни. От утилитарного восприятия жилья как укрытия и места ночлега мы переходим к взгляду на дом как на отражение нас самих. Границы дома расширяются до микрорайона и города, поэтому важнейшими его атрибутами становится социальный капитал городского или сельского соседского сообщества [Lelieveldt 2008].

Социальный капитал в России

Социальный капитал в России относительно общего числа русскоязычных публикаций занимает схожее место с понятием *social capital* в англоязычном мире (см. для сравнения рис. 6 и 8). Всплеск интереса в 1995 г. связан, как мы полагаем, с работой школы Татьяны Ивановны Заславской, с попытками измерить социальный и человеческий потенциал россиян. Интерес 2010-х гг. в основном поддерживался школой Вадима Радаева, перезапустившего в России направление экономической социологии, подхватив эстафету первенства у Т. И. Заславской, Р. В. Рывкиной, О. И. Шкаратана. Организованный им журнал «Экономическая социология», активная переводческая деятельность, создание лаборатории в НИУ ВШЭ стимулировали интерес к экономическим аспектам социальных связей и породили поток публикационной активности.



Источник: Google Books Ngram Viewer (дата обращения: 11 мая 2023 г.).

Рис. 8. Доля монографий, затрагивающих тему социального капитала, в совокупном потоке всех русскоязычных публикаций 1980–2019 гг. (в % от книг, индексируемых Google)

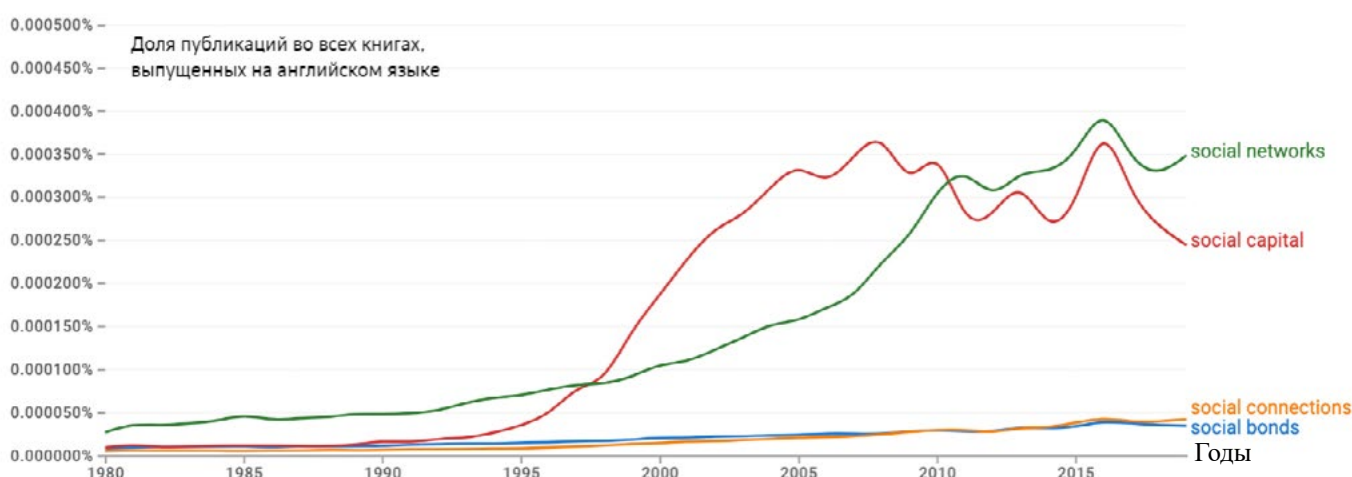
В России социальному капиталу посвящено немало глубоких, обдуманных публикаций [Радаев 2003; Стрельникова 2003; Степаненко 2004]. Однако большая их часть весьма поверхностна и вторична (см., например: [Гуськова, Ключева 2012; Подолько 2012; Деханова, Сушко, Холоденко 2023]). Авторы пересказывают общие положения, повторяют или воспроизводят весьма отвлечённые схемы, не имеющие отношения к российским реалиям. Социальный капитал десятилетиями сохраняет привлекательность как тема для обсуждения на научных конференциях и круглых столах — с отсутствием какого-ли-

бо развития операциональной схемы. Как спрашивали десятки лет назад о количестве знакомых, к которым можно обратиться за той или иной помощью, или о наличии доверия, так и продолжают спрашивать. При весьма интригующем теоретическом описании социального капитала его операционализация остаётся весьма посредственной и не приводит к каким-либо значимым результатам в понимании российского общества. Я не вижу смысла проводить обзор российских работ, пока их методологическая часть находится на чрезвычайно низком уровне. В монографии, посвящённой изучению высшего образования, нами выделен целый раздел, в котором систематизируются грубейшие ошибки представления данных [Рогозин, Солодовникова 2023: 127–142]. Ситуация с публикациями о социальном капитале идентична.

Социальная доминанта

Пересмотр подходов, связанных с экономическим центризмом в изучении социальных связей, прослеживается в работах Роберта Патнема и Джеймса Коулмана. Хотя оба продолжают использовать концепт социального капитала, основная теоретическая рамка больше строится на работах Э. Дюркгейма, нежели К. Маркса. Социальный капитал в представлении Патнема и Коулмана становится атрибутом группы, а не индивидуума, отражает возможности и упущения социальных сообществ как таковых, строится не на экономической, а на культурной модели воспроизводства или утраты солидарности, доверия и соприсутствия среди тех, кто находится рядом, созависим социально и культурно, воспроизводит общий социальный порядок.

В социальном измерении отношений, помимо социального капитала, активно используются концепты социальных сетей (чему способствует развитие сетевого анализа во всём мире, в том числе в России; в частности, журнал «Социология 4М» объявил в 2023 г. набор статей в номер, специально посвящённый социальным сетям) и социальных связей (*connections*). Несмотря на то что термин *connections* используется в переводе на английский язык основной работы Пьера Бурдьё «Формы капитала» [Bourdieu 1980; 1986; Бурдьё 2002], он остался периферийным в теоретической рамке, описывающей социальные отношения (см. рис. 9).



Источник: Google Books Ngram Viewer (дата обращения: 7 сентября 2023 г.).

Рис. 9. Основные концепты социальных отношений в совокупном потоке всех публикаций 1980–2019 гг. (доля от книг, индексируемых Google, в %)

Наиболее релевантный и точный англоязычный концепт для привычных нам социальных связей — *social bonds* (социальные связи) — используется в построении теоретических конструкций гораздо

реже, чем *social networks* (социальные сети) и *social capital* (социальный капитал) [Chriss 2007]. Он слишком далёк от базовой экономической интуиции, что связи должны расширять и приумножать некоторую полезность, быть капиталом, капитализироваться. *Social bound*, напротив, указывает на границы и пределы. Связи и отношения, в не меньшей мере ограничивают, вводят в контекст обязательств, нежели открывают новые горизонты и вводят в новые социальные сферы. Социальные связи в этом понимании определяют границы и пределы возможного, служат маркерами близости. В русском языке в ряду синонимов такой связанности будут располагаться переплетённость, спутанность, поглощённость, обязанность и, собственно, близость. Только так можно наметить, хотя бы пунктиром, направление теоретического письма, в котором производится концептуализация текущей российской социальности.

Таким образом, социальные связи могут восприниматься не только как экономические трансакции, хотя этот подход и реализуется в теории социального капитала, но и как привязанность и связанность человека с окружающими людьми, сообществами, организациями, территорией или страной. Основным критерием значимости и силы такой связи выступает не конвертация её в материальные активы, не набор реализованных или потенциальных выгод, а чувство общности, нераздельности и красоты.

Общественное благо и контуры возможного развития теории

Социальные связи, сети и отношения, следуя марксистской традиции, интерпретируются как характеристики социального капитала или связей, дружеских и доверительных отношений, использование которых может приносить выгоду. Укрепление связей объясняется наращиванием индивидуальных выгод всех их участников. Социальный капитал в здоровом обществе подчиняется правилам игры с ненулевой суммой, то есть выигрыш одного участника сети не приводит автоматически к проигрышу другого.

Социальный капитал обретает качество капитала только тогда, когда он может конвертироваться в экономический капитал. По этой причине у Пьера Бурдьё и Джеймса Коулмана важными внешними атрибутами социального капитала, определяющими его валидность, выступают иные виды капиталов — экономический, культурный, человеческий. Рост социального капитала снижает административные издержки, усиливает стабильность в экономических трансакциях, приводит к росту благосостояния.

Хотя Роберт Патнем пытается преодолеть марксистскую трактовку социального капитала, определяя его через концепты социальных норм, социальных связей и доверия, он не отказывается от базовой экономической метафоры накопления и рационального извлечения некоторой пользы или выгоды. Индикаторы социальных отношений, определяющие интенсивность общения, участие в волонёрской деятельности, членство в некоммерческих организациях, участие в политической жизни страны, доверие к соседям, гражданам своей страны и власти, ощущение себя в безопасности и т. д. — всё это становится характеристиками успешного общества, где положительный результат измеряется экономическими показателями, например национальным валовым продуктом.

Джеймс Коулман относит социальный капитал к общественному благу — зонтичному концепту многих экономических теорий. Вместе с тем нет никаких причин декомпозировать благо до капитала. Социальные связи, определяющие и задающие переживания и ощущения общности, неразделённости и красоты, и есть общественное благо, нередуцируемое до различного рода капиталов и экономической игры в калькулируемость общественных отношений. Социальный капитал выступает важнейшим, с точки зрения экономиста, конструктом в триаде «социальное благо — социальный капитал — социальные связи», но, с точки зрения социолога, оказывается избыточным. Диада социолога «социальное благо — социальные связи» позволяет уйти от недоразумений, связанных с многочисленными приме-

рами нерационального, экономически неоправданного поведения. Внимание концентрируется не на максимизации индивидуальной выгоды и даже не на максимизации выгоды некоторого объединения (организации, региона или государства), а на поддержании и развитии базовых человеческих ценностей.

Наиболее признанный в мире подход к социологическому изучению ценностей принадлежит Шалому Шварцу. Выделив с помощью тестирования 10 типов индивидуальных ценностей, он переходит к четырём типам базовых ценностных установок, задающих и определяющих основные культурные характеристики современных обществ: открытость к изменениям, сохранность, самоопределение и самоутверждение [Schwartz 1992; Schwartz, Boehnke 2004]. Все четыре характеристики могут рассматриваться как результат развития социальных связей. Но наиболее продуктивным представляется акцент на сохранении, к которому Шварц относит ценности безопасности, конформности и традиции. Наряду с предложенной тетрадой и отчасти вопреки ей Владимир Магун и Максим Руднев выделяют ценность заботы в сохранности [Магун, Руднев 2010: 10–11]. Именно этот расширенный набор ценностей в полной мере описывает концепт патриотизма, который сводится не только к безоговорочной приверженности установкам и декларациям национального государства, но требует осмысления их роли в личной жизни.

В России концепт социального капитала возник как калька западной мысли, и некоторые оттенки его значений, понятные и близкие авторам, оказались упущены. В частности, книга Роберта Патнема «Боулинг в одиночку» [Putnam 2000] не является теоретической работой в строгом смысле слова; скорее, она могла бы называться политическим воззванием, подкреплённым социологическими наблюдениями, с целью вернуть Америке её былую (по мысли автора) сплочённость, а американцам — их патриотизм. Уже в аннотации к книге выражена обеспокоенность автора отсутствием не слабых социальных связей, которые можно легко капитализировать, а как раз сильных связей, которые отвечают за чувство общности: «Когда-то мы играли в боулинг в лигах, обычно после работы, но только не сегодня. Это, казалось бы, незначительное явление символизирует значительные социальные перемены <...> Мы все больше отдаляемся от семьи, друзей, соседей и социальных структур, будь то родительский комитет, церковь, клубы отдыха, политические партии или лиги по боулингу» [Putnam 2000: 356]. Далее Патнем последовательно раскрывает свой тезис: «Свобода и братство (или объединяющий социальный капитал) отнюдь не несовместимы, они взаимно поддерживают друг друга» [Putnam 2000: 356]. Он предлагает не действовать методом исключения, а реализовывать принцип дополнительности: например, Патнем хотел бы видеть в США одновременно и более влиятельную, и более толерантную по отношению к другим группам церковь. Спасение Америки, по Патнему, не в том, чтобы соединить отдельных индивидуумов в гражданское общество слабыми и ни к чему не обязывающими связями, а в том, чтобы масса сообществ с сильными связями и обязательствами по отношению к своим членам (от Красного Креста до бойскаутов и церкви) были соединены на базе диалога и взаимного принятия друг друга.

В России это предостережение Патнема о непродуктивности разделения «связывающего» и «соединяющего», «закрытого» или «открытого» и прочего социального капитала практически не было воспринято. В связи с этим исследования, посвящённые социальному капиталу, у нас, как правило, обнаруживали наличие отдельных сильных связей и закрытых сообществ и явный недостаток слабых связей, но оба этих факта представляли как проблему российского общества. Приведём характерный тезис из исследований социального капитала профильной лаборатории НИУ ВШЭ: «Вывод, по мнению Леонида Полищука, таков: если в обществе мало открытого социального капитала, если такое общество практически беззащитно перед злоупотреблениями властью, то лучше иметь закрытый социальный капитал, поскольку он даёт обществу хоть какую-то защиту. Если же в обществе много открытого социального капитала, если это общество очень эффективно контролирует власть, то в нём закрытый

социальный капитал просто не востребован, ибо злоупотреблений властью нет. А вот в промежуточном диапазоне, где есть открытый социальный капитал, но его немного, когда есть подотчётность государства, но она недостаточна, закрытый социальный капитал наносит вред состоянию экономики и общества, поскольку косвенный эффект оказывается сильнее прямого» [Вуколов 2011]. В последовавшей дискуссии вокруг процитированного доклада Л. И. Полищука некоторую критику предложенного ригоризма высказал экономист А. А. Аузан, заметив, что закрытый социальный капитал по-прежнему востребован во многих демократических странах, и тут заложена какая-то более сложная динамика. Насколько можно судить по работам современных российских исследований, эта динамика не была вполне раскрыта, а главное — операционализирована для изучения.

Продуктивным между тем представляется рассмотреть, как функционируют оба типа социального капитала — связывающий и соединяющий — в России, или, говоря более социологическим, нежели экономическим, языком, представляет интерес следующее:

- как и вокруг чего формируются сообщества близости, ответственности и доверия;
- как сообщества близости, ответственности и доверия взаимодействуют с теми, кому доверяют, за кого несут ответственность и к кому испытывают чувство близости; как взаимодействуют с чужими людьми, к кому не испытывают доверие;
- с помощью каких связей — сильных или слабых — выстраивается, во-первых, чувство принадлежности к своей стране, во-вторых, ответственности за её будущее (то есть некоторый комплекс патриотических чувств).

Зарубежные работы, описывающие связь социального капитала и патриотизма, подчёркивают двойственный характер зависимости: в одних случаях социальный капитал ведёт к росту патриотизма и гражданственности, в других случаях всплеск патриотизма открывает возможности для накопления социального капитала; кроме того, гражданское участие и «конструктивный патриотизм» (или «ответственный патриотизм»), как правило, взаимно и положительно связаны между собой, в то время как «бездумный патриотизм» (или безответственный, ждущий действий только от государства) негативно влияет на развитие социального капитала [Richey 2011]. В России интерес к воздействию социального капитала на уровень патриотизма в обществе предсказуемо связывается с проблемами воспитания молодёжи: перспективы принятия лидерами молодёжных организаций позиции ответственного патриотизма, например, являются основным объектом исследований коллег из Иркутского государственного университета [Gritskikh et al. 2019]. Нам представляется, однако, что теоретико-методологическая рамка такого рода исследований ещё не вполне проработана, чтобы давать ценные практические результаты. Поиск языка описания российской действительности [Кордонский 2021], актуального состояния сильных и слабых связей, радиусов доверия и ответственности (за семью, сообщество, страну) может проходить в мейн-стриме теории социального капитала, но не должен быть простой калькой западного подхода, если мы намерены не диагностировать, а действительно понимать «реальность на самом деле».

Наконец, помимо предложенной выше рамки анализа состояния социального капитала в России, целесообразными стоит считать исследования функционирования социальных связей и сетей в отдельных средах, в частности высшего образования и деловой коммуникации. Можно предположить, что именно эти пространства, с одной стороны, способствуют накоплению социального капитала, а с другой — учитывают его наличие при кооптировании новых членов. Данной интуиции вполне соответствует число научных работ, посвящённых анализу роли социального капитала в образовании и бизнесе [Mishra 2020; Sanchez-Famoso, Maseda, Iturralde 2020]. Более узкий взгляд на проблему социальных связей, свойственный отраслевой социологии (будь то образования или бизнеса), поможет избежать

преждевременных обобщений на общестрановом уровне, которые являются проблемным фоном исследований социального капитала в России.

Литература

- Бинюкова И. С. 2014. *Социальный капитал России: проблемы и перспективы развития (социально-философский анализ)*. Новосибирск: Изд-во ЦРНС.
- Бурдье П. 2001. *Практический смысл*. Перев. с франц. А. Т. Бикбова, К. Д. Вознесенской, С. Н. Зенкина, Н. А. Шматко; отв. ред. и автор предисл. Н. А. Шматко. СПб.: Алетейя.
- Бурдье П. 2002. Формы капитала. Перев. с англ. М. С. Добряковой. *Экономическая социология*. 3 (5): 60–74. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-5/26593677.html>
- Виноградский В. Г. 2010. *Социальный капитал сельских сообществ: понятие, динамика, перспективы*. Саратов: Изд-во Саратовского ин-та РГТЭУ.
- Вуколов Н. 2011 «Бондинг» и «бриджинг» социального капитала. *Новости науки в НИУ ВШЭ*. 24 февраля. URL: <https://www.hse.ru/news/science/27404804.html>
- Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-3/26593518.html>
- Гужавина Т. А. et al. 2018. *Региональный социальный капитал в условиях кризиса*. Череповец: Изд-во Череповец. гос. ун-та.
- Гуськова Н. Д., Ключева А. П. 2012. Современные теории социального капитала. *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки*. 2: 152–160.
- Деханова Н. Г., Сушко В. А., Холоденко Ю. А. 2023. Социальный капитал как фактор формирования качества жизни. *Социология*. 1: 86–96.
- Иванов В. В. et al. 2014. *Вопросы модернизации: роль социального капитала*. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС.
- Кордонский С. Г. 2021. *Как устроена Россия*. М.: Common Place.
- Коулман Дж. 2001. Капитал социальный и человеческий. *Общественные науки и современность*. 3: 121–139.
- Магун В. С., Руднев М. Г. 2010. *Базовые ценности — 2008: сходства и различия между россиянами и другими европейцами*. Препринт WP6/2010/03. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Немировский В. Г., Немировская А. В. 2011. *Социальная структура и социальный капитал населения Красноярского края*. Красноярск: Изд-во Сибирского федерального ун-та.
- Патнем Р. 1996. *Чтобы демократия сработала: гражданские традиции современной Италии*. Перев. с англ. А. Захарова. М.: Ad Marginem.

- Подолько Е. О. 2012. Социальный капитал: элитарная траектория. *Идеи и идеалы*. 13 (2. 3): 45–55.
- Полищук Л. 2011. Социальный капитал в России: измерение, анализ, оценка влияния. *Городское управление*. 6: 83–90.
- Радаев В. В. 2003. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. *Общественные науки и современность*. 2: 5–16.
- Рогозин Д. М., Солодовникова О. Б. 2023. *Зум и безумие в высшей школе: Как образование становится цифровым*. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС.
- Степаненко В. П. 2004. Социальный капитал в социологической перспективе: теоретико-методологические аспекты исследования. *Социология: теория, методы, маркетинг*. 2: 24–41.
- Стрельникова Л. В. 2003. Социальный капитал: типология зарубежных подходов. *Общественные науки и современность*. 2: 33–41.
- Татарко А. Н. 2011. *Социальный капитал как объект психологического исследования*. М.: МАКС Пресс.
- Татарко А. Н. 2021. Исследования социального капитала в поликультурном обществе: теоретико-методологические проблемы и важнейшие результаты. *Социальная психология и общество*. 12 (4): 34–52.
- Филиппов А. Ф. 2002. Пьер Бурдьё. Практический смысл. *Социологическое обозрение*. 2 (1): 76–86.
- Швери Р. 1996. Теоретическая социология Джеймса Коулмена: аналитический обзор. *Социологический журнал*. 1–2: 62–81.
- Шматко Н. А. 1998. «Габитус» в структуре социологической теории. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 1 (2): 60–70.
- Акcomak I. S. 2011. Social Capital of Social Capital Researchers. *Review of Economics and Institutions*. 2 (2): 1–28.
- Bagnasco A. 2004. Trust and Social Capital. In: Scott A. (ed.). *The Blackwell Companion to Political Sociology*. Oxford: Blackwell Publishing; 230–239.
- Barry A., Collins H. 2023. *Social Capital: Life Online in the Shadow of Ireland's Tech Boom*. New York: Harper Collins.
- Blokland T., Savage M. 2016. Social Capital and Networked Urbanism. In: Blokland T., Savage M. (eds). *Networked Urbanism: Social Capital in the City*. New York: Routledge; 1–22.
- Bourdieu P. 1980. Le capital social: notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*. 31: 2–3.
- Bourdieu P. 1986. The Forms of Capital. In: Richardson J. G. (ed.). *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. Transl. by R. Nice. New York: Greenwood Press; 241–258.

- Butler T. 2016. Social Capital and the Formation of London's Middle Classes. In: Blokland T., Savage M. (eds) *Networked Urbanism: Social Capital in the City*. New York: Routledge; 217–236.
- Chetty R. et al. 2022. Social Capital I: Measurement and Associations with Economic Mobility. *Nature*. 608: 108–121. <https://doi.org/10.1038/s41586-022-04996-4>
- Chriss J. J. 2007. The Functions of The Social Bond. *The Sociological Quarterly*. 48 (4): 689–712.
- Coleman J. S. 1964. Collective Decisions. *Sociological Inquiry*. 34: 166–181.
- Coleman J. S. 1975. Social Structure and a Theory of Action. In: Blau P. M. (ed.) *Approaches to the Study of Social Structure*. New York: Free Press; 76–93.
- Coleman J. S. 1988. Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*. 94 (Supplement): S95–S120.
- Coleman J. S. 1990. *The Foundations of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coleman J. S. 1994. A Vision for Sociology. *Society*. 32: 29–34.
- Coleman J. S., Hoffer T. 1987. *Public and Private High Schools: The Impact of Communities*. New York: Basic Books.
- Curley A. M. 2016. A New Place, a New Network? Social Capital Effects of Residential Relocation for Poor Women. In: Blokland T., Savage M. (eds) *Networked Urbanism: Social Capital in the City*. New York: Routledge; 85–104.
- Dolley J. (2019) Third Places and Social Capital: Case Study Community Gardens. In: Dolley J., Bosman C. (eds) *Rethinking Third Places: Informal Public Spaces and Community Building*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing; 136–157.
- Ferragina E. 2016. The Social Capital of European Regions. In: Westlund H., Larsson J. P. (eds) *Handbook of Social Capital and Regional Development*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing; 257–295.
- Granovetter M. S. 1973. The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*. 76 (6): 1360–1380.
- Granovetter M. S. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510.
- Granovetter M. S. 2018. *The Sociology of Economic Life*. New York: Routledge.
- Gritskikh N. et al. 2019. Challenges to Leadership Development in Members of Student Communities as a Problem of Social Well-Being and Development of Patriotism in Houth. *Proceedings of the International Conference on "Humanities and Social Sciences: Novations, Problems, Prospects"* (HSSNPP 2019). doi: [10.2991/hssnpp-19.2019.76](https://doi.org/10.2991/hssnpp-19.2019.76)
- Halstead M. E., McInerney K. H. 2015. The Parental, Familial, and Communal Milieu. In: He M. F., Schultz B. D., Schubert W. H. (eds) *The Sage Guide to Curriculum in Education*. New York: Sage; 326–334.

- Keyes L. C. 2001. Housing, Social Capital, and Poor Communities. In: Saegert S., Thompson J. P., Warren M. R. (eds) *Social Capital and Poor Communities*. New York: Russell Sage Foundation; 136–164.
- Lelieveldt H. 2008. Neighbourhood Politics. In: Castiglione D., Deth J. W. van, Wolleb G. (eds) *The Handbook of Social Capital*. Oxford: Oxford University Press; 327–348.
- Lin N. 1982. Social Resources and Instrumental Action. In: Marsden P. V., Lin N. (eds) *Social Structure and Network Analysis*. Beverly Hills, CA: Sage; 131–145.
- Lin N. 2001. *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marsden P. V. 2005. The Sociology of James S. Coleman. *Annual Review of Sociology*. 31: 1–24.
- Mishra S. 2020. Social Networks, Social Capital, Social Support and Academic Success in Higher Education: A Systematic Review with a Special Focus on ‘Underrepresented’ Students. *Educational Research Review*. 29: art. 100307. <https://doi.org/10.1016/j.edurev.2019.100307>.
- Newton K. 2008. Trust and Politics. In: Castiglione D., Deth J. W. van, Wolleb G. (eds) *The Handbook of Social Capital*. Oxford: Oxford University Press; 241–272.
- Putnam R. 1993a. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam R. 1993b. The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *American Prospect*. 13: 35–42.
- Putnam R. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam R. 2015. *Our Kids: The American Dream in Crisis*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam R., Feldstein L. M. 2003. *Better Together: Restoring the American Community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam R. D., Garrett S. R. 2020. *The Upswing: How America Came Together a Century Ago and How We Can Do It Again*. New York: Simon & Schuster.
- Richey S. 2011. Civic Engagement and Patriotism. *Social Science Quarterly*. 92 (4): 1044–1056.
- Sanchez-Famoso V., Maseda A., Iturralde T. 2020. The Potential of Internal Social Capital in Organizations: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future. *Journal of Small Business Management*. 58 (1): 32–72.
- Schwartz S. H. 1992. Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. *Advances in Experimental Social Psychology*. 25: 1–65.
- Schwartz S. H., Boehnke K. 2004. Evaluating the Structure of Human Values with Confirmatory Factor Analysis. *Journal of Research in Personality*. 38 (3): 230–255.

- Shiell A., Hawe P., Kavanagh S. 2020. Evidence Suggests a Need to Rethink Social Capital and Social Capital Interventions. *Social Science & Medicine*. 257: art. 111930. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2018.09.006>
- Syrjänen A.-L., Kuutti K. 2004. Trust, Acceptance, and Alignment: The Role of IT in Redirecting a Community. In: Huysman M., Wulf V. (eds) *Social Capital and Information Technology*. Cambridge: The MIT Press; 21–52.
- Uslaner E. M. 2008. Trust as a Moral Value. In: Castiglione D., Deth J. W. van, Wolleb G. (eds) *The Handbook of Social Capital*. Oxford: Oxford University Press; 101–121.
- Wentling J. 2017. *Designing a Place Called Home: Reordering the Suburbs*. 2nd edn. Cham: Springer.
- Zhong L. 2013. *Communities, Crime and Social Capital in Contemporary China*. New York: Taylor & Francis.

NEW TEXTS

Dmitry Rogozin

Social Capital: Prospects for Theory Development

ROGOZIN, Dmitry M.—
Candidate of Sociological
Sciences, Director, Field
Research Center, Institute
of Social Analysis and
Forecasting, Russian
Presidential Academy for
National Economy and
Public Administration
(RANEPA). Address:
119034, Russian Federation,
Moscow, Prechistenskaya
naberezhnaya, 11 bld.1.

Email: rogozin@ranepa.ru

Abstract

The aim of this article is to re-evaluate the significance and relevance of the conceptualization of social bonds. The next steps involve altering operational definitions and questionnaire design, which first requires a critical examination of theoretical knowledge, an attempt to construct a conceptual framework, and an understanding of research perspectives. There are five primary tasks within the article. First, it is necessary to provide a brief review of the works of four classic authors in this field: Pierre Bourdieu, Robert Putnam, James Coleman, and Mark Granovetter. This selection is based on the personal preferences of the author and does not claim to be exhaustive. The second task is to the predominance of the economic aspect of social capital in the existing social research. The third task involves highlighting the development of the concept of social capital in Russia. Despite the absence of Russian authors among the classics, it is unreasonable to only discuss the replication of theoretical approaches. The reception of the concept in Russia

is both interesting and heuristic. The fourth task is to propose a dominant social conceptualization that moves beyond economic interpretations of social bonds, focusing not just on resource exchange and the symbolic dictate of reciprocal relations. Finally, the fifth task involves presenting an alternative conceptualization scheme in which the idea of the public good takes precedence over individual schemes aimed at optimizing personal social status. This scheme emphasizes the primary role of the public good in the development and growth of social capital.

Keywords: James Coleman; Mark Granovetter; Pierre Bourdieu; Robert Putnam; social bonds; social connections; social capital; social theory.

Acknowledgements

The article was written on the basis of the RANEPA state assignment research programme.

References

- Akcomak I. S. (2011) Social Capital of Social Capital Researchers. *Review of Economics and Institutions*, vol. 2, no 2, pp. 1–28.
- Bagnasco A. (2004) Trust and Social Capital. *The Blackwell Companion to Political Sociology*, Oxford: Blackwell Publishing, pp. 230–239.
- Barry A., Collins H. (2023) *Social Capital: Life Online in the Shadow of Ireland's Tech Boom*, New York: Harper Collins.

- Binyukova I. S. (2014) *Sotsial'nyy kapital Rossii: problemy i perspektivy razvitiya (sotsial'no-philosofskiy analiz)* [Social Capital in Russia: Problems and Prospects of Development (Social and Philosophical Analysis)], Novosibirsk: ZRNS (in Russian).
- Blokland T., Savage M. (2016) Social Capital and Networked Urbanism. *Networked Urbanism: Social Capital in the City* (eds. T. Blokland, M. Savage), New York: Routledge, pp. 1–22.
- Bourdieu P. (1980) Le capital social: notes provisoires. *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, vol. 31, pp. 2–3.
- Bourdieu P. (1986) The Forms of Capital. *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* (ed. J. G. Richardson), New York: Greenwood Press, pp. 241–258.
- Bourdieu P. (2001) *Prakticheskiy smysl* [Practical Meaning], St. Petersburg: Aletheia (in Russian).
- Bourdieu P. (2002) Phormy kapitala [The Forms of Capital]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 5, pp. 60–74. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-5/26593677.html> (accessed 15 September 2023) (in Russian).
- Butler T. (2016) Social Capital and the Formation of London's Middle Classes. *Networked Urbanism: Social Capital in the City* (eds. T. Blokland, M. Savage), New York: Routledge, pp. 217–236.
- Chetty R., Jackson M. O., Kuchler T., Stroebel J. et al. (2022) Social Capital I: Measurement and Associations with Economic Mobility. *Nature*, vol. 608, pp. 108–121. Available at: <https://doi.org/10.1038/s41586-022-04996-4> (accessed 15 September 2023).
- Chriss J. J. (2007) The Functions of the Social Bond. *The Sociological Quarterly*, vol. 48, no 4, pp. 689–712.
- Coleman J. (2001) Kapital sotsial'nyy i chelovecheskiy [Social and Human Capital]. *Social Sciences and Contemporary World (ONS) = Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, vol. 3, pp. 121–139 (in Russian).
- Coleman J. S. (1964) Collective Decisions. *Sociological Inquiry*, vol. 34, pp. 166–181.
- Coleman J. S. (1975) Social Structure and a Theory of Action. *Approaches to the Study of Social Structure*, New York: Free Press, pp. 76–93.
- Coleman J. S. (1988) Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, vol. 94, Supplement, pp. S95–S120.
- Coleman J. S. (1990) *The Foundations of Social Theory*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Coleman J. S. (1994) A Vision for Sociology. *Society*, vol. 32, pp. 29–34.
- Coleman J. S., Hoffer T. (1987) *Public and Private High Schools: The Impact of Communities*, New York: Basic Books.
- Curley A. M. (2016) A New Place, a New Network? Social Capital Effects of Residential Relocation for Poor Women. *Networked Urbanism: Social Capital in the City* (eds. T. Blokland, M. Savage), New York: Routledge, pp. 85–104.

- Dekhanova N. G., Sushko V. A., Kholodenko Yu. A. (2023) Sotsial'nyy kapital kak phactor phormirovaniya kachestva zhizni [Social Capital as a Factor in the Formation of the Life Quality]. *Sociology = Sociologiya*, vol. 1, pp. 86–96 (in Russian).
- Dolley J. (2019) Third Places and Social Capital: Case Study Community Gardens. *Rethinking Third Places: Informal Public Spaces and Community Building* (eds. J. Dolley, C. Bosman), Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, pp. 136–157.
- Ferragina E. (2016) The Social Capital of European Regions. *Handbook of Social Capital and Regional Development* (eds. H. Westlund, J. P. Larsson), Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, pp. 257–295.
- Filippov A. F. (2002) Pier Bourdieu. Prakticheskiy smysl [Pier Bourdieu. Practical Meaning]. *Russian Sociological Review = Sociologicheskoe obozrenie*, vol. 2, no 1, pp. 76–86 (in Russian).
- Granovetter M. (2002) Ekonomicheskoe deystvie i sotsial'naya struktura: problema ukorenennosti [Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 3, pp. 44–58. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-3/26593518.html> (accessed 4 May 2023) (in Russian).
- Granovetter M. S. (1973) The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, vol. 76, no 6, pp. 1360–1380.
- Granovetter M. S. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no 3, pp. 481–510.
- Granovetter M. S. (2018) *The Sociology of Economic Life*, New York: Routledge.
- Gritskikh N., Reshetnikova E., Zagorodniy N., Feytkevich N., Bovkun A. (2019) Challenges to Leadership Development in Members of Student Communities as a Problem of Social Well-Being and Development of Patriotism in Houth. *Proceedings of the International Conference on "Humanities and Social Sciences: Novations, Problems, Prospects* (HSSNPP 2019). doi: 10.2991/hssnpp-19.2019.76
- Gus'kova N. D., Klyueva A. P. (2012) Sovremennye teorii sotsial'nogo kapitala [Modern Theories of Social Capital]. *University Proceedings. Volga Region. Social Sciences = Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedeniy. Povolzhskiy region. Obshchestvennyye nauki*, vol. 2, pp. 152–160 (in Russian).
- Guzhavina T. A., Afanas'ev D. V., Vorob'eva I. N. (2018) *Regional'ny i sotsial'nyi kapital v usloviyakh krizisa* [Regional Social Capital in Times of Crisis], Cherepovets: ChSU (in Russian).
- Halstead M. E., McInerney K. H. (2015) The Parental, Familial, and Communal Milieu. *The Sage Guide to Curriculum in Education* (eds. M. F. He, B. D. Schultz, W. H. Schubert), New York: Sage, pp. 326–334.
- Ivanov V. V., Komarov V. M., Pavlov P. N., Rumyantsev N. A. (2014) *Voprosy modernizatsii: rol' sotsial'nogo kapitala* [Modernization Issues: The Role of Social Capital], Moscow: RANEPa Publishing House Delo (in Russian).
- Keyes L. C. (2001) Housing, Social Capital, and Poor Communities. *Social Capital and Poor Communities* (eds. S. Saegert, J. P. Thompson, M. R. Warren), New York: Russell Sage Foundation, pp. 136–164.

- Kordonskii S. G. (2021) *Kak ustroena Rossiya* [How Russia Works], Moscow: Common Place (in Russian).
- Lelieveldt H. (2008) Neighborhood Politics. *The Handbook of Social Capital* (eds. D. Castiglione, J. W. van Deth, G. Wolleb), Oxford: Oxford University Press, pp. 327–348.
- Lin N. (1982) Social Resources and Instrumental Action. *Social Structure and Network Analysis* (eds. P. V. Marsden, N. Lin), Beverly Hills, CA: Sage, pp. 131–145.
- Lin N. (2001) *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Magun V. S., Rudnev M. G. (2010) *Bazovye tsennosti – 2008: skhodstva i razlichiya mezhdru rossiyanami i drugimi evropeitsami* [Core Values 2008: Similarities and Differences Between Russians and Other Europeans]. Working paper. WP6/2010/03, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Marsden P. V. (2005) The Sociology of James S. Coleman. *Annual Review of Sociology*, vol. 31, pp. 1–24.
- Mishra S. (2020) Social Networks, Social Capital, Social Support and Academic Success in Higher Education: A Systematic Review with a Special Focus on ‘Underrepresented’ Students. *Educational Research Review*, vol. 29, art. 100307. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.edurev.2019.100307> (accessed 13 September 2023).
- Nemirovskii V. G., Nemirovskaya A. V. (2011) *Sotsial'naya struktura i sotsial'nyy kapital naseleniya Krasnoyarskogo kraya* [Social Structure and Social Capital of the Population of Krasnoyarsk Region], Krasnoyarsk: Siberian Federal University (in Russian).
- Newton K. (2008) Trust and Politics. *The Handbook of Social Capital* (eds. D. Castiglione, J. W. van Deth, G. Wolleb), Oxford: Oxford University Press, pp. 241–272.
- Putnam R. (1996) *Chtoby demokratiya srbotala: grazhdanskii traditsii sovremennoy Italii* [Making Democracy Work: The Civic Traditions of Modern Italy], Moscow: Ad Marginem (in Russian).
- Podol'ko E. O. (2012) Sotsial'nyy kapital: elitarnaya traektoriya [Social Capital: An Elitist Trajectory]. *Ideas & Ideals: A Journal of the Humanities and Economics = Idei i idealy*, vol. 2, no 3, pp. 45–55 (in Russian).
- Polishchuk L. (2011) Sotsial'nyy kapital v Rossii: izmerenie, analiz, otsenka vliyaniya [Social Capital in Russia: Measurement, Analysis, Impact Assessment]. *Gorodskoe upravlenie*, vol. 6, pp. 83–90 (in Russian).
- Putnam R. (1993a) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam R. (1993b) The Prosperous Community: Social Capital and Public Life. *American Prospect*, vol. 13, pp. 35–42.
- Putnam R. (2000) *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*, New York: Simon & Schuster.
- Putnam R. (2015) *Our Kids: The American Dream in Crisis*, New York: Simon & Schuster.

- Putnam R. D., Garrett S. R. (2020) *The Upswing: How America Came Together a Century Ago and How We Can Do It Again*, New York: Simon & Schuster.
- Putnam R., Feldstein L. M. (2003) *Better Together: Restoring the American Community*, New York: Simon & Schuster.
- Radaev V. V. (2003) Ponyatie kapitala, phormy kapitalov i ikh konvertatsiya [The Concept of Capital, Forms of Capital and Their Conversion]. *Social Sciences and Contemporary World (ONS) = Obshchestvennyye nauki i sovremennost'*, no 2, pp. 5–16 (in Russian).
- Richey S. (2011) Civic Engagement and Patriotism. *Social Science Quarterly*, vol. 92, no 4, pp. 1044–1056.
- Rogozin D. M., Solodovnikova O. B. (2023) *Zum i bezumie v vysshei shkole: Kak obrazovanie stanovitsya tsifrovym* [Zoom and Madness in High School: How Education Goes Digital], Moscow: RANEPА Publishing House Delo (in Russian).
- Sanchez-Famoso V., Maseda A., Iturralde T. (2020) The Potential of Internal Social Capital in Organizations: An Assessment of Past Research and Suggestions for the Future. *Journal of Small Business Management*, vol. 58, no 1, pp. 32–72.
- Schwartz S. H. (1992) Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 25, pp. 1–65.
- Schwartz S. H., Boehnke K. (2004) Evaluating the Structure of Human Values with Confirmatory Factor Analysis. *Journal of Research in Personality*, vol. 38, no 3, pp. 230–255.
- Shiell A., Hawe P., Kavanagh S. (2020) Evidence Suggests a Need to Rethink Social Capital and Social Capital Interventions. *Social Science & Medicine*, vol. 257, art. 111930. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2018.09.006> (accessed 13 September 2023).
- Shmatko N. A. (1998) “Gabbitus” v structure sotsiologicheskoy teorii [“Habitus” in the Structure of Sociological Theory]. *The Journal of Sociology and Social Anthropology = Zhurnal sociologii i social'noj antropologii*, vol. 1, no 2, pp. 60–70 (in Russian).
- Shweri R. (1996) Teoreticheskaya sotsiologiya Dzheimsa Koulmena: analiticheskiy obzor [The Theoretical Sociology of James Coleman: An Analytical Review]. *Sociological Journal = Sociological Journal*, no 1–2, pp. 62–81 (in Russian).
- Stepanenko V. P. (2004) Sotsial'nyy kapital v sotsiologicheskoy perspektive: teoretiko-metodologicheskie aspekty issledovaniya [Social Capital in a Sociological Perspective: Theoretical and Methodological Aspects of the Study]. *Sotsiologiya: teoriya, metody, marketing*, no 2, pp. 24–41 (in Russian).
- Strel'nikova L. V. (2003) Sotsial'nyy kapital: tipologiya zarubezhnykh podkhodov [Social Capital: A Typology of Foreign Approaches]. *Social Sciences and Contemporary World = Obshchestvennyye nauki i sovremennost' (ONS)*, no 2, pp. 33–41 (in Russian).
- Syrjänen A.-L., Kuutti K. (2004) Trust, Acceptance, and Alignment: The Role of IT in Redirecting a Community. *Social Capital and Information Technology* (eds. M. Huysman, V. Wulf), Cambridge: The MIT Press, pp. 21–52.

- Tatariko A. N. (2011) *Sotsial'nyi kapital kak ob'ekt psikhologicheskogo issledovaniya* [Social Capital as an Object of Psychological Research], Moscow: MAKS Press (in Russian).
- Tatariko A. N. (2021) Issledovaniya sotsial'nogo kapitala v polikul'turnom obshchestve: teoretiko-metodologicheskie problemy i vazhneishie rezul'taty [Studies of Social Capital in a Multicultural Society: Theoretical and Methodological Problems and Key Results]. *Social Psychology and Society = Social'naya psihologiya i obshchestvo*, vol. 12, no 4, pp. 34–52 (in Russian).
- Uslaner E. M. (2008) Trust as a Moral Value. *The Handbook of Social Capital* (eds. D. Castiglione, J. W. van Deth, G. Wolleb), Oxford: Oxford University Press, pp. 101–121.
- Vinogradskii V. G. (2010) *Sotsial'nyy kapital sel'skikh soobshchestv: ponyatie, dinamika perspektivy* [Social Capital of Rural Communities: The Concept, Dynamics and Prospects], Saratov: SI RSUTE (in Russian).
- Vukolov N. (2011) “Bonding” i “bridzhing” sotsial'nogo kapitala [“Bonding” and “Bridging” of Social Capital]. *Science News in HSE* (electronic resource). Available at: <https://www.hse.ru/news/science/27404804.html> (accessed 29 May 2023) (in Russian).
- Wentling J. (2017) *Designing a Place Called Home: Reordering the Suburbs*, Cham: Springer.
- Zhong L. (2013) *Communities, Crime and Social Capital in Contemporary China*, New York: Taylor & Francis.

Received: July 4, 2023

Citation: Rogozin D. (2023) Perspektivy razvitiya teorii sotsial'nogo kapitala [Social Capital: Prospects for Theory Development]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 4, pp. 12–37. doi: [10.17323/1726-3247-2023-4-12-37](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-4-12-37) (in Russian).

А. Я. Фейгина, Е. И. Агузарова, А. И. Коровина, М. М. Русакова

Потребительская социализация детей и подростков в контексте цифрового общества



ФЕЙГИНА Анна

Яковлевна — студентка 2-го курса магистратуры, факультет социологии, Санкт-Петербургский государственный университет. Адрес: 191124, Россия, Санкт-Петербург, ул. Смольного, д. 1/3.

Email: anna.feigina97@gmail.com

В статье представлены результаты исследования формирования потребительского поведения детей и подростков в контексте цифрового общества. Проблема исследования заключается в недостатке информации об особенностях формирования потребительского поведения в контексте цифрового общества. Цель исследования — выявить характер и степень влияния агентов потребительской социализации на формирование потребительского поведения детей и подростков в цифровом пространстве. Выделены также специфические для цифрового общества агенты социализации — блогеры. В качестве теоретических оснований исследования были взяты теория социального научения и ролевая теория социализации. Подробно рассмотрено центральное для исследования понятие «потребительская социализация».

*Сбор данных был реализован с применением метода полуструктурированного интервью. В выборочную совокупность исследования вошли 80 детей и подростков в возрасте 12–16 лет из 27 регионов Российской Федерации. Интервью проводились в Санкт-Петербурге, Москве, Новосибирске, Самаре, Казани, Перми, Сочи, Сургуте, Ростове-на-Дону и других городах. Данные обрабатывались с применением одной из техник тематического анализа — *Template Analysis*, или анализ по шаблону. Такая техника позволяет структурировать большие массивы данных по группам, составленным по иерархии.*

Исследование позволило выявить, что родители, братья и сёстры принимают активное участие в выборе и онлайн-покупке ребёнком различных гаджетов. Родители нередко ограничивают траты в цифровой среде (это касается в первую очередь игр и совершения донатов блогерам). Получателями донатов чаще всего оказываются не блогеры, а друзья или сверстники, пробующие себя в блогерской деятельности. Блогеры на сегодняшний день пользуются авторитетом у детей и подростков: чем выше авторитет, тем выше доверие рекламе в блогах. Данные, полученные в результате исследования, планируется использовать в дальнейшем при проведении исследований потребительской социализации и разработке специализированных шкал для опросов.

Ключевые слова: социология детства; дети и подростки; потребительская социализация; цифровая среда; потребительское поведение; агенты потребительской социализации.

Введение

В современном обществе, где наблюдаются устойчивые тенденции к изменениям, связанным в том числе с широким внедрением цифровых техноло-

**АГУЗАРОВА**

Елизавета Игоревна — студентка 1-го курса магистратуры, Высшая школа менеджмента, Санкт-Петербургский государственный университет. Адрес: 199004, Россия, Санкт-Петербург, Волховский пер., д. 3.

Email: liza.aguzarova@icloud.com

гий во все сферы общественной жизни, возникают новые представления о привычных явлениях, новые формы взаимодействий, новые институты, а также происходит формирование новых правил, норм, ценностей и моделей поведения. Глобальные перемены цифрового общества коснулись и сферы потребления. Широкие возможности приобретения различных типов гаджетов с выходом в Интернет, где можно совершать покупки онлайн, полностью трансформировали традиционные формы и практики потребительского поведения. Появление блогеров, создающих и распространяющих рекламный контент в различных социальных сетях, также значительно изменило характер рекламы и целевую аудиторию, на которую она направлена.

В течение последних десятилетий в обществе возросла роль участия детей и подростков во всех сферах общественной жизни, в связи чем повысилось внимание исследователей к характеру этого участия [Horgan 2017]. Сфера потребления не стала исключением: современные дети — активные потребители товаров и услуг, в частности в Интернете. Однако тематика исследований, объектом которых выступают дети и подростки, в основном направлена на выявление и изучение различных факторов риска [Fischer-Grote, Kothgassner 2019; Муштаева 2019; Carballo et al. 2020; Волох et al. 2021], ведущих к различным формам девиантного поведения [Georgiev, Gontarev 2019]. Таким образом, в основном преобладают исследования, направленные на изучение возможных негативных аспектов, связанных с детьми и их деятельностью в обществе. В то же время наблюдается недостаточное количество исследований и информации о том, как формируются позитивные практики, мотивация, ориентиры и интересы, в том числе в сфере потребления. Исследование, представленное в статье, сфокусировано на выявлении и изучении положительных аспектов, а именно практик, установок, норм, правил и моделей поведения, касающихся потребительского поведения детей и подростков в контексте цифрового общества.

Особенность исследования заключается в том, что объектами в нём выступают дети и подростки, в связи с чем уделяется особое внимание этическим нормам реализации социологических исследований с участием детей [Punch 2002; Fargas-Malet et al. 2010]. Исследование реализовано с учётом основных положений концепции Новой социологии детства [Hill 1997; James 2007; 2009; Alanen 2012]. Согласно этой концепции, ребёнку присваивается роль полноценного социального актора, обладающего определёнными правами и способного самостоятельно принимать осознанные решения и управлять своими действиями, а также высказывать собственное мнение по различным вопросам. Исследование было проведено с учётом положений данной концепции, а это означает, что дети рассматривались в качестве самостоятельных потребителей, готовых принимать полноценное участие в процессах потребления как на индивидуальном уровне, так и на уровне принятия решений в семье.

В связи с широким внедрением цифровых технологий в сферу потребления исследование сосредоточено на формировании потребительского поведения в цифровой среде, то есть в Интернете, в частности, в социальных сетях, на сайтах, в онлайн-магазинах. Внимание сфокусировано на таких



КОРОВИНА Анастасия Игоревна — студентка 1-го курса магистратуры, стажёр-исследователь Центра прикладной социологии, факультет социологии, Санкт-Петербургский государственный университет. Адрес: 191124, Россия, Санкт-Петербург, ул. Смольного, д. 1/3.

Email: ankorovina02@yandex.ru

аспектах потребления в цифровой среде, как покупка и использование гаджетов, оформление платных подписок на различные сервисы в Интернете, покупка видеоигр и дополнений к ним, совершение донатов (добровольных пожертвований) блогерам и в видеоиграх, а также на других тратах в Сети.

Таким образом, проблема исследования состоит в недостатке информации об особенностях формирования потребительского поведения в процессе потребительской социализации детей и подростков современной России в цифровой среде. Потребительская социализация неразрывно связана с влиянием социального окружения. Именно по этой причине основная цель исследования заключается в выявлении характера и степени влияния социального окружения — агентов потребительской социализации — на формирование практик, установок, норм и правил потребительского поведения современных детей и подростков в контексте цифрового общества.

Основные вопросы, которые требуют ответа, следующие:

- как дети осваивают роль потребителя в условиях цифрового общества?
- кто и как способствует освоению ими роли потребителя?
- как на потребление детей и подростков влияют основные агенты потребительской социализации?
- как и на что дети тратят деньги в цифровой среде (в Интернете)?
- какие существуют практики, связанные с различными аспектами потребления в цифровой среде?
- как можно охарактеризовать отношение детей и подростков к рекламе по телевидению и в Интернете, в том числе к рекламе, транслируемой блогерами?

Нельзя не обратить внимание на то, что актуальность изучения потребительской социализации в современной России обладает высоким потенциалом не только обогащения академического знания, но и совершенствования законодательства и правоприменительной практики в области рекламирования товаров и услуг для детей [Солодников, Солодникова 2018: 60]. Помимо правовой сферы, исследование потребительской социализации детей и подростков будет полезно создателям рекламного контента в Интернете, направленного на младшие возрастные группы. Исследование позволит родителям лучше понимать детей и способствовать формированию их потребительского поведения.

Обзор литературы

На сегодняшний день сфера потребления — одна из наиболее обширных и динамичных сфер деятельности людей. Потребительское поведение, его нормы, правила и ценности формируются в процессе социализации. Для



РУСАКОВА Майя Михайловна — доцент кафедры прикладной и отраслевой социологии, научный руководитель Социологической клиники прикладных исследований, руководитель Центра мониторинга качества образования, директор Центра прикладной социологии, факультет социологии, Санкт-Петербургский государственный университет. Адрес: 191124, Россия, Санкт-Петербург, ул. Смольного, д. 1/3.

Email: rusakova.maia@yandex.ru

объединения двух понятий — «социализация» и «потребление» — был введён термин «потребительская социализация». Это понятие является центральным для исследования, представляемого в статье, поэтому далее этот термин будет рассмотрен подробно.

Наиболее подходящее и вписывающееся в контекст исследования определение потребительской социализации было дано в 1974 г. американским исследователем в области маркетинга Скоттом Уордом. Он под этим понятием подразумевал процесс, формирующий у детей и подростков навыки, знания и установки, необходимые для функционирования в качестве потребителей различных товаров и услуг на рынке [Ward 1974: 2]. Это определение является кратким и исчерпывающим, соотносится с проблемой исследования, целью и аспектами потребительского поведения, которые предстоит изучить.

Дети и подростки в процессе потребительской социализации учатся не только принимать самостоятельные решения о покупке товара или услуги либо объективно воспринимать рекламу, но и познают социальный мир, получают новые социальные навыки, иногда даже конструируют собственные социальные правила и нормы [La Ville, Tartas 2010: 33–35]. Необходимо отметить, что приобретаемые в детском возрасте знания, навыки, установки и формирующиеся практики потребительского поведения оказывают влияние на всю последующую жизнь. В большинстве случаев при минимальном влиянии отрицательных факторов в результате потребительской социализации ребёнок становится грамотным и активным потребителем товаров и услуг [Essiz, Mandrik 2022: 5]. Особенность потребительской социализации в контексте цифрового общества заключается в том, что цифровые технологии, гаджеты, доступ в Интернет и социальные сети меняют привычные формы взаимодействий и формирование практик, моделей поведения, норм и правил [Ekström 2006: 72].

Обратимся к двум подходам к термину «потребительская социализация» [Молчанова 2015: 99]. Первый отсылает к тому, что потребительская социализация — это одна из областей комплексного процесса социализации; второй рассматривает потребительскую социализацию обособленно от общего процесса социализации, концентрируясь на потреблении. Исходя из проблемы и цели исследования, а также ввиду того, что наше внимание сосредоточено на формировании потребительского поведения, понятие «потребительская социализация» будет рассматриваться в качестве самостоятельного процесса, а не как одна из областей социализации.

В процессе потребительской социализации ребёнок формирует определённые практики, осваивает модели поведения, усваивает правила и нормы в сфере потребления, тем самым осваивая роль потребителя [Turner 2001: 247] путём социального научения [Bandura, Walters 1977; Kwon, Jung 2013: 90]. Через взаимодействия с агентами социализации [Shim, Serido, Barber 2011: 291], которые транслируют определённые практики, нормы и правила поведения, у детей формируются необходимые навыки и установки, касающиеся потребления, а также соответствующие модели потребительского поведения [Bush, Smith, Martin 1999: 16; Moschis 2019: 70].

Некоторые правила, нормы и ценности, принятые в обществе и закреплённые в социальной среде, оказывают опосредованное влияние на ориентации в потреблении и на его мотивы [Ward 1974: 3]. Непосредственные взаимодействия с агентами потребительской социализации выполняют первостепенную роль в формировании потребительского поведения [Somasiri, Chandralal 2018: 409]. Агентов потребительской социализации можно разделить на две группы. К первой группе принадлежит непосредственное социальное окружение, это прежде всего родители, братья, сёстры и другие члены семьи, а также друзья и сверстники. Вторую группу составляют различные структуры и институты, в их числе общая культура в обществе, сфера маркетинга и рекламы, СМИ и социальные сети [Essiz, Mandrik 2022: 6].

Дети и подростки сегодня живут в обществе с широким доступом к информационно-коммуникационным технологиям, Интернету и гаджетам [Treviño, Morton 2019: 89]. Помимо традиционных агентов социализации, таких как семья или сверстники, в процессе потребительской социализации в контексте цифрового общества выделяют ряд специфических агентов. К ним можно отнести в первую очередь блогеров, а также маркетологов, рекламные и коммуникационные агентства, которые размещают рекламу в Интернете [Šramová 2017: 103–104].

Цифровая среда и потребление

Интернет-пространство на сегодняшний день предлагает широкий спектр возможностей для потребителя. Общение в социальных сетях, компьютерные игры, платные подписки на музыку и кино, покупка в интернет-магазинах, стримы блогеров и совершение донатов, реклама в блогах и на сайтах — всё это на сегодняшний день является частью потребительской социализации детей и подростков [Delafrooz, Rahmati, Abdi 2019: 3]. В Интернете можно совершать покупки как материальных вещей (например, рекламно-сувенирная продукция, или мерч блогеров), так и тратить деньги на виртуальные продукты — игры и подписки на различные сервисы.

Сферу рекламы сегодня можно рассматривать в качестве движущего механизма, стимулирующего потребление. Реклама, передаваемая по телевизору или через Интернет, оказывает значительное влияние на формирование потребительского поведения детей и подростков, которые являются активными пользователями средств массовой коммуникации [Treviño, Morton 2019: 97]. Дети и подростки наиболее восприимчивы к рекламе и форме подачи информации в ней [Авдеева, Фоминых 2003: 106]; скрытая реклама оказывает значительное влияние на детей, так как в этом случае они не способны отделить рекламу от развлекательного контента [De Jans et al. 2018: 2].

Несмотря на то что телевидение является наиболее значимым источником рекламы для детей с самого раннего возраста и на протяжении подросткового возраста [Shabuz, Vexci 2019: 68; Dias, Tavares 2021: 512], в последнее время дети и подростки склонны проводить больше времени не у телевизора, а в собственных гаджетах, где им доступны YouTube и различные социальные сети [Lapierre, Choi 2021: 2]. Дети в основном воспринимают контент на YouTube как развлечение, и изначально их целью является просто проведение досуга в этом видеохостинге. Они не подозревают, что блогеры на YouTube и в социальных сетях продвигают преимущественно рекламный контент [Coates et al. 2020: 2], однако именно эти каналы распространения рекламы являются наиболее популярными и эффективными [Mutum, Wang 2011: 250].

Дети могут встречать рекламу в видеороликах или в социальных сетях, читать отзывы других пользователей о том или ином товаре либо услуге, а также самостоятельно делиться информацией в виде фотографий или видеозаписей о сделанной покупке. Социальные сети как специфические структуры являются источником формирования норм, убеждений ребёнка в сфере потребления [Chinchanachokchai, Gregorio 2020: 476].

Обзор методов исследований потребительской социализации

При обзоре отечественных публикаций о потребительской социализации выяснилось (см. подробнее: [Зубова, Цой 2019]), что они включают рассуждения о специфике потребительской социализации детей и подростков с акцентом на возрастном критерии [Колосова 2017], а также на гендере и культуре, в контексте которой происходит формирование потребительского поведения [Солодников, Солодникова 2018]. В них также встречается описание опыта зарубежных исследований потребительской социализации [Солодников, Солодникова 2018]. В процессе рассмотрения исследований и методов изучения потребительской социализации в нашей стране не удалось найти исследований, опирающихся на сбор и анализ актуальных данных, когда информантами выступали бы сами дети и подростки. Необходимо отметить тот факт, что преобладают кабинетные исследования и наблюдается явный недостаток полевых исследований потребительской социализации с применением прикладных методов.

Итак, при обзоре литературы были рассмотрены ключевые для исследования понятия и термины. Предпринята попытка описания основных областей и составляющих потребительского поведения детей и подростков в цифровой среде. По результатам литературного обзора можно сделать вывод о наличии достаточной теоретической базы для развития исследований потребительской социализации. Далее будет предпринята попытка связи имеющихся эмпирических данных с теоретическими основаниями исследования.

Методология

Выборочная совокупность

В исследовании приняли участие 80 детей из 27 регионов Российской Федерации (см. приложение). Широкий территориальный разброс обусловлен тем, что выборочная совокупность формировалась стихийным методом. Основными критериями включения в выборочную совокупность исследования являлись возраст, то есть принадлежность к возрастной группе 12–16 лет, и территория проживания, то есть информанты должны были являться постоянными жителями одного из регионов России. В результате сбора данных были соблюдены как возрастной, так и территориальный критерии, однако имела место некоторая территориальная неравномерность, вызванная тем, что выборочная совокупность формировалась стихийно. Неравномерность выражена в том, что 38 из 80 интервью были собраны в Санкт-Петербурге, а 42 интервью — в 26 различных регионах Российской Федерации, в том числе в Москве, Сочи, Ростове-на-Дону, Казани, Самаре, Архангельске, Норильске, Сургуте, Новосибирске и других местах.

Методы сбора данных

Сбор данных проводился с применением метода полуструктурированного интервью, который был выбран из-за того, что исследование являлось пилотным, а основной целью сбора данных было получить как можно больше информации от детей и подростков для дальнейшего развития исследований в области формирования потребительского поведения, в том числе с применением количественных методов.

Сбор данных проводился студентами факультета социологии Санкт-Петербургского государственного университета. Каждому студенту, принимавшему участие в сборе данных, было поручено взять интервью как минимум у двух информантов. Студенты искали информантов самостоятельно, следуя двум рекомендациям: информанты должны быть (1) разного пола; (2) принадлежать к двум разным возрастным группам — 12–13 лет и 14–16 лет.

Перед проведением интервью был разработан путеводитель, включающий различные блоки вопросов, которые касались потребительского поведения. Отдельный раздел путеводителя был посвящён потреблению в цифровой среде. Сбор данных проводился с 24 марта по 16 апреля 2021 г. студентами Санкт-Петербургского государственного университета. Интервью проходили как в очном формате, так и дистанционно. Родители не присутствовали при проведении интервью, так как это могло оказать влияние на ответы детей.

Этика исследования полностью соответствовала всем правилам проведения социологических исследований с участием детей. Перед проведением интервью родителям и детям предлагалось ознакомиться и подписать информированное согласие. Во всех случаях независимо от возраста ребёнка информированное согласие подписывали как родитель, так и ребёнок. Участникам исследования была предоставлена возможность подписи как лично, так и дистанционно, с использованием электронной подписи.

Методы анализа данных

Обработка данных производилась с помощью одной из техник тематического анализа, которая в иностранных источниках носит название *Template Analysis*, что на русский язык может быть переведено как «анализ по шаблону». Эта техника не исключает стандартных этапов процедуры анализа качественных данных, но в то же время предполагает применение иерархического кодирования [King 2012; Thaichon 2017], а также позволяет структурировать большие массивы данных.

Анализ данных начинается с ознакомления с ними и предварительного кодирования. На этом этапе присутствует возможность априорного кодирования с последующей модификацией кодов в процессе пробного кодирования. Далее выделенные заранее и модифицированные в процессе пробного кодирования коды объединяются в группы (кластеры) в соответствии с тематическими блоками. На этом этапе необходимо разделить коды по группам и посмотреть, как эти группы соотносятся друг с другом. Необходимо сделать так, чтобы связь кластеров образовала вертикальную иерархию от узких тем к наиболее широким, однако не исключается ответвление некоторых тем от вертикальной оси.

После группировки кодов определяется первоначальная схема шаблона, в соответствии с которым будет впоследствии кодироваться весь оставшийся массив данных. На этапе последующего кодирования возможны незначительные изменения шаблона. Они обсуждаются со всеми участниками исследовательской группы в целях обеспечения единообразия при кодировании.

В ходе анализа данных было выявлено несколько тематических кодов высшего и низшего порядка. Всего было выделено два тематических блока первого уровня — агенты социализации и цифровая среда. Эти два тематических блока включают несколько кодов второго, третьего и четвёртого уровней. Все коды расположены в соответствии с иерархией — от наиболее значимых к менее значимым сегментам — и представлены в следующей схеме:

1. Агенты социализации:

- 1.1. Родители
- 1.2. Братья и сёстры
- 1.3. Друзья и сверстники
- 1.4. Блогеры

2. Цифровая среда:

- 2.1. Гаджеты
- 2.2. Траты в цифровой среде
 - 2.2.1. Платные подписки
 - 2.2.2. Донаты
- 2.3. Реклама:
 - 2.3.1. Реклама в цифровой среде
 - 2.3.2. Реклама на ТВ
- 2.4. Социальные сети
- 2.5. Игровая сфера
 - 2.5.1. Покупка игр
 - 2.5.2. Траты в играх

В качестве основных агентов социализации для анализа были выделены родители, братья и сёстры, друзья, сверстники и блогеры. Блок «Цифровая среда» включал коды второго порядка: «Гаджеты»; «Траты в цифровой среде»; «Реклама»; «Социальные сети»; «Игровая сфера». В свою очередь, код «Траты в цифровой среде» включал коды третьего порядка — «Платные подписки» и «Донаты». Код «Реклама» включал коды третьего порядка — «Реклама в цифровой среде» и «Реклама на ТВ». Код «Игровая сфера» включал коды третьего порядка — «Покупка игр» и «Траты в играх».

Изначальная цель исследования заключалась в выявлении характера и степени влияния агентов социализации на формирование потребительского поведения в различных аспектах, в связи с чем было принято решение изобразить схему шаблона, представленную выше, графически (см. рис. 1).

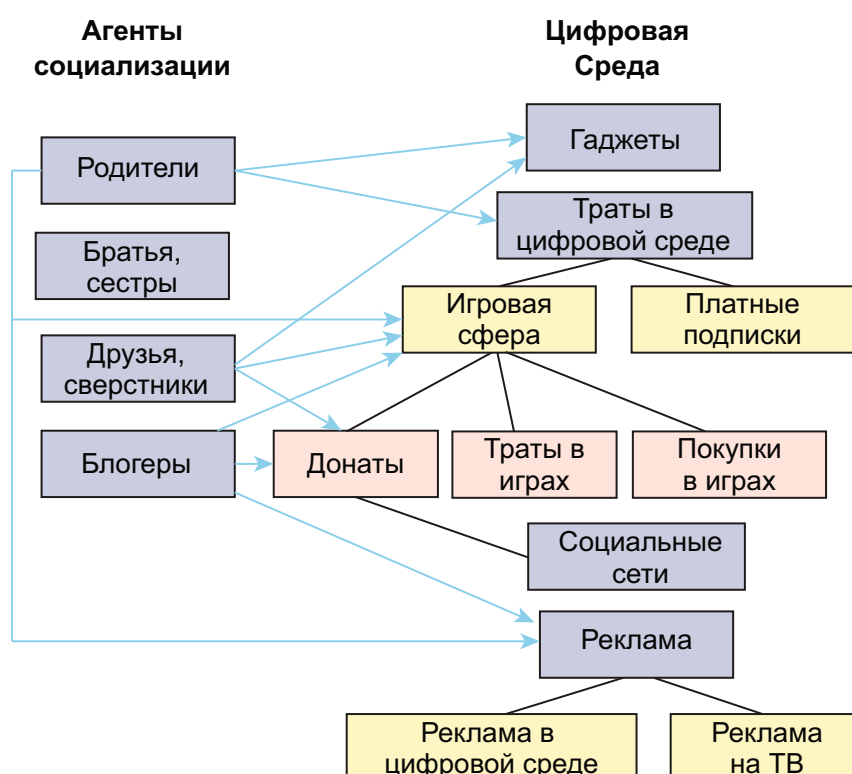


Рис. 1. Графический вариант схемы шаблона для анализа

В графическом варианте схемы (см. рис. 1) можно увидеть, какие агенты потребительской социализации влияют на различные аспекты потребительского поведения в цифровой среде. На рисунке 1 агенты

соединены стрелками с различными составляющими потребительского поведения, что свидетельствует о наличии связи и влияния. Содержательная часть влияния, его характер и степень отражены в разделе, посвящённом описанию результатов анализа данных.

Результаты анализа данных

Цифровая среда

Почти все информанты в ходе интервью отмечали, что в их распоряжении имеются смартфон и стационарный компьютер. Нередко в личном пользовании находятся ноутбуки или планшетные компьютеры. Для прослушивания музыки дети и подростки приобретают беспроводные наушники. В личном или семейном пользовании также можно встретить такие электронные устройства: телевизор, игровую приставку, очки виртуальной реальности, дрон, электронную книгу и экшн-камеру.

Родители нередко оказывают помощь ребёнку при выборе гаджетов. Именно к ним, а точнее, к отцам, дети чаще всего обращаются за советом при покупке гаджетов, в частности дорогих, так как полагают, что родители могут лучше разбираться в различных моделях, характеристиках и соотношении «цена — качество».

Я могу, например, если я хочу купить какую-нибудь вещь технического плана, там по типу какой-нибудь зарядки или мышки, например, для ноутбука, флешки, я чаще всего иду к маме или к бабушке, потому что они больше разбираются в этой сфере. Они могут мне подсказать, какая фирма лучше, где можно купить и по какой цене (девушка, 13 лет, г. Санкт-Петербург).

Родители также часто дарят детям технику на какие-либо праздники, а также сопровождают детей при покупке гаджетов.

Мнение братьев или сестёр по поводу характеристик или особенностей гаджетов является значимым для опрошенных детей и подростков. По этой причине братья или сёстры могут, как и родители, оказывать помощь при выборе и покупке гаджета и давать советы по характеристикам.

Мода на определённые типы и модели электронных девайсов среди друзей или сверстников также оказывает значительное влияние на выбор гаджета. Необходимо отметить, что среди друзей принято предоставлять свои гаджеты во временное пользование или проводить совместные обсуждения характеристик гаджетов, что позволяет оценить функционал и принять окончательное решение о покупке.

Ну, в детстве, наверное, такое бывало, а вот сейчас навряд ли... Ну, просто вот, например, у меня был знакомый. У него был iPhone 6S, и как бы я попросил посмотреть, поддержать в руках, и мне понравилось. И вот когда мой прошлый телефон стал негоден, я решил тоже приобрести, попробовать продукцию Apple, и мне весьма понравилось (юноша, 16 лет, г. Санкт-Петербург).

Разные гаджеты применяются детьми в разных целях. Телефоны, ноутбуки, смартфоны нужны им для игр, просмотра фильмов и сериалов, скроллинга социальных сетей, общения с друзьями и родственниками, учёбы, просмотра новостей, прослушивания музыки. Через телевизор подростки смотрят YouTube, мультфильмы или таким образом совместно проводят время с семьёй. Дети также используют гаджеты для написания программ и обработки фотографий и видеозаписей в специализированных приложениях.

Современные дети и подростки активно оформляют *платные подписки* на различные сервисы в Интернете. Подписки могут быть как индивидуальными (в таком случае подросток тратит на них собственные деньги), так и коллективными, то есть в совместном пользовании с членами семьи. Распространена практика совместных семейных подписок на кинофильмы и сериалы или на сервисы по прослушиванию музыки.

Мы смотрим всей семьёй, потому что там платишь определённую сумму и у тебя подписка для всей семьи, для всех. Там, по-моему, пять человек. Ну, у нас, грубо говоря, один телевизор, на котором есть Ivi, три телефона... Получается четыре гаджета, и у нас ещё даже один в запасе есть (юноша, 16 лет, г. Санкт-Петербург).

В основном дети и подростки оформляют подписки на музыкальные и стриминговые сервисы. Вместе с тем у детей имеется подписка на «Яндекс Плюс», которая позволяет пользоваться одновременно несколькими сервисами компании. Некоторые информанты заявляли о готовности тратить деньги на свои хобби; в таком случае они оформляли платные подписки на различные приложения, например на фото- и видеоредакторы.

Некоторые дети, не имеющие платных подписок, как правило, отмечали, что не видят смысла платить за то, что они могут найти в Интернете бесплатно. Среди детей и подростков присутствует практика оформления подписок на определённый срок, с ограниченным временем бесплатного пользования. По истечении этого срока подписки детьми не продлевались.

Подписки на что-то мультимедийное — для меня вещь странная. В общем, я считаю, что всё, что попало в Интернет, не обязано быть платным (юноша, 16 лет, г. Санкт-Петербург).

Однако среди не имеющих платных подписок была и небольшая часть информантов, признавшихся, что у них присутствовало желание подключить платные подписки, но они не смогли этого сделать из-за отсутствия такой возможности.

Стоит отметить, что дети нередко попадают на автоматическое продление подписок, в результате чего с их банковских карт списываются деньги. Такие инциденты могут послужить барьером для оформления платных подписок в дальнейшем.

У меня карта привязана к телефону, и я, короче, оформила Bazaart — это фотопортрет на телефоне. Оформила подписку временную, на месяц. И именно после моего дня рождения она закончилась, и у меня произошла такая штука... (Смеется.) Ну, короче, у меня подписка сама продлилась на год за 5000 рублей (девушка, 15 лет, г. Санкт-Петербург).

В качестве отдельной статьи трат в цифровой среде можно выделить добровольные пожертвования блогерам — *донаты*. Опрошенные подростки редко совершают их в качестве меры поддержки, но не всегда получателями донатов выступают блогеры. В большинстве случаев донаты совершались друзьям или знакомым, которые пробовали себя в роли блогеров. Дети и подростки стремились поддержать своих друзей и сверстников. Размер совершенных донатов не превышал 100 рублей.

У меня у друга есть канал, он тоже стримы по CS:GO делает. Я ему задонатил недавно 15 рублей (юноша, 14 лет, г. Омск).

Некоторые подростки хотели бы поддержать не только друзей, но и своих любимых блогеров, однако не могли сделать этого из-за отсутствия достаточного количества денежных средств или запрета родителей. Однако желание поддержать блогеров с помощью донатов остаётся.

Один из информантов озвучил, что совершил донат в благотворительный фонд суммой, превышающей средний размер донатов, обычно совершаемых детьми или подростками. Мотивом поступка послужил пример родителей, которые неоднократно жертвовали деньги в благотворительных целях.

Около 500 рублей я лично донатил. Также родители этим постоянно занимаются... Ну, переводят средства на счёт благотворительной организации той или иной (юноша, 16 лет, г. Саратов).

Дети и подростки не видят смысла покупать различные *дополнения или улучшения для игр*, так как стремятся получить их самостоятельно.

Да, есть такие дополнения, но без них тоже можно спокойно играть, поэтому я не покупал их ни разу (юноша, 14 лет, г. Санкт-Петербург).

Однако встречаются случаи, когда дети тратят собственные деньги на игры. Если всё же подросток решает совершить траты такого рода, то чаще всего это небольшая сумма, 100–200 рублей, и подобная трата происходит единоразово.

Что касается *игр*, то дети и подростки предпочитают играть бесплатно или же использовать нелегальные продукты. Покупают различные игры или же внутриигровые дополнения в основном мальчики. Свои деньги они могут потратить на недорогие игры — стоимостью до 200–300 рублей.

Там я скины¹ покупаю, а так нигде не трачу денег (юноша, 12 лет, г. Самара).

Если речь идёт о более дорогих покупках, то дети и подростки просят купить их своих родителей, в основном отцов, так как у них могут быть похожие интересы в игровой сфере.

Да, там, может, вот папа тоже хочет купить эту игру. Я тоже хочу её купить. И мы покупаем её (юноша, 12 лет, г. Казань).

К тому же матери могут выступать против покупки игр и трат в игровой сфере.

Да, как я говорил ранее, в играх меня ограничивают, потому что мама не разрешает тратить, её очень трудно уговорить, чтобы что-то там купить в игре (юноша, 12 лет, г. Кемерово).

Распространена практика совместного времяпрепровождения с друзьями в форме онлайн-игр. Желание играть вместе с друзьями может послужить мотивом для установки той или иной компьютерной игры.

Ну, на компьютере я тоже особо не играю, потому что у друга ноутбук сломался и мы с ним не можем играть, в принципе, вместе. Мы сейчас на телефонах сидим (юноша, 13 лет, г. Санкт-Петербург).

Подростки являются активными пользователями *социальных сетей*. С их помощью они общаются с окружающими людьми (например, с друзьями, родителями или учителями), узнают новости, проводят свободное время, выкладывают и смотрят истории. Информанты называли довольно большое количество социальных сетей и мессенджеров, в которых они зарегистрированы: ВКонтакте, WhatsApp,

¹ Внешний вид игрового персонажа: одежда, аксессуары, оружие и предметы инвентаря.

Viber, Instagram², Одноклассники, YouTube, Twitch, Discord, Reddit, Telegram, TikTok, Twitter, Snapchat, Facebook³, Likee, Tumblr, Skype.

Разные социальные сети и мессенджеры дети используют в разных целях. Например, в сети «ВКонтакте» чаще всего находятся групповые чаты класса, куда дети заходят для получения учебной информации. WhatsApp многие дети используют исключительно для общения с родителями или более старшими родственниками — бабушками или дедушками; Instagram, TikTok и YouTube — для просмотра развлекательного контента. При этом в YouTube подростки часто смотрят видеоролики о компьютерных играх (юноши) или бьюти-каналы популярных блогеров (девушки).

Интернет и цифровое пространство можно в целом рассматривать как развитую площадку для размещения *рекламы в цифровой среде*. Несмотря на то, что рекламные плакаты или листовки до сих пор полностью не исчезли, реклама в цифровой среде на сегодняшний день обладает преимуществами и является более эффективной. Рекламный контент есть на сайтах, в пабликах, в блогах, в видеороликах, в социальных сетях и мессенджерах.

Одной из наиболее популярных площадок для продвижения рекламного контента является YouTube. Реклама на YouTube присутствует внутри видеороликов, создаваемых блогерами, или же различные компании размещают свою рекламу, которая предшествует просмотру видеоролика либо иногда прерывает его. Отношение детей к рекламе на YouTube носит нейтральный характер. Единственный тип рекламы, который раздражает, — реклама виртуальных казино или букмекерских контор.

Ну, с одной стороны, если это не какое-нибудь казино и прочее, то тогда в целом нейтрально (юноша, 13 лет, г. Мурино).

Блогеры являются основными производителями и распространителями рекламного контента в социальных сетях в Интернете. Реклама блогеров может поспособствовать покупке детьми товаров и услуг как в реальном мире, так и в цифровой среде. На уровень доверия рекламе в блоге влияет, в первую очередь, авторитет блогера в глазах ребёнка.

Именно тех блогеров, которые мне нравятся... Да, я им доверяю. Тем более когда меня что-то заинтересовало, я это на других каналах смотрю (юноша, 12 лет, г. Самара).

Реклама, транслируемая блогерами, имеет информационный и осведомительный характер, то есть дети могут подмечать для себя какие-либо полезные товары или услуги, но это не будет означать, что они намерены их приобрести. После просмотра рекламы в блоге дети и подростки нередко ищут информацию о товаре или услуге на различных сайтах в Интернете и читают отзывы других пользователей. Имеющиеся у детей и подростков собственные знания о рекламируемом товаре являются важным фактором при принятии решения о его приобретении. Речь в этом случае идёт о формировании рекламной грамотности, включающей осознанное отношение к рекламе у современных детей и подростков.

Создаваемый и предлагаемый к продаже мерч (рекламно-сувенирная продукция) блогеров не пользуется популярностью у детей и подростков. Обосновано это возможностью приобретения тех же вещей без символики, но за меньшую цену.

Я считаю, что в этом нет необходимости, потому что мерч стоит намного дороже, чем обычная футболка. Просто будет отличаться надписью или картинкой. Для меня это не настолько значимо (девушка, 13 лет, г. Санкт-Петербург).

² Instagram — проект компании Meta Platforms Inc., деятельность которой запрещена на территории Российской Федерации.

³ Facebook — проект компании Meta Platforms Inc., деятельность которой запрещена на территории Российской Федерации.

Реклама, транслируемая по телевидению, направлена на определённые группы людей. Чаще всего в качестве таких групп выделяют детей младших возрастных групп, так как они проводят значительное время перед экраном телевизора. Несмотря на то что современные дети более старшего возраста реже смотрят видеоролики на YouTube, для чего используют телевизор, он как источник развлечения не теряет своей актуальности.

Информанты не испытывают особого доверия к рекламе на телевидении, аргументируя это возможной ложностью предоставляемой информации.

Я не знаю, как относиться к рекламе, которую показывают по телевизору, потому что она может быть правдивой или там могут врать (юноша, 12 лет, г. Казань).

Родители оказывают влияние на уровень доверия детей рекламе на телевидении. Среди информантов присутствует практика пропуска рекламы и поиска различных видов деятельности во время рекламных пауз. Современные дети и подростки понимают механизмы воздействия рекламы на потребителя. После просмотра рекламных роликов по телевизору они не станут сразу приобретать рекламируемый товар, а сделают это через некоторое время, когда спадёт основной спрос и, следовательно, цена. Если дети и покупают что-либо после просмотра рекламы, то это чаще всего еда, напитки или лекарства.

Например, газировка. Я увидел по телевизору «Coca-Cola. Имбирь». Я ещё никогда такого не видел, и вот мне правда стало интересно, какая она на вкус. Довольно вкусная, как оказалось, и я пошёл, её купил, потому что мне стало прямо интересно (юноша, 14 лет, г. Омск).

Встречались случаи и более серьёзных покупок после рекламы по телевизору (например, обуви конкретного бренда). Реклама по телевизору может послужить мотивом для последующих покупок в Интернете.

Несмотря на общие тенденции, связанные с недоверием к рекламе на телевидении, в интервью высказывалась точка зрения, что рекламе по телевизору можно доверять больше, чем интернет-рекламе. Это объяснялось тем, что реклама по ТВ проходит строгий отбор и контроль, тогда как в Интернете такого контроля нет, но есть много недостоверной информации.

Мне кажется, что блогеры — это менее контролируемое... То есть телевизор, там, как-то фильтруют, что рекламировать. Там не будет рекламы каких-нибудь дурацких телеграмм-каналов (девушка, 15 лет, г. Санкт-Петербург).

Заключение

Исследование потребительской социализации детей и подростков в современной России позволило выявить основные особенности, связанные с потреблением в цифровой среде — в Интернете, а также характер и степень влияния агентов потребительской социализации на формирование потребительского поведения. По результатам проведённого исследования необходимо сделать выводы, касающиеся потребления детей и подростков, а также развития дальнейших исследований в обозначенной области.

Стоит начать с того, что современные дети и подростки являются не просто активными пользователями Интернета, гаджетов и социальных сетей. Они в настоящий момент формируют поведение в цифровой среде как на индивидуальном уровне, так и на групповом — на уровне всего общества. Происходит становление норм, правил, ценностей, практик, установок и моделей поведения, касающихся потребления в цифровом пространстве. Дети и подростки играют в этих процессах немаловажную

роль. Нынешние дети и подростки задают «правила игры», в соответствии с которыми будет строиться вся сфера потребления в цифровой среде в дальнейшем.

Потребительскую социализацию можно рассматривать не только на индивидуальном уровне, но и на групповом. С одной стороны, на потребительскую социализацию детей и подростков влияет социальное окружение; с другой стороны, все агенты потребительской социализации также учатся и у самих детей и подростков, которые обладают в определённом смысле даже преимуществами в цифровой среде перед старшими поколениями. Таким образом, потребительская социализация в цифровом обществе в связи со спецификой современной реальности имеют взаимный характер.

Нельзя не отметить тот факт, что ключевыми агентами потребительской социализации для современных детей и подростков остаются родители. Они оказывают больше всего помощи, дают советы, к их мнению дети прислушиваются. Однако в то же время родители являются единственными агентами социализации, кто накладывает ограничения в различных областях потребления в цифровом пространстве. Блогеры как специфические для цифрового общества агенты потребительской социализации в основном влияют на потребление детей и подростков с помощью распространения рекламного контента. Блогеры пользуются на сегодняшний день авторитетом у подрастающего поколения, и можно предположить, что в будущем их влияние будет усиливаться, они станут ключевыми агентами потребительской социализации.

Изучение потребительского поведения детей и подростков следует реализовывать путём лонгитюдных исследований на постоянной базе респондентов с помощью разработанной полноценной количественной методологии. В ходе ознакомления с литературой по теме было также отмечено недостаточное количество классификаций детей и подростков на основе практик их потребительского поведения. Выделение детей и подростков в группы в соответствии с их потребительским поведением позволит в дальнейшем проводить исследования с фокусировкой на определённых сферах потребления в цифровой среде.

Исследования потребительской социализации и формирования потребительского поведения не потеряют своей актуальности в ближайшем будущем. Это связано с высокой динамичностью и интенсивным развитием сферы потребления. Появление новых брендов и исчезновение старых, быстрая смена моды и трендов, возникновение новых технологий и, следовательно, способов и путей формирования потребительского поведения — всё это влияет на ход потребительской социализации. Необходимо обеспечить постоянный мониторинг сферы потребления в цифровой среде в целях получения актуальных данных.

Приложение

Социально-демографический портрет информантов, принявших участие в исследовании «Потребительское поведение детей и подростков в контексте цифрового общества»

Пол

В исследовании приняли участие 39 информантов женского и 41 информант мужского пола. На диаграмме, представленной ниже (см. рис. П.1), видно, что распределение по полу получилось близким к равномерному. На диаграмме также можно увидеть распределение в процентном соотношении.



Рис. П.1. Распределение информантов по полу

Возраст

Как уже отмечалось, возраст информантов: 12–16 лет. На графике, представленном ниже (см. рис. П.2), отображено количество информантов из каждой возрастной группы в процентном соотношении от общего числа опрошенных.

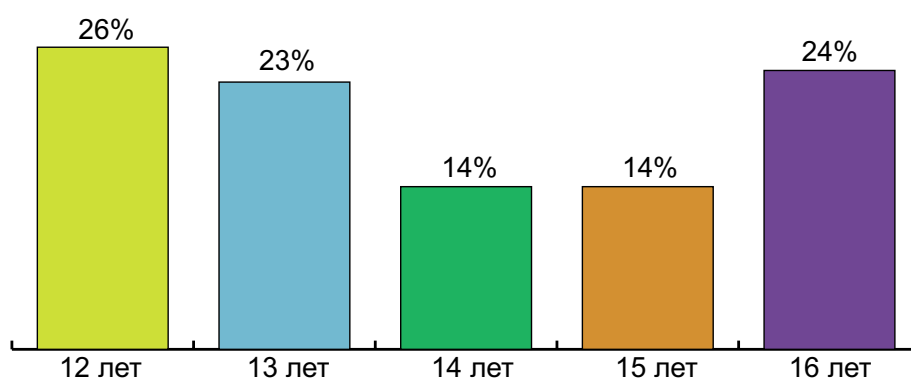


Рис. П.2. Распределение информантов по возрасту (в %)

Населённый пункт

Исследование проводилось в 27 регионах России, в Санкт-Петербурге было собрано 38 интервью, в остальных регионах количество интервью не превышало четырёх и колебалось в диапазоне от одного до четырёх. В таблице П.1 перечислены все населённые пункты с указанием количества интервью в каждом из них. Города указаны по алфавиту.

Таблица П.1

Количество интервью по городам

Город	Количество интервью
Санкт-Петербург	38
Казань	4
Мурино	3
Сочи	3
Архангельск	2
Гатчина	2
Нижний Тагил	2
Новосибирск	2
Обнинск	2
Ростов-на-Дону	2
Северодвинск	2
Стерлитамак	2
Выборг	1
Кемерово	1
Любань	1
Нижний Новгород	1
Ногинск	1
Омск	1
Пермь	1
Рязань	1
Самара	1
Саратов	1
Сатка	1
Сургут	1
Тосно	1
Электросталь	1

Для того чтобы наглядно изобразить распределение по регионам была создана «Карта сбора данных» (см. рис. П.3). Цветом выделены регионы (города), где проводились интервью для исследования. Тёмно-синий цвет — больше 30 интервью, голубой — менее 10 интервью. Так как в основном количество интервью в большинстве городов не превышало четырёх, голубой цвет на карте преобладает.

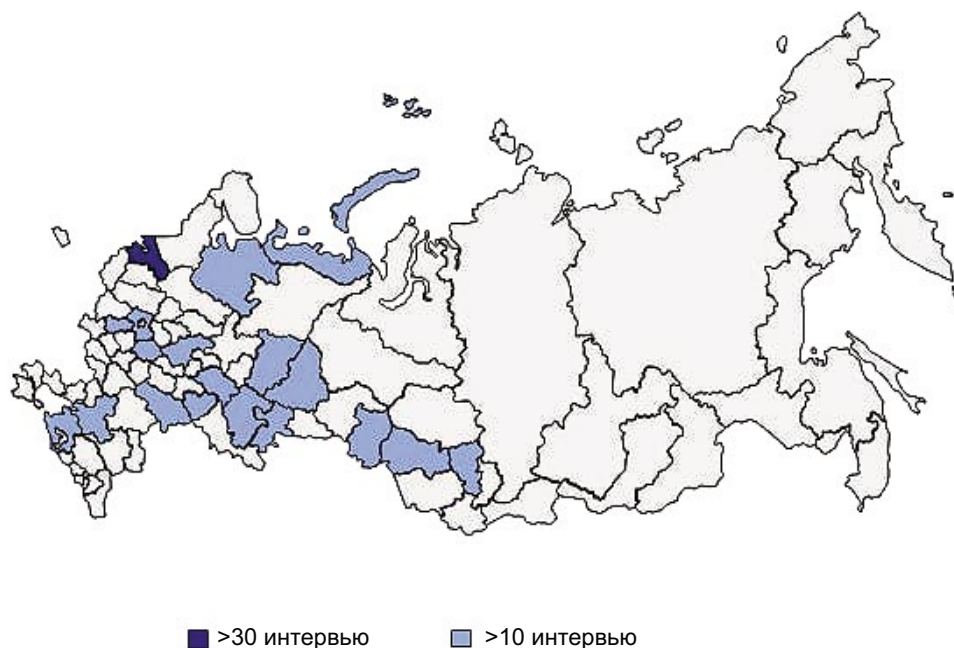


Рис. П.3. Карта сбора данных

Литература

- Авдеева Н. Н., Фоминых Н. А. 2003. Влияние телевизионной рекламы на детей и подростков. *Человек*. 1: 106–106. URL: <http://vivovoco.astronet.ru/VV/PAPERS/MEN/REKLAMA1.HTM>
- Волох Е. В. et al. 2021. Дефицит внимания и гиперактивности у подростков как риск-фактор девиантных форм поведения. *Медицинский журнал*. 3: 4–11.
- Зубова А. С., Цой М. Е. 2019. Потребительская социализация детей и подростков. В сб.: Романова И. М. (отв. ред) *Трансграничные рынки товаров и услуг: проблемы исследования*. Материалы III Международ. науч.-практич. конференции, Владивосток, 7–8 ноября 2019 г. Владивосток: Издательство Дальневосточного федерального университета; 315–318.
- Колосова Е. А. 2017. Потребительская социализация детей и подростков: возрастные особенности. *Вестник РГГУ. Серия «Философия. Социология. Искусствоведение»*. 2 (8): 74–79.
- Молчанова Г. В. 2015. Потребительская социализация детей: основные направления исследований. *Психология обучения*. 6: 99–110.
- Муштаева Т. Н. 2019. Профилактика рискованного поведения подростков. В сб.: Гун Г. Е. (отв. ред.) *Здоровье и образование*. Материалы XVI региональной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 23 октября 2019 г. СПб.: Государственное автономное образовательное учреждение дополнительного профессионального образования «Ленинградский областной институт развития образования»; 63–73.
- Солодников В. В., Солодникова Н. В. 2018. Изучение потребительской социализации детей: обзор зарубежного опыта. *Вестник РГГУ. Серия «Философия. Социология. Искусствоведение»*. 2 (12): 43–64.

- Alanen L. 2012. Moving Towards a Relational Sociology of Childhood. In: Braches–Chyrek R., Röhner C., Sünker H. (eds) *Kindheiten. Gesellschaften: Interdisziplinäre Zugänge zur Kindheitsforschung*. Leverkusen: Verlag Barbara Budrich; 21–44.
- Bandura A., Walters R. H. 1977. *Social Learning Theory*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bush A. J., Smith R., Martin C. 1999. The Influence of Consumer Socialization Variables on Attitude Toward Advertising: A Comparison of African-Americans and Caucasians. *Journal of Advertising*. 28 (3): 13–24.
- Carballo J. J. et al. 2020. Psychosocial Risk Factors for Suicidality in Children and Adolescents. *European Child & Adolescent Psychiatry*. 29 (6): 759–776.
- Chinchanachokchai S., Gregorio F. de. 2020. A Consumer Socialization Approach to Understanding Advertising Avoidance on Social Media. *Journal of Business Research*. 110: 474–483.
- Coates A. E. et al. 2020. “It’s Just Addictive People that Make Addictive Videos”: Children’s Understanding of and Attitudes Towards Influencer Marketing of Food and Beverages by YouTube Video Bloggers. *International Journal Of Environmental Research and Public Health*. 17 (2): art. 449.
- De Jans S. et al. 2018. The Development and Testing of a Child-Inspired Advertising Disclosure to Alert Children to Digital and Embedded Advertising. *Journal of Advertising*. 47 (3): 255–269.
- Delafrooz N., Rahmati Y., Abdi M. 2019. The Influence of Electronic Word of Mouth on Instagram Users: An Emphasis on Consumer Socialization Framework. *Cogent Business & Management*. 6 (1): 1–14.
- Dias P., Tavares R. 2021. Gender Representation in TV Advertising for Children: Children’s Perceptions and Advertising Literacy. *Comunicação Mídia e Consumo*. 18 (53): 510–533.
- Ekström K. M. 2006. Consumer Socialization Revisited. *Research in Consumer Behavior*. 10: 71–98.
- Essiz O., Mandrik C. 2022. Intergenerational Influence on Sustainable Consumer Attitudes and Behaviors: Roles of Family Communication and Peer Influence in Environmental Consumer Socialization. *Psychology & Marketing*. 39 (2): 1–22.
- Fargas-Malet M. et al. 2010. Research with Children: Methodological Issues and Innovative Techniques. *Journal of Early Childhood Research*. 8 (2): 175–192.
- Fischer-Grote L., Kothgassner O. D., Felnhofer A. 2019. Risk Factors for Problematic Smartphone Use in Children and Adolescents: A Review of Existing Literature. *Neuropsychiatrie*. 33 (4): 179–190.
- Georgiev G., Gontarev S. 2019. Impact of Physical Activity on the Aggressiveness, Deviant Behavior and Self-Esteem with School Children Aged 11–15. *Journal of Anthropology of Sport and Physical Education*. 3 (4): 21–25.
- Hill M. 1997. Participatory Research with Children. *Child & Family Social Work*. 2 (3): 171–183.
- Horgan D. 2017. Child Participatory Research Methods: Attempts to Go ‘Deeper’. *Childhood*. 24 (2): 245–259.
- James A. 2007. Giving Voice to Children’s Voices: Practices and Problems, Pitfalls and Potentials. *American Anthropologist*. 109 (2): 261–272. URL: <http://www.jstor.org/stable/4496640>

- James A. 2009. Agency. In: Qvortrup J., Corsaro W. A., Honig M.-S. (eds) *The Palgrave Handbook of Childhood Studies*. London: Palgrave Macmillan; 34–45.
- King N. 2012. Doing Template Analysis. In: Symon G., Cassell C. (eds) *Qualitative Organizational Research*. London: SAGE Publications, Inc; 426–450.
- Kwon E., Jung J. H. 2013. Product Placement in TV Shows: The Effect of Consumer Socialization Agents on Product Placement Attitude and Purchase Intention. *Online Journal of Communication and Media Technologies*. 3 (4): 88–106.
- La Ville V.-I. de, Tartas V. 2010. Developing as consumers. In D. Marshall (eds.), *Understanding children as consumers*. London: Sage Publications Ltd; 23–40.
- Lapierre M. A., Choi E. 2021. Parental Awareness of New Online Advertising Techniques Targeting Children: An Exploratory Study of American Parents. *Young Consumers*. 22 (2): 290–305.
- Moschis G. P. 2019. *Consumer Behavior over the Life Course Research Frontiers and New Directions*. Wiesbaden: Springer Nature.
- Mutum D., Wang Q. 2011. Consumer Generated Advertising in Blogs. In: Daugherty T., Burns N. M., Eastin M. S. (eds) *Handbook of Research on Digital Media and Advertising: User Generated Content Consumption*. Hershey: IGI Global; 248–261 URL: <http://dx.doi.org/10.4018/978-1-60566-792-8.ch013>
- Punch S. 2002. Research with Children: The Same or Different from Research with Adults? *Childhood*. 9 (3): 321–341.
- Shabuz J. I., Bexci M. S. 2019. Dwindling Influences of Television Advertisements on the Consumption of Branded Snacks and Beverages. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*. 8 (8): 686–690. URL: https://web.lincoln.edu.my/pdf/faculty_members/staff.pdf
- Shim S., Serido J., Barber B. L. 2011. A Consumer Way of Thinking: Linking Consumer Socialization and Consumption Motivation Perspectives to Adolescent Development. *Journal of Research on Adolescence*. 21 (1): 290–299.
- Somasiri S., Chandralal K. P. L. 2018. Theorizing Deviant Consumer Socialization: With Special Reference to Compulsive Buying Behavior. A Review of Literature. *European Academic Research*. 6 (1): 405–432.
- Šramová B. 2017. Children's Consumer Behavior. In: Sabah S. (ed.) *Consumer Behavior — Practice Oriented Perspectives*. London: InTech Open; 91–109. URL: <http://dx.doi.org/10.5772/intechopen.69190>
- Thaichon P. 2017. Consumer Socialization Process: The Role of Age in Children's Online Shopping Behavior. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 34: 38–47.
- Treviño T., Morton F. 2019. Children on Social Media: An Exploratory Study of Their Habits, Online Content Consumption and Brand Experiences. *Journal of Digital & Social Media Marketing*. 7 (1): 88–97.
- Turner R. H. 2001. Role Theory. In: Turner J. H. (ed.) *Handbook of Sociological Theory*. Boston: Springer; 233–254.
- Ward S. 1974. Consumer Socialization. *Journal of Consumer Research*. 1 (2): 1–14.

Anna Feigina, Elizaveta Aguzarova, Anastasiia Korovina, Maia Rusakova

Consumer Socialization of Children and Adolescents in the Context of the Digital Society

FEIGINA, Anna—2nd year graduate student, Faculty of Sociology, St. Petersburg State University. Address: 1/3 Smolny str., 191124, St. Petersburg, Russian Federation.

Email: anna.feigina97@gmail.com

AGUZAROVA, Elizaveta—1st year graduate student, Graduate School of Management, St. Petersburg State University. Address: 3 Volkhovsky lane, 199004, St. Petersburg, Russian Federation.

Email: liza.aguzarova@icloud.com

KOROVINA, Anastasiia—1st year graduate student, intern researcher at the Center of Applied Sociology, Faculty of Sociology, St. Petersburg State University. Address: 1/3 Smolny str., 191124, St. Petersburg, Russian Federation.

Email: ankorovina02@yandex.ru

RUSAKOVA, Maia—Associate Professor of the Department of Applied and Branch Sociology, Scientific Director of the Sociological Clinic of Applied Research of St. Petersburg State University, Head of the Center for Monitoring the Quality of Education of St. Petersburg State University, Director of the Center for Applied Sociology at the Faculty of Sociology, St. Petersburg State University. Address: 1/3 Smolny str., 191124, St. Petersburg, Russian Federation.

Email: rusakova.maia@yandex.ru

Abstract

This article showcases the results of a study on the formation of consumer behavior in children and adolescents within the context of digital society. The research problem lies in the lack of information about the specificities of forming consumer behavior in the context of the digital society. The research objective is to identify the nature and extent of the influence of agents of consumer socialization on the formation of consumer behavior in children and adolescents within the digital space. Bloggers are highlighted as specific agents of consumer socialization in the digital society. The theoretical foundations of the study include social learning theory and role theory of socialization. The concept of “consumer socialization” central to the study is thoroughly examined.

Data collection was conducted through semi-structured interviews with 80 children and adolescents aged 12 to 16 from 27 regions of the Russian Federation. Interviews took place in cities such as St. Petersburg, Moscow, Novosibirsk, Samara, Kazan, Perm, Sochi, Surgut, Rostov-on-Don, and others. Data analysis was conducted using one of the thematic analysis techniques—Template Analysis, which allows structuring large data sets into hierarchically organized groups.

The research revealed that parents, siblings, and peers actively participate in selecting and making online purchases of various gadgets for children. Parents often impose spending limits in the digital environment. Recipients of donations are often not bloggers themselves but friends or peers trying their hand at blogging. Bloggers currently hold authority among children and adolescents: the higher the authority, the more trust there is in advertisements within blogs. The data obtained from the research is planned to be used in future studies of consumer socialization and the development of specialized scales for surveys.

Keywords: sociology of childhood; children and adolescents; consumer socialization; digital environment; consumer behavior; agents of consumer socialization.

References

Alanen L. (2012) Moving towards a Relational Sociology of Childhood. *Kindheiten. Gesellschaften: Interdisziplinäre Zugänge zur Kindheitsforschung* [Childhoods. Societies: Interdisciplinary

- Approaches to Childhood Research] (eds. R. Braches-Chyrek, C. Röhner, H. Sücker), 1st ed., Leverkusen: Verlag Barbara Budrich; pp. 21–44. Available at: <https://doi.org/10.2307/j.ctvd7w8xd.4> (assessed 26 February 2023) (in German).
- Avdeeva N. N., Fominykh N. A. (2003) Vliyanie televizionnoy reklamy na detey i podrostkov [The Impact of Television Advertising on Children and Adolescents]. *Chelovek*, no 1, pp. 106–106. Available at: <http://vivovoco.astronet.ru/VV/PAPERS/MEN/REKLAMA1.HTM> (accessed 10 September 2022) (in Russian).
- Bandura A., Walters R. H. (1977) *Social Learning Theory*, Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bush A. J., Smith R., Martin C. (1999) The Influence of Consumer Socialization Variables on Attitude toward Advertising: A Comparison of African-Americans and Caucasians. *Journal of Advertising*, vol. 28, no 3, pp. 13–24. Available at: <https://doi.org/10.1080/00913367.1999.10673586> (assessed 3 March 2023).
- Carballo J. J., Llorente C., Kehrmann L., Flamarique I., Zuddas A., Purper-Ouakil D., Arango C. (2020) Psychosocial Risk Factors for Suicidality in Children and Adolescents. *European Child & Adolescent Psychiatry*, vol. 29, no 6, pp. 759–776. Available at: <https://doi.org/10.1007/s00787-018-01270-9> (assessed 14 January 2023).
- Chinchanachokchai S., Gregorio F. de (2020) A Consumer Socialization Approach to Understanding Advertising Avoidance on Social Media. *Journal of Business Research*, vol. 110, pp. 474–483. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.01.062> (assessed 21 January 2023).
- Coates A. E., Hardman C. A., Halford J. C. G., Christiansen P., Boyland E. J. (2020) “It’s Just Addictive People that Make Addictive Videos”: Children’s Understanding of and Attitudes towards Influencer Marketing of Food and Beverages by YouTube Video Bloggers. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 17, no 2, art. 449. Available at: <https://doi.org/10.3390%2Fijerph17020449> (assessed 23 February 2023).
- De Jans S., Vanwesenbeeck I., Cauberghe V., Hudders L., Rozendaal E., Reijmersdal E. van (2018) The Development and Testing of a Child-inspired Advertising Disclosure to Alert Children to Digital and Embedded Advertising. *Journal of Advertising*, vol. 47, no 3, pp. 255–269. Available at: <https://doi.org/10.1080/00913367.2018.1463580> (assessed 7 March 2023).
- Delafrooz N., Rahmati Y., Abdi M. (2019) The Influence of Electronic Word of Mouth on Instagram Users: An Emphasis on Consumer Socialization Framework. *Cogent Business & Management*, vol. 6, no 1, pp. 1–14. Available at: <https://doi.org/10.1080/23311975.2019.1606973> (assessed 10 March 2023).
- Dias P., Tavares R. (2021) Gender Representation in TV Advertising for Children: Children’s Perceptions and Advertising Literacy. *Comunicação Mídia e Consumo*, vol. 18, no 53, pp. 510–533. Available at: <https://doi.org/10.18568/cmc.v18i53.2386> (assessed 6 February 2023).
- Ekström K. M. (2006) Consumer Socialization Revisited. *Research in Consumer Behavior*, vol. 10, pp. 71–98.
- Essiz O., Mandrik C. (2022) Intergenerational Influence on Sustainable Consumer Attitudes and Behaviors: Roles of Family Communication and Peer Influence in Environmental Consumer Socialization. *Psychology & Marketing*, vol. 39, no 2, pp. 1–22. Available at: <http://dx.doi.org/10.1002/mar.21540> (assessed 8 January 2023).

- Fargas-Malet M., McSherry D., Larkin E., Robinson C. (2010) Research with Children: Methodological Issues and Innovative Techniques. *Journal of Early Childhood Research*, vol. 8, no 2, pp. 175–192. Available at: <https://doi.org/10.1177/1476718X09345412> (assessed 29 January 2023).
- Fischer-Grote L., Kothgassner O. D., Felnhofner A. (2019) Risk Factors for Problematic Smartphone Use in Children and Adolescents: A Review of Existing Literature. *Neuropsychiatrie*, vol. 33, no 4, pp. 179–190. Available at: <https://doi.org/10.1007/s40211-019-00319-8> (accessed 18 January 2023).
- Georgiev G., Gontarev S. (2019) Impact of Physical Activity on the Aggressiveness, Deviant Behavior and Self-esteem with School Children Aged 11–15. *Journal of Anthropology of Sport and Physical Education*, vol. 3, no 4, pp. 21–25.
- Hill M. (1997) Participatory Research with Children. *Child & Family Social Work*, vol. 2, no 3, pp. 171–183. Available at: <http://dx.doi.org/10.1046/j.1365-2206.1997.00056.x> (assessed 13 January 2023).
- Horgan D. (2017) Child Participatory Research Methods: Attempts to Go ‘Deeper’. *Childhood*, vol. 24, no 2, pp. 245–259. Available at: <https://doi.org/10.1177/0907568216647787> (assessed 19 March 2023).
- James A. (2007) Giving Voice to Children’s Voices: Practices and Problems, Pitfalls and Potentials. *American Anthropologist*, vol. 109, no 2, pp. 261–272. Available at: <http://www.jstor.org/stable/4496640> (assessed 11 February 2023).
- James A. (2009) Agency. *The Palgrave Handbook of Childhood Studies* (eds. J. Qvortrup, W. A. Corsaro, M. S. Honig), London: Palgrave Macmillan, pp. 34–45.
- King N. (2012) Doing Template Analysis. *Qualitative Organizational Research* (eds. G. Symon, C. Cassell), London: SAGE Publications, Inc., pp. 426–450. Available at: <https://doi.org/10.4135/9781526435620.n24> (assessed 8 February 2023).
- Kolosova E. A. (2017) Potrebitel’skaya Sotsializatsiya detey i podrostkov: vozrastnye osobennosti. [Consumer Socialization of Children and Adolescents. Age Features]. *RSUH/RGGU Bulletin. Series Philosophy. Social Studies. Art Studies = Vestnik RGGU. Seriya “Philosophiya. Sotsiologiya. Iskusstvovedenie”*, vol. 2, no 8, pp. 74–79 (in Russian).
- Kwon E., Jung J. H. (2013) Product Placement in TV Shows: The Effect of Consumer Socialization Agents on Product Placement Attitude and Purchase Intention. *Online Journal of Communication and Media Technologies*, vol. 3, no 4, pp. 88–106. Available at: <https://doi.org/10.29333/ojcm/2448> (assessed 17 February 2023).
- La Ville V.-I. de, Tartas V. (2010) Developing as Consumers. *Understanding Children as Consumers* (ed. D. Marshall), London: Sage Publications Ltd; pp. 23–40. Available at: <https://doi.org/10.4135/9781446251539> (assessed 7 March 2023).
- Lapierre M. A., Choi E. (2021) Parental Awareness of New Online Advertising Techniques Targeting Children: An Exploratory Study of American Parents. *Young Consumers*, vol. 22, no 2, pp. 290–305. Available at: <https://doi.org/10.1108/YC-12-2020-1271> (assessed 26 March 2023).
- Molchanova G. V. (2015) Potrebitel’skaya sotsializatsiya detey: osnovnye napravleniya issledovaniy [Consumer Socialization of Children: The Main Directions of Research]. *Psychology of Education = Psychologiya obucheniya*, vol. 6, pp. 99–110 (in Russian).

- Moschis G. P. (2019) *Consumer Behavior over the Life Course Research Frontiers and New Directions*, Wiesbaden: Springer Nature. Available at: <https://doi.org/10.1007/978-3-030-05008-5> (assessed 18 January 2023).
- Mushtayeva T. N. (2019) Prophilaktika riskovannogo povedeniya podrostkov [Prevention of Risky Behavior of Adolescents]. *Health and Education: Proceedings of the XVI Regional Scientific and Practical Conference (St. Petersburg, October 23, 2019)* (ed. G. E. Gun), St. Petersburg: State Autonomous Educational Institution of Additional Professional Education “Leningrad Regional Institute of Education Development”, pp. 63–73 (in Russian).
- Mutum D., Wang Q. (2011) Consumer Generated Advertising in Blogs. *Handbook of Research on Digital Media and Advertising: User Generated Content Consumption* (eds. T. Daugherty, N. M. Burns, M. S. Eastin), Hershey: IGI Global, pp. 248–261. Available at: <http://dx.doi.org/10.4018/978-1-60566-792-8.ch013> (assessed 23 February 2023).
- Punch S. (2002) Research with Children: The Same or Different from Research with Adults? *Childhood*, vol. 9, no 3, pp. 321–341. Available at: <http://dx.doi.org/10.1177/0907568202009003005> (assessed 2 March 2023).
- Shabuz J. I., Bexci M. S. (2019) Dwindling Influences of Television Advertisements on the Consumption of Branded Snacks and Beverages. *International Journal of Innovative Technology and Exploring Engineering*, vol. 8, no 8, pp. 686–690. Available at: https://web.lincoln.edu.my/pdf/faculty_members/staff.pdf (accessed 19 February 2023).
- Shim S., Serido J., Barber B. L. (2011) A Consumer Way of Thinking: Linking Consumer Socialization and Consumption Motivation Perspectives to Adolescent Development. *Journal of Research on Adolescence*, vol. 21, no 1, pp. 290–299. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1532-7795.2010.00730.x> (assessed 13 March 2023).
- Solodnikov V. V., Solodnikova N. V. (2011) Izuchenie potrebitel'skoy sotsializatsii detey: obzor zarubezhnogo opyta [The Study of Consumer Socialization of Children: A Review of Foreign Experience]. *RSUH/ RGGU Bulletin. Series Philosophy. Social Studies. Art Studies = Vestnik RGGU. Seriya “Philosophiya. Sotsiologiya. Iskusstvovedenie”*, vol. 2, no 12, pp. 43–64. Available at: <https://doi.org/10.28995/2073-6401-2018-2-43-64> (assessed 19 February 2023) (in Russian).
- Somasiri S., Chandralal K. P. L. (2018) Theorizing Deviant Consumer Socialization: With Special Reference to Compulsive Buying Behavior. A Review of Literature. *European Academic Research*, vol. 6, no 1, pp. 405–432.
- Šramová B. (2017) Children’s Consumer Behavior. *Consumer Behavior—Practice Oriented Perspectives* (ed. S. Sabah.), London: InTech Open, pp. 91–109 Available at: <http://dx.doi.org/10.5772/intechopen.69190> (assessed 8 February 2023)
- Thaichon P. (2017) Consumer Socialization Process: The Role of Age in Children’s Online Shopping Behavior. *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 34, pp. 38–47. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2016.09.007> (assessed 10 January 2023).
- Treviño T., Morton F. (2019) Children on Social Media: An Exploratory Study of Their Habits, Online Content Consumption and Brand Experiences. *Journal of Digital & Social Media Marketing*, vol. 7, no 1, pp. 88–97.

Turner R. H. (2001) Role Theory. *Handbook of Sociological Theory* (ed. J. H. Turner), Boston: Springer; pp. 233–254. Available at: https://doi.org/10.1007/0-387-36274-6_12 (assessed 13 March 2023).

Volokh E. V., Kopytov A. V., Pavlov K. I., Gindyuk A. V. (2021) Dephitsit vnimaniya i giperaktivnosti u podrostkov kak risk-faktor deviantnykh form povedeniya [Attention Deficit and Hyperactivity in Adolescents as a Risk Factor of Deviant Behaviors]. *Meditinskiy zhurnal*, no 3, pp. 4–11 (in Russian).

Ward S. (1974) Consumer Socialization. *Journal of Consumer Research*, vol. 1, no 2, pp. 1–14. Available at: <https://doi.org/10.1086/208584> (assessed 17 January 2023).

Zubova A. S., Tsoi M. E. (2019) Potrebitel'skaya sotsializatsiya detey i podrostkov [Consumer Socialization of Children and Adolescents]. *Cross-Border Markets of Goods and Services: Issues of Research: Proceedings of the III International Research and Practical Conference* (Vladivostok, Russia, November 7–8, 2019) (ed. I. M. Romanova), Vladivostok: Publishing House of the Far Eastern Federal University; pp. 315–318. Available at: <https://www.dvfu.ru/upload/medialibrary/6ea/Трансграничные%20рынки%20-%202019.pdf> (accessed 3 February 2023) (in Russian).

Received: March 27, 2023

Citation: Feigina A., Aguzarova E., Korovina A., Rusakova M. (2023) Potrebitel'skaya sotsializatsiya detey i podrostkov v kontekste tsifrovogo obshhestva [Consumer Socialization of Children and Adolescents in the Context of the Digital Society]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 4, pp. 38–61. doi: [10.17323/1726-3247-2023-4-38-61](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-4-38-61) (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Тома Филиппон

Великий поворот: как Америка отказалась от свободных рынков



ФИЛИППОН Тома — профессор финансов им. Макса Л. Хайне, Школа бизнеса им. Леонарда Н. Штерна, Университет Нью-Йорка. Адрес: США, штат Нью-Йорк, 10012, г. Нью-Йорк, ул. Вест 4-я Стрит, 44.

Email: p24@stern.nyu.edu

Перев. с англ. Максима Маркова

Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара

Источник: Филиппон Т. 2022. Великий поворот. Как Америка отказалась от свободных рынков. М.: Издательство Института Гайдара. Перев.: Philippon T. (2019) *The Great Reversal. How America Gave up on Free Markets*, London; Cambridge, MA: Belknap Press of Harvard University.

В книге предлагается новый взгляд на развитие конкуренции в США в первые десятилетия XXI века. Основываясь на современных научных исследованиях и проводя международные сопоставления, автор показывает, что конкуренция на внутреннем американском рынке снижается. Её недостаток объясняется политическим выбором, на который оказывают влияние лоббирование и финансирование политических кампаний крупными корпорациями, в результате чего возникают барьеры для входа на рынки и разрабатываются такие меры регулирования, которые защищают крупных участников рынков, ослабляют антимонопольную политику и препятствуют росту малых и средних фирм. Недостаток конкуренции также приводит к падению уровня заработной платы, инвестиций и темпов экономического роста, к увеличению неравенства.

Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу «Почему экономисты любят конкуренцию... и почему вы тоже должны её полюбить» («Why Economists Adore Competition... and Why We Also Have to Love It»), в которой автор рассматривает существующие в экономической теории аргументы в пользу свободной конкуренции, а также возможные положительные и отрицательные следствия её усиления.

Книга предназначена для студентов, преподавателей, экономистов-практиков и для всех, кто интересуется проблемами экономики отраслевых рынков и антимонопольного регулирования.

Ключевые слова: конкуренция; неравенство; экономический рост; антимонопольное регулирование; свободный рынок.

Глава 1

Почему экономисты любят конкуренцию... и почему вы тоже должны её полюбить

Основные дискуссии в экономической науке ведутся по поводу экономического роста и неравенства. Будучи экономистами, мы стремимся понять, как и почему происходит экономический рост и как страны делят доходы от него между своими гражданами. Иными словами, нас волнуют два фундаментальных вопроса. Первый вопрос: как увеличить размер пирога? Вторым вопросом: как разделить этот пирог?

Экономисты изучают эти вопросы, потому что хотят понять факторы, способствующие экономическому росту, и факторы, влияющие на распределе-

ние доходов между людьми. По меньшей мере, со времён Адама Смита мы поняли, что одним из таких факторов является конкуренция.

Экономический рост

Экономика может расти двумя путями — увеличивая количество рабочей силы или выпуск продукции на одного работника. Со времён Античности и до промышленной революции население росло медленно, а рост производительности был нулевым. Промышленная революция получила своё название благодаря беспрецедентному росту производительности. Первая промышленная революция началась в Англии в XVIII веке и в её результате сельское хозяйство уступило роль ведущего сектора экономики промышленному производству. В ходе промышленной революции изобретались новые машины (ткацкий станок с летающим челноком Джона Кея), применялись новые источники энергии (уголь, пар) и новая организация разделения труда на крупных мануфактурах. По мере того как страны становились богаче, а сельское хозяйство производительнее, росло и население. Таким образом, после 1700 г. общему экономическому росту равным образом способствовали рост населения и увеличение производительности.

Какие темпы роста необходимо учитывать — общие или на душу населения? У этого вопроса нет простого ответа, всё зависит от конкретной проблемы. Если мы заинтересованы в измерении глобальной мощи страны (например, её валового внутреннего продукта — ВВП), то значение имеет общий экономический рост. При сравнении относительного мирового влияния США и Китая нам потребуется сопоставить общий китайский ВВП с общим американским ВВП. Но если мы хотим понять положение среднего китайского потребителя, то нам потребуется ВВП на душу населения, рассчитанный по паритету покупательной способности (ППС). Вычисление и использование ППС будут объяснены в главе 7. Но иногда ВВП сам по себе не является правильной мерой. В случае России, например, существует большое несоответствие между её полуглобальным влиянием и относительно небольшой экономикой из-за гипертрофии её вооружённых сил.

Таблица 1

Темпы роста реального ВВП США на душу населения

Десятилетие	1950-е	1960-е	1970-е	1980-е	1990-е	2000-е	2010–2017
Средний рост	2,4	3,1	2,1	2,1	2,0	0,8	0,6

Источник: Federal Reserve Economic Data.

Однако если мы заинтересованы в счастье и уровне жизни, то значение имеет экономический рост на душу населения. Кроме того, рост на душу населения обычно является хорошей основой для анализа последствий экономической политики и регулирования. На этом мы и сосредоточимся в данной книге.

Темпы экономического роста на душу населения в США за последние два десятилетия снизились. В таблице 1 приведены темпы роста валового внутреннего продукта на душу населения для американской экономики. ВВП измеряет стоимость всех конечных товаров и услуг, произведённых в пределах страны за год. Если разделить ВВП США на их население, то это подчеркнёт широкие изменения в уровне жизни американских домохозяйств.

Во второй половине XX века экономический рост в США составлял примерно 2% в год. Как период более быстрого, чем в среднем, роста выделяются 1960-е гг. Однако за последние 18 лет темпы роста оказались существенно ниже.

Среди экономистов ведётся оживлённая дискуссия о причинах такого снижения темпов роста. В основном дискуссия сосредоточена на трёх факторах — занятости, образовании и технологических инновациях. Что касается занятости, то Бюро статистики труда США отмечает её снижение в основной группе трудоспособного населения (в возрасте 25–54 лет) [Kueger 2017]. Достигнув пика в конце 1990-х гг., когда уровень занятости в этой группе составлял почти 85%, уже к 2015 г. этот показатель упал до 81%. Такое изменение может показаться незначительным, но оно представляет собой потерю миллионов работников для экономики. В итоге, когда работает меньше людей, рост замедляется.

Данные Министерства образования США демонстрируют, что показатели окончания средних школ и колледжей довольно медленно росли в 1970–1990-х гг., а с 2000 г. остаются практически неизменными [Goldin, Katz 2008]. Каждый десятый американец в возрасте до 30 лет не имеет аттестата о среднем образовании, а почти у половины нет диплома о каком-либо профессиональном образовании. И это говорит о том, что в данной области есть ещё что улучшить. Медленный прогресс в сфере образования — ещё один фактор, способствующий замедлению экономического роста, поскольку образование делает работников более продуктивными.

Но основной вклад в долгосрочный рост вносит технологическое развитие, и его воздействие становится всё меньше. Когда мы говорим, что технологический прогресс замедляется, мы просто подразумеваем, что в среднем предприятия уже не столь эффективно, как раньше, снижают себестоимость единицы продукции или создают более качественные продукты. Чтобы оценить темпы технического прогресса, экономисты используют показатель совокупной факторной производительности (*total factor productivity* — ТФР). Рост этого показателя измеряет степень, в которой можно произвести больше с меньшими ресурсами (или с теми же). Другими словами, рост ТФР показывает, насколько можно увеличить объём производства при заданных уровнях капитальных и трудовых затрат. Экономическая теория доказывает, что технический прогресс такого рода представляет единственный устойчивый источник экономического роста в долгосрочной перспективе. Замедление роста ТФР началось в 2000 г. и в настоящее время распространилось во всех богатых странах. Великая рецессия 2008–2009 гг., вероятно, усилила эту негативную тенденцию, но не создала её [Cette, Fernald, Mojon 2016].

Роберт Гордон, экономист из Северо-Западного университета, утверждает, что поразительный рост производительности труда, происходивший в 1870–1970 гг., вряд ли когда-либо повторится снова. Вторая промышленная революция, основанная на электроэнергетике и двигателе внутреннего сгорания, имела глубокие и широкие последствия. По мнению Гордона, значение компьютерных и коммуникационных технологий гораздо меньше. Разумеется, речь не идёт о том, что люди тратят время попусту вместо того, чтобы усердно работать. Темпы инноваций по-прежнему высоки, но влияние инноваций на экономику в целом ниже. Нужно оговориться, что существуют и оптимисты, которые убеждены, что новые технологии, искусственный интеллект изменят нашу жизнь (к данной дискуссии мы ещё вернёмся в этой книге), но следует отметить, что мы всё ещё находимся в ожидании реальных, осязаемых и широко распространённых достижений.

Ещё одним важным фактором, сдерживающим рост производительности, является низкий уровень инвестиций в корпоративном секторе. Технологические инновации часто нуждаются в новом оборудовании и новом программном обеспечении. Но американские фирмы, несмотря на высокие прибыли и низкие затраты на привлечение финансирования, в последние годы не сильно обновили свой капитал. Эту загадку мы рассмотрим в главе 5.

Неравенство

Наряду с замедлением экономического роста, за последние 40 лет возросло неравенство. В общем случае неравенство доходов может расти как между средним классом и бедными, так и между богаты-

ми и средним классом, но происходит это не всегда одновременно. В 1970-е и 1980-е гг. наблюдался в основном рост неравенства между средним классом и бедными, что шло рука об руку с разрывом в заработной плате между выпускниками колледжей и теми, кто не имел высшего образования. Этот фактор известен как отдача на высшее образование.

Как видно из таблицы 2, отдача на образование быстро росла в 1980–1990-х гг. В 1980 г. работники, закончившие колледжи, получали на 40% больше тех, у кого было только среднее образование. В 2000 г. они стали зарабатывать на 70% больше. Если сравнить два крайних случая (обладателей магистерских и докторских степеней с людьми с начальным образованием), то окажется, что отдача от образования выросла почти в два раза — с 92 до 179%. Однако после 2000 г. рост отдачи практически прекратился.

В 1990-е и 2000-е гг. мы также наблюдаем увеличение разрыва между богатыми (сверхбогатыми) и средним классом. Тома Пикетти и Эммануэль Саез [Piketty, Saez 2006] подсчитали, что доля доходов, получаемых верхним одним процентом, выросла более чем вдвое — с менее чем 10% в конце 1970-х гг. до примерно 20% сегодня. (В США в верхний процент распределения доходов входят хорошо оплачиваемые профессионалы, такие как врачи или юристы, зарабатывающие около 400 тыс. дол. в год. Верхние 0,01%, 1% от 1%, включают чрезвычайно богатых, таких как Леброн Джеймс или Опра Уинфри¹.)

Таблица 2

Заработная плата, образование и неравенство

Динамика реальной почасовой заработной платы в зависимости от образования (в дол. США 2015 г., по годам)						
	1980 г.	1990 г.	1992 г.	2000 г.	2010 г.	2015 г.
Начальное образование	14,19	12,84	12,47	13,03	13,22	13,56
Среднее образование	16,33	15,99	15,87	17,2	17,77	17,98
Незаконченный колледж	18,8	19,29	19,16	20,84	21,47	21,59
Четырёхлетний колледж	22,85	25,32	25,18	28,98	30,49	30,93
Учёная степень	27,27	31,43	31,66	36,4	39,7	39,48
Отдача от образования						
Колледж и среднее образование	40%	58%	59%	68%	72%	72%
Учёная степень и начальное образование	92%	145%	154%	179%	200%	191%

Источник: [Valletta 2016].

Существует ряд причин, по которым неравенство и экономический рост лучше обсуждать совместно. Во-первых, и это самое очевидное, мы хотим знать, все ли выигрывают от экономического роста. Когда он замедляется, а неравенство растёт, уровень жизни представителей нижней части среднего класса может стагнировать или даже снижаться в реальном выражении. Именно это происходит в США в последние годы. Из таблицы 2 видно, что реальные доходы работников с низким уровнем образования за последние 40 лет практически не увеличились, а у некоторых уменьшились.

Однако самая важная причина совместного анализа экономического роста и неравенства заключается в том, что эти феномены не являются независимыми и несвязанными. Экономический рост и неравенство взаимодействуют, иногда подпитывая, а иногда подавляя друг друга. Рост может уменьшить неравенство; неравенство же может быть необходимо для роста или препятствовать ему.

Обсуждение взаимосвязи экономического роста и неравенства основывается на идее стимулов. Когда

¹ Леброн Джеймс — знаменитый баскетболист, один из самых высокооплачиваемых игроков NBA, Опра Уинфри — телезвезда и продюсер, приобретшая миллиардное состояние. — *Примеч. перев.*

экономисты говорят о стимулах, они имеют в виду мотивацию к материальным (денежным) выгодам. Люди много работают, ожидая, что их усилия (инвестиции) увеличат их доход. Чтобы экономическая система действовала, должна существовать связь между усилиями (*ex ante*²) и (*ex post*³) доходом. Означает ли это, что некоторая степень неравенства необходима? Означает ли это, что большее неравенство всегда создаёт лучшие стимулы? Скорее всего, на первый вопрос можно ответить утвердительно, а на второй — отрицательно, хотя связь между стимулами и неравенством трудноуловима.

Теория стимулов может быть проиллюстрирована при помощи детской сказки о Златовласке. Деньги должны быть труднодоступны, но не слишком. Если получить деньги слишком просто, то люди становятся ленивыми. Если вы много зарабатываете, не прилагая особых усилий, то вы перестаете усердно работать. Но слишком трудно достаемые деньги вводят людей в уныние.

Применение этой идеи к работникам фирмы показывает, что она оправдывает вознаграждение, основанное на производительности. Возникновение неравенства связано с тем, что производительность труда отдельных работников различается. Но это необязательно объясняет высокую степень неравенства. Даже если мы примем, что люди работают только ради денег, это ещё не означает, что рост денежных доходов всегда ведёт к росту предпринимаемых усилий. Значение имеет правильный баланс стимулов.

Но как узнать, оправдана ли определённая степень неравенства? Как узнать, что она не чрезмерна? Разумеется, этого никогда нельзя знать наверняка. Понимание стимулов в современной экономической системе довольно сложно. Есть, однако, один приметный фактор, который может дать нам некоторую уверенность, и им является конкуренция.

Конкуренция и экономический рост

Экономисты любят конкуренцию по нескольким причинам. Первая из них заключается в том, что конкуренция ведёт к снижению цен, поскольку самый простой для компании способ увеличить свою долю рынка — предложить более низкую цену, чем конкуренты. Снижение фирмой цен на продаваемые товары ведёт к двум благотворным последствиям. Первое, и самое очевидное из них, состоит в том, что потребители сберегают свои деньги и могут их использовать для покупки большего количества того же товара или покупки других благ. На практике они склонны делать и то и другое. Если медицинская страховка станет дешевле, вы сможете приобрести план с лучшим покрытием, а также купить дополнительную игрушку для своих детей. Второе, косвенное, последствие заключается в том, что повышенный спрос стимулирует бизнес производить, инвестировать и нанимать. В целом при сравнении двух экономик оказывается, что та, в которой больше конкуренции, будет иметь более низкие цены, более высокий уровень производства, более высокую занятость и более высокие инвестиции. Таким образом, конкуренция повышает наш уровень жизни.

Вместе с тем не только цены интересуют людей. Большое значение для них также имеет качество. Обзор удовлетворённости американских потребителей показывает некоторые поразительные закономерности. Похоже, что среди американских компаний наибольшую антипатию вызывают интернет-провайдеры. А, как мы уже отмечали, именно в этой отрасли наблюдаются наибольшая концентрация и наиболее завышенные цены. Очевидно, что это не совпадение.

На конкурентном рынке фирмы для привлечения потребителей используют не только снижение цен, но и предложение более широкого ассортимента качественных товаров и услуг. Конкуренция приводит к

² До события (*лат.*). — *Примеч. ред.*

³ После события (*лат.*). — *Примеч. ред.*

расширению выбора для потребителя, поскольку фирмы стремятся обслуживать разные слои населения и дифференцировать свою продукцию, чтобы она отличалась от конкурентов⁴.

Один из моих любимых примеров положительного воздействия конкуренции связан с рынком такси в Париже. Во-первых, расскажу о ценах. Я вырос в пригороде, и мы с друзьями в пятницу или субботу вечером всегда ездили в город на поезде или метро. Однако возвращались домой мы поздно, обычно в час или два часа ночи, и не успевали на метро, но всё же никогда не брали такси и многие мили шли домой пешком: такси было трудно найти, а стоили они дорого. Иными словами, цены вынуждали нас уйти с этого рынка в качестве потребителей.

Во-вторых, об инновациях и услугах. Когда действующие таксомоторные компании стали вынужденно конкурировать с новыми платформами, они внезапно обнаружили, что клиенты ценят наличие бутылок с питьевой водой и возможности заряжать мобильный телефон и такая элементарная вежливость не стоит слишком дорого. Это не были высокотехнологичные инновации, но они, безусловно, увеличили удовлетворённость клиентов. У Uber и других подобных платформ может быть много недостатков (несоблюдение трудового законодательства, увеличение пробок на дорогах), но они также иллюстрируют основные достоинства конкуренции — ничто так не улучшает обслуживание клиентов, как угроза со стороны нового конкурента.

Конкуренция стимулирует инвестиции и подталкивает бизнес к инновациям либо для повышения качества продаваемых товаров и услуг, либо для поиска путей снижения стоимости предоставления этих товаров и услуг. С экономической точки зрения более высокое качество и более низкая стоимость представляют две стороны одной медали, и обе считаются техническим прогрессом. Вместе с тем в странах с развитой экономикой связь между конкуренцией и инновациями сложна и зависит от прав собственности, патентов и структуры рынка. Вот почему необходимо создавать хорошие теории и тщательно изучать данные, что мы и сделаем в следующих главах.

Конкуренция и неравенство

Конкуренция способствует не только экономическому росту, но, возможно, также и большему равенству. Экономическому росту она способствует, потому что увеличивает выпуск и занятость⁵. Также конкуренция сокращает неравенство, потому что она увеличивает заработную плату и уменьшает показатели рентабельности. В результате в конкурентной экономике доходы собственников компаний (дивиденды, обратный выкуп акций) невелики по отношению к трудовому доходу. Поскольку финан-

⁴ Связанные продажи товарных наборов в конкурентных условиях могут иметь удивительные последствия. Грегори С. Кроуфорд, Олександр Щербаков и Мэтью Шум обнаружили чрезмерное предложение качества на рынке кабельного телевидения [Crawford, Shcherbakov, Shum 2018]. Они утверждают, что это происходит из-за наличия конкуренции со стороны новых технологий — поставщиков спутникового телевидения. Без конкурентного давления со стороны спутниковых компаний монополии на рынке кабельного телевидения снизили бы качество своих услуг. Чрезмерное качество в данном случае означает, что клиенты кабельного телевидения предпочли бы меньшие, то есть более низкие по качеству пакеты каналов по более низкой цене.

⁵ Понятие «экономический рост» я использую потому, что именно с ним большинство людей связывают свои представления о росте богатства страны. Однако необходимо сделать некоторое уточнение. В стандартной экономической модели конкуренция оказывает влияние на уровень ВВП, но не на его долгосрочные темпы роста. Представим, что изменение политики привело к усилению конкуренции на внутренних рынках. Следствием станет временное увеличение темпов экономического роста в стране. В дальнейшем более высокий уровень ВВП по сравнению с ситуацией, когда политика не менялась, сохранится, но в итоге ВВП будет расти в обеих ситуациях одинаковыми темпами, потому что долгосрочные темпы роста доходов на душу населения зависят только от технического прогресса. Постоянное воздействие конкуренции на экономический рост осуществляется в том случае, если она стимулирует технологические инновации. Этот вопрос горячо обсуждается. Данные свидетельствуют о том, что конкуренция стимулирует больше инноваций, но нет единого мнения о величине этого эффекта. Связь между конкуренцией, инвестициями и производительностью мы обсудим в главе 4.

совый капитал (владение ценными бумагами, в основном акциями и облигациями), как правило, распределяется более неравномерно, чем человеческий капитал (ваш труд и ваше образование), и из этого следует, что в более конкурентной экономике также вероятно меньшее неравенство.

Прежде чем обсуждать более сложные связи между конкуренцией и неравенством, имеет смысл сделать паузу и определиться с термином «рента». Рента — это тот доход, который согласно экономической теории получен владельцем актива (человеческого или физического, материального или нематериального) сверх стоимости воспроизводства или воссоздания этого актива. Например, если товар, который может быть произведён за 10 дол., продаётся за 15 дол., потому что он защищён патентом, то рента правообладателя составляет 5 дол.

Некоторые ренты защищены искусственными ограничениями. Например, драконовские законы о лицензировании профессий, ограничивающие доступ к определённым занятиям, защищают тех, кто уже имеет лицензии, от конкуренции, позволяя им взимать более высокие цены. Когда экономисты говорят о «рентоориентированном поведении», они имеют в виду попытки отдельных лиц или групп повлиять на государственную политику таким образом, чтобы установить или увеличить эти искусственные преимущества в свою пользу. Данный термин необязательно имеет моральную коннотацию. Для людей рационально защищать свою ренту. Это не делает их плохими людьми. Но рентоориентированное поведение часто порождает плохую политику.

Взаимодействие рент и неравенства не ведёт к однозначному снижению неравенства в результате конкуренции. Она способна затруднить поддержание некоторых соглашений о разделе доходов, например, в случае соглашения о разделе ренты между собственниками и наёмными работниками. Конкуренция может снизить эту ренту, тем самым косвенно навредив некоторым работникам. Подобным образом конкуренция за таланты может привести к весьма значительному росту доходов некоторых групп работников.

В целом, однако, трудно найти убедительные примеры такой конкуренции на национальном рынке, которая наносит ущерб бедным и среднему классу. При этом легко найти множество примеров (среди прочего — дискаунтеры в розничной торговле и авиаперевозках, а также конкуренция в телекоммуникациях), когда конкуренция им явно выгодна. В общих чертах это объясняется тем, что конкуренция на национальном рынке способствует эффективности, плоды которой перераспределяются между всеми гражданами страны. Действительно, конкуренция национальных производителей приводит к перераспределению ренты с выгодой для одних и с потерями для других. Одновременно она уничтожает и создаёт рабочие места, но в разных локациях или в разных сообществах. Вместе с тем мой ключевой аргумент заключается в том, что внутри страны существуют механизмы перераспределения как выгод, так и издержек. Гарантии того, что в результате конкуренции внутри страны повысится благосостояние каждого её жителя, не существует, но рост благосостояния станет более вероятным, по крайней мере, через некоторое время.

Совсем иную проблему представляет иностранная конкуренция. Иностранная конкуренция выгодна местным потребителям, но может нанести ущерб местным производителям и их работникам. Стандартная экономическая теория демонстрирует, что выгоды от торговли перевешивают потери, поэтому, в принципе, должен существовать способ улучшить положение всех. Но на практике это не всегда получается. Иностранная конкуренция может принести больше выгод отечественным потребителям, чем местному бизнесу и наёмным работникам, но естественного способа перераспределить эти выгоды и потери не существует. Разные страны экспериментировали со всеми видами программ регулирования международной торговли, но большинство из них оказались довольно неэффективными. Более того, конкуренция между странами за привлечение талантов и капиталов может привести к снижению сте-

пени прогрессивности налоговых систем, а это прямо противоположно тому, что нам необходимо для того, чтобы приспособиться к воздействию торговых шоков.

Двое моих коллег из Нью-Йоркского университета, Спенсер Лайон и Майкл Во, в статье 2018 г. представили некоторые интересные новые идеи по этому вопросу [Lyon, Waugh 2018]. Мы знаем, что воздействие международной торговли создаёт победителей и проигравших. Лайон и Во изучили, как общество может смягчить потери, сохранив при этом выгоды от торговли. Они считают, что прогрессивная налоговая система очень полезна и оптимальный уровень её прогрессивности под воздействием международной торговли увеличивается. Какой механизм здесь действует? Как мы уже объясняли, торговля приносит выгоду потребителям за счёт снижения цен и увеличения разнообразия доступных товаров. Для наёмных работников картина сложнее. Большинство из них международная торговля не затрагивает, но её воздействие на тех, кто непосредственно конкурирует с иностранными работниками, очень велико. Именно это неравномерное воздействие лежит в основе общественных дискуссий о международной торговле. Лайон и Во показывают, что эффективным способом компенсации работникам снижения заработка и утраты возможностей трудоустройства является политика прогрессивного налогообложения.

Почему свободные рынки хрупки

Мы начали эту главу с объяснения того, что экономическая теория занимается изучением распределения ограниченных ресурсов. На некотором абстрактном, но интуитивно понятном уровне можно увидеть глубокую связь между тем фактом, что экономические ресурсы ограничены, и ценностью конкуренции. Поскольку ресурсы ограничены, было бы вредно тратить их впустую. Но как удостовериться, что ресурсы используются эффективно? Один из вариантов заключается в том, чтобы позволить людям и организациям конкурировать за эти ресурсы, в результате чего они окажутся в руках тех, кто ценит их больше всего. Ценовая система, лежащая в основе современной экономики, является одним из способов организации такой конкуренции. И наоборот, когда конкуренция ослабевает, капитализм теряет большую часть своей привлекательности.

Можно утверждать, что конкуренция увеличивает степень экономической свободы. На конкурентном рынке труда у наёмных работников есть свобода уволиться и найти лучшую работу. Когда работодатели конкурируют, они предлагают своим работникам больше возможностей — разные рабочие места, разные часы работы и разные льготы. Конкуренция на рынке труда является лучшей защитой от злоупотреблений и издевательств со стороны работодателей.

Стоит ли беспокоиться об исчезновении конкуренции? В конце концов, если конкуренция так прекрасна, то находится ли она под угрозой? Разве мы все не должны согласиться с тем, что конкуренция полезна, и объединиться для её защиты?

Уже 50 лет назад Мансур Олсон объяснил, почему спонтанная защита конкуренции маловероятна [Olson 1971]. До Олсона общепринятым было мнение, что если у всех нас есть общие интересы, то мы сможем действовать сообща для их реализации. К сожалению, в подобной аргументации есть изъян. Чтобы понять логику коллективных действий, нужно сначала выяснить, кто от них выиграет, а кто проиграет. В случае конкуренции это довольно ясно: конкуренция является врагом искателей ренты, уничтожая её.

Ключевой фактор проблемы ренты заключается в том, что обычно она концентрируется. Когда доминирующая фирма лоббирует предотвращение проникновения конкурентов на её рынок, она защищает свою ренту и, возможно, ещё пары других доминирующих фирм. Заинтересованных сторон мало, и им есть что оберегать. В то же время круг экономических субъектов, которые могут пострадать от успеш-

но пролоббированного ограничения конкуренции, очень широк. Потребителей отрасли ограничение конкуренции затронет напрямую. Более того, поскольку высокие цены снижают реальные располагаемые доходы потребителей, у них сократится способность тратить деньги на другие товары и услуги. В результате косвенно окажутся затронуты большинство других отраслей. Однако эти издержки скрыты и рассеяны. Потребители могут никогда не узнать, что проникновение на рынок было ограничено, а косвенные издержки этого невелики, поэтому ни у кого нет стимула, чтобы затевать борьбу. В результате домохозяйства и пострадавшие от искателей ренты предприятия вряд ли создадут собственное лобби, чтобы дать отпор. Они, конечно, были бы счастливы, если бы кто-то другой попытался пролоббировать свободный вход на рынок. Но в качестве отдельных единиц у них мало стимулов сделать это самостоятельно. В этом заключается главный аргумент Олсона: концентрированные особые интересы, скорее всего, будут организовываться и бороться, чтобы защитить свою ренту, что противоречит широко размытым интересам большинства. Суть вопроса заключается в проблеме безбилетника и в том факте, что стимулы к безбилетничеству растут вместе с размером группы.

Проницательный читатель поймёт, что та же аргументация применима и к свободной торговле между странами. Международная торговля также создаёт множество победителей и нескольких проигравших. Потеря рабочих мест и закрытие заводов — это заметные факты, которые, скорее всего, будут подхвачены средствами массовой информации. Снижение уровня цен выявить гораздо труднее, а созданные в результате международной торговли рабочие места распределяются по разным частям страны и отраслям. Вот почему свобода международной торговли нуждается в защите.

Но, как я уже говорил, доводы в пользу конкуренции на национальном рынке сильнее доводов в пользу свободы международной торговли, потому что выгоды этой последней труднее разделить между гражданами. Когда под воздействием международной торговли производство переносится за границу, рабочие места в этом производстве исчезают в буквальном смысле, чего нельзя сказать о конкуренции национальных производителей.

В заключение хочу отметить, что аргументы в пользу свободной конкуренции внутри страны столь же сильны, как и любые другие аргументы в экономической теории. К сожалению, добродетель конкуренции — то, что положительные эффекты от неё широко распространены, — также может привести к её падению, поскольку победители рассеяны, а проигравшие сконцентрированы. Вот почему мы видим так много лоббизма, направленного на ограничение конкуренции, и так мало активных действий по её защите. Подробнее эту проблему мы рассмотрим во второй половине книги, а в следующей главе — «Плохая и хорошая концентрация» («Bad Concentration, Good Concentration») — разберёмся, как измерить конкуренцию.

Литература

- Cette G., Fernald J., Mojon B. 2016. The Pre-Great Recession Slowdown in Productivity. *European Economic Review*. 88: 3–20.
- Crawford G. S., Shcherbakov O., Shum M. 2018. Quality Overprovision in Cable Television Markets. *American Economic Review*. 109 (3): 956–995.
- Goldin C., Katz L. F. 2008. Transitions: Career and Family Lifecycles of the Educational Elite. *American Economic Review*. 98 (2): 363–369.
- Krueger A. B. 2017. Where Have All the Workers Gone? An Inquiry into the Decline of the U.S. Labor Force Participation Rate. *Brookings Papers on Economic Activity*. 2 (Fall): 1–87. doi: [10.1353/eca.2017.0012](https://doi.org/10.1353/eca.2017.0012)

- Lyon S. G., Waugh M. E. 2018. Redistributing the Gains from Trade through Progressive Taxation. *Journal of International Economics*. 115: 185–202.
- Olson M. 1971. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge, MA: Harvard University Press. См. также рус. перев.: Олсон М. 1995. Логика коллективных действий: общественные товары и теория групп. М.: ФЭИ.
- Piketty T., Saez E. 2006. The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective. *American Economic Review*. 96 (2): 200–205.
- Valletta R. G. 2016. Recent Flattening in the Higher Education Wage Premium: Polarization, Skill Downgrading, or Both? *NBER Working Paper*. No. 22935 (December). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

NEW TRANSLATIONS

Thomas Philippon

The Great Reversal. How America Gave Up on Free Markets (excerpt)

PHILIPPON, Thomas —

the Max L. Heine
Professor of Finance,
Stern School of Business,
New York University.
Address: 44 West Fourth
Street, 9-95, New York, NY
10012.

Email: p24@stern.nyu.edu

Abstract

The book “The Great Reversal: How America Gave Up on Free Markets” offers a fresh perspective on competition in the USA in the first decades of the 21st century. Based on the latest research findings and international comparisons, the author demonstrates that competition has been declining in the US domestic markets. The lack of competition is attributed to political choices resulting from the lobbying and financing of political campaigns by large corporations. These choices have led to the growth of market entry barriers and regulations that protect major market players, weaken antimonopoly regulation, and hinder the growth of small and medium-sized firms. The absence of competition also results in reduced wages, investments, and economic growth rates, along with increased inequality.

The Journal of Economic Sociology publishes the first chapter titled “Why Economists Adore Competition... and Why We Must Also Embrace It,” in which the author discusses the arguments in favor of competition that exist in economic theory. Additionally, the author reviews the potential positive and negative consequences of increasing competition. This book is intended for students, lecturers, economists, and anyone interested in economic issues encountered by certain markets and antimonopoly regulation.

Keywords: competition; inequality; economic growth; antimonopoly regulation; free market.

References

- Cette G., Fernald J., Mojon B. (2016) The Pre-Great Recession Slowdown in Productivity. *European Economic Review*, vol. 88, pp. 3–20.
- Crawford G. S., Shcherbakov O., Shum M. (2018) Quality Overprovision in Cable Television Markets. *American Economic Review*, vol. 109, no 3, pp. 956–995.
- Goldin C., Katz L. F. (2008) Transitions: Career and Family Lifecycles of the Educational Elite. *American Economic Review*, vol. 98, no 2, pp. 363–369.
- Krueger A. B. (2017) Where Have All the Workers Gone? An Inquiry into the Decline of the U.S. Labor Force Participation Rate. *Brookings Papers on Economic Activity*, no 2 (Fall), pp. 1–87. doi: [10.1353/eca.2017.0012](https://doi.org/10.1353/eca.2017.0012)
- Lyon S. G., Waugh M. E. (2018) Redistributing the Gains from Trade through Progressive Taxation. *Journal of International Economics*, vol. 115, pp. 185–202.

Olson M. (1971) *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

Piketty T., Saez E. (2006) The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective. *American Economic Review*, vol. 96, no 2, pp. 200–205.

Valletta R. G. (2016) Recent Flattening in the Higher Education Wage Premium: Polarization, Skill Downgrading, or Both? *NBER Working Paper*, no 22935, December, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Received: March 4, 2022

Citation: Philippon T. (2023) Velikiy povorot: Kak Amerika otkazalas' ot svobodnykh rynkov [The Great Reversal. How America Gave Up on Free Markets (excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 3, pp. 62–73. doi: [10.17323/1726-3247-2023-4-62-73](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-4-62-73) (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Д. О. Тимошкин, А. А. Волошин

Как неформальные посредники в строительной индустрии влияют на включение трансграничных мигрантов в теневой рынок труда¹

(На примере Иркутска и Красноярска)



ТИМОШКИН Дмитрий Олегович — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Лаборатории исторической и политической демографии ИГУ, Иркутск; доцент, кафедра культурологии и искусствоведения ГИ СФУ, Красноярск. Адрес: 664003, Россия, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, д. 1.

Email: dmtrim@gmail.com

В статье рассматриваются неформальные посредники, поставляющие рабочих-мигрантов из Северной Кореи и стран Центральной Азии на сибирские стройки. Нас интересовали роль, которую посредники играют в процессе формирования поступающих в Россию миграционных потоков, её влияние на интеграцию трансграничных мигрантов в неформальную экономику сибирского города. Цель исследования заключалась в том, чтобы ответить на вопрос о причинах востребованности неформальных посредников в мигрантоориентированных отраслях экономики, несмотря на тщательный государственный контроль труда приезжих в России. Опираясь на 13 полуформализованных интервью с неформальными посредниками и сотрудничающими с ними представителями строительной индустрии, мы определили функции посредников и их место в неформальной экономике сибирского города. Посредники занимаются тем, что обменивают накопленный за годы пребывания в России социальный капитал, особенно контакты с местными чиновниками и силовиками, на часть дохода иностранных рабочих, упрощая взаимодействие между ними, российским государством и бизнесом. Установлено, что неформальные посредники содействуют воспроизводству трансграничных потоков, состоящих из ориентированных на занятость в теневом сегменте рынка труда мигрантов. Посредники упрощают для них структурную интеграцию, помогая включению мигрантов в теневые сегменты рынка труда. Обходя установленные формализованные алгоритмы, посредники опираются на покровительство местных «городских политических режимов», что позволяет снизить для мигрантов издержки, связанные с пребыванием в стране, к выгоде всех участников процесса. Гипотетически востребованность неформальных посредников объясняется двумя факторами. Первый из них — незнание русского языка и реалий жизни в больших городах мигрантами из сельской местности центральноазиатских стран. Будучи заинтересованы в том, чтобы отправиться на заработки в РФ, они не имеют достаточно информации и ресурсов, которые им предоставляет посредник в обмен на часть их будущего дохода. Второй фактор заключается в том, что вовлечение мигрантов в теневую экономику чрезвычайно выгодно локальным «городским

¹ Исследование выполнено за счёт гранта Российского научного фонда № 22-78-10075 (<https://rscf.ru/project/22-78-10075/>).



ВОЛОШИН Андрей Александрович — младший научный сотрудник Иркутского государственного университета. Адрес: Россия, 664003, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, д. 1.

Email: voloha94@yandex.ru

Работа публикуется журналом «Экономическая социология» при поддержке программы «Университетское партнёрство» НИУ ВШЭ.

режимам» — силовикам, муниципальным чиновникам и представителям строительного бизнеса, которые получают с этого процесса ренту в той или иной форме. Таким образом, неформальные посредники одновременно удовлетворяют потребности «городского режима» в ренте и трудовых мигрантов — в возможности заработать, способствуя формированию миграционных потоков, состоящих из ориентированных на теневую занятость мигрантов. Посредники содействуют структурной интеграции мигрантов, в то же время препятствуя другим формам интеграции и делая их попросту ненужными.

Ключевые слова: посредник; трудовой мигрант; Центральная Азия; горизонтальные сети; КНДР; структурная интеграция.

Введение

Иностранные рабочие являются весьма востребованным для российской экономики ресурсом с конца 1990-х гг. [Рязанцев 2016]. В основных странах-донорах к тому моменту наблюдались дисбаланс спроса и предложения на рынке труда, отсутствие условий для экономического роста [Pomfret 2003]. Выходцы из бедных районов Таджикистана и Узбекистана стремились переехать в более развитые и благополучные российские регионы. Постепенно трудовые мигранты, количество которых быстро росло [Рязанцев 2018], стали неотъемлемой частью экономик многих российских региональных столиц, включая сибирские. Увеличивалось число мигрантозависимых отраслей, среди которых можно выделить строительство, торговлю, сферу услуг, сельское хозяйство [Попов 2003].

Готовая к тяжёлому физическому труду дешёвая рабочая сила была именно тем, в чём нуждались российские регионы [Миграция населения... 2022], и именно тем, что могли предоставить среднеазиатские страны. Удовлетворяя эту потребность, приезжие шли на «3d» (*dirty, dangerous and difficult* — грязные, опасные и трудные) работы — стройки, в розничную торговлю, сферу обслуживания [Attas 2000; Мукомель 2017]. Многим мигрантам — особенно из визовых стран — приходилось преодолевать сложные и многочисленные бюрократические барьеры, нередко делавшие интеграцию весьма затратным и унижительным процессом [Деминцева, Мкртчян, Флоринская 2018].

Зачастую приезжающие в Россию мигранты попросту не имели достаточно ресурсов для того, чтобы позволить себе издержки на легализацию, что снова и снова выталкивало их в «серую зону» местной экономики [Барсукова 2000]. Ситуация усугублялась и тем, что многие мигранты прибывали из сельских районов, не имели опыта жизни в больших городах и в некоторых случаях не знали русского языка [Деминцева 2020]. У иных были весьма расплывчатые представления о том, как работает законодательство, регулирующее их пребывание в России [Зокиров 2009; Ворона, Карпова 2013]. Дополнительным фактором, способствующим вытеснению мигрантов в «серую зону», был правовой плюрализм, который усложнял формализованные алгоритмы легализации и интеграции. В итоге, приезжая в Россию,

трудоустроенные мигранты сталкивались со сложной системой формализованных и неформальных взаимодействий предпринимателей, чиновников, силовиков, регулирующих миграционные процессы на локальном уровне [Гладарев, Цинман 2010; Пешкова 2018], практически не умея в ней ориентироваться.

Всё вышесказанное относилось и к мигрантам из визовых стран, активно включившимся в эксперименты с рыночной экономикой на постсоветском пространстве [Ларин 2009; Григоричев 2020]. Китайские, вьетнамские товары и торговцы на повсеместно распространившихся по сибирским и дальневосточным городам вещевых рынках стали такой же привычной частью российской повседневности, как и корейские рабочие на стройках [Аносов 2009; Григоричев et al. 2019].

Проблемы, связанные с правовой незащищённостью, высоким уровнем неопределённости, дискриминацией, мигранты решали за счёт развитых горизонтальных сетей [Бредникова, Паченков 2002]. Они помогали приезжим накапливать социальный и финансовый капитал, информацию о том, как устроены российская экономика и общество, как выстраивать взаимодействие с государством. Горизонтальные сети оказывают серьёзное влияние на содержание и направление миграционных потоков, определяя не только характер занятости конкретного мигранта, но и условия, в которых он трудится, размер зарплаты, риски [Boyd, Nowak 2012; Salami et al. 2022].

Одним из ключевых элементов горизонтальных сетей, складывающихся вокруг трансграничных миграционных потоков, становятся неформальные посредники [Гребенщикова 2007]. Неформального посредника можно определить как человека, интегрированного в неформальную экономику принимающего региона, обладающего значительным социальным капиталом, специализирующегося на поиске иностранной рабочей силы и обеспечении его взаимодействия с работодателем и бюрократией принимающего города. Такие люди активно выстраивают, поддерживают, обслуживают и эксплуатируют горизонтальные сети, помогая приезжим освоиться в новом городе, решить проблемы с работой, жильём и документами [Олимова, Боск 2003; Гребенщикова 2007; Дмитриев, Пядухов 2010; Неделько, Пядухов, Живодрова 2015; Urinboev 2021]. Услуги неформальных посредников дают возможность мигрантам сэкономить на легализации [Buckley et al. 2016], упростив процедуру «входа» в тот или иной сегмент экономики [Broek, Harvey, Groutsis 2016].

Феномен неформального посредничества многократно описывался [Enright 2013; Spaan, Naerssen 2017]. В том числе на российском материале анализировались функции неформального посредничества на рынке труда сибирского города [Гребенщикова 2007], взаимодействия неформальных посредников с формализованными организациями [Гребенщикова 2007]. Проблема посредничества затрагивалась и в исследованиях, посвящённых отдельным мигрантозависимым отраслям в Москве [Олимова, Боск 2003; Urinboev 2021].

Исследователи посредничества рассматривают преимущественно именно западные российские регионы. В этих работах редко анализируются причины, по которым феномен неформального посредничества остаётся повсеместно распространённым в России и в Сибири в частности, несмотря на растущее внимание государства к регулированию миграционных потоков. Ставя подобный вопрос, нельзя обойти вниманием проблему взаимодействия посредников, мигрантов и местных «городских политических режимов», контролируемых ориентированный на мигрантов рынок труда. Понятие «городской режим» [Ледяев 2008] означает неформальный конгломерат бюрократии, силовиков и бизнеса, концентрирующий в своих руках значительную власть над городом, местной экономикой и обществом. Понятие «городской политической режим» было выбрано для описания акторов, играющих активную роль в организации локальных строительных рынков. Привлекательность термина в том, что он объединяет как формализованные, так и неформальные практики взаимодействия между региональным бизнесом, муниципальными властями и силовыми структурами.

Наша цель заключалась в том, чтобы проверить это предположение, описав практики взаимодействия мигрантов, неформальных посредников, предоставляющих рабочую силу из Северной Кореи и стран Центральной Азии на строительные объекты Красноярска и Иркутска, и влиятельных групп принимающего региона. Выбор строительной индустрии обусловлен прежде всего тем, что именно её называют одной из наиболее ориентированных на мигрантский труд областей [Urinboev 2021]. Такая зависимость вызвана низкими зарплатами в сфере, высокими рисками и тяжёлыми условиями труда. Именно стройка является одной из наиболее частых отправных точек в карьерах трансграничных мигрантов. При этом данная область является критически значимой для любого города, и от квалификации работающих здесь людей зависит благополучие множества горожан.

Выбор посредников, работающих с выходцами из Центральной Азии и Северной Кореи, обусловлен существенной разницей в характере миграционных потоков, исходящих из данных регионов. Эта разница прежде всего объясняется ролью, которую в организации и составе миграционных потоков играет государство-донор. В случае с центральноазиатскими республиками миграция имеет более спонтанный характер и в меньшей степени контролируется регионом исхода; в случае с Северной Кореей государство-донор полностью контролирует её [Ланьков 2020]. При этом как выходцы из Центральной Азии, так и северокорейские рабочие активно задействованы в строительной индустрии в Сибири, взаимодействуя в общем-то с одними и теми же регулирующими её акторами. И в том и в другом случае деятельность мигрантов в принимающей стране во многом протекает в «серой зоне» и в значительной степени зависит от активности неформальных посредников.

Как проводилось исследование

Мы опирались на 13 полуформализованных глубинных интервью продолжительностью до полутора часов и наблюдение. Респондентами стали предприниматели — мигранты и представители принимающего сообщества, взаимодействующие с посредниками или сами осуществляющие посредническую деятельность. В беседах с представителями строительного бизнеса мы спрашивали их о том, как они находят иностранную рабочую силу, как складываются отношения с посредниками и какую роль эти последние играют в формировании миграционных потоков. Посредников мы спрашивали о том, как складывается их карьерный путь, каким образом выстраивается сотрудничество с трудовыми мигрантами, российским государством и бизнесом.

Респондентов авторы искали методом «снежного кома» в течение 2022 г., используя ресурсы горизонтальных сетей, в которые были включены. Оба автора данной статьи имеют неформальные контакты в строительной сфере, что позволило найти первых респондентов, а затем расширить их круг. Так, один из авторов проводил включённое наблюдение на иркутских стройках в рамках других исследовательских проектов, работая разнорабочим и монтажником-высотником, что позволило ему получить интервью у посредников, с которыми он взаимодействовал сам.

Количество интервью объясняется спецификой поля. Учитывая высокий уровень неформальности в описываемой социальной группе, респонденты испытывали вполне понятные опасения, связанные с раскрытием особенностей их сферы деятельности. Это повлияло на их готовность разговаривать с исследователями. Закрытость для посторонних наблюдателей, высокий уровень неформальности и рисков в строительной индустрии приводили к тому, что доверие, основанное на личных неформальных контактах и рекомендациях, являлось значимым (если не необходимым) условием согласия посредников и представителей строительного бизнеса на интервью. В силу вышеперечисленных факторов иные способы сбора материала представлялись непродуктивными. Выборка не является репрезентативной; сделанные нами выводы не претендуют на какие-либо обобщения, выходящие за пределы городов, в которых проводились интервью.

Респондентами стали неформальные посредники из Центральной Азии, занятые в строительном бизнесе предприниматели, имеющие опыт работы с мигрантами как из ЦА, так и из Северной Кореи. Респондентов, работавших с выходцами из КНДР, меньшинство, поскольку северокорейских трудовых мигрантов в Сибири, в принципе, существенно меньше, нежели выходцев из Центральной Азии. К тому же, выходцы из Северной Кореи реже говорят по-русски, подвергаются постоянному надзору, даже находясь в России, что тоже снижает шансы на диалог с ними.

Анализируя нарративы респондентов, мы выделяли из них следующие тематические категории:

- взаимодействие посредников и «городских политических режимов»;
- взаимодействие посредников и мигрантов; карьерные траектории и характеристики самих посредников;
- последствия посреднической деятельности для процесса интеграции трансграничных мигрантов в сибирский город.

Для обеспечения безопасности респондентов мы намеренно исключили из статьи и цитат респондентов топонимы, названия юридических лиц, имена. Респонденты неоднократно подчёркивали, что не хотели бы публикации никакой указывающей на них информации.

Посредники и горизонтальные сети мигрантов из Центральной Азии

По словам респондентов, неформальный рынок посреднических услуг в строительной индустрии в Иркутске и Красноярске сегодня обладает сформировавшейся внутренней структурой, где за несколькими давно действующими на рынке ключевыми акторами закреплены определённые сегменты. Разные посредники или группы посредников либо специализируются на каком-то конкретном виде строительных услуг (высотные работы, отделка, мелкий текущий ремонт зданий, возведение вентилируемых фасадов, покраска, кровельные работы и т. д.), либо монополизируют доступ к той или иной крупной организации-заказчику. Так, один специализируется на поставке бригад на субподряды по строительству железнодорожных путей, другой привозит рабочих на деревообработку, третий сотрудничает с муниципальными учреждениями, четвёртый — с крупными добывающими компаниями и привозит трудовых мигрантов на вахту, где они обслуживают нефте- и газодобывающие предприятия.

Целостность структуры рынка посреднических услуг обеспечивается благодаря сложившимся в течение многолетнего взаимодействия неформальным отношениям между посредниками, строительными подрядчиками, чиновниками и мигрантами. Построенный на репутации социальный капитал позволяет посредникам снижать риски и неопределённость, что, собственно, и является основным товаром, за который они берут деньги. Механизм репутаций позволяет участникам рынка обеспечивать себе относительную безопасность даже в случае действий в «серой зоне», где договорённости между ними не обеспечиваются ничем, кроме слов. Некоторые посредники заводят юридические лица для сотрудничества с организациями, при этом взаимодействие с непосредственными исполнителями работ полностью остаётся в «серой зоне». Отношения с рабочими строятся исключительно на устных договорённостях, работа оплачивается наличными.

Механизм репутаций, таким образом, работает на пользу всем участникам рынка: посредники и мигранты благодаря ему могут рассчитывать на то, что подрядчик выполнит свои обязательства и заплатит за работу; подрядчик же уверен, что рабочие выполнят оговорённый объём и при необходимости устранят недостатки. В случае нарушения договорённостей информация быстро распространяется по

«сарафанному радио», что может привести к затруднениям у недобросовестного подрядчика при поиске рабочей силы, а у недобросовестного посредника или работника — при поиске объекта.

В небольшом сибирском городе одновременно может работать около десятка крупных неформальных бригадиров-посредников, специализирующихся на ввозе в Россию трудовых мигрантов из Центральной Азии. Каждый из них привозит в принимающий город группы рабочих численностью 100–150 человек, которые затем распределяются по объектам в разных населённых пунктах региона. Часть мигрантов, сотрудничающих с одним и тем же посредником, постоянно приезжают на одни и те же работы; другие распределяются по случайным подрядам.

Нередко посредниками оказываются мужчины среднего возраста, обладающие обширными неформальными контактами в службе занятости, полиции, региональном миграционном центре, больницах, городской администрации. Многие из них сами имеют богатый миграционный опыт. Для успешного посредника очень важно иметь аналогичные связи в стране исхода, что позволяет им нанимать достаточное количество людей, закрывающее потребности постоянных клиентов в России.

Я знаю одного посредника, он просто живёт в летний период, когда сюда приезжает, с женщиной из миграционной службы. Машину ей купил, гараж построил (респондент 4)².

Из-за необходимости поддерживать горизонтальные связи и там, и тут многие посредники живут на два дома. Некоторые имеют двойное гражданство. Часто они сами несколько лет проработали на стройке. Посредники встраиваются в трансграничные миграционные потоки практически на всех ключевых этапах. Поиск рабочих производится в стране исхода. Иногда жители сельских территорий сами выходят на посредника и просят его помочь найти работу в России. Бригады нередко формируются из родственников, друзей или земляков:

Вот он к себе приехал, все это видят. У них сообщество намного теснее. Они в основном деревенские. Тут же соседи идут, они многодетные. Дети подрастают. Если отец не в состоянии ездить, то к собственному брату, который ездит, засовывает или к соседу (респондент 9).

Важнейшими профессиональными качествами посредника, по словам респондентов, является способность выстраивать неформальную коммуникацию, вызывать у людей доверие, убедительность в частных беседах. Посредник не только должен отлично владеть русским языком, но и знать специфику построения диалога с разными социальными группами — от чернорабочих-мигрантов до мелких и крупных чиновников. Всё это необходимо для выстраивания взаимодействия с «городскими режимами», расположение которых является для посредника залогом успеха.

Знакомства в службе занятости приносят посреднику (а значит, и его клиентам-мигрантам) информацию о вакантных местах на городском рынке труда. Контакты с полицейскими и чиновниками снижают для подопечных мигрантов риск проверок или делают их менее строгими.

Знакомства в миграционном центре упрощают процедуру легализации, давая возможность привезённым посредником мигрантам быстрее оформить патенты. Знакомства в местной больнице позволяют клиентам посредника быстрее проходить медкомиссии и, невзирая на незнание языка, получать необходимые подписи. Один из авторов наблюдал ситуацию, когда группу мигрантов посредник привёз к городской поликлинике на автобусе. Забрав у мигрантов документы, он ушёл в поликлинику, вероятно, договариваться о прохождении медкомиссии.

² Более подробные сведения о респондентах см. в приложении.

Для государственных служащих знакомство с посредником может означать возможность получить неформальную ренту, поэтому нередко чиновники сами могут инициировать контакт с ним:

Их ловят (Мигрантов. — Примеч. авт.) за несоблюдение миграционных норм, и они уже на месте договариваются, и в дальнейшем начинается сотрудничество. РОВД прижимает первый раз и как бы намекает на завязывание контактов (респондент 5).

Будущий посредник может накапливать социальный капитал годами, будучи обычным трудовым мигрантом в России. Выполняя работы на приусадебном участке какого-либо городского чиновника, мигранты заводят с ним знакомство и сохраняют этот контакт на долгие годы, что помогает им начинать и вести посреднический бизнес, обеспечивая выход на муниципальные контракты. Иногда карьера посредника растёт вместе с карьерой его постоянного клиента, который от мелкого бизнесмена может дорасти за несколько лет до крупных должностей в местной администрации. Посредник, приехавший в начале 2000-х на заработки в Россию, попадает на стройку к начинающему предпринимателю. Если последний удовлетворён качеством работ, он снова и снова приглашает одного и того же человека, который впоследствии может пристроить на тот же объект своих знакомых. Он обзаводится контактами в городской администрации и в силовых структурах, может поделиться ими с давним партнёром во взаимной выгоде.

Товаром посредника является обещание безболезненного и сравнительно быстрого процесса структурной интеграции привезённых им мигрантов в экономику города. За свои услуги посредник взимает 10–60% от ежемесячного дохода мигранта. Он также может из своих средств оплатить аренду жилья и оформление документов, занять деньги на дорогу. Некоторые посредники практикуют нечто вроде «барщины», в счёт долга заставляя мигрантов работать на других объектах в выходные дни:

Посредник покупает землю под строительство. Оформляет её на себя или кого-то другого. Предоставляет инструмент, материалы. Гастарбайтеры должны отработать. За год-два постепенно строит, потом просто-напросто реализует. Расценки самые минимальные. Исключил 10 тысяч, чтобы завезти, а произвёл работ на 40 (респондент 4).

После того как мигрант попадает в Россию, посредник помогает ему с получением временной регистрации, оформлением медицинских справок и прохождением медкомиссий, получением патента.

Представители власти заинтересованы во взаимодействии с посредниками в силу того, что это даёт им возможность на рентабельных условиях получить людей для выполнения строительных или ремонтных работ. Услуги мигрантов используются как в частных домохозяйствах самих представителей власти, так и на муниципальных объектах вроде детских садов и школ. Посреднику могут предложить взять небольшой подряд от муниципалитета или бесплатно поработать на приусадебном участке представителя «городского режима». В обмен он получит покровительство со стороны курирующих миграционные процессы чиновников.

В некоторых случаях знакомства открывают возможности для посредника давать взятки нужным людям в организациях, контролирующих миграцию, что также существенно упрощает те или иные бюрократические процедуры. Иногда миграционные чиновники сами заводят бизнес по оказанию посреднических юридических услуг, открывая офисы неподалёку от государственных миграционных центров. Эти офисы становятся местом контакта между неформальным посредником и государственной организацией, позволяющей конкретным бюрократам взимать с мигрантов «ренту», пользуясь своим положением. Участвующие в деятельности таких предприятий чиновники получают доход от созданной ими же фирмы, зарегистрированной, впрочем, на других людей. Формально фирма оказы-

вает консультационные услуги; фактически взаимодействующие с ней посредники платят за расположение государственного чиновника.

Сидит там товарищ в полковничьей должности. Ну-ка, где там у меня сват-брат? Организовали. Криминала нет, зашла организация для юридической помощи иностранным гражданам (респондент 5).

Помимо городской администрации, посредники завязывают неформальные контакты с местными силовыми структурами, которые также за определённую ренту могут предоставлять им те или иные преференции. Часто одной из таких платных опций становится игнорирование отсутствия патентов у привезённых посредником рабочих. Респонденты отмечают, что «ренту» с труда мигрантов взимают также негосударственные силовые структуры, предоставляющие в распоряжение посредников свой ресурс для оказания давления на заказчиков и рабочих. Посредники могут использовать знакомства с негосударственными силовыми операторами для запугивания мигрантов и взыскания дополнительной «ренты», подчинения тех, кто нарушает первоначальные договорённости.

В некоторых случаях дополнительным инструментом давления на мигрантов становятся угрозы их семьям, оставшимся в стране исхода. В этом помогает интегрированность посредника в горизонтальные сети в стране-доноре, что позволяет ему без проблем получать информацию о месте проживания близких мигрантов, которые с ним сотрудничают:

Своих они бьют просто и угрожают их семьям там... Просто вымогательство денег. Это обычный бизнес. Если действительно какое-то кидалово идёт, то они влазят в эти разборки (респондент 4).

О силовом давлении на работающих в России мигрантов в интервью упоминалось нередко. Судя по всему, чаще в поле зрения неформальных силовых операторов попадают «мигрантские» бизнесы, достигшие определённого оборота. Один респондент упоминал, что в группы, занимающиеся сбором «ренты» с мигрантских бизнесов, могут входить представители государственных силовых структур как России, так и страны исхода. Действующие в России представители силовых структур страны исхода взимают ренту с предпринимателей — земляков — и обеспечивают их лояльность, угрожая их семьям, оставшимся дома. Афилированность с местным «городским режимом» делает посредника практически неуязвимым для пострадавших мигрантов.

В некоторых случаях силовой ресурс используется в спорах с заказчиками. Один из респондентов описывал ситуацию, когда заказчик предъявил претензии бригаде таджикских рабочих — его не устроило качество работ. Он отказывался платить, и старший рабочий обратился к посреднику, который привлёк влиятельного земляка:

Приехал Б. с бандитами. Давай жучить заказчика, начали угрожать, глушилки для телефона привезли. Ну что он против них сделает? (респондент 6)

Силовая поддержка может оказаться бесценной, учитывая то, что деятельность многих посредников часто находится вне поля зрения государства. Гипотетически это невнимание может быть искусственным, так как на уровне конкретных исполнителей о посредниках знают. Невнимание может быть выгодно всем участникам неформальной экономики, построенной на эксплуатации рабочих-мигрантов. Посредникам оно оставляет возможность работать в «серой зоне», игнорируя или обращая в свою пользу формализованные алгоритмы; бюрократам и силовым структурам на местах — получать «ренту» с их деятельности. Некоторые респонденты отмечали, что в последнее время ситуация, судя по

всему, стала меняться, и посредникам пришлось формализовывать свой статус и регистрироваться как индивидуальный предприниматель (ИП). Мигранты трудоустраиваются у такого ИП, при этом осуществляют работы на разных субподрядах.

В интервью респонденты делили посредников на две категории в зависимости от качества оказываемых ими услуг. В первую категорию вошли те, кто пытался честно отработать полученные от мигрантов деньги, устраивая их на работу и решая проблемы с законом. Во вторую — те, кто брал деньги, не оказывая взамен никаких услуг. Неопытные мигранты, приезжающие в Россию самостоятельно, могут попасть в поле зрения недобросовестных соотечественников:

Вот они возле УФМС. Как этот передаточный механизм работает? Он подходит туда, не понимает, куда ему ткнуться, и начинает с одним, с другим разговаривать — как зайти и как попасть. По-русски зайти и спросить не может (респондент 5).

К дезориентированному мигранту подходит посредник, начинает говорить с ним на его родном языке, предлагает помощь в оформлении патента, временной регистрации, поиске жилья, запрашивает деньги за услугу, которую можно получить бесплатно. Доверяя земляку, мигрант отдаёт ему деньги. Отчасти этому способствует правовая культура страны исхода, которую посредник знает и эксплуатирует:

У них же в Таджикистане, как я понимаю, с их слов, большая коррупционная составляющая. Соответственно они приезжают и переносят это сюда. Думают, что здесь можно сделать аналогично. И куча посредников из их же среды. Где-то он может помочь, есть связь в УФМС. Может взять 10 тысяч, пять забрать себе и пять там <...> Есть просто кидалово обычное — им печати левые ставят. Типа разрешение на временное проживание. Он сделал себе, жене, ещё знакомым. Внятером пошли, по 30 (Тысяч. — Примеч. авт.) заплатили (респондент 5).

Незнание русского языка, сложное местное законодательство, а также отсутствие знакомств в России формируют спрос на посреднические услуги среди мигрантов. Без посредника многие не имеют возможности отправиться на заработки в принципе, у них нет ресурсов, знаний и времени, чтобы их получить. Гипотетически особо популярными услуги посредников оказываются среди жителей сельских территорий стран СНГ, так как они с меньшей вероятностью будут знать русский язык и ориентироваться в большом городе. Посредник даёт возможность таким людям съездить на заработки в Россию, взимая за это «ренту», а также за повышение вероятности, что мигрант получит в РФ то, что искал.

Способствуя одним — структурным — аспектам интеграции, посредники препятствуют другим. Так, посредничество мешает культурной интеграции, устраняя необходимость взаимодействовать с местным населением, изучать местный язык и культуру. В то же время мигрант, ориентированный на то, чтобы оставаться в России, использует услуги посредника для того, чтобы облегчить себе стартовые условия для интеграции в местную экономику. В некоторых случаях теневой рынок труда является лишь стартом карьеры, способом накопить на легализацию, за которой может последовать и культурная интеграция.

Способствует ли посредник структурной интеграции мигрантов или нет, во многом зависит от личных намерений и применения социального капитала. Нельзя исключить, что недобросовестные посредники будут использовать его для того, чтобы буквально обращать земляков в рабство, так как хорошие связи с представителями местного «городского режима» делают его практически неуязвимым для тех, кого он эксплуатирует. Другие же используют социальный капитал, обеспечивая мигрантов необходимым и выполняя договорённости, что делает их пребывание в России более сносным.

При этом гипотетически вне зависимости от всех вышеперечисленных факторов деятельность неформальных посредников способствует воспроизводству трансграничных миграционных потоков, изначально ориентированных на теневой рынок труда и на *3d*-вакансии. Эти потоки состоят из людей, не знающих русский язык и не имеющих опыта проживания в больших городах. Собственно, работа посредника может рассматриваться в некотором смысле как вершина карьерной траектории трудового мигранта, ориентированного на тяжёлую физическую работу.

В случае, если посредник является добросовестным по отношению к рабочим, это оказывается выгодным всем игрокам на локальном строительном рынке. Работодатели-застройщики получают дефицитную дешёвую рабочую силу, регион — новые здания, «городские политические режимы» — «ренту», мигрант — возможность заработать, не тратя чрезмерно много времени и сил на формальные процедуры. Представляется, что именно тот факт, что фигура неформального посредника устраивает всех участников строительного рынка (кроме в некоторых случаях самих мигрантов), способствует необыкновенной живучести этого бизнеса. Также можно предположить, что ещё одним фактором, способствующим популярности посреднических услуг, является чрезмерная усложнённость миграционного законодательства принимающей страны. Это очень затрудняет понимание прав и обязанностей даже приезжим с хорошим образованием и знанием русского языка, не говоря уже о группе мигрантов, в которой в наибольшей степени заинтересована российская экономика — *3d*-рабочих.

Неформальность как инструмент государственной миграционной политики: посредники из Северной Кореи на строительном рынке Сибири

Трудовую миграцию из Северной Кореи в СССР и Россию можно разделить на три этапа. Первый относят к середине 1940-х — началу 1950-х гг., когда появились первые упоминания о поездках корейских рабочих на Сахалин [Ващук 2012]. Советский Дальний Восток нуждался в рабочих руках, рабочие из Кореи — в стабильном заработке, пусть и ценой весьма тяжёлых условий. Для рабочего из Северной Кореи советские зарплаты представлялись весьма значительными [Ланьков 2020]. Вторым этапом начался в 1967 г. и продолжался до распада СССР. По мнению Л. Забровской [Забровская 2008], на этом этапе миграция преимущественно носила политический характер, не являясь экономически целесообразной.

Сегодня трудовая миграция из Северной Кореи в Россию обрела упорядоченный характер, причём на первое место вышли именно экономические, а не политические интересы стран [Забровская 2008]. Как полагают респонденты, условной отправной точкой привлечения северных корейцев на стройки в сибирские города можно считать 2006–2007 гг. Потребность в трудовых ресурсах и дешевизна рабочих рук из Северной Кореи привели к массовому привлечению выходцев из КНДР на сибирские стройки.

В силу специфики политического строя Северной Кореи рабочие-мигранты, приезжающие в Россию из этой страны, находятся в иных стартовых условиях в отличие от рабочих из Центральной Азии. Прежде всего, отличие заключается в том, что миграцию из Северной Кореи контролируют аффилированные с государством организации, которые, по словам респондентов, занимаются продажей за границу полурабского труда своих соотечественников ради пополнения государственного бюджета дефицитной валютой. Мигранты из КНДР, прибыв в Россию, оказываются в несколько худшем положении, нежели мигранты из Центральной Азии. Несмотря на это, желающих отправиться на работу в Россию было немало вплоть до событий февраля 2022 г.

Посредники, аффилированные с государством, буквально формируют миграционный поток из Кореи в Россию. Несмотря на связь с государством, они тем не менее осуществляют свою деятельность в РФ в «серой зоне». Шансы попасть в Россию зависят от ряда критериев, ключевым из которых оказывалась лояльность государству:

Очень тяжело сюда прорваться. У них самбур — это что-то вроде неофициального паспорта. Рейтинг лояльности государству. Если у тебя плохой самбур, тебя никто не выпустит, поэтому они едут с хорошим самбуrom (респондент 7).

Поехать на заработки могут мужчины в возрасте от 28 лет. Они должны непременно иметь семью и отслужить в армии. Соответствия этим критериям недостаточно: вокруг организаций-посредников существует развитая система полулегальных поборов, которые, в конечном счёте, определяют, кто из кандидатов окажется достойным. Государственная фирма имеет также представительства во многих крупных российских городах, где ищет работу для своих земляков. Респонденты отмечали, что в Сибири сегодня существует около десятка таких фирм, они выступают в большинстве случаев как субподрядчики, сотрудничая с подрядчиками, имеющими дело как с частными, так и с государственными заказчиками. Официально организации оформлены на гражданина России. Ими могут владеть так называемые обрусевшие корейцы, приехавшие в нашу страну ещё в советское время. Тем не менее значительная часть доходов при этом оседает в бюджете КНДР.

Востребованным инструментом легализации корейских рабочих становятся сибирские вузы. Набрав желающих отправиться на заработки в Россию, фирма-посредник договаривается с российским учебным заведением, готовым принять будущих рабочих и при этом не предъявлять им практически никаких требований. По словам респондентов, некоторые подобные образовательные учреждения изначально создаются под поток северокорейских рабочих. Находясь в России в статусе учащихся, мигранты из Северной Кореи устраиваются работать в фирму-посредник. По словам респондентов, к созданию таких схем посредники пришли относительно недавно, лет 10 назад, из-за постоянного роста налогов на иностранную рабочую силу:

У них есть институт, и они все сюда едут как будто бы студенты, потому что есть налог на рабочую силу в России, поэтому они придумали вот такую схему. Почему они и работают по четыре-пять лет на вахте, а на фирму — как на подработке <...> Скорее всего, фирма какие-то налоги государству выплачивает, поэтому оно не трогает эту систему — что институт, что саму фирму (респондент 7).

Подобные организации, обеспечивающие постоянный приток северокорейских студентов и подработку для них, существуют во многих крупных городах Сибири. Недостатка в объектах у организации нет: её представители интегрированы в горизонтальные сети, выстроенные вокруг строительной индустрии, оперативно собирают информацию об имеющейся работе и распространяют рекламу собственных услуг.

Выгода от сотрудничества с северокорейскими посредническими организациями для российской стороны заключается в том, что взамен осуществления схемы с завозом рабочих в Россию под видом студентов корейские организации обязуются предоставлять людей на заведомо невыгодных для них условиях на муниципальные или государственные объекты. При этом такие работы не пользуются у самих мигрантов популярностью, и организации отправляют на подобные объекты тех, кому надо отработать «налог» корейскому государству за то, что оно отпустило их на заработки:

Кореец если сам не находит работу, то фирма навяжет ему «заказ государственный», но там придётся как пчела работать. На «госзаказе» денег обычно нету, сроки сильно сжаты, местами нереально (Что-либо заработать. — Примеч. авт.). Один раз строили <...> с нуля <...> здание, и нам поставили срок — год. Нас наняли как субподрядчиков. Им надо минимум 70 тысяч. Где ты 70 тысяч в месяц возьмёшь с «госзаказа»? Корейцы эти субподряды не очень любят брать, их по факту чуть ли не заставляют. В основном берут те, кому надо отработать налог, и его туда чуть ли не в рабство засылают (респондент 7).

В течение полугода после того, как мигрант попадает в Россию, он должен отработать на «государственном заказе» за очень скромное вознаграждение или вовсе бесплатно. Речь идёт об объектах, которые фирма-посредник обязуется возводить по соглашению с местными «городскими режимами» в обмен на лояльность. Респонденты упоминали о случае, когда таким образом возводилось здание, в котором потом расположился офис одного из органов государственной власти. Мигранты неохотно обращаются за помощью в трудоустройстве к фирме:

Если они (Рабочие. — Примеч. авт.) «налог» не платят, но им нужно его заплатить, чтобы здесь (В России. — Примеч. авт.) остаться, то рабочий обращается в фирму, и по факту становятся рабом (респондент 8).

На «госзаказы», которые также представляют собой нечто вроде «барщины», попадали провинившиеся мигранты (например, некачественно выполнявшие работу). Если фирма считает труд какого-то конкретного мигранта нерентабельным, его отправляют на государственные объекты, где он трудится, фактически бесплатно. Недостатка в таких рабочих никогда нет, что в равной степени может говорить как о низкой квалификации, так и о полной зависимости мигрантов от фирмы-посредника. В некоторых случаях организация может выходить на субподряды на государственные объекты, однако делает это лишь, когда рабочие простаивают. Так или иначе фирма всегда имеет информацию о проводимых строительных тендерах, после которых она может предложить свои услуги выигравшему его подрядчику. В случае если у бригады нет частных заказов, она также оказывается вынуждена идти на «государственный заказ», так как необходимость платить ежемесячный «налог» за право оставаться в России никуда не исчезает.

Это открывает бюрократии принимающей страны безграничные возможности для получения неформальной «ренты», что определяет заинтересованность российских государственных заказчиков и подрядчиков в постоянном сотрудничестве с посреднической фирмой из КНДР. Помимо дешевизны, местным «городским режимам» выгодна и скорость северокорейских рабочих, чей рабочий день длиннее, и они вынуждены работать годами без выходных. Полностью завися от фирмы, рабочий не может пойти с ней на конфликт, а это означает в том числе и то, что его легко можно заставить переделывать работу в случае, если заказчик оказался недоволен. Давление фирмы, требующей еженедельной уплаты части от ежемесячного «налога», желание быстрее расправиться с «государственным заказом» вынуждает рабочих заканчивать подряды как можно быстрее.

Завершив работы на «государственном заказе», мигрант получает несколько больше свободы в выборе объектов. После выполнения обязательств перед местной властью фирме не принципиально, где работает привезённый ею мигрант; важно, чтобы он регулярно платил. На этом этапе рабочий начинает взаимодействовать с «капитаном» — посредником, подыскивающим ему частные заказы.

«Капитан» — это старший рабочий, бригадир, знающий русский язык, не только обладающий миграционным опытом и знаниями российских реалий, но и имеющий строительное, а иногда и инженерное образование. Его зарплата и уровень компетенций выше, чем у рядовых рабочих. Это необходимо для контроля над качеством выполнения разнообразных строительных работ, а также для обучения мигрантов, многие из которых прибывают в Россию, не обладая необходимой квалификацией. Северокорейский бригадир-посредник, как и мигранты, едет в Россию на заработки студентом и по истечении трудового договора уезжает обратно в КНДР. Он не имеет двойного гражданства в отличие от посредников из Центральной Азии и не может остаться в России по истечении срока «обучения». Как и обычные трудовые мигранты, «капитаны» работают в России вахтами, по три-пять лет. По истечении договора они уезжают без возможности вернуться:

Я помню одного «капитана», с которым мы работали. Он закончил свой контракт и уехал. И он новому «капитану», который сюда приехал, отдаёт всё — наработки имён, людей, контакты... Все отдаёт. Машину ему тоже отдаёт (респондент 9).

Для «капитана» карьера в теневом сегменте экономики, открытая для посредников из Центральной Азии, невозможна, так как он не может оставаться в России сколько пожелает и, возвращаясь в Корею, должен передать своему преемнику все наработанные контакты. У «капитана» нет возможности обзавестись контактами с местными «городскими режимами». Во-первых, у него нет достаточно времени для постепенного наработывания социального капитала, как есть у посредников из Центральной Азии. Во-вторых, взаимодействие с государством берёт на себя аффилированная с корейским правительством фирма. Работа «капитана» заключается в поиске мелких объектов у частных лиц на тот случай, если российские «локальные политические режимы» не будут предоставлять больших заказов — например, крупных муниципальных контрактов, которые и есть предположительно главная причина заезда корейских мигрантов в Россию.

Если корейская фирма является посредником между корейским государством и российскими чиновниками, а также крупными заказчиками, то «капитаны» играют роль посредников между фирмой, мигрантами и рядовыми представителями принимающего сообщества. «Капитан» регулярно мониторит рынок частного строительства, старается заводить и поддерживать множество неформальных контактов с потенциальными работодателями. Он обговаривает с заказчиком условия, сроки, качество работ, несёт ответственность за действия бригады перед фирмой и заказчиком, распределяет заработную плату, отвозит налоги, собранные с зарплаты рабочих, в офис фирмы. Заказчики выходят на бригадира и предлагают объекты либо через «сарафанное радио», либо по объявлениям:

Видел, висят объявления — «корейцы»? Это не номер рабочего, это номер капитана (респондент 5).

Обычно в ведении «капитана» четыре-пять объектов. Судя по всему, на частные заказы он может самостоятельно выбирать исполнителей из числа привезённых фирмой рабочих, за исключением тех, кто работает на «государственном заказе». На объекте «капитан» контролирует качество работ, за которое отвечает перед заказчиком. В то же время он гарантирует не говорящим по-русски рабочим выполнение заказчиком своих обязательств. Если ситуация того требует и бригада не успевает сдать объект в срок, «капитан» вполне может работать руками наравне с остальными. «Капитан» также зависим от фирмы, однако имеет некоторую свободу во взимании с рабочих платы за свои услуги. Определённый процент от частных заказов «капитан» оставляет себе. Возможность обмануть рабочих или работодателя практически исключена, поскольку фирма контролирует большинство финансовых потоков.

Средний ежемесячный доход северокорейского мигранта, работающего на частных строительных заказах от «капитана» в Сибири, варьируется в пределах 80–100 тыс. рублей. При этом работники отдают «налогами» фирме около 60%. В Северную Корею мигрант высылает более половины остатка родственникам, на остальные средства обеспечивает себя:

Во-первых, надо платить «налог» государству обязательно, а иначе его сюда не выпустят, плюс надо платить фирме, через которую они работают. Корейцу надо тысяч 80 для более-менее спокойного существования здесь. Они как пчёлы работают по 12–14 часов, работают шесть-семь дней в неделю (респондент 7).

«Дань», которую рабочий вынужден отчислять в бюджет Северной Кореи, «барщина» на государственных объектах, а также необходимость помогать семье, вынуждают рабочих экономить на всём. Неко-

торые не могут купить себе даже зимнюю одежду. Северокорейские мигранты для экономии средств часто живут на объектах, едят самую примитивную и дешёвую еду.

Респонденты упоминали о наличии ещё одного типа «капитанов», которые по функциям напоминают армейских политруков. Они отвечают за политическую лояльность «личного состава» бригад, дисциплину. Такие «капитаны» непременно сопровождают бригады северокорейских рабочих в России, следя за их контактами с местными, пресекая критические высказывания в адрес трудовой партии Кореи и правительства. В отличие от «капитана»-бригадира, «капитан-политрук» не принимает участия во взаимодействии с заказчиками, не работает руками и ограничивается лишь политической цензурой. По словам респондентов, бригада видит своего «капитана-политрука» раз в неделю, на собраниях по «политпросвету». В ходе этих собраний обсуждаются поведение и высказывания рабочих, оценивается их корректность с точки зрения основных догматов Трудовой партии Кореи. Судя по всему, мигранты постоянно принимают в расчёт присутствие «капитана-политрука»:

С ними очень тяжело разговаривать. Они фильтруют разговор. У них, видимо, вбито в голову, что есть КГБ, и оно за тобой следит (респондент 8).

Влияние посредников из Северной Кореи на миграционные потоки весьма значительно. Можно сказать, что посредники-фирмы создают такие потоки. Следуя договорённостям между государствами, посредники-«капитаны» отвечают за связи между мигрантами и принимающим сообществом на микроуровне. Статус организаций-посредников определить очень трудно, так как механизм их взаимодействия с российским государством весьма непрозрачен, и мы ничего не знаем о нём, кроме того, что существуют договорённости с корейскими фирмами-посредниками поставлять в принудительном порядке рабочих на те или иные государственные или муниципальные объекты. Учитывая высказывания респондентов о том, что рабочие на этих объектах находятся в полукрепостном положении, можно предположить, что деятельность северокорейских фирм-посредников и сотрудничающих с ними российских «городских политических режимов» находится за рамками правового поля, и это позволяет применять по отношению к практикам взаимодействия, по сути, двух государств термин «неформальные».

Заключение

Необходимо оговориться, что мы ни в коем случае не претендуем на обобщения, выходящие за рамки рассмотренных городов и локальных сообществ, к которым принадлежат респонденты. Небольшое количество интервью накладывает методологические ограничения, позволяя лишь строить гипотезы, которые могут задать направление дальнейших исследований причин включения трансграничных мигрантов в российскую теневую экономику.

Мы вполне допускаем, что в других российских городах действуют иные механизмы выстраивания отношений между влиятельными группами, посредниками и трансграничными мигрантами на строительном рынке. Более того, ситуация может отличаться даже в пределах Иркутска и Красноярска, в иных отраслях строительного бизнеса, предполагающих более тщательное выполнение формализованных алгоритмов. Так, один из респондентов, посредник, упоминал, что он пытался «заходить» на объекты городской энергетической инфраструктуры. В конце концов он отказался от этой идеи из-за более жёсткого контроля за соблюдением формальных правил организации работ в этом сегменте, что существенно затрудняло рабочий процесс и повышало связанные издержки. В то же время наши респонденты обладали большим опытом организации строительных работ на разном уровне — от мелкого текущего ремонта до возведения крупных муниципальных объектов, что предполагает не только многочисленные контакты с мигрантами, посредниками и «городскими режимами», но и знание обстановки в регионе в целом.

Интервью, которые нам удалось получить, позволяют предположить, что неформальные посредники влияют на миграционные потоки на каждом ключевом этапе — при принятии решения об эмиграции в стране исхода, при пересечении границы, легализации, поиске работы. И корейские, и центрально-азиатские посредники находят земляков, желающих отправиться на работу в Россию, в стране исхода. После чего они способствуют обходу формализованного алгоритма включения мигранта в экономику российского города, позволяя сгладить недостатки и частично устранить сложности этого алгоритма. В дальнейшем они заменяют собой несуществующие или неэффективные механизмы, способствующие интеграции мигрантов в России, осуществляя взаимодействие между ними и принимающим обществом.

Главным ресурсом бизнеса, который, собственно, позволяет посредникам получать прибыль, становится социальный капитал, особенно неформальные контакты с чиновниками, предпринимателями, государственными и частными силовыми операторами. Связи с местным «городским политическим режимом» позволяют продавать землякам преференции и льготы при легализации в России. Представляется, что всё это происходит ко взаимной выгоде посредников и части принимающего сообщества.

Занятость мигрантов в теневом сегменте приносит прибыль, которую посредники делят с российскими бюрократами и силовиками и в случае с северокаорейскими посредниками с государственным бюджетом страны-донора. Отчасти выгоду могут получить и обычные представители принимающего сообщества, имеющие возможность нанять бригаду северокаорейских рабочих за сравнительно небольшие деньги. Мигрантам в этой схеме достаётся малая часть дохода, что не сказывается на их желании сотрудничать с посредниками, которые для многих являются единственной альтернативой: без участия неформальных посредников затраты на легализацию и интеграцию в российскую экономику для многих мигрантов могут оказаться неподъёмными. Основными же бенефициарами привлечения мигрантов в теневой сегмент рынка труда становятся именно «городские режимы», получающие возможность продавать административные и силовые услуги, столь необходимые посредникам и их подопечным мигрантам.

Сравнивая деятельность посредников из Центральной Азии и из Северной Кореи в сибирской строительной индустрии, можно увидеть, несмотря на огромную разницу в стартовых условиях, одно немаловажное сходство. В обоих случаях акторы действуют за пределами правового поля, даже если — как это происходит в случае с корейскими трудовыми мигрантами — их прибытие и работа в России согласовываются и регулируются на государственном уровне. Тот факт, что северокаорейские рабочие участвуют в строительстве зданий для госучреждений, будучи на положении полурабов, говорит о том, что очень часто никто из ключевых участников индустрии не заинтересован в соблюдении формальных процедур трудоустройства иностранных рабочих, предусмотренных в принимающей стране.

Посредники и посреднические организации эксплуатируют интерес местных «городских режимов» во взимании «ренты» с теневого мигрантозависимого рынка труда и фактически создают миграционные потоки под потребности неформальных конгломератов российских силовиков, бюрократов и крупных застройщиков. Эти потоки состоят из людей, очень мало знающих о том, как устроена жизнь в российских городах, и ориентированных на занятость на *3d*-работах в «серой зоне» строительной индустрии.

Неформальные посредники облегчают структурные аспекты интеграции мигрантов [Heskmann 2003; Esser 2004;], их включение в городскую экономику в обход формализованных алгоритмов. При этом они совершенно не уделяют внимания и даже препятствуют (особенно в случае с посредниками из Северной Кореи) иным аспектам (в частности, культурной интеграции), делая их попросту ненужными. В то же время в культурной интеграции могут быть не заинтересованы сами мигранты, единственная цель которых — за несколько лет пребывания в России заработать деньги и вернуться домой. Культур-

ная интеграция, то есть изучение языка и взаимодействие с принимающим сообществом, для них может быть лишь обременительным дополнением к и без того высокой стоимости легализации в стране.

Неопределённость, порождаемая сложностью миграционного законодательства и правовым плюрализмом, обеспечивает, с одной стороны, постоянный спрос на обладающих обширным социальным капиталом посредников, а с другой стороны, делает пребывание в России мигрантов максимально выгодным для представителей «городских политических режимов». Востребованность услуг неформальных посредников, таким образом, может объясняться тем, что и мигранты, и принимающее сообщество оказываются не заинтересованы в соблюдении формализованных алгоритмов включения приезжих в местную экономику и общество. Гораздо дешевле и проще оказывается перевести взаимодействие в «серую зону», используя посредника как практику, позволяющую одним оставаться в тени, а другим не входить в неё уж слишком очевидно.

Приложение

Таблица П.1

Участники исследования

Респонденты	Данные о респондентах
Респондент 1	Мужчина, около 50 лет. Владелец предприятия по производству строительных материалов, сотрудничает с трудовыми мигрантами из Узбекистана, неформальными посредниками
Респондент 2	Мужчина, около 50 лет. Посредник, Узбекистан.
Респондент 3	Мужчина, около 35 лет. Водитель такси в зимнее время, летом осуществляет строительные работы в составе бригады рабочих. Таджикистан.
Респондент 4	Мужчина, около 60 лет. Представитель строительного бизнеса, в прошлом сам выступал в качестве посредника.
Респондент 5	Мужчина, около 50 лет. Прораб в крупной строительной фирме.
Респондент 6	Мужчина, около 50 лет. Частный предприниматель, в прошлом регулярно нанимал трудовых мигрантов из Центральной Азии.
Респондент 7	Мужчина, около 40 лет. Бригадир в строительной фирме, долгое время работал с мигрантами из КНДР.
Респондент 8	Мужчина, около 40 лет. Рабочий в строительной фирме, нанимающей мигрантов из КНДР.
Респондент 9	Мужчина, около 50 лет. Представитель строительного бизнеса.
Респондент 10	Мужчина, около 40 лет. Посредник на рынке мелкого и текущего ремонта зданий, регулярно работает с мигрантами из Центральной Азии.
Респондент 11	Мужчина, около 30 лет. Частный предприниматель, выходец из Таджикистана.
Респондент 12	Мужчина, около 35 лет. Бывший предприниматель, выходец из Таджикистана.
Респондент 13	Мужчина, около 40 лет. Бригадир в строительной бригаде.

Литература

- Аносов А. В. 2009. Миграция и использование китайской рабочей силы на Дальнем Востоке: проблемы и пути их разрешения. *Экономика и управление*. 48 (10): 15–22.
- Барсукова С. Ю. 2000. Неформальная экономика. Причины развития в зеркале мирового опыта. *Экономическая социология*. 1 (1): 13–24. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2000-1-1/26592737.html>
- Бредникова О., Паченков О. 2002. Этничность «Этнической экономики» и социальные сети мигрантов. *Экономическая социология*. 3 (2): 74–82. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-2/26594948.html>
- Ващук А. С. 2012. Трудовые мигранты из КНДР на российском Дальнем Востоке во второй половине XX — начале XXI века. *Гуманитарные исследования в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке. История и археология*. 1: 76–81.
- Ворона М., Карпова Г. 2013. Право на инклюзию: анализ проблем трудовой миграции на региональном уровне. *Журнал исследований социальной политики*. 11 (2): 171–178.
- Гладарев Б. С., Цинман Ж. М. 2010. Милиционеры и гастарбайтеры: уличные практики перераспределения ресурсов. *Социологический журнал*. 1: 37–62.
- Гребенщикова Т. 2007. Трудовые мигранты из Средней Азии в строительном секторе Иркутска: роль института посредничества. В сб.: Дятлов В. И. et al. (отв. ред.). *Мигранты и диаспоры на Востоке России: практики взаимодействия с обществом и государством*. М.; Иркутск: Наталис; 107–119.
- Григоричев К. В. 2020. «Неправильные китайцы» и захваченный город: оспаривание городского пространства как выработка практик взаимодействия с «другим». *Журнал исследований социальной политики*. 18 (4): 593–608.
- Григоричев К. В. et al. 2019. *Базар и город: люди, пространства, образы*. Иркутск: Оттиск.
- Деминцева Е. Б. 2020. Дети мигрантов в школах Томска и Иркутска: проблемы адаптации и меры включения в школьное пространство. *Журнал исследований социальной политики*. 18 (4): 673–688.
- Деминцева Е. Б., Мкртчян Н. В., Флоринская Ю. Ф. 2018. *Миграционная политика: диагностика, вызовы, предложения*. М.: Центр стратегических разработок, URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/218427665>
- Дмитриев А., Пядухов Г. 2010. Региональный социум: диаспоры и посредники в трудовой миграции. *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки*. 3 (15): 66–74.
- Забровская Л. В. 2008. КНДР — Россия — РК: обмен трудовыми ресурсами. *Demoskope Weekly*. 333–334. URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0333/analit04.php>
- Зокиров Р. С. 2009. Проблема защиты прав трудовых мигрантов. *Вестник ТГУПБП. Серия общественных наук*. 40 (4): 22–27.
- Ланьков А. Н. 2020. Северокорейские рабочие в России: критерии отбора и мотивации работников. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Международные отношения*. 13 (2): 206–224.

- Ларин А. Г. 2009. *Китайские мигранты на постсоветском пространстве. История и современность*. М.: Восточная книга.
- Ледяев В. 2008. Городские политические режимы. Теория и опыт эмпирического исследования. *Россия и современный мир*. 4: 129–143.
- Миграция населения Иркутской области по видам миграции. 2022. *Иркутскстат*. URL: <http://irkutskstat.gks.ru>
- Мукомель В. И. 2017. Мигранты на российском рынке труда: занятость, мобильность, интенсивность и оплата труда. *Статистика и экономика*. 14 (6): 69–79.
- Неделько С. И., Пядухов Г. А., Живодрова С. А. 2015. Миграционные квоты и посредники: технологии теневых практик. *Власть*. 21 (10): 92–95. URL: <https://www.jour.fnisc.ru/index.php/vlast/article/view/2876>
- Олимова С., Боск И. 2003. *Трудовая миграция из Таджикистана*. Душанбе: Представительство Международной организации по миграции. URL: http://www.iom.tj/pubs/Labour_Migration_Rus.pdf
- Пешкова В. М. 2018. Предпринимательская активность иностранных трудовых мигрантов в России. На примере киргизских мигрантов в Москве и Московской области. *Экономическая социология*. (19) 5: 11–40. doi: 10.17323/1726-3247-2018-5-11-40
- Попов А. Д. 2003. Иностранная рабочая сила в экономике России. *Международная научно-практическая конференция «Миграция населения и перспективы демографического развития России». 22 ноября 2002 г. Доклады и тезисы докладов*. М.: ГУ ИМЭИ: 145–148; см. также: URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0107/analit02.php>
- Рязанцев С. В. 2016. Вклад трудовой миграции в экономику России: методы оценки и результаты. *Гуманитарные науки. Вестник Финансового университета*. 2 (22): 16–28. doi: 10.12737/18147
- Рязанцев С. В. 2018. Трудовая миграция в Россию: мифы и контраргументы. *Вестник РУДН. Серия: Экономика*. 26 (4): 718–729. doi: 10.22363/2313-2329-2018-26-4-718-729
- Attas D. 2000. The Case of Guest Workers: Exploitation, Citizenship and Economic Rights. *Res Publica*. 6: 73–92.
- Boyd M., Nowak J. 2012. Social Networks and International Migration. In: Rath J., Martiniello M. (eds) *International Migration and Immigrant Incorporation: The Dynamics of Globalization and Ethnic Diversity in European Life*. Amsterdam: University of Amsterdam Press; IMISCOE; 77–103. URL: https://boydmon.artsci.utoronto.ca/wp-content/uploads/2020/11/2012_Boyd_Nowak-in-Rath_Martiniello_ed_Social_Networks.pdf
- Broek D. van den, Harvey W. S., Groutsis D. 2016. Commercial Migration Intermediaries and the Segmentation of Skilled Migrant Employment. *Work Employment & Society*. 30 (3): 523–534. URL: https://www.researchgate.net/publication/279008086_Commercial_Migration_Intermediaries_and_the_segmentation_of_skilled_migrant_employment

- Buckley M. et al. 2016. *Migrant Work and Employment in the Construction Sector*. Geneva: International Labour Office. URL: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---migrant/documents/publication/wcms_538487.pdf
- Enright B. 2013. (Re)Considering New Agents: A Review of Labour Market Intermediaries within Labour Geography. *Geography Compass*. 7 (4): 287–299.
- Esser H. 2004. Does the ‘New’ Immigration Require a ‘New’ Theory of Intergenerational Integration? *International Migration Review*. 38 (3. Fall): 1126–1159. URL: <https://www.jstor.org/stable/i27645416>
- Heckmann F. 2003. *The Integration of Immigrants in European Societies: National Differences and Trends of Convergence*. Stuttgart: Lucius & Lucius. URL: <https://books.google.ru/books?id=-ZFsDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>
- Pomfret R. 2003. *Central Asia Since 1991: The Experience of the New Independent States*. Working Paper. 212, Paris: OECD Publishing.
- Salami B. et al. 2022. Formal and Informal Support Networks as Sources of Resilience and Sources of Oppression for Temporary Foreign Workers in Canada. *Migration Studies*. 11 (2): 52–74. doi: [10.1093/migration/mnac038](https://doi.org/10.1093/migration/mnac038)
- Spaan E., Naerssen T. 2017. Migration Decision-Making and Migration Industry in the Indonesia–Malaysia Corridor. *Journal of Ethnic and Migration Studies*. 44 (4): 680–695.
- Urinboyev R. 2021. *Migration and Hybrid Political Regimes. Navigating the Legal Landscape in Russia*. Oakland: University of California Press.

BEYOND BORDERS

Dmitry Timoshkin, Andrey Voloshin

How Informal Intermediaries Influence the Inclusion of Cross-Border Migrants in the Shadow Labor Market

(The Case of the Construction Industry in Irkutsk and Krasnoyarsk)

TIMOSHKIN, Dmitry—

Candidate of Sociological Sciences, Senior Researcher, Laboratory of Applied and Political Demography, ISU, Irkutsk; Associate Professor, Department of Culturology and Art History, GI SibFU, Krasnoyarsk. Address: 11 Karl Marx str., 664003, Irkutsk, Russian Federation.

Email: dmtrim@gmail.com

VOLOSHIN, Andrey

Alexandrovich—Junior Researcher, Laboratory of Applied and Political Demography, Irkutsk State University. Address: 11 Karl Marx str., 664003, Irkutsk, Russian Federation.

Email: voloha94@yandex.ru

Abstract

This article examines non-formal intermediaries providing migrant workers from North Korea and Central Asia with jobs in the construction sector of Siberia. It delves into the interactions between these intermediaries and cross-border migrant workers, Russian authorities, and entrepreneurs. Furthermore, it discusses their role in migration flows and the integration of migrants into the shadow labor market of Siberian cities. Based on 13 semi-structured interviews with non-formal intermediaries and representatives from the construction industry, we have highlighted the social characteristics of these intermediaries, their position within the horizontal networks used for servicing, employing, and exploiting migrant labor. It has been established that non-formal intermediaries support the development of cross-border migration flows of migrants employed in the shadow segment of the labor market. Upon their arrival in Russia, these migrants often take on “3d” jobs (dirty, dangerous and difficult), and their well-being and security depend significantly on the social capital of the intermediary who brought them to the country. These intermediaries exchange the social capital they have acquired over years of staying in Russia, especially their contacts with local officials and security forces, for a portion of the income earned by a labor migrant. In return, they facilitate interaction between migrants and the Russian state and business. The demand for non-formal intermediaries can be easily explained by the fact that many migrants from rural areas of Central Asia have limited knowledge of the Russian language and lack familiarity

with the realities of life in large cities. While they are interested in working in Russia, they often lack the information and resources that an intermediary can provide in exchange for a portion of their future income. Another factor is the complexity of Russian migration legislation, which significantly increases the costs associated with integration. Intermediaries have connections within Russian state institutions, enabling them to reduce these costs for migrants, but again, in exchange for a portion of the migrant's earnings. Meanwhile, attracting migrants to the shadow segment of the labor market turns out to be beneficial for local “municipal political regimes” and provides them with various ways to collect fees for specific administrative or law enforcement services. Therefore, the complexity of legislation and the informal employment of migrants benefit all participants in the construction sector. Intermediaries and “municipal regimes” have the opportunity to earn income from this arrangement, while migrants have the chance to reduce the costs of legality, the cost of integration, and the overall level of uncertainty in the host country.

Keywords: intermediary; migrant worker; Central Asia; horizontal networks; DPRK; structural integration.

Acknowledgements

The research was carried out under the grant of the Russian Science Foundation (project No. 2-78-10075, <https://rscf.ru/project/22-78-10075/>).

References

- Anosov A. V. (2009) Migratsiya i ispol'zovanie kitayskoy rabochey sily na Dal'nem Vostoke: problemy i puti ikh razresheniya [Migration and the Use of Chinese Labor in the Far East: Problems and Ways to Resolve Them]. *Economics and Management = Ekonomika i upravlenie*, vol. 48, no 10, pp. 15–22 (in Russian).
- Attas D. (2000) The Case of Guest Workers: Exploitation, Citizenship and Economic Rights. *Res Publica*, no 6, pp. 73–92.
- Barsukova S. Yu. (2000) Neformal'naya ekonomika. Prichiny razvitiya v zerkale mirovogo opyta [Informal Economy. Reasons for Development in the Mirror of World Experience]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 1, no 1, pp. 13–24. Available at: https://www.hse.ru/data/2011/12/08/1208204945/ecsoc_t1_n1.pdf (accessed 17 November 2022) (in Russian).
- Brednikova O., Pachenkov O. (2002) Ehtnichnost' "Ehtnicheskoy ekonomiki" i sotsial'nye seti migrantov [Ethnicity of "Ethnic Economy" and Social Networks of Migrants]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 2, pp. 74–82. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-2/26594948.html> (accessed 17 November 2022) (in Russian)..
- Boyd M., Nowak J. (2012) Social Networks and International Migration. *International Migration and Immigrant Incorporation: The Dynamics of Globalization and Ethnic Diversity in European Life* (eds. J. Rath, M. Martiniello), Amsterdam: University of Amsterdam Press; IMISCOE, pp. 77–103. Available at: https://boydmon.artsci.utoronto.ca/wp-content/uploads/2020/11/2012_Boyd_Nowak-in-Rath_Martiniello_ed_Social_Networks.pdf (accessed 17 November 2022).
- Broek D. van den, Harvey W. S., Groutsis D. (2016) Commercial Migration Intermediaries and the Segmentation of Skilled Migrant Employment. *Work Employment & Society*, vol. 30, no 3, pp. 523–534. Available at: https://www.researchgate.net/publication/279008086_Commercial_Migration_Intermediaries_and_the_segmentation_of_skilled_migrant_employment (accessed 17 November 2022).
- Buckley M., Zendel A., Biggar J., Frederiksen L., Wells J. (2016) *Migrant Work and Employment in the Construction Sector*, Geneva: International Labour Office. Available at: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_protect/---protrav/---migrant/documents/publication/wcms_538487.pdf (accessed 17 November 2022).
- Demintseva E. B. (2020) Deti migrantov v shkolakh Tomska i Irkutsk: problemy adaptatsii i mery vklucheniya v shkol'noe prostranstvo [Migrant Children in Tomsk and Irkutsk Schools: Problems of Adaptation and Measures of Inclusion in the School Space]. *The Journal of Social Policy Studies = Zhurnal issledovaniy social'noj politiki*, vol. 18, no 4, pp. 673–688 (in Russian).
- Demintseva E. B., Mkrtchyan N. V., Florinskaya Yu. F. (2018) *Migratsionnaya politika: diagnostika, vyzovy, predlozheniya* [Migration Policy: Diagnostics, Challenges, Proposals], Moscow: Tsentr strategicheskikh razrabotok. Available at: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/218427665> (accessed 17 November 2022) (in Russian).

- Dmitriev A., Pyadukhov G. (2010) Regional'nyy soysium: diaspory i posredniki v trudovoy migratsii [Regional Society: Diasporas and Intermediaries in Labor Migration]. *University proceedings Volga region. Politics and law = Izvestiya vysshikh uchebnykh zavedenii. Povolzhskii region. Obshchestvennyye nauki*, no 3 (15), pp. 66–74 (in Russian).
- Enright B. (2013) (Re)Considering New Agents: A Review of Labour Market Intermediaries within Labour Geography. *Geography Compass*, vol. 7, no 4, pp. 287–299.
- Esser H. (2004) Does the 'New' Immigration Require a 'New' Theory of Intergenerational Integration? *International Migration Review*, vol. 38, no 3 (Fall), pp. 1126–1159. Available at: <https://www.jstor.org/stable/i27645416> (accessed 17 November 2022).
- Gladarev B. S., Cinman Zh. M. (2010) Militsionery i gastarbaytery: ulichnye praktiki pereraspredeleniya resursov [Policemen and Guest Workers: Street Practices of Redistribution of Resources]. *Sociological Journal = Sociologicheskij Zhurnal*, no 1, pp. 37–62 (in Russian).
- Grebenshchikova T. (2007) Trudovye migranty iz Srednej Azii v stroi tel'nom sektore Irkutsk: rol' instituta posrednichestva [Labor Migrants from Central Asia in the Construction Sector of Irkutsk: The Role of the Intermediary Institution]. *Migranty i diaspory na Vostoke Rossii: praktiki vzaimodejstviya s obshchestvom i gosudarstvom* [Migrants and Diasporas in the East of Russia: Practices of Interaction with Society and the State] (eds. V. I. Dyatlov, N. G. Galetkina, K. V. Grigorichev, D. V. Kozlov, I. V. Nam, A. V. Remnev, N. P. Ryzhova), Irkutsk: Nataleese, pp. 107–119 (in Russian).
- Grigorichev K. V. (2020) "Nepравil'nye kitaytsy" i zahvachennyy gorod: osparivanie gorodskogo prostranstva kak vyrabotka praktik vzaimodejstviya s «drugim» ["Wrong Chinese" and the Captured City: Challenging Urban Space as the Development of Practices of Interaction with the "Other"]. *The Journal of Social Policy Studies = Zhurnal issledovanij social'noj politiki*, vol. 18, no 4, pp. 593–608 (in Russian).
- Grigorichev K. V., Dyatlov V. I., Timoshkin D. O., Bryazgina D. E. (2019) *Bazar i gorod: lyudi, prostranstva, obrazy* [Bazaar and City: People, Spaces, Images], Irkutsk: Ottisk (in Russian).
- Heckmann F. (2003) *The Integration of Immigrants in European Societies: National Differences and Trends of Convergence*, Stuttgart: Lucius & Lucius. Available at: <https://books.google.ru/books?id=-ZFsDwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false> (accessed 17 November 2022).
- Lan'kov A. (2020) Severokoreyskie rabochie v Rossii: kriterii otbora i motivatsii rabotnikov [North Korean Workers in Russia: Criteria for Selection and Motivation of Workers]. *Vestnik of Saint Petersburg University. International Relations = Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Mezhdunarodnye otnosheniya*, vol. 13, no 2, pp. 206–224. Available at: <https://doi.org/10.21638/spbu06.2020.206> (accessed 17 November 2022) (in Russian).
- Larin A. G. (2009) *Kitayskie migranty na postsovetskom prostranstve. Istoriya i sovremennost'* [Chinese Migrants in the Post-Soviet Space. History and Modernity], Moscow: Vostochnaya kniga (in Russian).
- Ledyayev V. (2008) Gorodskie politicheskie rezhimy. Teoriya i opyt ehmpiricheskogo issledovaniya [Urban Political Regimes. Theory and experience of empirical research]. *Russia and the Contemporary World = Rossiya i sovremennyy mir*, no 4, pp. 129–143 (in Russian).

- Migratsiya naseleniya Irkutskoy oblasti po vidam migratsii [Migration of the Population of the Irkutsk Region by Types of Migration] (2022). *Irkutsk Federal State Statistics Service = Irkutskstat*. Available at: <http://irkutskstat.gks.ru/> (accessed 22 August 2023) (in Russian).
- Mukomel' V. I. (2017) Migranty na rossiyskom rynke truda: zanyatost', mobil'nost', intensivnost' i oplata truda [Migrants in the Russian Labor Market: Employment, Mobility, Intensity and Wages]. *Statistics and Economics = Statistika i ekonomika*, vol. 14, no 6, pp. 69–79 (in Russian).
- Nedel'ko S. I., Pyadukhov G. A., Zhivodrova S. A. (2015) Migratsionnye kvoty i posredniki: tekhnologii tenevykh praktik [Migration Quotas and Intermediaries: Technologies of Shadow Practices]. *Authority = Vlast'*, vol. 21, no 10, pp. 92–95. Available at: <https://www.jour.fnisc.ru/index.php/vlast/article/view/2876> (accessed 17 November 2022) (in Russian).
- Olimova S., Bosk I. (2003) *Trudovaya migratsiya iz Tadzhikistana* [Labor Migration from Tajikistan], Dushanbe: Predstavitel'stvo Mezhdunarodnoi organizatsii po Migratsii. Available at: http://www.iom.tj/pubs/Labour_Migration_Rus.pdf (accessed 19 November 2022) (in Russian).
- Peshkova V. (2018) Predprinimatel'skaya aktivnost' inostrannykh trudovykh migrantov v Rossii. Na primere kirgizskikh migrantov v Moskve i Moskovskoy oblasti [Entrepreneurial Activity of Foreign Labor Migrants in Russia: On the Example of Kyrgyz Migrants in Moscow and the Moscow Region], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 5, pp. 11–40. doi: 10.17323/1726-3247-2018-5-11-40 (in Russian).
- Pomfret R. (2003) *Central Asia Since 1991: The Experience of the New Independent States*. Working Paper, no 212, Paris: OECD Publishing. Available at: <https://doi.org/10.1787/738202560358> (accessed 27 November 2022).
- Popov A. D. (2003) Inostrannaya rabochaya sila v ekonomike Rossii. Migratsiya naseleniya i perspektivy demographicheskogo razvitiya Rossii [Foreign Labor in the Russian Economy. Migration of the Population and Prospects for the Demographic Development of Russia]. *Mezhdunarodnaya nauchno-prakticheskaya konferentsiya "Migratsiya naseleniya i perspektivy demograficheskogo razvitiya Rossii"*. 22 noyabrya 2002 g. *Doklady i tezisy dokladov* [International Scientific-Practical Conference "Migration of the Population and Prospects for the Demographic Development of Russia". November 22, 2002. Reports and Abstracts], Moscow: GU IMEI, pp. 145–148. Available at <http://www.demoscope.ru/weekly/2003/0107/analit02.php> (accessed 21 October 2022) (in Russian).
- Ryazancev S. V. (2016) Vklad trudovoy migratsii v ehkonomiku Rossii: metody otsenki i rezul'taty [The Contribution of Labor Migration to the Russian Economy: Assessment Methods and Results]. *Humanities and Social Sciences. Bulletin of the Financial University = Gumanitarnye nauki. Vestnik Finansovogo universiteta*, no 2 (22), pp. 16–28. doi: 10.12737/18147 (in Russian).
- Ryazancev S. V. (2018) Trudovaya migratsiya v Rossiyu: miphy i kontrargumenty [Labor Migration to Russia: Myths and Counterarguments]. *RUDN Journal of Economics = Vestnik RUDN. Seriya: Ekonomika*, vol. 26, no 4, pp. 718–729. doi: 10.22363/2313-2329-2018-26-4-718-729 (in Russian).
- Salami B., Tulli M., Alaazi A. D., Juen J., Khasanova N., Foster J., Vallianatos H. (2022) Formal and Informal Support Networks as Sources of Resilience and Sources of Oppression for Temporary Foreign Workers in Canada. *Migration Studies*, vol. 11, no 2, pp. 52–74. doi: 10.1093/migration/mnac038

Spaan E., Naerssen T. (2017) Migration Decision-Making and Migration Industry in the Indonesia–Malaysia Corridor. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 44, no 4, pp. 680–695.

Urinboev R. (2021) *Migration and Hybrid Political Regimes. Navigating the Legal Landscape in Russia*, Oakland: University of California Press.

Vashchuk A. S. (2012) Trudovye migranty iz KNDR na rossiyskom Dal'nem Vostoke vo vtoroy polovine XX — nachale XXI veka [Labor Migrants from Democratic People's Republic of Korea in the Russian Far East at the Second Half of the 20th — the Early 21st Century]. *Humanitarian research in the Eastern Siberia and the Far East = Gumanitarnye issledovaniya v Vostochnoj Sibiri i na Dal'nem Vostoke*, no 1, pp. 76–81. Available at: <https://www.dvfu.ru/upload/medialibrary/c3c/12-01.pdf> (accessed 20 August 2023) (in Russian).

Vorona M., Karpova G. (2013) Pravo na inklyuziyu: analiz problem trudovoy migratsii na regional'nom urovne [The Right to Inclusion: An Analysis of Labor Migration Problems at the Regional Level]. *The Journal of Social Policy Studies = Zhurnal issledovaniy social'noj politiki*, vol. 11, no 2, pp. 171–178 (in Russian).

Zabrovskaya L. (2008) KNDR—Rossiya—RK: obmen trudovymi resursami [North Korea—Russia—RK: Labor Exchange]. *Demoskope Weekly*, no 333–334. Available at <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0333/analit04.php> (accessed 14 August 2022) (in Russian).

Zokirov R. S. (2009) Problema zashchity prav trudovykh migrantov [The Problem of Protecting the Rights of Labor Migrants]. *Bulletin of TSU LBP. Series of Social Sciences = Vestnik TGUPBP. Seriya obshchestvennykh nauk*, vol. 40, no 4, pp. 22–27 (in Russian).

Received: April 27, 2023

Citation: Timoshkin D., Voloshin A. (2023) Kak nephormal'nye posredniki v stroitel'noy industrii vliayut na vkluychenie transgranichnykh migrantov v tenevoy rynek truda (Na primere Irkutska i Krasnojarska) [How Informal Intermediaries Influence the Inclusion of Cross-Border Migrants in the Shadow Labor Market (The Case of the Construction Industry in Irkutsk and Krasnoyarsk)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 4, pp. 74–97. doi: 10.17323/1726-3247-2023-4-74-97 (in Russian).

Д. Б. Литвинцев

Жалоб много, но прибыль есть: злоупотребление сигнальными институтами в российском ЖКХ



ЛИТВИНЦЕВ Денис Борисович — кандидат социологических наук, доцент кафедры менеджмента Новосибирского государственного технического университета. Адрес: 630073, Россия, г. Новосибирск, проспект Карла Маркса, д. 20.

Email: denlitv@inbox.ru

Работа публикуется журналом «Экономическая социология» при поддержке программы «Университетское партнёрство» НИУ ВШЭ.

На страницах журнала в 2022 г. была начата заочная дискуссия о проблемах функционирования института жалоб в сфере жилищно-коммунального хозяйства в России между автором настоящей статьи и представителем Новосибирской экономико-социологической школы О. Э. Бессоновой. В ответ на статью «Жалобы — не подарок: дисфункциональность института жалоб в сфере жилищно-коммунального хозяйства в России» (см.: т. 23, № 4, с. 110–121), критикующую эффективность института жалоб с междисциплинарной позиции, была опубликована статья О. Э. Бессоновой «Институциональная природа жалоб в рыночной и раздаточной средах» (см.: т. 23, № 5, с. 133–144). Настоящая статья призвана продолжить начатую дискуссию и расширить её до обсуждения проблем функционирования обоих сигнальных институтов (жалоб и прибыли) применительно к рынку управления многоквартирными домами. Автором не только даётся развёрнутый комментарий касательно особенностей применяемой им методологии исследования проблем в жилищной сфере, но и предлагается анализ ряда показателей из открытых источников, свидетельствующих о наличии ложных жалоб и, соответственно, институциональных злоупотреблений со стороны собственников многоквартирных домов. Относительно института прибыли показано, что в управляющих компаниях распространены социально-экономические практики фиксации прибыли (жесткое бюджетирование, фиктивное трудоустройство и аффилированные подрядчики), приводящие к дисфункции данного института. Основной вывод статьи: сама институциональная среда и нормативно-правовые институты способствуют дисфункциональности сигнальных институтов в силу подталкивания и фактически поощрения злоупотреблений со стороны всех рыночных игроков в условиях отсутствия реальной конкуренции, которая, согласно подходу Дж. Барлоу и К. Мёллера, является обязательным условием функционирования жалоб как обратной связи с потребителем.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство; сигнальный институт; институт жалоб; институт прибыли; дисфункция института; институциональное злоупотребление.

Жалобы — это распространённый способ взаимодействия, который, как правило, игнорируется в теоретических и эмпирических работах социологов [Наппа 1981]. При этом, как писали Дж. Барлоу и К. Мёллер, жалобы — это увлекательный предмет для обсуждения [Барлоу, Мёллер 2016]. Данное обстоятельство и ответная статья О. Э. Бессоновой «Институциональная природа жалоб в рыночной и раздаточной средах» [Бессонова 2022] на статью «Жалобы — не подарок: дисфункциональность института жалоб

в сфере жилищно-коммунального хозяйства в России» [Литвинцев 2022], опубликованные в журнале «Экономическая социология» в 2022 г., способствуют продолжению начатой дискуссии и дальнейшему научному обсуждению отдельных аспектов функциональности сигнальных институтов (жалоб и прибыли) в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) в России применительно к отношениям между собственниками многоквартирных домов (МКД) и управляющими компаниями (УК).

В ответной статье О. Э. Бессонова подчёркивает, что основной методологической ошибкой в изучении жалоб, по её мнению, является рассмотрение их с социально-психологической позиции¹, апелляция к поведенческому характеру и игнорирование институциональной природы [Бессонова 2022]. С одной стороны, хочется не согласиться с тем, что в предыдущей статье Д. Б. Литвинцев опирался исключительно на социально-психологичную природу жалоб (хотя этому вопросу и была отведена первая часть статьи), так как основной акцент был сделан, в конечном счёте, именно на институциональном злоупотреблении², что, кстати, совсем не получило никакого комментария О. Э. Бессоновой в её статье. С другой стороны, как подчёркивает И. А. Шмерлина, институты укоренены психологически [Шмерлина 2008]. Подобная позиция опирается на широко известные идеи Д. Норта (ментальные модели), Т. Веблена (институты как распространённые образы мышления) и др. Более того, под институтом онтологически можно понимать «социальную ментальность» в рамках рефлексивно-психологического подхода [Шмерлина 2008].

Междисциплинарный подход, задействующий результаты исследований разных наук, включая психологию, только усиливает исследовательскую позицию. Е. А. Богданова подчёркивает, что жалоба является объектом междисциплинарных исследований, поскольку обладает достаточно разносторонней информативностью, а методология исследования жалоб должна развиваться в связи с тем, что жалобы в новых контекстах приобретают новые смыслы и новую ценность [Богданова 2014]. Более того, например, результаты исследования жалоб за десятилетний период в 108-квартирном МКД в австралийском Сиднее свидетельствуют о том, что общей особенностью разнообразных по своей природе триггеров были эмоции, вызванные определёнными обстоятельствами, которые активизировали поведение жалобщиков [Forsythe, Antoniadou 2014]. Собственно эта особенность и предопределяет характер функционирования института жалоб в сфере ЖКХ в России.

Отдельно О. Э. Бессонова отмечает, что критики института жалоб опираются зачастую на свой личный опыт [Бессонова 2022]. В защиту данного подхода хочется обратиться к позиции, например, Д. Юма (1711–1776). По его мнению, основным источником суждений о фактах должен быть именно опыт — как основание эмпирических наук; если в работе нет основанных на опыте рассуждений о фактах, то в таком исследовании нет ничего, кроме софистики и иллюзий [Юм 2019]. Кроме того, дисфункциональность института жалоб не только фиксируется самими работниками сферы ЖКХ и экспертами отрасли, но и обнаруживается при анализе открытых данных, что и будет показано далее.

Институт жалоб: обращений много, нарушений мало

По результатам анализа 21 083 обращений, поступивших в некоммерческое партнёрство (НП) «ЖКХ Контроль» в 2022 г., эксперты составили рейтинг обращений по их тематическому содержанию³: на-

¹ Примечательно, что в отзывах на саму книгу «Жалоба — это подарок», вокруг которой в том числе построено исследование О. Э. Бессоновой института жалоб, С. Тайвари характеризует работу Дж. Барлоу и К. Мёллера как книгу о психологии потребителей и организаций [Барлоу, Мёллер 2016].

² Институциональное злоупотребление, или злоупотребление институтом — это эксплуатация социально-экономическими субъектами формальных правил и норм в своих корыстных интересах, не связанных с целями функционирования конкретного института (например, сигнальных институтов жалоб и прибыли); фактически это недобросовестное осуществление гражданских прав (злоупотребление правом) [Литвинцев 2022].

³ См. <http://gkhkontrol.ru/2023/01/81146>

числение платы (16,1%), содержание и ремонт общего имущества (15,8%), а также управление МКД (14,2 %) занимают первые строчки рейтинга (см. рис. 1). Однако ни в данном случае (хотя фактически применялся контент-анализ), ни в случае проведённых исследований другими компаниями (как правило, опросными методами) не анализируется валидность жалоб на соответствие их реально существующим проблемам в силу многочисленных сложностей изучения данного аспекта в сфере ЖКХ. В то же время 17,9% неклассифицированных жалоб вызывают у автора настоящей статьи некоторое подозрение: экспертами предложен исчерпывающий перечень тематик обращений, связанных с управлением МКД, а значит, среди не попавших ни в одну категорию жалоб как раз и могут скрываться жалобы разных типов, не обязательно связанных с решением реальных проблем.

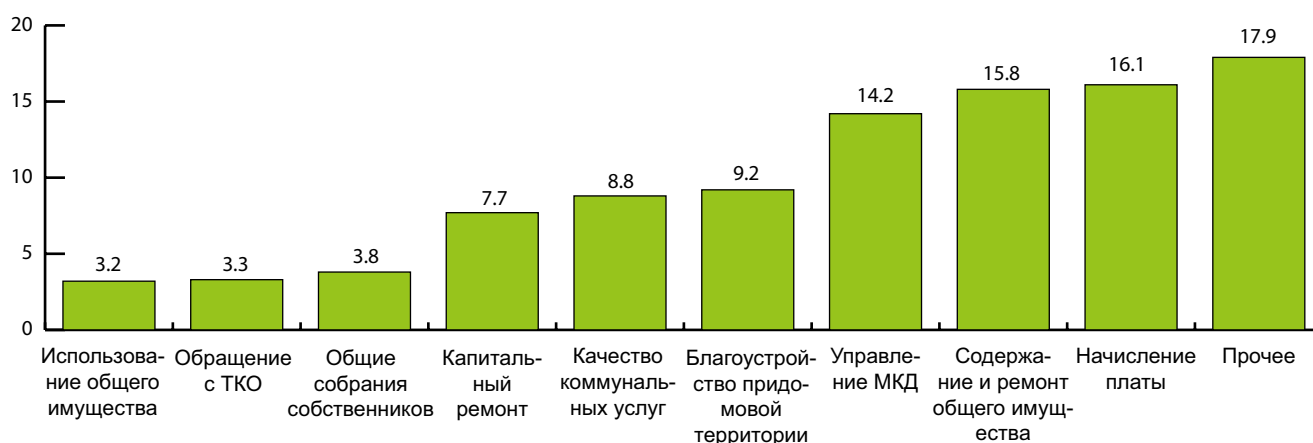


Рис. 1. Тематика обращений в НП «ЖКХ Контроль» в 2022 г.
(доля от всех обращений, в %)

В своей статье О. Э. Бессонова справедливо отмечает, что Д. Б. Литвинцевым не были приведены численные показатели реальных жалоб [Бессонова 2022: 134]. С этой целью обратимся к открытым данным государственной информационной системы (ГИС) ЖКХ. Всего в системе на 15 июня 2023 г. за весь период её функционирования было зарегистрировано 1 482 169 проверок (из них всего 1% — плановых) и 131 756 проверяемых организаций в сфере ЖКХ (из них 78% — УК)⁴. Доля проверок между органами государственного жилищного надзора и муниципального контроля распределилась как 89 и 11% соответственно; 60% от всех составили выездные проверки; 35% — документарные; 5% — смешанные. По результатам проверок контрольно-надзорными органами были выявлены нарушения только в 40,5% случаев по всей РФ. По федеральным округам (ФО) данный показатель не превышает 47% (см. рис. 2).

Основанием для проведения внеплановой проверки УК являются в том числе обращения и заявления граждан⁵. Несмотря на то что ГИС ЖКХ не классифицирует проверки по их основаниям, представляется, что большая их часть была проведена именно по жалобам собственников МКД. Результаты проверок не просто свидетельствуют о наличии институциональных злоупотреблений жалобами в сфере ЖКХ в силу отсутствия в большинстве случаев нарушений, но и позволяют оценить «масштаб бедствия». С определёнными допущениями можно утверждать, что реальных жалоб в сфере ЖКХ всего около 40%, что свидетельствует о массовых случаях злоупотребления жалобами и проблемах функ-

⁴ См. <https://dom.gosuslugi.ru/#!/examinations>

⁵ См. ч. 2 Федерального закона от 26 декабря 2008 г. № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

ционирования института жалоб как сигнального. При этом лидер по злоупотреблению институтом жалоб — Сибирский ФО, где всего 31,8% проверок закончились выявлением нарушений со стороны преимущественно УК. Безусловно, данные показатели характеризуют лишь ситуацию в целом, поэтому обратимся к ежегодной динамике (см. рис. 3).

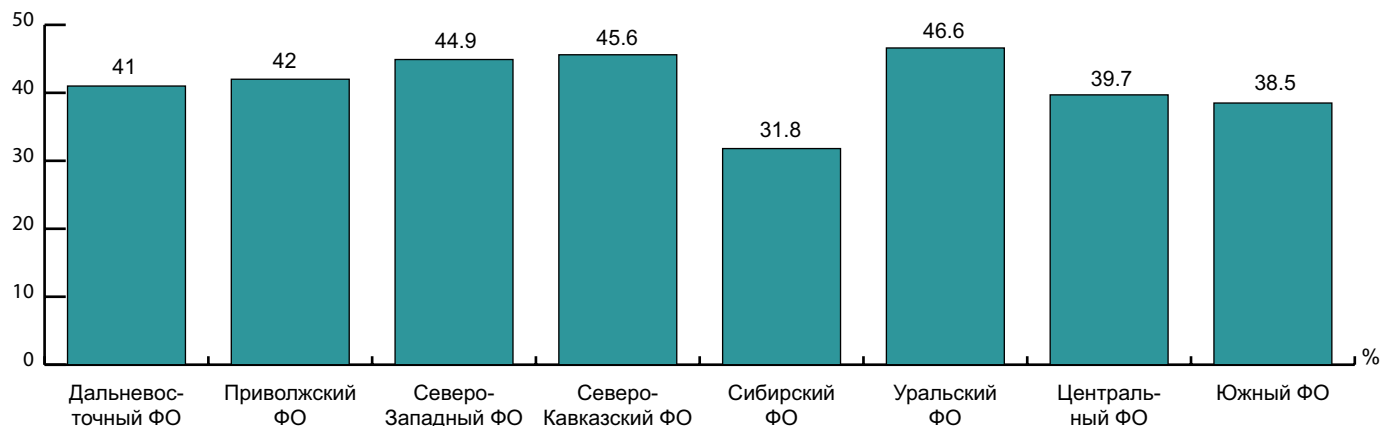


Рис. 2. Доля проверок, в ходе которых были выявлены нарушения (по федеральным округам (ФО), в %)

Начиная с 2015 г. (период лицензирования УК) и по 2022 г. включительно соотношение проверок и выявленных нарушений, отражённых в ГИС ЖКХ, сохраняется примерно на одном уровне и колеблется в диапазоне 35–43%. За неполный 2023 г. были зафиксированы 17 680 проверок; по результатам 8 232 проверок были выявлены нарушения (46,6%).

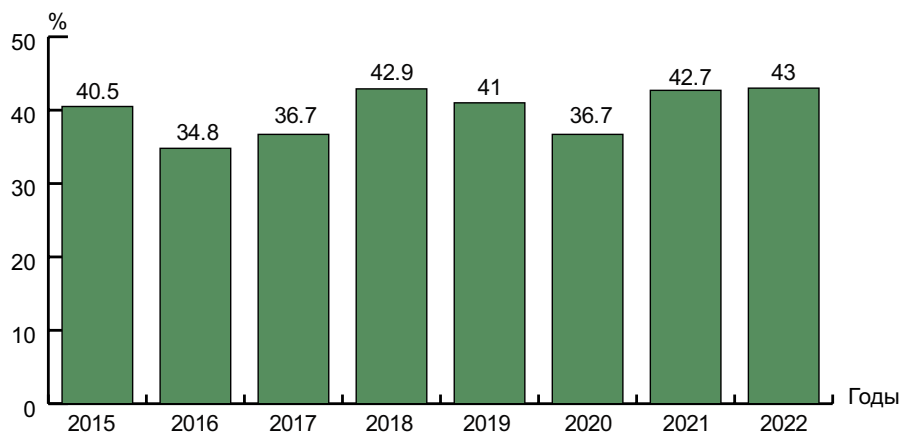


Рис. 3. Доля проверок, в ходе которых были выявлены нарушения (в % по годам)

Очевидно, что среди жалоб, результаты проверок по которым не выявили нарушений, могут быть обнаружены все типы жалоб, согласно авторской классификации, подробно описанной в предыдущей статье [Литвинцев 2022]: реальные жалобы (нарушения по которым были устранены в ходе проверки); ошибочные жалобы (по которым контрольно-надзорные органы на этапе проверки обращения ошибки выявить не смогли); импульсивные жалобы (характер которых изначально не предполагает выявления нарушений); жалобы как донос (хотя определённая доля таких жалоб неизбежно приводит к выявлению нарушений) и жалобы как средство общения. Ч. Ф. Ханна подчёркивает, что жалоба, как и другие формы ассоциации (по Г. Зиммелю), чаще всего возникает, когда ситуация или опыт становятся проблематичными [Наппа 1981]. При этом то, на что жалуются в этот момент, будет тесно связано с практическими интересами тех, кто жалуется. Именно эти интересы и лежат в основе классификации

жалоб, которые не всегда связаны с решением реальных проблем в МКД; они различают как самих заявителей, так и тексты их жалоб.

Е. А. Богданова считает, что теневая сторона института жалоб в целом связана с практикой доносов. В то же время она отмечает, что институт жалоб нередко воспринимается как лотерея, а в самих текстах жалоб появляется категория «чудо». В этом смысле жалобы всё больше напоминают просто средство общения, так как сам заявитель, по мнению Е. А. Богдановой, признаёт отсутствие правовых оснований решения проблемы. Что касается ошибочных жалоб, то в данном случае они могут быть связаны с тем, что люди, которые помнят советский опыт, пытаются решать свои проблемы по старинке [Богданова 2019]. В этом плане подход Е. А. Богдановой поддерживает классификацию жалоб Д. Б. Литвинцева и в целом не противоречит ей.

Разворачивать дискуссию в сторону критики работы контрольно-надзорных органов, которые, по мнению некоторых собственников МКД, «подыгрывают» УК, что может влиять на результаты проверок, представляется неконструктивным. При этом оценить валидность жалоб относительно отдельно взятой УК можно по «Единому реестру проверок» Генеральной прокуратуры РФ (<https://proverki.gov.ru/>). По запросу ИНН, ОГРН и т. п. система предоставит полный перечень открытых и закрытых проверок, включая предмет контрольно-надзорных мероприятий и их результат (выявлено или не выявлено нарушений). В то же время, по заявлению генерального прокурора РФ И. В. Краснова на расширенном заседании коллегии Генеральной прокуратуры, количество обращений граждан с жалобами на работу УК, а также на качество и стоимость предоставляемых ими услуг выросло в 2022 г. в полтора раза⁶. В конце 2021 г. Уполномоченный по правам человека в РФ Т. Н. Москалькова также отмечала рост количества жалоб, связанных с нарушением жилищных прав, почти в два раза по сравнению с 2020 г. Большая часть жалоб была связана с завышением, по мнению заявителей, размера платы за жилищно-коммунальные услуги⁷.

В то же время всего десятая часть от всех жалоб, по данным Т. Н. Москальковой, — коллективные. Это прямое свидетельство того, что в большинстве своём собственники МКД стремятся решить индивидуальные проблемы, которые не требуют коллективного обращения, а не вопросы, связанные с общим имуществом (в данном случае коллективное обращение может рассматриваться наравне с общим собранием как коллективное действие). В целом это вполне укладывается в общую картину проблематики отношения собственников к общему имуществу в МКД [Литвинцев 2021], а также косвенно свидетельствует об институциональных злоупотреблениях со стороны отдельных собственников. Т. А. Скачкова подчёркивает, что жалобы, которые подаёт один гражданин, не всегда бывают обоснованными в отличие от коллективного обращения, которое имеет больший вес и силу правовых последствий [Скачкова 2017].

Удивительно, но Верховный суд РФ (Определение № 18-КГ19-27 от 23 апреля 2019 г.), рассматривая иск УК о защите деловой репутации, не усмотрел злоупотреблений правом со стороны ответчика, обратившегося к губернатору и в прокуратуру региона с жалобой, в которой содержались не соответствующие действительности сведения. Причём подтвердил это сам ответчик, разместив в присутствии свидетелей соответствующее письмо с опровержением своих слов на стендах МКД по решению апелляционной инстанции⁸. Складывающаяся судебная практика усиливает дисфункцию института жалоб и способствует его мимикрии, фактически поощряя институциональные злоупотребления со стороны собственников МКД.

⁶ См. <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/70678>

⁷ См. <https://www.pnp.ru/social/rossiyane-stali-bolshe-zhalovatsya-na-narushenie-zhilishhnykh-prav.html>

⁸ См. http://vsrf.ru/stor_pdf.php?id=1766920

Встаёт закономерный вопрос: рост количества жалоб свидетельствует в пользу функциональности или, наоборот, дисфункциональности института жалоб? С одной стороны, снижение количества жалоб может свидетельствовать об атрофии института, по В. М. Полтеровичу: институт становится невостребованным, так как не способствует разрешению реальных проблем в сфере ЖКХ. С другой стороны, рост количества жалоб может свидетельствовать об увеличении количества институциональных злоупотреблений. Однако, как отмечает О. Э. Бессонова, растущий поток жалоб не всегда свидетельствует об ухудшении ситуации [Бессонова 2021]. Учитывая негативную динамику прошлых лет, зафиксированную Генеральной прокуратурой и Уполномоченным по правам человека, а также результаты анализа открытых данных из ГИС ЖКХ, можно предположить, что дисфункциональность института жалоб сохраняется и, вероятно, усиливается. Очевидно, это требует дальнейшего обсуждения с учётом того, что на сегодняшний день отсутствует разработанная методика оценки эффективности института жалоб в сфере ЖКХ.

В то же время характер ложных жалоб при их наличии действительно могут оценить только сами сотрудники УК и (или) приглашённые эксперты. В этом плане О. Э. Бессонова отчасти права [Бессонова 2022], однако именно оценка жалоб изнутри, с точки зрения практических интересов (по Ч. Ф. Ханну), и позволила разработать предложенную Д. Б. Литвинцевым классификацию жалоб, основанную на разных ожиданиях заявителей. Целесообразно отметить, что сами Дж. Барлоу и К. Мёллер определяют жалобы как заявления о неоправдавшихся ожиданиях [Барлоу, Мёллер 2016: 26]. Неслучайно А. Д. Абдулаев характеризует жалобы как публичное средство отстаивания ожиданий о надлежащем содержании общего имущества в МКД [Абдулаев 2022: 849]. В то же время, как подчёркивает Е. А. Богданова, жалоба — это самостоятельный дискурсивный жанр; как авторский документ она предполагает определённую нарративную, правовую и гражданскую позицию [Богданова 2014]. В связи с этим чрезвычайно важно идентифицировать жалобы в сфере ЖКХ, применяя качественные методы — нарративный и дискурс-анализ, оценивая ожидания того или иного заявителя или, наоборот, их отсутствие.

Однако оценить распространённость тех или иных видов жалоб, согласно классификации Д. Б. Литвинцева, в масштабе хотя бы одного региона чрезвычайно проблематично. И это связано в меньшей степени с пока ещё недостаточно разработанной методологией, а в большей — с проблемой получения первичных данных. Ни одна УК, ссылаясь на законодательство об обработке персональных данных, коммерческую тайну и т. п., не станет афишировать свои проблемы, предоставляя доступ к жалобам собственников управляемых ею МКД обычным исследователям. Тем более что анализ жалоб собственников может напрямую указать на слабые стороны изучаемой УК, а это в дальнейшем может быть использовано в нечестной конкурентной борьбе с преследованием коммерческой выгоды.

Далее, в целях продолжения начатой дискуссии целесообразно обратиться к проблеме функционирования в сфере ЖКХ России второго сигнального института, по О. Э. Бессоновой — института прибыли, который как канал обратной связи между собственниками МКД и учредителями УК должен демонстрировать большую эффективность именно в современной рыночной среде, нежели институт жалоб, чего на деле также не происходит.

Институт прибыли: деньги есть, сигналов нет

Т. Парсонс отмечал, что прибыль может рассматриваться как институционально заданная цель, как мотив и (или) критерий успеха на рынке [Парсонс 2000]. Прибыль стала результатом рыночной власти класса капиталистов, обеспеченной институтами собственности и свободного обмена. Погоня за прибылью, по мнению С. Мюнниха, является основным источником отступничества в социальных отношениях на рынках, которое никогда не может быть полностью остановлено институциональной и социальной укоренённостью [Muennich 2015]. Несмотря на то что позицию К. Маркса относительно

паразитической функции прибыли считают ошибочной (см., например: [Small 1925]), в сфере ЖКХ в России наблюдается именно такая тенденция.

Основной целью деятельности УК, как и любой другой коммерческой организации, является извлечение прибыли⁹. Источник чистой прибыли УК, как справедливо отмечает О. Э. Бессонова, это собранные средства на обязательные работы, которые при этом не были выполнены [Бессонова 2011]. Парадокс в том, что подобные социально-экономические практики предпринимательской деятельности в сфере ЖКХ задаются непосредственно самими институтами. В жилищном законодательстве предусмотрено, что экономия, полученная в ходе исполнения договора управления в течение года, остаётся в распоряжении УК, если полученная разница между доходами и расходами не привела к ухудшению качества работ и услуг¹⁰.

Подобный дискурс, заданный институциональной логикой предпринимательства в сфере ЖКХ, свидетельствует о том, что для извлечения прибыли УК должны экономить, но при этом, как минимум, демонстрировать выполнение всех работ, предусмотренных формальными правилами и утверждённых решением общего собрания собственников МКД. Собственно, это и есть основной механизм формирования прибыли, который хотя отчасти и скрыт в теневой области, как считает О. Э. Бессонова [Бессонова 2011], но при этом хорошо известен всем игрокам на рынке управления МКД.

Понятно, что как сигнальный институт прибыль осуществляет обратную связь между потребителями (собственниками МКД) и исполнителями (УК). Сокращение прибыли должно сигнализировать собственникам (учредителям) и руководителям УК о снижении удовлетворённости потребителей объёмами и (или) качеством жилищно-коммунальных услуг, что, в конечном счёте, должно способствовать пересмотру бизнес-стратегии и перенастройке всей системы управления. Что же происходит на самом деле?

Возможность институционального злоупотребления в сфере ЖКХ [Литвинцев 2022] позволяет безоговорочно зафиксировать (обеспечить) ежегодную прибыль для учредителей УК на нужном уровне, что приводит к полной дисфункциональности прибыли как сигнального института; прибыль сохраняется исключительно как институционально заданная цель, по Т. Парсонсу. При этом обнаруживаются различные социально-экономические практики, позволяющие зафиксировать прибыль как основной результат предпринимательской деятельности по управлению МКД, что гипотетически может быть связано с высоким количеством ложных жалоб.

— *Жёсткое бюджетирование.* Установление учредителями годового плана (в отличие от гибкого бюджетирования) вынуждает директоров УК следовать институциональной логике и максимально экономить [Литвинцев, Нижальская 2021]. Подобное хищническое отношение собственников организации может способствовать существенному увеличению потока жалоб вследствие снижения качества работ и услуг, что, однако, не будет содействовать обратной связи в силу того, что в ней никто в данном случае не нуждается. Аргумент о том, что рано или поздно такой подход приведёт к краху самой УК, терпит фиаско. На рынке ЖКХ известно немало игроков, придерживающихся подобной стратегии в условиях фактически отсутствия реальной конкуренции в силу недееспособности конкурентных механизмов и сложности смены УК [Сысоева 2016]. При этом конкурентная рыночная экономика — это обязательное условие функционирования механизма жалоб как обратной связи, согласно Дж. Барлоу и К. Мёллеру. Если жалобы не способствуют улучшению работы компании, то потребители её попросту сменят [Барлоу, Мёллер 2016], но именно этого зачастую и не происходит в сфере ЖКХ в России.

⁹ См. Гражданский кодекс РФ, ст. 50 (1).

¹⁰ Это утверждено ст. 162 (12) Жилищного кодекса РФ.

- *Фиктивное трудоустройство*. Это достаточно распространённая практика, когда учредителей включают в штат УК, что позволяет обеспечить им стабильный доход в случае невозможности реализации годового плана при жёстком бюджетировании. В такой ситуации сам институт прибыли подвергается существенной деформации и, в конечном счёте, перестаёт выполнять не только сигнальную для УК, но и свою основную экономическую функцию. Неслучайно на рынке ЖКХ присутствует немало игроков, бухгалтерские балансы которых ежегодно отражают убыток. Это достаточно легко проверить, так как бухгалтерский баланс и отчёт о финансовых результатах относятся к обязательным документам, подлежащим размещению в Интернете в порядке раскрытия информации УК¹¹. В данном случае прибыль как институт тем не менее продолжит выполнять сигнальную функцию для государства. Налоговые органы ежегодно направляют запросы в УК с целью дать пояснения о причинах отсутствия прибыли¹², однако зачастую бюрократической отписки достаточно, чтобы «закрыть вопрос». В этом плане отписка также продолжает функционировать как институциональная ловушка, по В. М. Полтеровичу, как это было показано в предыдущей статье [Литвинцев 2022].
- *Аффилированные подрядчики*. Вывод средств через подконтрольных игроков на рынке ЖКХ — также достаточно популярная практика среди УК. Декларируя ежегодно отсутствие прибыли и при этом поддерживая штатное расписание в соответствии с организационной структурой и реальной численностью работников, УК заключают договоры на предоставление услуг и (или) выполнение работ по содержанию общего имущества в МКД с «нужными» организациями по завышенным ценам. Разница между реальной и фактической стоимостью работ и услуг сформирует прибыль в пользу учредителей УК, что также лишает институт сигнальной функции, при этом сохраняя его экономическую логику (хотя фактически и мошенническим путём).

В этом плане критика и позиция А. В. Смолла относительно теории К. Маркса была оправдана тем, что не сама по себе прибыль всегда паразитична, а неудача капитализма заключается в его неспособности предотвратить произвольные и хаотические оценки и подделку функций прибыли (как института, добавим мы от себя) [Small 1925]. Предвосхищая вопрос о количественном соотношении подобных социально-экономических практик, целесообразно отметить, что в данном случае методы социологических исследований работать не будут в силу практически полной закрытости подобной финансово-экономической информации. Тем не менее если обратиться к имеющимся результатам правовых исследований экономических преступлений в сфере ЖКХ, а также к открытой судебной практике, можно получить более чёткую картину, которая при этом также не будет полной в силу специфики функционирования теневого сектора экономики.

Рекомендация О. Э. Бессоновой пересмотреть УК своё отношение к клиентам [Бессонова 2022] небезосновательна, однако, как было показано выше, сама логика извлечения прибыли экономией, заданная нормативно-правовыми институтами, отсутствие реальной конкуренции на рынке управления МКД и возможность злоупотребления сигнальными институтами не позволяют им этого сделать. Кроме того, по этой же причине они не смогут воспользоваться и всеми советами из книги Дж. Барлоу и К. Мёллера «Жалоба — это подарок», даже если среди «эффективных менеджеров» в сфере ЖКХ найдутся желающие её прочитать. Рекомендация равносильна той, что все собственники МКД должны ознакомиться с нормами жилищного законодательства и руководствоваться ими при распоряжении общим имуществом (как это и задумывалось ещё в ходе реформы ЖКХ). Результаты исследований, однако, показы-

¹¹ Этого требует Жилищный кодекс РФ, ст. 161 (10.1).

¹² Камеральная проверка предусмотрена Налоговым кодексом РФ, ст. 88.

вают, что уровень жилищной грамотности населения России достаточно низкий [Литвинцев 2021], а, по данным ВЦИОМа, около половины собственников МКД даже не знают название своей УК¹³.

Отдельно встаёт серьёзный теоретико-методический вопрос о способах и техниках анализа прибыльности и убыточности компаний в сфере ЖКХ при наличии дебиторской задолженности и принимая во внимание особенности бухгалтерского учёта. По данным Росстата, сальдированный финансовый результат организаций, осуществляющих вид экономической деятельности «Управление эксплуатацией жилого фонда за вознаграждение или на договорной основе» (ОКВЭД 68.32.1), составил за 2021 г. убыток в размере 1447 млн руб. Удельный вес прибыльных УК в общем числе организаций — 77,2% [Жилищное хозяйство... 2022]. И это без учёта субъектов малого предпринимательства, включение которых ещё сильнее ухудшило бы оценки Росстата. Однако, учитывая вышеизложенное, представляется, что статистические показатели могут в силу их искажения отчасти не отражать реальную экономическую ситуацию на рынке управления МКД. Это, конечно, требует отдельного осмысления и обсуждения.

Заключение

Междисциплинарный подход, опирающийся на результаты исследований в области различных социально-гуманитарных наук, а также на опыт практической деятельности, способствует более глубокому пониманию экономических процессов, протекающих в сфере ЖКХ в России. Распространённые социально-экономические практики УК злоупотребления институтом прибыли в сфере управления МКД (жёсткое бюджетирование, фиктивное трудоустройство и аффилированные подрядчики) снижают и (или) деформируют сигнальную (по О. Э. Бессоновой) и отчасти основную экономическую функцию института, сохраняя при этом институционально заданную логику, то есть прибыль как цель (по Т. Парсонсу). Это, с одной стороны, способствует росту количества жалоб, что фиксируют Генеральная прокуратура и Уполномоченный по правам человека в последние годы, а с другой — вызывает определённые проблемы в анализе официальной статистики и оценке финансово-экономической ситуации на рынке услуг ЖКХ в целом.

В то же время злоупотребление институтом жалоб, снижающее его функциональность, отражается в показателях проведённых контрольно-надзорных мероприятий в ГИС ЖКХ: по результатам большинства проверок органами государственного жилищного надзора и муниципального контроля, нарушения выявлены не были. Сложившаяся ситуация сохраняется как минимум с 2015 г. При этом доля коллективных обращений в их общем числе достаточно низкая, что подчёркивает роль жалоб в решении индивидуальных, а не коллективных проблем. Конечно, это не позволяет дать количественную оценку по типам жалоб, однако качественная оценка ожиданий и намерений заявителей, по Ч. Ф. Ханну (что соответствует подходу Дж. Барлоу и К. Мёллера), через анализ содержания самих обращений может лежать в основе классификации (реальная жалоба, ошибочная жалоба, импульсивная жалоба, жалоба как донос и жалоба как средство общения).

В целом стоит признать, что необходима дальнейшая теоретико-методологическая проработка проблематики функционирования сигнальных институтов, разработка методов и техник оценки их дисфункциональности, показателей эффективности и т. п. Однако это не отменяет актуальности, важности и своевременности самой дискуссии, основной задачей которой является постановка самих проблем, а не их решение, а также выдвижение различных гипотез. В заключение хотелось бы отметить, что автор настоящей статьи никоим образом не ставит под сомнение важность и значимость жалоб и прибыли как сигнальных институтов в рыночной и раздаточной средах, однако ставит под большой вопрос их

¹³ См. <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/moj-dom-i-kak-ya-im-upravlyayu>

функциональность как каналов обратной связи именно в сфере ЖКХ в России в сложившихся институциональных условиях.

Литература

- Абдулаев А. Д. 2022. Социальная трансформация института административных жалоб в среде гражданских инфраструктур на примере Санкт-Петербурга. В кн.: Скворцов Н. Г., Асочаков Ю. В. (отв. ред.) *Социология в постглобальном мире*. Материалы всероссийской научной конференции, Санкт-Петербург, 17–19 ноября 2022 г. СПб.: Скифия-принт; 849–850.
- Барлоу Дж., Мёллер К. 2016. *Жалоба — это подарок: как сохранить лояльность клиентов в сложных ситуациях*. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: Олимп—Бизнес.
- Бессонова О. Э. 2011. Результаты трансформации советской жилищной модели. *Экономическая социология*. 12 (5): 14–29. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1259553788/ecsoc_t12_n5.pdf#page=14
- Бессонова О. Э. 2021. Трансформация института административных жалоб в гражданские формы. *Экономическая социология*. 22 (2): 11–25. doi: [10.17323/1726-3247-2021-2-11-25](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-2-11-25)
- Бессонова О. Э. 2022. Институциональная природа жалоб в рыночной и раздаточной средах. *Экономическая социология*. 23 (5): 133–144. doi: [10.17323/1726-3247-2022-5-133-144](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-5-133-144)
- Богданова Е. А. 2014. Исследования жалоб: традиции и перспективы. *Laboratorium: журнал социальных исследований*. 6 (3): 4–7.
- Богданова Е. А. 2019. Бюрократия жалоб. *Огонёк*. 9: 28. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/3902991>
- Жилищное хозяйство в России*. 2022. Статистический сборник. Росстат. М.: Росстат.
- Литвинцев Д. Б. 2021. 30 лет приватизации жилья в России: удалось ли воспитать ответственных собственников? *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2 (162): 186–212. doi: [10.14515/monitoring.2021.2.1273](https://doi.org/10.14515/monitoring.2021.2.1273).
- Литвинцев Д. Б. 2022. Жалобы — не подарок: дисфункциональность института жалоб в сфере жилищно-коммунального хозяйства в России. *Экономическая социология*. 23 (4): 110–121. doi: [10.17323/1726-3247-2022-4-110-121](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-4-110-121)
- Литвинцев Д. Б., Нижальская Н. И. 2021. Управление многоквартирными домами в России за рамками бюджетирования. *Жилищное хозяйство и коммунальная инфраструктура*. 4 (19): 93–102. doi: [10.36622/VSTU.2021.19.4.010](https://doi.org/10.36622/VSTU.2021.19.4.010)
- Парсонс Т. 2000. *О структуре социального действия*. М.: Академический проект.
- Скачкова Т. А. 2017. Вопросы правового регулирования порядка подачи и рассмотрения коллективных обращений. *Право и современные государства*. 4: 39–46.
- Сысоева Л. А. 2016. Содержание жилья: конкуренции почти не видно. *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 2 (34): 175–187. doi: [10.17223/19988648/34/15](https://doi.org/10.17223/19988648/34/15)

- Шмерлина И. А. 2008. Понятие «социальный институт»: анализ исследовательских подходов. *Социологический журнал*. 4: 53–69.
- Юм Д. 2019. *Исследование о человеческом разумении*. М.: ЭКСМО.
- Forsythe P. J., Antoniadis H. 2014. *Complaints and Disputes Among Occupants Within Apartment Developments*. 7th Australasian Housing Researchers' Conference, AHRC 2013: Refereed Proceedings. URL: <http://hdl.handle.net/10453/26892>
- Hanna C. F. 1981. Complaint as a Form of Association. *Qualitative Sociology*. 4 (4): 298–311.
- Muennich S. 2015. *A Sociology of Profit. Economic Sociology and the Profit Puzzle in Economics*. Allied Social Science Associations 2015 Annual Meeting. URL: <https://www.aeaweb.org/conference/2015/retrieve.php?pdfid=3487&tk=E3Ra8G2B>
- Small A. W. 1925. The Sociology of Profits. *American Journal of Sociology*. 30 (4): 439–461.

Denis Litvintsev

There are Many Complaints, but There is Profit. Abuse of Signal Institutions in the Russian Housing and Communal Services

LITVINTSEV, Denis—

Candidate of Sociological

Sciences, Associate

Professor of the Department

of Management, Novosibirsk

State Technical University.

Address: 20 Karl Marx Ave.,

Novosibirsk, 630073, Russian

Federation.

Email: denlitv@inbox.ru

Abstract

In 2022, a correspondence discussion on the challenges related to the functioning of the complaints institute within the housing and communal services sector in Russia was initiated within the pages of this journal. The discussion involved the author of this article and Olga Bessonova, a representative of the Novosibirsk School of Economics and Sociology. In response to the article titled “Complaints are not Gifts: Dysfunctionality of the Institution of Complaints in the Field of Housing and Communal Services in Russia” (vol. 23, no 4, pp. 110–121), which critiques the effectiveness of the complaints institution from an interdisciplinary perspective, Prof. Bessonova published a response article titled “The Institutional Nature of Complaints in Market and Distributional Environments” (vol. 23, no 5, pp. 133–144). The aim of the present article is to continue the debate and broaden it to encompass a discussion of the issues related to the functioning of both signaling institutions (complaints and profit) in the context of the apartment building management market. The author provides a detailed commentary on the specifics of the methodology used to study problems in the housing sector, and conducts an analysis of several indicators from open sources that point to the existence of false complaints and, consequently, institutional abuses by apartment building owners. Concerning the institution of profit, the author presents common socio-economic practices related to profit manipulation by management companies, including strict budgeting, fictitious employment, and affiliations with contractors. These practices lead to the dysfunction of the profit institution. The primary conclusion of this article is that the institutional environment itself, along with legal and regulatory institutions, contribute to the dysfunction of signaling institutions. They do so by promoting and effectively endorsing abuses by all market participants in the absence of genuine competition, which is essential for the complaints system to function as feedback, in line with the approach of Janelle Barlow and Claus Møller.

Keywords: housing and communal services; signal institute; institute of complaints; profit institution; dysfunction of the institution; institutional abuse.

References

- Abdulaev A. D. (2022) Sotsial'naya transphormatsiya instituta administrativnykh zhalob v srede grazhdanskikh infrastruktur na primere Sankt-Peterburga [Social Transformation of the Institute of Administrative Complaints in the Environment of Civil Infrastructures on the Example of St. Petersburg]. *Sociology in the Post-Global World* (eds. N. G. Skvortsov, Yu. V. Asochakov). Proceedings of the All-Russian Scientific Conference, St. Petersburg, November 17–19, 2022, St. Petersburg: Skifia-print LLC, pp. 849–850 (in Russian).
- Barlow J., Møller K. (2016) *Zhaloba — eto podarok: kak sokhranit' loyal'nost' kliyentov v slozhnykh situatsiyakh* [A Complaint is a Gift: How to Maintain Customer Loyalty in Tough Situations], 2nd ed., revised, Moscow: Olympus—Business (in Russian).

- Bessonova O. E. (2011) Rezul'taty transformatsii sovetskoy zhilishchnoy modeli [Outcomes of Transformation of The Soviet Housing Model]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 12, no 5, p.14–29. Available at <https://ecsoc.hse.ru/> (accessed 25 March 2023) (in Russian).
- Bessonova O. E. (2021) Transformatsiya instituta administrativnykh zhalob v grazhdanskiye formy [Transformation of the Institution of Administrative Complaints in Civilian Uniforms]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 2, pp. 11–25. doi: 10.17323/1726-3247-2021-2-11-25 (in Russian).
- Bessonova O. E. (2022) Institutsional'naya priroda zhalob v rynochnoy i razdatochnoy sredakh [The Institutional Nature of Complaints in Market and Distributional Environments]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 5, pp. 133–144. doi: 10.17323/1726-3247-2022-5-133-144 (in Russian).
- Bogdanova E. A. (2014). Researching Complaints: Traditions and Perspectives. *Laboratorium: Russian Review of Social Research = Laboratorium: zhurnal sotsial'nykh issledovaniy*, vol. 6, no 3, pp. 4–7 (in Russian).
- Bogdanova E. A. (2019). Byurokratiya zhalob [Bureaucracy of Complaints]. *Ogon'ok*, no 9, p. 28. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/3902991> (accessed 25 March 2023) (in Russian).
- Forsythe P. J., Antoniadou H. (2014) *Complaints and Disputes Among Occupants Within Apartment Developments*. 7th Australasian Housing Researchers' Conference, AHRC 2013: Refereed Proceedings. Available at: <http://hdl.handle.net/10453/26892> (accessed 25 March 2023).
- Hanna C. F. (1981). Complaint as a Form of Association. *Qualitative Sociology*, vol. 4, no 4, pp. 298–311.
- Hume D. (2019) *Issledovaniye o chelovecheskom razumenii* [Research on Human Understanding], Moscow: EKSMO (in Russian).
- Litvintsev D. B. (2021) 30 let privatizatsii zhil'ya v Rossii: udalos' li vospitat' otvetstvennykh sobstvennikov? [30 Years of Housing Privatization in Russia: Have We Managed to Bring Up Responsible Owners?]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskkiye i sotsial'nyye peremeny*, no 2 (162), pp. 186–212. doi: 10.14515/monitoring.2021.2.1273 (in Russian).
- Litvintsev D. B. (2022) Zhaloby—ne podarok: disfunktsional'nost' instituta zhalob v sphere zhil-ishhno-kommunal'nogo khozyaystva v Rossii [Complaints are not Gifts. Dysfunctionality of the Institution of Complaints in the Field of Housing and Communal Services in Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 4, pp. 110–121. doi: 10.17323/1726-3247-2022-4-110-121 (in Russian).
- Litvintsev D. B., Nijalskaya N. I. (2021) Upravleniye mnogokvartirnymi domami v Rossii za ramkami byudzhetrovaniya [Management of Apartment Buildings in Russia Beyond Budgeting]. *Housing and Utilities Infrastructure = Zhilishchnoye khozyaystvo i kommunal'naya infrastruktura*, vol. 4, no 19, pp. 93–102. doi: 10.36622/VSTU.2021.19.4.010 (in Russian).
- Muennich S. (2015) *A Sociology of Profit. Economic Sociology and the Profit Puzzle in Economics*. Allied Social Science Associations 2015 Annual Meeting. Available at: <https://www.aeaweb.org/conference/2015/retrieve.php?pdfid=3487&tk=E3Ra8G2B> (accessed 25 March 2023).

- Parsons T. (2000) *O strukture sotsial'nogo deystviya* [On the Structure of Social Action], Moscow, Academic Project (in Russian).
- Small A. W. (1925) The Sociology of Profits. *American Journal of Sociology*, vol. 30, no 4, pp. 439–461.
- Shmerlina I. A. (2008) Ponyatiye “sotsial'nyy institut”: analiz issledovatel'skikh podkhodov. [The Concept of “Social Institution”: An Analysis of Research Approaches]. *Sociological Journal = Sotsiologicheskij Zhurnal*, no 4, pp. 53–69 (in Russian).
- Skachkova T. A. (2017) Voprosy pravovogo regulirovaniya poryadka podachi i rassmotreniya kollektivnykh obrashcheniy [Issues of Legal Regulation of the Procedure for Filing and Considering Collective Appeals]. *Law and Modern States = Pravo i sovremennyye gosudarstva*, no 4, pp. 39–46 (in Russian).
- Sysoyeva L. I. (2016) Soderzhaniye zhil'ya: konkurentsii pochni ne vidno [Maintenance of Housing: Almost It Isn't Visible to The Competition]. *Tomsk State University Journal of Economics = Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*, no 2 (34), pp. 175–187. doi: [10.17223/19988648/34/15](https://doi.org/10.17223/19988648/34/15) (in Russian).
- Zhilishchnoye khozyaystvo v Rossii [Housing Economy in Russia] (2022). *Statistical Compendium*, Moscow: Rosstat (in Russian).

Received: March 31, 2023

Citation: Litvintsev D. (2023) Zhalob mnogo, no pribyl' est': zloupotreblenie signal'nymi institutami v rossiyskom ZhKKH [There are Many Complaints, but There is Profit. Abuse of Signal Institutions in the Russian Housing and Communal Services]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 3, pp. 98–111. doi: [10.17323/1726-3247-2023-4-98-111](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-4-98-111) (in Russian).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

А. В. Павлов

Сексуальный капитал



ПАВЛОВ Александр Владимирович — доктор философских наук, профессор, руководитель Школы философии и культурологии факультета гуманитарных наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»; ведущий научный сотрудник, руководитель сектора социальной философии Института философии РАН. Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: apavlov@hse.ru

Академические исследования сексуальности представлены такими научными дисциплинами, как сексология, исследования секса (sex research), критические исследования сексуальности (critical sexuality studies), репрезентация сексуальности в медиа, гендерными исследованиями, исследованиями сексуальной идентичности и многими другими. В свою очередь, изучая сексуальность, социологи обычно либо занимаются антропологическими или узкосоциологическими исследованиями социальных сообществ и пространств, либо осуществляют макроанализ, как то сделал, например, Энтони Гидденс в «Трансформации интимности» (1992). В XXI веке, отталкиваясь от социологической теории Пьера Бурдьё, некоторые социологи стали развивать концепцию «сексуального капитала», в которой секс и сексуальность рассматриваются как сфера коллективной социальной жизни. Автор статьи выделяет и описывает три концепции сексуального капитала: «эротический капитал» (Кэтрин Хаким); теория сексуальных полей (Адам Исаяя Грин и др.), в которой сексуальный капитал функционирует наряду с другими элементами (эротический габитус, практика и проч.); «неолиберальный сексуальный капитал» (Ева Иллуз и Дана Каплан). Акцент сделан на последнюю теорию, так как она была предложена недавно. В условиях неолиберализма, когда представителям прекариата нужно постоянно искать заработок на высококонкурентном рынке труда, важно чувствовать себя уверенно. Этому способствует «неолиберальный сексуальный капитал», потому что: во-первых, секс повышает самооценку; во-вторых, сексуальность подразумевает доминирование; в-третьих, секс может стать способом проявления социальной компетентности; в-четвёртых, секс приводит к большему удовлетворению работой. Полагая, что дискуссии о сексуальном капитале только набирают обороты, автор обзора представляет эти концепции в качестве конкурирующих на «академическом поле» социологии.

Ключевые слова: сексуальный капитал; социальная теория; Пьер Бурдьё; Ева Иллуз; теория полей; эротический капитал; исследования сексуальности.

Введение

Около 10 лет назад австралийский учёный Гари Доуссет отметил, что за последние 60 лет количество исследований в области сексуальности выросло в геометрической прогрессии. Он считает, что за указанный период выделились три академические парадигмы: (1) сексология; (2) исследования секса (sex research); (3) критические исследования сексуальности (critical sexuality studies) [Dowsett 2014]. Стоит признать, что этими парадигмами исследования сексуальности не ограничиваются. Учёные изучают сексуальность во всём её многообразии (демография, гендер, идентичность, по-

ведение, коммерциализация и коммодификация и проч.) [Fischer, Seidman 2016], репрезентацию секса и сексуальности в медиа [Smith, Attwood, McNair 2017] и т. д. Доуссет провозглашает важность критических исследований сексуальности, но, кажется, что в действительности существенная часть исследований сексуальности во всём их многообразии основана на «критической методологии», что ограничивает предметное поле методологически, а также превращая его в идеологию. Очевидно, что секс признан важной частью социальной жизни, и, следовательно, на него должны обращать внимание не только исследователи, работающие в парадигме критического подхода, но в том числе и социологи. Собственно, некоторые социологи по-своему этим и занимались [Гидденс 2004; Бауман 2005: 276–299; Сорокин 2006]. Что касается именно исследований сексуальности в самом широком смысле, то их проблема состоит в том, что, как считает социолог Адам Исаяя Грин, в этой области преобладают методы описания субкультур или исторические ракурсы, характерные более для антропологической литературы [Green 2014: 11]. На протяжении некоторого времени задача социологов была в том, чтобы предложить собственно социологический взгляд на сексуальность — не только прикладной, но также в той или иной степени обоснованный теоретически.

Одно из возможных социологических пониманий секса можно обнаружить в концепции «сексуального капитала», о котором учёные заговорили в 2000-е гг., но наиболее активно — с 2010 г. Поскольку речь идёт именно о социологии, нам необходимо различать социологическое использование концепции и (не)социологическое. Например, с одной стороны, понятие «сексуальный капитал» используют в селф-хелп литературе, в исторических исследованиях¹ и в специфических локальных антропологических исследованиях. Так, в этом последнем случае Шиобан Брукс на основе интервью изучала неравный эротический капитал представительниц разных рас в стриптиз-индустрии Нью-Йорка и Окленда, Калифорния [Brooks 2010]. С другой стороны, существуют конкретно-социологические исследования телесного капитала, которые относятся к фитнес-индустрии и социологии спорта и здоровья [Wacquant 2010; Вакан 2013; Hutson 2013; Edmonds 2018: 9–14].

Как и в случае сексуального капитала, идея телесного капитала обязана своим происхождением социологическому наследию Пьера Бурдьё. И хотя социологи, рассуждая на темы сексуального капитала, за редким исключением на этого автора активно ссылаются, в действительности они мало обращаются непосредственно к теории Бурдьё, заимствуя лишь концепт капитала и другие элементы понятийного аппарата. Например, термин «телесный капитал» Бурдьё использует в «Различениях» единожды, и то между делом, отмечая, что с возрастом у представителей среднего класса, занимающихся престижным спортом, он утрачивается [Bourdieu 1984: 217]. Термин «сексуальный капитал» Бурдьё не использовал. Однако в 1998 г. феминистка Линн Чансер отметила: то, что Бурдьё назвал телесным капиталом, лучше переименовать как «сексуальный капитал» [Chancer 1998: 194]. Соответственно, в настоящее время «сексуальный капитал» — используемое социологами понятие, которое можно применять для объяснения состояния и современного общества, которое социологи всё чаще называют поздним модерном (*late modernity*).

Если обращаться к социологической литературе, написанной с момента первого упоминания термина, то мы обнаружим три разные концепции сексуального капитала (или эротического капитала — о нюансах в использовании терминов см. ниже). Объединяет эти концепции то, что все три исходят из социологического наследия Пьера Бурдьё, при этом авторы концепций используют это наследие по-разному и часто весьма своеобразно. Авторы всех трёх концепций осведомлены о работах друг друга, но настаивают на том, что термин «сексуальный капитал» должен пониматься так, как видят его они. Мы можем даже предположить, что на условном академическом поле социологи конкурируют в том, чтобы именно их понимание сексуального капитала стало доминирующим, тем самым они смогли

¹ Толкуя это понятие по-своему, Бернардин Мэри Хернандез в ссылке отмечает, что «это термин, в основном используемый в области социологии и который был исследован Пьером Бурдьё» [Hernández 2022: 82].

бы увеличить свой академический капитал. Далее я сосредоточусь на этих трёх концепциях, а также постараюсь показать их востребованность в современной социологической литературе.

Вероятно, теории сексуального капитала не относятся к эмпирической экономической социологии. Тем не менее за счёт введения в научный оборот этих концепций в отечественной академии могли бы быть расширены представления о предметном и методологическом полях экономической социологии. Первая концепция принадлежит социологу Кэтрин Хаким. Она предложила термин «эротический капитал», заметив, что он не является синонимом сексуального капитала. Другие исследователи обычно употребляют термины «эротический капитал» и «сексуальный капитал» как взаимозаменяемые, чаще предпочитая использовать последний вариант. Вторая концепция принадлежит упомянутому уже Адаму Исаяи Грину, собравшему группу учёных, которые хотя и дискутируют друг с другом, но в рамках единого понимания термина. В данном случае категория «сексуальный капитал» является элементом концепции сексуальных полей самого Грина. Наконец, третья концепция принадлежит социологу Еве Иллуз (про её книгу «Почему любовь ранит?» в журнале «Экономическая социология» писали уже дважды [Любинарская 2022; Кондрашов 2023]) и её соавтору Дане Каплан. Иллуз регулярно использовала в своих книгах понятие «сексуальный капитал», ссылаясь на Хаким и Грина, но отдельное исследование посвятила непосредственно данной теме лишь в 2020 г. Сперва вышла совместная книга Иллуз и Каплан «Сексуальный капитал в позднем модерне» на испанском языке [Illouz, Kaplan 2020]. В 2021 г. на немецком была опубликована работа «Что такое сексуальный капитал?» [Illouz, Kaplan 2021], а в 2022 г. был издан перевод немецкой версии на английский язык [Illouz, Kaplan 2022]. Хотя испанский, немецкий и английский тексты различаются (по структуре, некоторым ссылкам, цитатам и проч.), содержательно это одна и та же книга — в том смысле, что в данных источниках проговариваются одни и те же тезисы.

Эротический капитал

Кэтрин Хаким предложила свою идею «эротического капитала» в 2010 г. — сперва в одноименной статье [Hakim 2010], опубликованной (что важно) в социологическом журнале, а затем последовательно в двух книгах [Hakim 2011a; 2011b]. Можно ожидать, что она, как и все остальные учёные, работающие с термином, делает ритуальную ссылку на Пьера Бурдьё. Собственно, Хаким осуществляет процедуру «умножения капитала», добавляя к трём видам капитала (экономический, социальный и культурный), описанным самим Бурдьё, ещё один — эротический. Под этим последним подразумевается капитал, состоящий из сексуальной привлекательности и обаяния человека. (Некоторые отечественные учёные, например, в рамках такого умножения предлагают концепцию «военного капитала» [Карлова 2021].)

Необходимо внести терминологическую ясность, дав историческое пояснение. Понятие «сексуальный капитал» неоднократно использовалось до Кэтрин Хаким, поэтому она, чтобы быть оригинальной, решила сообщить, что «эротический капитал» и «сексуальный капитал» не одно и то же и она использует свой концепт применительно именно к гетеросексуальным отношениям: «Североамериканские учёные использовали термины “эротический капитал” и “сексуальный капитал” как синонимы для обозначения исключительно сексуальности и сексуальной привлекательности <...>. Поскольку я ориентируюсь на гетеросексуальное большинство, моё определение эротического капитала гораздо шире и включает социальную привлекательность и социальные навыки. Сексуальная привлекательность по-прежнему важна, потому что дефицит мужского пола повышает ценность женского эротического капитала в гетеросексуальном сообществе. Однако эротический капитал имеет ценность во всех социальных отношениях и в любых условиях, в том числе на рынке рабочей силы, а не только на сексуальных рынках. Эротический капитал подразумевает гораздо больше, чем просто сексуальную привлекательность и сексуальность» [Hakim 2011a: 161–162].

Одним из важных источников вдохновения для Кэтрин Хаким, помимо социологической теории Бурдье, стала «теория сексуальной экономики», предложенная в 2004 г. двумя авторами — психологом Роем Баумайстером и экономистом Кэлин Вос в статье «Сексуальная экономика: секс как женский ресурс для социального обмена при гетеросексуальных взаимодействиях» [Baumeister, Vohs 2004]. Согласно представлениям Баумайстера и Вос, гетеросексуальное сообщество может быть рассмотрено в качестве рынка. На таком рынке мужчины стремятся получить от женщин секс, предлагая им взамен другие (несексуальные) ресурсы. Следовательно, общество закрепляет определённые гендерные роли за женщинами (продавцы) и за мужчинами (покупатели секса). При этом, отмечали учёные, ценностью наделяется именно женская сексуальность, а не мужская.

Всё это звучало бы не вполне корректно, но Баумайстер и Вос осуждают «гендерную асимметрию» (то есть неравный статус между партнёрами, культурное подавление женской сексуальности, изнасилование и проч.), доказанную в разных исследованиях². Хаким, признавая, что использует теорию сексуальной экономики Баумайстера и Вос, совершенствует её, называя сексуальную экономику сексономикой, и заявляет, что в сексуальных рынках участвуют не только те, кто хочет познакомиться ради мимолётной интимной связи или построения долгосрочных отношений, но и супружеские пары, а сексуальные переговоры (торги), таким образом, не ограничиваются только добрачной фазой ухаживания. Так что теория сексономики применима ко всем возрастам и брачным статусам и любым отношениям [Hakim 2011a: 348].

Согласно Хаким, помимо внешних данных, чтобы развивать эротический капитал, человек также непременно должен возвращать социальные навыки. Эротический капитал состоит из шести (или, как делает поправку сама Хаким, семи) элементов: красота; сексуальная привлекательность; социальные навыки (обаяние, умение общаться, способность нравиться людям и т. д.); живость (*liveliness*, то есть сочетание физической формы, социальной энергии и хорошего настроения); социальная самопрезентация (одежда, макияж, духи, украшения, причёска, аксессуары — всё то, что носят люди, чтобы сообщить о своём статусе и вкусе); навыки, которые относятся непосредственно к области сексуальности (компетентность, энергия, воображение, игривость и т. д.). И если до этого мы использовали в отношении концепции Хаким слово «человек», то настало время сказать, что для неё ключевое значение имеет то, что этим капиталом обладают преимущественно женщины.

Хотя в «сексуализированных индивидуализированных современных обществах» эротический капитал становится всё более ценным как для женщин, так и для мужчин, всё же женщины, считает Хаким, дольше и сильнее развивают и используют этот ресурс. И вообще, согласно исследованиям, сообщает Хаким, женщины обладают большей сексуальной привлекательностью, нежели мужчины. Этот важный акцент в итоге стал решающим для предельно критического отношения к теории Кэтрин Хаким со стороны многочисленных коллег. Однако из того, что Хаким уделяет особое внимание женщинам, проистекает и добавочный седьмой элемент эротического капитала — фертильность, которая в некоторых культурах «имеет огромный дополнительный вес, автоматически предоставляя женщинам преимущество перед мужчинами» [Hakim 2011a: 25]. Вместе с тем «репродуктивный капитал» представляет собой отдельный (пятый после экономического, социального, культурного и эротического) личный актив, который в XXI веке в современных обществах, как видится Хаким, имеет меньшую ценность, чем в сельскохозяйственных культурах, характеризующихся высокой рождаемостью [Hakim 2011a: 25].

² Авторы не отказались от своей теории, не так давно предложив её развитие. В 2017 г. они при помощи коллег проанализировали конкуренцию на сексуальном рынке в рамках одного пола. Имеется в виду всё те же гетеросексуальные отношения: женщины, желая заполучить мужчину, который бы предоставил им материальные ресурсы, соревнуются в сексуальной привлекательности и в обещании верности. В свою очередь, мужчины соревнуются в накоплении материальных ресурсов с целью получить наиболее привлекательного сексуального партнёра (см.: [Baumeister et al. 2017]). В целом «теория сексуальной экономики» интересна, но имеет опосредованное отношение к теории «сексуального капитала». Возможно, эта тема требует своего полноценного исследования и критического анализа.

Ожидаемо теорию Кэтрин Хаким неоднократно критиковали. Так, Адам Исаяя Грин посчитал данную концепцию преувеличенной, внутренне противоречивой, а самое главное — несоциологичной [Green 2013]. Хаким неоднократно критиковала Ева Иллуз, кажется, с 2010-х гг. упоминая в книгах эротический капитал [Иллуз 2020; 2022; Kaplan, Illouz 2022]. Так, комментируя то, что Хаким полагает для женщин возможным пользоваться эротическим капиталом не только при обращении на рынок труда, но и для социальной мобильности, Иллуз едко замечает: «Хочется надеяться, она не считает, что “эксплуатация” собственно эротического капитала в целях обретения социальной мобильности заслуживает такой же высокой оценки, как развитие навыков математики или ткацкого мастерства» [Иллуз 2020: 98]. Впрочем, помимо критики, уже в 2012 г. Иллуз заимствовала саму идею эротического капитала (причём признавая, что это именно женский ресурс) для своего объяснения того, почему любовь ранит. При этом в книге «Что такое сексуальный капитал?», то есть спустя 10 лет, Иллуз и её соавтор Дана Каплан признали: «Мы могли бы спросить, в чём разница между нашим подходом к сексуальному капиталу и тем, каким образом Кэтрин Хаким связывает сексуальный и эротический капиталы с рынком труда? Справедливости ради скажем: Хаким предполагает, что сексуальный капитал включает “энергию, эротическое воображение, игривость”. Эти компоненты напоминают о нашем определении неолиберального сексуального капитала. Но её концепция главным образом имеет отношение к сексуальности женщин. В отличие от этого подхода мы предполагаем, что мужчины тоже имеют выгоду в отношении сексуальности и сексуальный капитал может быть извлечён из сексуального опыта и взаимодействий, а не только из “сексуальной” внешности» [Illouz, Kaplan 2022: 103].

Те социологи, которые, например, критикуют концепцию сексуального капитала Адама Исаяи Грина, в принципе, игнорируют идею эротического капитала Кэтрин Хаким [Wasquant 2014; Wasquant, Aksaoglu 2017; Wade 2021]. Нам сложно что-то добавить к многочисленной критике концепции Хаким со стороны социологов. Все сходятся на том, что слабые стороны и уязвимые места её концепции заключаются в довольно циничном подходе Хаким к отношениям; она прямо заявляет: женщины, обладая неизбежно исчезающим эротическим капиталом, должны им пользоваться. Однако необходимо заметить, что, несмотря на критику, концепцию эротического капитала в разных областях социальной науки развивали другие социологи [Bullen 2011; Sarpila 2014].

Особо отметим, что, критикуя Хаким, Грин, помимо прочего, обвинил её в том, что она «делает все возможное, чтобы явно отойти от растущего объёма социологических работ, вдохновлённых теорией поля Бурдьё, которая развивает концепцию “эротического и (или) сексуального капитала”» [Green 2013: 152]. Может быть, так и есть. Стоит признать, Кэтрин Хаким осведомлена о работе Грина и отмечает (пусть в шутку), что его понятие «сексуальный капитал» скорее является «сексуальным знакомством». Также она пишет, что в то время как Грин и его коллеги исходят в своих исследованиях из теории полей, она предпочитает рыночный подход сексономики.

Что же в таком случае предлагает сам Адам Исаяя Грин?

Теория сексуальных полей

Фактически первыми, кто придумал применить теорию полей Пьера Бурдьё к сексуальной сфере общества³, были Джон Леви Мартин и Мэтт Джордж, которые опубликовали статью «Теория сексуальной

³ За два года до них, то есть в 2004 г. Роберт Майкл опубликовал статью «Сексуальный капитал: расширение концепции капитала здоровья Гроссмана» [Michael 2004]. Даже из названия ясно, что речь идёт не о традиции Бурдьё, а о концепции экономиста Майкла Гроссмана [Grossman 2017], изложенной в 1972 г. Кроме того, как видно, сексуальный капитал в данном случае является составной частью человеческого капитала и относится исключительно к здоровью, но не к сексуальной социальной сфере. Два компонента сексуального капитала, согласно Роберту Майклу, суть (1) привычки при выборе сексуальных партнёров и социальные сети, из которых эти партнёры выбираются, и (2) активы человека, полезные для достижения сексуальной близости, то есть буквально хорошее здоровье.

стратификации: к аналитике сексуального поля и теории сексуального капитала» [Martin, George 2006]. Мартин и Джордж заявили, что популярные метафоры рынка и экономических отношений не справляются с социологическим объяснением поведения игроков на сексуальном поле, и уточнили, что в случае Пьера Бурдьё слово «капитал» ими употребляется не субстанционально (как «вещь»; что-то, что субъект имеет и чем может распоряжаться), но как отношение. В этом был их существенный вклад в научное использование термина. Дело в том, что упомянутая выше, во введении, Линн Чансер, ссылаясь на Бурдьё, ещё в 1998 г. предположила, что существует ресурс, который можно назвать сексуальным капиталом. Однако она понимала этот последний субстанционально, так как владели им, по её мнению, женщины, а пользовались мужчины. Чансер писала: «Если женские тела действительно стали капиталом — сексуальным капиталом, — тогда радикальное феминистское движение, стремящееся вернуть себе собственность, могло бы оказать системное дестабилизирующее воздействие на капитализм, просто угрожая разрушить столь желанные отношения собственности, в которые вкладывались и инвестировали» [Chancer 1998: 262]. У Мартина и Джорджа, в соответствии с теорией Бурдьё, категория «сексуальный капитал» не являлась самостоятельной и была подчинена категории «сексуальное поле». Следом за ними Адам Исая Грин развивал теорию сексуальных полей в нескольких публикациях [Green 2008a; 2008b; 2011], пока наконец не собрал тексты многих коллег, работавших в одной с ним парадигме, в книге «Сексуальные поля. К социологии коллективной сексуальной жизни» [Green 2014a].

Адам Исая Грин — один из немногих, кто пытается подойти к изучению сексуальности социологически, то есть буквально развивает социологию коллективной сексуальной жизни, стараясь использовать строгий теоретический аппарат. Любопытен сам концепт коллективной сексуальной жизни. Грин считает, что на современном Западе по сравнению с предшествующими историческими периодами коллективная сексуальная жизнь отделена от многочисленных институтов социального контроля и составляет самостоятельную область социальной жизни. И хотя исследователи сексуальности уже давно занимаются изучением различных практик и субкультур, ключевой вопрос для социологов заключается в том, как сформулировать систематический социологический подход к коллективным сексуальным желаниям, чтобы преодолеть ограничения исследований сексуальности, сконцентрированных на описаниях отдельных локальных феноменов.

Несмотря на то что социологи уже давно занимаются темой сексуальной стратификации (например, Рэндалл Коллинз написал статью на эту тему ещё в 1971 г., хотя, следует это признать, он имел в виду именно половую стратификацию, полагая, что женщины находятся в менее выгодном положении, чем мужчины [Collins 1971]), и Грин это признаёт, но он заявляет, что многие исследования были ограничены именно в плане концептуального инструментария и не учитывали, как сексуальный статус работает в масштабе общества, то есть вне описываемых учёными социально-географических границ (например, в рамках рабочего пространства). Грин считает, что открыть новые направления социологического анализа интимной жизни помогает теория поля Бурдьё, и приходит к необходимости сформулировать тезис о сексуальных полях — пространствах, которые предназначены для знакомств и где у одних акторов больше преимуществ, чем у других.

В своём подходе Грин объединяет основные понятия социологической теории Бурдьё — поле, капитал (культурный, экономический и социальный) [Бурдьё 2005] и габитус, последовательно их объясняя. В понимании Бурдьё поле — социально структурированная арена, которая состоит из агентов, институционализированных практик и регулирующего принципа. Поле состоит из отдельных позиций в социальном пространстве, каждая из которых находится в иерархических отношениях с другими позициями. Капитал — распределяемые в конкретном поле специфические ресурсы, благодаря которым формируется ситуативная иерархия. Все виды капитала конвертируются друг в друга. Поскольку агенты переводят капитал из одного поля в другое, поля, представляя автономные социальные конфигурации, тоже структурно взаимосвязаны.

Действие агентов в поле представляет собой практику, а не поведение на индивидуальном уровне. Так, практику агента отчасти организует габитус, но в той мере, в какой он обеспечивает принцип стратегии для действия. Габитус ориентирует акторов на социальный мир таким образом, что люди не всегда осознают это. В итоге практика возникает там, где пересекаются два структурных порядка — внутренний (габитус) и внешний (конфигурация отношений, в которых капитал распределён неравномерным образом). Грин, поясняя понятийный аппарат теории Бурдьё, замечает, что будет *развивать* тезис Бурдьё, но не *следовать* ему буквально, так как в сексуальном поле три классических капитала необязательно конвертируются в сексуальный капитал и, формируя ситуативные иерархии, не всегда являются источником доминирования. Одним словом, Грин вдохновляется Бурдьё, но смотрит дальше него (как он сам заявляет).

Теория сексуальных полей стала ответом на указанный выше вызов коллективной сексуальной жизни в эпоху позднего модерна. Сегодня, то есть в позднем модерне, по мнению Грина, во множестве эротических миров люди ищут партнёров, подразумевая разные цели, начиная с интимной связи на одну ночь и кончая поиском потенциального супруга или супруги. Эти миры (они же поля) суть социальные пространства, предполагающие знакомства (например, к таким пространствам можно отнести бары, ночные клубы, курорты и проч.). Каждое поле имеет свою специфику, поэтому сексуальный капитал в них является переменной, то есть отношением между агентами. Условно говоря, в обычном молодёжном баре 50-летний мужчина будет обладать меньшим сексуальным капиталом в глазах молодых женщин, нежели его 20-летние конкуренты, так как (вспомним) экономический и социальный капиталы не всегда конвертируются в сексуальный. Согласно логике Грина, взрослый мужчина, если бы хотел в соперничестве с другими игроками использовать имеющийся сексуальный капитал, мог бы участвовать в спид-дейтинге (от англ. *speed dating* — быстрые свидания; сессия коротких свиданий, во время которых группа мужчин и группа женщин по очереди знакомятся друг с другом), ориентируясь на женщин своей возрастной группы или выбрав группу, в которой молодые женщины заранее озвучили бы, что предпочитают зрелых мужчин.

Впрочем, сам Грин, ссылаясь на пример своих разведённых родителей средних лет, признаёт, что его отец был куда более успешен в свиданиях, чем его мать. Так что «хотя сексуальная привлекательность может быть менее важной в среднем возрасте для выбора партнёра, всё же она по-прежнему имеет значение в форме структур предпочтений, которые обычно ставят женщин среднего возраста в невыгодное положение по сравнению с их более юными сверстницами» [Green 2014b: 8]. Стоит подчеркнуть, что тезис Грина дополнительно может быть аргументирован тем, что в коллективной сексуальной жизни участвуют не только молодые люди. Высокий уровень разводов свидетельствует в пользу того, что значительная часть мужчин и женщин среднего возраста хотят вновь выступить игроками сексуальных полей ради краткосрочных свиданий или же поиска партнёров для отношений. При этом, отмечает Грин, в поиске постоянного партнёра после расставания или развода гетеросексуальные мужчины и женщины среднего возраста, скорее всего, будут полагаться на межличностные и рабочие сети, а не на бар или ночной клуб. Можно добавить, что для некоторых сегодня функцию поиска партнёра могут выполнять дейтинговые приложения. Хотя Ева Иллуз, например, считает, что приложение для знакомств «Tinder» (поле более не актуальное для российского опыта) предназначено исключительно для случайного секса, являясь в этом смысле порочной практикой [Иллуз 2022: 105–125].

В целом теория сексуальных полей способна предложить любопытные результаты в полевых исследованиях. Так, согласно статье «Отсутствие секса в Шанхае: стратегии гендерной мобильности в транснациональном сексуальном поле», в барах Шанхая мужчины европейского происхождения обычно обладают высоким уровнем сексуального капитала (внушительным сексуальным капиталом) и пользуются спросом у местных женщин, в то время как сексуальный статус европейских женщин из-за меньшей востребованности среди местных мужчин снижается, и по этой причине они могут чувствовать себя маргинализированными [Farrer, Dale 2014]. Возможно, более удачный пример сексуальных полей —

различные тематические приложения для знакомств, то есть многие мощные эффекты сексуального поля возникают не из опыта живого общения, но в том числе из-за кропотливой работы по самопозиционированию на разных уровнях желательности поля (например, тщательное конструирование образа в социальных сетях). Таким образом, конкретный актер, вступая в сферу сексуальной социальной жизни, то есть начинает искать партнёра, попадает в гравитацию (виртуального) сексуального поля. Грин называет это «полуавтономные эротические миры» и, к сожалению, не развивает эту, казалось бы, продуктивную, идею дальше.

Наконец, предмет исследований теории сексуальных полей не ограничивается местами, предназначенными для знакомств, или Интернетом. Так, согласно предположению Грина, сексуальные поля могут возникать в качестве сетей знакомств среди друзей и коллег: корпоративные вечеринки, большие праздники (например, свадьбы) и т. д. Более того, коллективная сексуальная жизнь имеет значение не только для тех, кто в ней активно участвует, но и для тех, кто в ней сознательно не участвует, поскольку сексуальная жизнь (на полях) редко может быть полностью исключена из социальной жизни. Например, женатый мужчина, решивший провести время с друзьями в баре, хочет он того или нет, вступает в сферу сексуального поля. И если он, обладая существенным сексуальным капиталом, вдруг окажется интересен желающим свести с ним знакомство женщинам, то сексуальное поле может повлиять на его самовосприятие и его представления о возможностях за пределами брака. Вероятно, он даже переоценит качество своего брака и сделает какие-то выводы о собственной востребованности. «Таким образом, потенциальные эффекты сексуальной социальной жизни на неактивных полевых игроков не должны рассматриваться как незначительные, и этот вопрос может быть поставлен в качестве эмпирического» [Green 2014b: 9].

Чем Грин гордится, так это тем, что теория сексуальных полей предлагает социологические компоненты для объяснения категории «желание» на уровне коллективной жизни. Таким инструментом является понятие «структуры желания» (*structures of desire*), то есть специфичные для конкретного места трансперсональные оценки привлекательности агентов. Эти оценки координируют желательность таким образом, что сексуальное поле становится полем конкурентных отношений. В баре, например, как отмечает Грин, структуры желания материализуются в разговорах о том, кто привлекателен среди посетителей, а кто нет. Таким образом, структуры желания становятся коллективным выражением отдельных желаний участников конкретного поля и тем, что, по мнению участников поля, желательно для других. Можно пояснить эту последнюю мысль: условно актер-мужчина будет заинтересован в женщине, которая, как ему кажется, является привлекательной для всех или большинства присутствующих в сексуальном поле мужчин. Именно здесь становится наиболее важен сексуальный капитал. Актеры обладают ресурсами, которые сочленяются со структурой желания сексуального поля. Например, если речь идёт о европейском мужчине в шанхайском баре, то у него имеется значительный сексуальный капитал в сравнении с его конкурентами. Грин отмечает, что эта разновидность капитала не сводится к другим видам капитала, о чём уже говорилось, но всё же может быть конвертируемой [Green 2014b: 15]. Таким образом, сексуальный капитал — это не индивидуальный портфель личных активов, но ресурс, воплощаемый отдельными актерами, и одновременно достояние конкретного сексуального поля.

Сам Адам Исайя Грин называет материалы, вошедшие в его сборник, «набором новаторских эмпирических и теоретических статей», а также коллекцией «инновационных концептуальных инструментов» [Green 2014b: 22]. Остаётся сказать, что в итоге эта концепция сексуального капитала настолько же далека от теории Бурдьё, как и концепция Кэтрин Хаким. Но также мы видим, что она, по крайней мере, похожа на настоящую социологию. Кроме того, эта теория, учитывая её коллективный и диалоговый характер, может оказаться продуктивной для тем, не связанных с конкретными сексуальными полями. Так, Мэтт Джордж в эссе, опубликованном в сборнике под редакцией Грина, рассуждает о том, почему Пьер Бурдьё не стал разрабатывать концепцию сексуального поля, хотя его анализ современной сексуальной жизни во многом подразумевал её. Ответ исследователя таков: Бурдьё ненавидел псевдонауку

типа сексологии и психоанализа. И, поскольку его академическим капиталом была теория полей, он не просто игнорировал сексуальное поле, но и строил теорию полей так, что она почти категорически отрицала саму возможность сексуального поля [George 2014].

Теория сексуальных полей раздражает некоторых социологов, особо ревниво относящихся к наследию Бурдьё. Так, Лоик Вакан, переводчик и последователь Пьера Бурдьё, считает, что эмпирически сексуальные поля не имеют смысла и невозможны, потому что сексуальность пересекает все институализированные поля и никак не может быть автономным полем. Так что, с его и его коллеги точки зрения, теория сексуального поля является формой «бурдьезианства», в которой к эмпирическому объекту применяется язык Бурдьё, но не его концептуальный аппарат [Wasquant, Aksoğlu 2017: 61]. Наконец, Ева Иллуз и Дана Каплан, о которых речь пойдёт далее, так комментируют связи концепции Грина с теорией Бурдьё: «Хотя этот подход согласуется с социологией Бурдьё, ему не хватает более развитой и широкой концепции власти — того, как другие социальные силы, находящиеся за пределами рассматриваемого конкретного сексуального поля, могут формировать иерархии сексуальной привлекательности» [Ilouz, Kaplan 2022: 80]. Впрочем, отношения концепции Иллуз и Каплан с теорией Бурдьё тоже не такие прочные, но об этом ниже.

Тем не менее молодые исследователи, которые ранее не участвовали в проекте Адама Исаяи Грина, считают его подход продуктивным и полезным. Так, Эмили Руппель признаёт, что теория сексуальных полей в самом деле порывает с теорией Бурдьё, но это не означает, что с ней нельзя работать. Она пытается применить к теории сексуального поля именно ту формулировку поля, которую использовал Бурдьё, и считает, что это поможет ей решить две проблемы, с которыми в своё время столкнулся Грин: нечётко очерченные границы сексуальных полей и практически не учитываемая тема власти, на что, как мы видели, указывают Иллуз и Каплан. Кроме всего прочего, Руппель заявляет, что собирается феминистски переосмыслить Бурдьё [Ruppel 2020], хотя, разумеется, феминистки это делают уже давно [Adkins, Skeggs 2005]. Лиза Уэйд не обращалась в книге «Американская мимолётная любовная связь: новая культура секса в университетском городке» [Wade 2017]⁴ к теории сексуальных полей. Между тем эта оптика могла бы оказаться ей полезна при изложении материала. В более позднем исследовании Уэйд решила освоить этот многообещающий подход к разработке комплексной теории коллективной сексуальной жизни. По её мнению, теория недостаточно развита, так как её эмпирическая база слишком узкая, поэтому Уэйд вернулась к культуре знакомств, чтобы рассмотреть её с точки зрения теории сексуального поля [Wade 2022]. То же самое Уэйд делала в предыдущей публикации [Wade 2021]. Одним словом, теория сексуальных полей сегодня набирает обороты в академическом поле.

Неолиберальный сексуальный капитал

Всё это приводит нас к третьей концепции сексуального капитала, предложенной уже не раз цитируемой Евой Иллуз и её коллегой Даной Каплан, тоже израильским социологом. В своих книгах Иллуз активно ссылается на всех упоминаемых выше авторов, включая новейшие публикации Эмили Руппель и Даны Уэйд. Одним словом, она и её коллега, взбираясь на плечи гигантов, пытаются сказать своё слово в социологических дискуссиях о сексуальном капитале. Далее последует краткий экскурс в историю социальной теории Иллуз, чтобы проложить мостик от того, как она, используя предшествующие концепции сексуального капитала, в итоге пришла к тому, чтобы предложить собственную.

Хотя Иллуз считается социологом и во многом даже признанным, стиль её размышлений, эмпирический и теоретический материал, который она использует, делают её, скорее, социальным теоретиком в духе Зигмунта Баумана (в его лучшие годы). Иллуз любит производить концепты. Так, в 2000-е гг., на волне

⁴ Переводчица книги Евы Иллуз передала *hookup* в названии книги Уэйд, которую Иллуз цитирует, как «мимолётная любовная связь» [Иллуз 2022: 109, 112]. Мы использовали этот перевод.

культурного поворота [Susen 2015: 83–135], а также аффективного поворота [Clough, Halley 2007] во многих гуманитарных и социальных науках, она предложила понятие «эмоциональный капитализм», позднее названный ею же аффективным капитализмом. Данный термин она определила как культуру, в которой дискурсы экономики и эмоциональные практики формируют друг друга. В таком капитализме аффект становится существенным аспектом экономического поведения, а эмоциональная социальная жизнь — особенно среднего класса — следует логике экономических отношений и обмена [Illouz 2007: 11]. Здесь же возникает ожидаемо связанное с теорией Бурдьё понятие «эмоциональный капитал», который обращается к наименее рефлексивным аспектам габитуса и является наиболее воплощённой частью из воплощённых форм культурного капитала. Так Иллуз рассуждала в 2007 г., то есть на заре дискуссий о социологическом понимании сексуального капитала.

В 2012 г., уже после публикации книги Кэтрин Хаким и серии статей Грина, Иллуз начала активно использовать концепцию сексуальных полей и в силу этого упоминала сексуальный капитал, однако мало работала с самим этим понятием, предпочитая термин «эротический капитал» Хаким. Опираясь на подход Грина и его коллег, в книге «Почему любовь ранит?» Иллуз пришла к выводу, что если раньше модели ухаживания строились на идее брачных рынков, а отношения мужчин и женщин постепенно, но неуклонно вели к браку, то в современной ситуации уместнее говорить о сексуальных полях, так как они предполагают наличие у заинтересованных субъектов неравных ресурсов. Акторы соревнуются на этих полях, во-первых, чтобы получить наиболее желанных партнёров, во-вторых, в накоплении этих партнёров и, в-третьих, в демонстрации собственной привлекательности. Проблема, с точки зрения Иллуз, была в том, что сексуальные поля теперь предшествуют брачным рынкам, «вследствие чего мужчины и женщины задерживаются на них или предпочитают их брачным рынкам» [Иллуз 2020: 388]. Социолог эмоций Энн Брукс, комментируя теорию эмоционального капитала, отметила, что, вероятно, в теории Иллуз эротический капитал может быть частью эмоционального капитала, и вообще эротический капитал является важным аспектом статуса и силы женщины в отношениях и сам по себе становится критерием стратификации [Brooks 2017: 113, 114].

В более поздней работе Ева Иллуз вновь прибегает к метафоре рынка, но теперь уже не брачного, а сексуального. В книге «Почему любовь уходит?» она предлагает концепцию скопического капитализма, который также называет визуальным капитализмом. С точки зрения Иллуз, ситуация позднего модерна заставляет женщин не только заботиться о своём теле, но и — под гнетом давления медиа — выставлять его напоказ⁵: «<...> Образ сексуального тела стал неотъемлемым элементом возникновения того, что я называю скопическим капитализмом, капитализмом, который создаёт огромную экономическую ценность с помощью спектакуляризации тел и сексуальности посредством их превращения в образы, тиражируемые на различных рынках» [Иллуз 2022: 178]. На новом рынке мужчины и женщины находятся в неравных условиях. Женщины являются производителями ценности, а мужчины — её потребителями. Более того, мужчинам принадлежит контроль над большинством медиа, поэтому именно они диктуют стандарты сексуальной привлекательности. Так что мужчины контролируют женщин с помощью — казалось бы — невидимой руки сексуального рынка. Эта ситуация приводит к негативным последствиям социальной жизни, которые Иллуз называет нелюбовью. Иллуз, в духе Линн Чансер, даже задумывается о том, чтобы женщины не позволяли мужчинам пользоваться своим сексуальным капиталом. Все эти размышления привели Иллуз к тому, чтобы она (вместе с коллегой), наконец, сформулировала собственную версию сексуального капитала в книге «Что такое сексуальный капитал?» [Illouz, Kaplan 2022].

Иллуз и Каплан признают, что метафора сексуального капитала набирает обороты и используется в академии повсеместно: «Метафора сексуального капитала предполагает, что секс — это ресурс для

⁵ Пьер Бурдьё намного раньше Иллуз назвал это «тело-для-других»: «<...> Женщины среднего класса склонны жертвовать большим количеством времени и усилий, чтобы добиться чувства соответствия социальным нормам самопрезентации, что является предпосылкой самозабвения и тела-для-других» [Bourdieu 1984: 213–214].

будущих выгод, который выходит далеко за рамки сексуальной активности как таковой. В отличие от понятий, значения которых, по крайней мере в теории, широко распространены и приняты, метафоры более открыты и менее точны» [Illouz, Kaplan 2022: 2]. Но такая концептуальная неточность, по мнению авторов, делает метафоры полезными для воображения социологов. Чем авторы охотно пользуются. Главный плод их воображения и одновременно основной вклад в дискуссию — это концепция неолиберального сексуального капитала, который способен помочь при устройстве на работу. Иллюз и Каплан делают следующую ремарку: «Вероятно, предположение, будто эмпирическое измерение секса может быть капитализировано ради занятости, кажется абсурдным» [Illouz, Kaplan 2022: 89]. Это действительно так. Тезис выглядит, как минимум, экзотичным. К счастью, во введении Иллюз и Каплан берут на себя обязательство не только раскрыть и пояснить метафору сексуального капитала, но и развить её дальше. Читателям остаётся подождать, пока они дойдут до конца книги.

Сексуальный капитал в том виде, в каком о нём рассуждают Ева Иллюз и Дана Каплан, нужно отличать от трёх основных тем, которые затрагиваются при обсуждении связки секса и капитализма: секс как средство устранения гендерного дисбаланса; сексуальная идентичность как платформа для сексуального гражданства; сексуальная коммодификация, или монетизация сексуальности. Этот тезис принципиально важен, так как позволяет авторам отойти от критических сексуальных исследований в сторону социологии. По этой причине о сексуальном капитале в понимании Иллюз и Каплан можно говорить не тогда, когда речь идёт об идентичности или коммодификации тела, а когда сексуальность структурируется экономическими стратегиями и приносит экономические преимущества.

Приоткрывая завесу тайны неолиберального сексуального капитала, скажем, что Иллюз и Каплан говорят не буквально о рынках, но о внутреннем мире субъекта эпохи и (или) ситуации неолиберализма. В таком свете сексуальный капитал оказывается частью психики современного индивида. Два этих предложения всё ещё мало помогают понять, что именно имеется в виду, но авторы строят повествование в своей книге так, что, провозглашая громкий тезис, раскрывают его ближе к концу исследования. Зато они достаточно рано объясняют, что понимают под неолиберализмом: «Сексуальный капитал действует в социальном и политическом порядке, получившем название “неолиберализм” — своего рода универсальное понятие, которое описывает повышенную ответственность человека перед лицом все более нерегулируемого рынка. Чтобы оптимально функционировать на рынке, такой высокоответственный человек должен мобилизовать свой психический аппарат, включая сексуальные ресурсы» [Illouz, Kaplan 2022: 19–20].

Чтобы сформулировать собственное определение термина, Иллюз и Каплан отмечают: концепт «сексуальный капитал» состоит из двух частей — «сексуальный» и «капитал». В представлении авторов «сексуальный» обозначает, во-первых, всё, что относится к сексуальности и привлекательности тел, и, во-вторых, это сфера сексуального опыта (то есть «всё, что нас возбуждает»). Одним из характерных (и важных в отечественном контексте) свойств всех книг Евы Иллюз является то, что она пишет про гетеросексуальные отношения, что, как мы видели на примере скопического капитализма, не делает из неё «гендерной предательницы». Книга «Что такое сексуальный капитал?» не исключение. Авторы заявляют: «Мы сосредоточимся на гетеросексуальности, потому что гетеросексуальность сохраняет большую часть своих прошлых моральных характеристик, даже когда они постепенно дестабилизируются; остаётся менее политизированной в социальном пространстве, нежели другие виды сексуальных отношений; и обычно воспринимается как естественная и личная. Наконец, гетеросексуальность — это форма сексуальности, дающая наиболее очевидные и осязаемые формы капитала» [Illouz, Kaplan 2022: 35].

Что касается капитала, то, вслед за Пьером Бурдьё, Ева Иллюз и Дана Каплан освобождают термин от исключительно экономического понимания и, соответственно, расширяют его значение, утверждая,

что капитал может быть неэкономическим [Ilouz, Kaplan 2022: 37]. Снова ссылаясь на культурный поворот в социальных науках, Иллуз отмечает, как учёные стали распространять понятие «капитал» на неэкономические сферы, и приводит в пример собственное понятие «эмоциональный капитал», а также понятие «моральный капитал» Мишель Ламон, которое предполагает, что моральное определение себя и других в какой-либо области влияет на социальные отношения [Lamont 1992]. В свою очередь, разные типы капитала (эмоциональный, моральный и проч.) соответствуют разным формам неравенства и способам накопления социальных преимуществ. Как «сексуальный капитал» коррелирует с социологической теорией Пьера Бурдьё, Ева Иллуз и Дана Каплан поясняют в сноске в самом конце книги, заявляя, что, хотя они и используют идеи Бурдьё, всё же отступают от его концепции. У Бурдьё структура всех полей в итоге упирается в вопрос власти и классового господства. Это Иллуз и Каплан мало интересуют по ряду причин. Они признают, что теория Бурдьё хорошо подходит для объяснения доминирования, легитимации и натурализации системного неравенства, однако сегодня трудно считать, что культура и экономика являются двумя отдельными непроницаемыми сферами.

Далее, всё ещё не раскрывая карт, Ева Иллуз и Дана Каплан делают методологический дисклеймер, выделяя в академических дискуссиях о сексе три измерения. Первое — это то, какое место уделяется сексу в общественных отношениях. Речь, например, идёт о том, считается ли секс частью сферы производства, и тогда у него есть меновая стоимость, или же он относится к частной сфере, и тогда он может быть признан нетрудовой деятельностью с исключительно потребительской стоимостью. Второе измерение — это гендер. В данном случае подразумевается, что секс и сексуальность вписаны в гендерные нормы и габитус. Наконец, третье измерение — это сексуальное действие, которое относится как к внешнему опыту (демонстрация тела и проч.), так и к внутреннему (самоощущение). Иными словами, для одних сексуальные взаимодействия — это социальные трансакции, в то время как для других — это социальные отношения с эмоциональными следствиями (близость, привязанность, забота, любовь и т. д.) или внутренняя жизнь.

Исходя из вышесказанного Ева Иллуз и Дана Каплан выделяют четыре формы сексуального капитала — две исторические и две аналитические: (1) бытовая сфера воспроизводства, то есть сексуальный капитал по умолчанию; (2) сексуальный капитал как прибавочная стоимость тела; (3) сексуальность и воплощённый сексуальный капитал и (4) неолиберальный сексуальный капитал. Хотя две первые категории названы историческими, а другие — аналитическими, каждая из них представляет собой проявление напряжения между воспроизводством социальной жизни и накоплением капитала. Соответственно, в социальных и экономических отношениях присутствуют все четыре формы. В первом случае тело женщины контролируется мужчинами, а моральная ценность (например, целомудрие) преобразуется в экономическую ценность, когда в традиционных обществах заключается брак. Во втором понимании имеется в виду превращение сексуального тела в товар, то есть различные варианты секс-бизнеса. Здесь монетизация сексуальности прямая и явная: секс обменивается на деньги буквально. При обсуждении третьей формы Каплан и Иллуз возвращаются к идее скопического капитализма, который предполагает продажу и потребление сексуальных образов в культуре. В условиях новой экономики культура потребления создаёт эротически заряженную фантазию, которая структурирует коллективное сознание и воспроизводит капитализм. Наконец, неолиберальный сексуальный капитал — это чувство компетентности, эффективности и самоуважения.

Если с первой категорией всё понятно, то вторая может быть названа сексуальным капитализмом в буквальном смысле — сферой производства сексуальных товаров (игрушки, видео и проч.), услуг (секс-работа) и т. д. Это, по мнению авторов, приводит к использованию мужчинами женских средств сексуальности и утверждению патриархального капитализма. В непозднем модерне существовало жёсткое различие между хорошим (интимная жизнь супругов) и плохим (бордели) сексом, но в позднем модерне оно теряет актуальность. Иллуз и Каплан считают, что ныне многие секс-работники не воспринимают

себя сексуальными объектами, получают удовольствие от профессиональной деятельности, считают полезным то, что, помимо прочего, они предлагают клиентам эмоциональную поддержку. Кроме того, доходы тружеников интимной сферы могут быть инвестированы в человеческий капитал (например, в образование). Конечно, соглашаются авторы, секс-работа вряд ли повсеместно считается respectable-ным видом экономической деятельности, но сегодня она воспринимается более позитивно, чем прежде. Верно и обратное: может быть сексуализирована обычная работа; например, когда официантки, обладая весомым эротическим капиталом (здесь этот термин употреблён намеренно в понимании Кэтрин Хаким, так как подразумевает внешность и самопрезентацию), получают большие чаевые и проч.

Обсуждая третью категорию, Иллуз и Каплан обращаются к концепции сексуальных полей, которые являются частью рынка отношений. Вокруг данного рынка формируются целые коммерческие индустрии; например, сообщества соблазнения, организация спид-дейтинга и проч. Если сексуальный капитал первой категории — это разовая операция, в которой он обменивался на долгосрочный экономический статус (брак), второй — рынок и бизнес, то третья категория — это часть сексуальных отношений. Авторы развивают (или, как им кажется, объясняют лучше) концепцию сексуальных полей Адама Исая Грина и уточняют, что в конкуренции на сексуальных полях речь идёт не столько о сексуальном удовлетворении, сколько о нарциссическом опьянении от завоевания. Здесь же в книге Иллуз и Каплан возникает исследование культуры знакомств в колледже, проведённое упомянутой уже Лизой Уэйд. Во время социологических опросов студентов Уэйд выяснила, что способность привлекать партнёров тесно связана с конкретными аффективными установками игроков сексуального поля. Таким образом, эмоциональная отчуждённость и отстранённость оказались валютой случайного секса. Эти выводы на самом деле могут скорректировать концепцию сексуальных полей Грина, что Уэйд, как мы видели выше, и предлагает.

Наконец, главное, что привносят Ева Иллуз и Дана Каплан в дискуссии о сексуальном капитале, это четвёртая категория. Как помним, неолиберальный сексуальный капитал связан с трудоустройством. Это поясняется тем, что в условиях неолиберализма, то есть диктата рынка, когда представителям тех, кого в социологии называют прекариатом, нужно постоянно менять работу, повышать квалификацию или искать заработок на высококонкурентном рынке труда, чрезвычайно важно чувствовать себя уверенно. Следовательно, чтобы устроиться на работу, нужны конкретные достижения, навыки, личные качества, которые могут привлечь работодателей. Так что, по мнению Иллуз и Каплан, наёмные работники продают не только рабочую силу, но экзистенциальное существо, из которого можно извлечь экономическую ценность. Причём — чтобы не было недопонимания — имеется в виду не секс-работа, а обычная работа, или, лучше сказать, не-секс-работа. Каплан и Иллуз пишут: «Мы предполагаем, что полностью трудоспособный человек, который может адаптироваться к непредсказуемому будущему, это тот, кто также полностью сексуален» [Illouz, Kaplan 2022: 89].

Чтобы доказать это утверждение, они предлагают четыре возможных направления аргументации: (1) секс повышает самооценку, а значит, уверенность в себе при собеседовании; (2) сексуальность подразумевает социальное доминирование, что, на наш взгляд, вписывается в первый аргумент; (3) секс может стать способом проявления социальной компетентности, необходимой в экономике услуг, то есть сексуальные контакты требуют владения социальными навыками, которые можно применять в сфере труда; (4) «хороший секс» (это не комментируется, но эпитет «хороший» заставляет предположить, что качество интимной близости также имеет значение) приводит к большему удовлетворению работой, то есть он повышает настроение. По этим причинам «неолиберальный сексуальный капитал можно рассматривать как сумму индивидуально накопленных связанных с сексом аффективных состояний, вызывающих чувство собственного достоинства и самоопределения, особенно тех, которые связаны с принятием риска, уникальностью, самореализацией, творчеством и амбициозностью» [Illouz, Kaplan 2022: 93]. В таком контексте, считают авторы, профессиональная и сексуальная сферы деятельности человека размываются и не всегда могут быть отделены друг от друга. Иллуз и Каплан

отмечают, что сексуальный капитал в ситуации неолиберализма может приносить выгоду, но только если рассматривать его как психическую способность, которую можно использовать в области краткосрочных рабочих проектов.

Выше речь шла о том, что концепция Иллуз и Каплан, по их же собственному признанию, вдохновлена Пьером Бурдьё, но в то же время отстранена от него. Мы имели возможность увидеть, как далеко авторы ушли от Бурдьё. Но всё же у концепции Каплан и Иллуз с теорией Пьера Бурдьё есть что-то общее. Бурдьё считал, что все поля и их специфический капитал вторичны по отношению к полю власти. Кроме того, «Различение», на которое чаще всего ссылаются исследователи в контексте сексуального капитала, Бурдьё посвятил именно среднему классу. Иллуз и Каплан также пишут именно про средний класс. Они признают, что в реальности далеко не все сексуальные субъекты могут капитализировать свой опыт и полезные навыки, становясь удачными предпринимателями. В основном это касается тех, кто имеет габитус среднего класса. Так, авторы ссылаются на исследование случайного секса в американском университете, проведённое Лаурой Гамильтон и Элизабет Армстронг, которые выяснили, что, в отличие от студенток из низших слоёв общества, студентки из высших слоёв общества не выбирали долгосрочные отношения [Hamilton, Armstrong 2009]. Участие женщин из высших слоёв общества в культуре знакомств позволяло им развлекаться и посвящать больше времени учёбе и будущей карьере, а не тратить эмоциональную энергию на мужчин. Этот вывод отчасти может быть аргументом в пользу ценности концепции Иллуз и Каплан, так как, по их мнению, неолиберальный сексуальный капитал является частью классово-структуры общества, поскольку он накапливается у всех людей в их повседневной, интимной жизни.

Иллуз и Каплан заявляют: «В отличие от исследователей человеческого капитала, мы не предполагаем существования рационального актора, который сознательно использует в своих интересах сексуальность или “демонстративную идентичность”. В отличие от сторонников рационального, утилитарного подхода к сексуальному поведению, мы рассматриваем секс как нечто большее, чем индивидуальные попытки максимизировать свой капитал, когда атомистические акторы рассчитывают инвестиции, преследуя свои интересы» [Ilouz, Kaplan 2022: 106]. Предлагая концепцию неолиберального сексуального капитала, Иллуз и Каплан формулируют радикальную политическую экономию секса. Радикальную в том смысле, что она бросает вызов мнению, будто секс — это, по сути, частное дело, не имеющее отношения к устройству социального пространства. Тем самым предложенная концепция в самом деле является социологизацией сексуальности, которая, как помним, часто изучается через критическую методологию.

* * *

Итак, какая из трёх концепций сексуального капитала обладает наибольшим потенциалом для академической капитализации? Кэтрин Хаким уже не развивает свою идею, но, например, в англоязычной Википедии её концепции уделяется значительное внимание. Мы также видели, что социологи всё активнее обращаются к концепции сексуальных полей, так что потенциал этой теории значительный. На книгу Евы Иллуз и Даны Каплан уже опубликовано несколько рецензий. И хотя мысль о том, что сексуальный капитал способен помочь при трудоустройстве, как минимум, может быть подвергнута скепсису, Иллуз и Каплан вносят свой вклад в социологическую дискуссию, которая будет продолжаться. Вероятно, мы ещё увидим на этом академическом поле новых игроков со своими идеями социологического понимания сексуального капитала.

Литература

Бауман З. 2005. *Индивидуализированное общество*. М.: Логос.

Бурдьё П. 2005. Формы капитала. *Экономическая социология*. 6 (1): 60–74. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf#page=60

- Вакан Л. 2013. Бойцы за работой: телесный капитал и телесный труд профессиональных боксеров. *Логос*. 5 (95): 61–96.
- Гидденс Э. 2004. *Трансформация интимности*. СПб.: Питер.
- Иллуз Е. 2020. *Почему любовь ранит? Социологическое объяснение*. М.; Берлин: Директмедиа Паблишинг.
- Иллуз Е. 2022. *Почему любовь уходит? Социология негативных отношений*. М.; Берлин: Директмедиа Паблишинг.
- Карлова Е. Н. 2021. Теория П. Бурдьё в военной социологии: военный капитал и профессиональная мобильность. *Nomothetika: Философия. Социология. Право*. 46 (2): 263–273.
- Кондрашов П. Н. 2023. Основные идеи экономико-социологической концепции эмоций Евы Иллуз. Реплика на рецензию Нины Любинарской. *Экономическая социология*. 24 (1): 151–161. doi: [10.17323/1726-3247-2023-1-151-161](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-1-151-161)
- Любинарская Н. А. 2022. Разум vs. чувства: возникновение новой экологии выбора в романтической сфере индивида. Рецензия на книгу: Иллуз Е. 2020. Почему любовь ранит? Социологическое объяснение. Перев. с англ. С. В. Сидоровой. М.; Берлин: Директ-медиа Паблишинг. 400 с. *Экономическая социология*. 23 (4): 96–109. doi: [10.17323/1726-3247-2022-4-96-109](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-4-96-109)
- Сорокин П. А. 2006. *Американская сексуальная революция*. М.: Научно-практический центр коммуникативных исследований «Проект барьер».
- Adkins L., Skeggs B. (eds) 2005. *Feminism After Bourdieu*. Oxford; Malden: Blackwell Publishing Ltd.
- Baumeister R. F. et al. 2017. Competing for Love: Applying Sexual Economics Theory to Mating Contests. *Journal of Economic Psychology*. 63: 230–241.
- Baumeister R. F., Vohs K. D. 2004. Sexual Economics: Sex as Female Resource for Social Exchange in Heterosexual Interactions. *Personality and Social Psychology Review*. 8 (4): 339–363.
- Bourdieu P. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Brooks A. 2017. *Genealogies of Emotions, Intimacies, and Desire. Theories of Changes in Emotional Regimes from Medieval Society to Late Modernity*. London; New York: Routledge.
- Brooks S. 2010. *Unequal Desires. Race and Erotic Capital in the Stripping Industry*. New York: State University of New York Press.
- Bullen E. 2011. Erotic Capital, Popular Pedagogy, and Healthy Adolescent Female Sexuality. *Girlhood Studies*. 4 (2): 9–27.
- Chancer L. 1998. *Reconcilable Differences*. Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Clough P., Halley J. (eds) 2007. *The Affective Turn: Theorizing the Social*. Durham, NC: Duke University Press.

- Collins R. 1971. A Conflict Theory of Sexual Stratification. *Social Problems*. 19: 3–12.
- Dowsett G. W. 2014. The Price of Pulchritude, the Cost of Concupiscence: How to Have Sex in Late Modernity. *Culture, Health & Sexuality*. 17: 5–19.
- Edmonds S. 2018. Bodily Capital and the Strength and Conditioning Professional. *Strength and Conditioning Journal*. 40 (6): 9–14.
- Farrer J., Dale S. 2014. Sexless in Shanghai: Gendered Mobility Strategies in a Transnational Sexual Field. In: Green A. I. (ed.) *Sexual Fields: Toward a Sociology of Collective Sexual Life*. Chicago: University of Chicago Press; 143–169.
- Fischer N. L., Seidman S. (eds) 2016. *Introducing the New Sexuality Studies*. London; New York: Routledge.
- George M. 2014. *Rejecting the Specifically Sexual: Locating the Sexual Field in the Work*. Chicago: University of Chicago Press.
- Green A. I. 2008a. Erotic Habitus: Toward a Sociology of Desire. *Theory and Society*. 37: 597–626.
- Green A. I. 2008b. The Social Organization of Desire: The Sexual Fields Approach. *Sociological Theory*. 26 (1): 25–50.
- Green A. I. 2011. Playing the (Sexual) Field: The Interactional Basis of Sexual Stratification. *Social Psychology Quarterly*. 74: 244–266.
- Green A. I. 2013. ‘Erotic Capital’ and the Power of Desirability: Why ‘Honey Money’ is a Bad Collective Strategy for Remediating Gender Inequality. *Sexualities*. 16: 137–158.
- Green A. I. (ed.) 2014a. *Sexual Fields: Toward a Sociology of Collective Sexual Life*. Chicago: University of Chicago Press.
- Green A. I. 2014b. Introduction: Toward a Sociology of Collective Sexual Life. In: Green A. I. (ed.) *Sexual Fields: Toward a Sociology of Collective Sexual Life*. Chicago: University of Chicago Press; 1–23.
- Grossman M. 2017. *The Demand for Health. A Theoretical and Empirical Investigation*. New York: Columbia University Press.
- Hakim C. 2010. Erotic Capital. *European Sociological Review*. 26: 499–518.
- Hakim C. 2011a. *Erotic Capital: The Power of Attraction in the Boardroom and the Bedroom*. New York: Basic Books.
- Hakim C. 2011b. *Honey Money: The Power of Erotic Capital*. London: Allen Lane.
- Hamilton L., Armstrong E. A. 2009. Gendered Sexuality in Young Adulthood: Double Binds and Flawed Options. *Gender and Society*. 23 (5): 589–616.
- Hernández B. M. 2022. *Border Bodies. Racialized Sexuality, Sexual Capital, and Violence in the Nineteenth-Century Borderlands*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press.

- Hutson D. J. 2013. “Your Body is Your Business Card”: Bodily Capital and Health Authority in the Fitness Industry. *Social Science & Medicine*. 90: 63–71.
- Illouz E. 2007. *Cold Intimacies: The Making of Emotional Capitalism*. Cambridge: Polity.
- Illouz E., Kaplan D. 2020. *El capital sexual en la Modernidad tardía*. Barcelona: Herder.
- Illouz E., Kaplan D. 2021. *Was ist sexuelles Kapital?* Berlin: Suhrkamp Verlag.
- Illouz E., Kaplan D. 2022. *What is Sexual Capital?* Cambridge: Polity.
- Lamont M. 1992. *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*. Chicago: University of Chicago Press.
- Martin J. L., George M. 2006. Theories of Sexual Stratification: Toward an Analytics of the Sexual Field and a Theory of Sexual Capital. *Sociological Theory*. 24 (2): 107–132.
- Michael R. T. 2004. Sexual Capital: An Extension of Grossman’s Concept of Health Capital. *Journal of Health Economics*. 23: 643–652.
- Ruppel E. H. 2020. Turning Bourdieu Back upon Sexual Field Theory. *Sexualities*. 25 (5–6): 1–17.
- Sarpila O. 2014. Attitudes Towards Performing and Developing Erotic Capital in Consumer Culture. *European Sociological Review*. 30 (3): 302–314.
- Smith C., Attwood F., McNair B. (eds) 2017. *The Routledge Companion to Media, Sex and Sexuality*. London; New York: Routledge.
- Susen S. 2015. *The ‘Postmodern Turn’ in the Social Sciences*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Wacquant L. 2010. Managing Bodily Capital. In: Washington R. E., Karen D. (eds) *Sport, Power, and Society. Institutions and Practices: A Reader*. London; New York: Routledge; 364–377.
- Wacquant L. 2014. Putting Habitus in Its Place: Rejoinder to the Symposium. *Body & Society*. 20 (2): 118–139.
- Wacquant L., Akcaoglu A. 2017. Practice and Symbolic Power: The View from Berkeley. *Journal of Classical Sociology*. 17 (1): 55–69.
- Wade L. 2017. *American Hookup: The New Culture of Sex on Campus*. New York; London: W. W. Norton & Co.
- Wade L. 2021. Doing Casual Sex: A Sexual Fields Approach to the Emotional Force of Hookup Culture. *Social Problems*. 68 (1): 185–201.
- Wade L. 2022. In Pursuit of the Potential of Sexual Field Theory: A Research Agenda. *Sexualities*. 25 (3): 284–300.

PROFESSIONAL REVIEWS

Alexander Pavlov

Sexual Capital

PAVLOV, Alexander —

Doctor of Sciences in Philosophy, Professor, Head of the School of Philosophy and Cultural Studies, Faculty of Humanities, HSE University; Leading Research Fellow, Head of the Department of Social Philosophy, Institute of Philosophy, Russian Academy of Sciences. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Email: apavlov@hse.ru

Abstract

Academic research on sexuality spans various disciplines, including sexology, sex research, critical sexuality studies, representations of sexuality in the media, gender studies, and sexual identity studies, among others. When it comes to the sociological study of sexuality, sociologists typically either engage in anthropological or narrowly sociological studies of social communities and spaces or conduct macroanalyses, as exemplified by Anthony Giddens in *The Transformation of Intimacy* (1992). In the 21st century, building on the sociological theory of Pierre Bourdieu, some sociologists have begun to develop the concept of “sexual capital,” viewing sex and sexuality as integral aspects of collective social life. This paper identifies and describes three sociological theories of sexual capital: “erotic capital” (Catherine Hakim); the theory of sexual fields (Adam Isaiah Green and others), in which sexual capital operates alongside other elements such as erotic habitus and practice; and “neoliberal sexual capital” (Eva Illouz and Dana Kaplan). Particular

emphasis is placed on the latter theory, as it was introduced relatively recently. In the era of neoliberalism, where the precariat is constantly searching for opportunities in a highly competitive labor market, to feel masterfully becomes crucial. “Neoliberal sexual capital” facilitates this for several reasons: firstly, it boosts self-esteem; secondly, it implies dominance; thirdly, it can serve as a means to demonstrate social competence, and fourthly, it contributes to greater job satisfaction. Recognizing that discussions about sexual capital have only recently started to gain momentum, the author of this review paper presents these theories as competitors within the academic field of sociology.

Keywords: sexual capital; social theory; Pierre Bourdieu; Eva Illouz; field theory; erotic capital; sexuality research.

References

- Adkins L., Skeggs B. (eds) (2005) *Feminism After Bourdieu*, Oxford; Malden: Blackwell Publishing Ltd.
- Bauman Z. (2005) *Individualizirovannoe obshchestvo* [The Individualized Society], Moscow: Logos (in Russian).
- Baumeister R. F., Reynolds T., Winegard B., Vohs K. D. (2017) Competing for Love: Applying Sexual Economics Theory to Mating Contests. *Journal of Economic Psychology*, no 63, pp. 230–241.
- Baumeister R. F., Vohs K. D. (2004) Sexual Economics: Sex as Female Resource for Social Exchange in Heterosexual Interactions. *Personality and Social Psychology Review*, vol. 8, no 4, pp. 339–363.
- Bourdieu P. (1984) *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*, Cambridge, MA: Harvard University Press.

- Bourdieu P. (2005) Phormy kapitala [Les formes de capital], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 6, no 1, pp. 60–74. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf#page=60 (accessed 7 September 2023) (in Russian).
- Brooks A. (2017) *Genealogies of Emotions, Intimacies, and Desire. Theories of Changes in Emotional Regimes from Medieval Society to Late Modernity*, London; New York: Routledge.
- Brooks S. (2010) *Unequal Desires. Race and Erotic Capital in the Stripping Industry*, New York: State University of New York Press.
- Bullen E. (2011) Erotic Capital, Popular Pedagogy, and Healthy Adolescent Female Sexuality. *Girlhood Studies*, vol. 4, no 2, pp. 9–27.
- Chancer L. (1998) *Reconcilable Differences*, Berkeley; Los Angeles: University of California Press.
- Clough P., Halley J. (eds) (2007) *The Affective Turn: Theorizing the Social*, Durham, NC: Duke University Press.
- Collins R. (1971) A Conflict Theory of Sexual Stratification, *Social Problems*, no 19, pp. 3–12.
- Dowsett G. W. (2014) The Price of Pulchritude, the Cost of Concupiscence: How to Have Sex in Late Modernity. *Culture, Health & Sexuality*, no 17, pp. 5–19.
- Edmonds S. (2018) Bodily Capital and the Strength and Conditioning Professional. *Strength and Conditioning Journal*, vol. 40, no 6, pp. 9–14.
- Farrer J., Dale S. (2014) Sexless in Shanghai: Gendered Mobility Strategies in a Transnational Sexual Field. *Sexual Fields: Toward a Sociology of Collective Sexual Life* (ed. A. I. Green), Chicago: University of Chicago Press, pp. 143–169.
- Fischer N. L., Seidman S. (eds) (2016) *Introducing the New Sexuality Studies*, London; New York: Routledge.
- George M. (2014) *Rejecting the Specifically Sexual: Locating the Sexual Field in the Work*, Chicago: University of Chicago Press.
- Giddens E. (2004) *Transformatsiya intimnosti* [The Transformation of Intimacy], Saint Petersburg: Piter (in Russian).
- Green A. I. (2008a) Erotic Habitus: Toward a Sociology of Desire, *Theory and Society*, no 37, pp. 597–626.
- Green A. I. (2008b) The Social Organization of Desire: The Sexual Fields Approach. *Sociological Theory*, vol. 26, no 1, pp. 25–50.
- Green A. I. (2011) Playing the (Sexual) Field: The Interactional Basis of Sexual Stratification. *Social Psychology Quarterly*, no 74, pp. 244–266.
- Green A. I. (2013) ‘Erotic Capital’ and the Power of Desirability: Why ‘Honey Money’ is a Bad Collective Strategy for Remediating Gender Inequality. *Sexualities*, no 16, pp. 137–158.

- Green A. I. (ed.). (2014a) *Sexual Fields: Toward a Sociology of Collective Sexual Life*, Chicago: University of Chicago Press.
- Green A. I. (2014b) Introduction: Toward a Sociology of Collective Sexual Life. *Sexual Fields: Toward a Sociology of Collective Sexual Life* (ed. A. I. Green), Chicago: University of Chicago Press, pp. 1–23.
- Grossman M. (2017) *The Demand for Health. A Theoretical and Empirical Investigation*, New York: Columbia University Press.
- Hakim C. (2010) Erotic Capital. *European Sociological Review*, no 26, pp. 499–518.
- Hakim C. (2011a) *Erotic Capital: The Power of Attraction in the Boardroom and the Bedroom*, New York: Basic Books.
- Hakim C. (2011b) *Honey Money: The Power of Erotic Capital*, London: Allen Lane.
- Hamilton L., Armstrong E. A. (2009) Gendered Sexuality in Young Adulthood: Double Binds and Flawed Options. *Gender and Society*, vol. 23, no 5, pp. 589–616.
- Hernández B. M. (2022) *Border Bodies. Racialized Sexuality, Sexual Capital, and Violence in the Nineteenth-Century Borderlands*, Chapel Hill: The University of North Carolina Press.
- Hutson D. J. (2013) “Your Body is Your Business Card”: Bodily Capital and Health Authority in the Fitness Industry. *Social Science & Medicine*, vol. 90, pp. 63–71.
- Illouz E. (2007) *Cold Intimacies: The Making of Emotional Capitalism*, Cambridge: Polity.
- Illouz E. (2020) *Pochemu lyubov’ ranit? Sotsiologicheskoe ob’yasnenie* [Why Does Love Hurt? A Sociological Explanation.], Moscow; Berlin: Directmedia Publishing (in Russian).
- Illouz E. (2022) *Pochemu lyubov’ ukhodit? Sotsiologiya negativnykh otnosheniy* [The End of Love: The Sociology of Negative Relationships], Moscow; Berlin: Directmedia Publishing (in Russian).
- Illouz E., Kaplan D. (2020) *El capital sexual en la Modernidad tardía*, Barcelona: Herder.
- Illouz E., Kaplan D. (2021) *Was ist sexuelles Kapital?* Berlin: Suhrkamp Verlag.
- Illouz E., Kaplan D. (2022) *What is Sexual Capital?* Cambridge: Polity.
- Karlova E. N. (2021) Teoriya P. Burd’yo v voennoy sotsiologii: voenny kapital i professional’naya mobil’nost’ [P. Bourdieu’s Theory in Military Sociology: Military Capital and Professional Mobility]. *Nomothetika: Philosophy. Sociology. Law = Nomothetika: Filosofiya. Sociologiya. Pravo*, vol. 46, no 2, pp. 263–273 (in Russian).
- Kondrashov P. (2023) Osnovnye idei ekonomiko-sotsiologicheskoy kontseptsii emotsiy Evy Illouz. Replika na retsenziyu Niny Lyubinarskoy [The Main Ideas of the Economic and Sociological Concept of Emotions by Eva Illouz. Reply to Nina Lyubinarskaya’s Review]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 1, pp. 151–161. doi: 10.17323/1726-3247-2023-1-151-161 (in Russian).

- Lamont M. (1992) *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*, Chicago: University of Chicago Press.
- Lyubinarskaya N. (2022) Razum vs. chuvstva: vznikovenie novoy ekologii vybora v romanticheskoy sphere individa [Reason vs Feeling: Appearance of New Ecology of Choice in the Romantic Sphere of the Individual. Book review on Illouz E. 2020. *Pochemu lyubov' ranit? Sotsiologicheskoe obyasnienie [Why Love Hurts? Sociological Explanation]*, Moscow; Berlin: Direct Media Publishing House. 400 p. (in Russian)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 4, pp. 96–109. doi: [10.17323/1726-3247-2022-4-96-109](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-4-96-109) (in Russian).
- Martin J. L., George M. (2006) Theories of Sexual Stratification: Toward an Analytics of the Sexual Field and a Theory of Sexual Capital. *Sociological Theory*, vol. 24, no 2, pp. 107–132.
- Michael R. T. (2004) Sexual Capital: An Extension of Grossman's Concept of Health Capital. *Journal of Health Economics*, no 23, pp. 643–652.
- Ruppel E. H. (2020) Turning Bourdieu Back upon Sexual Field Theory. *Sexualities*, vol. 25, no 5–6, pp. 1–17.
- Sarpila O. (2014) Attitudes Towards Performing and Developing Erotic Capital in Consumer Culture. *European Sociological Review*, vol. 30, no 3, pp. 302–314.
- Smith C., Attwood F., McNair B. (eds.) (2017) *The Routledge Companion to Media, Sex and Sexuality*, London; New York: Routledge.
- Sorokin P. A. (2006) *Amerikanskaya seksual'naya revolyutsiya [The American Sexual Revolution]*, Moscow, Nauchno-prakticheskiy tsentr kommunikativnykh issledovaniy "Proekt bar'er" [Research and Practice Center for Communication Research "Project Barrier"] (in Russian).
- Susen S. (2015) *The 'Postmodern Turn' in the Social Sciences*, Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Wacquant L. (2010) Managing Bodily Capital. *Sport, Power, and Society. Institutions and Practices: A Reader* (eds. R. E. Washington, D. Karen), London; New York: Routledge, pp. 364–377.
- Wacquant L. (2013) Boytsy za rabotoy: telesnyy kapital i telesnyy trud professional'nykh bokserov [Pugs at Work: Bodily Capital and Bodily Labor among Professional Boxers]. *Logos*, no 5 (95), pp. 61–96 (in Russian).
- Wacquant L. (2014) Putting Habitus in Its Place: Rejoinder to the Symposium. *Body & Society*, vol. 20, no 2, pp. 118–139.
- Wacquant L., Akcaoglu A. (2017) Practice and Symbolic Power: The View From Berkeley, *Journal of Classical Sociology*, vol. 17, no 1, pp. 55–69.
- Wade L. (2017) *American Hookup: The New Culture of Sex on Campus*, New York; London: W. W. Norton & Co.
- Wade L. (2021) Doing Casual Sex: A Sexual Fields Approach to the Emotional Force of Hookup Culture. *Social Problems*, vol. 68, no 1, pp. 185–201.

Wade L. (2022) In Pursuit of the Potential of Sexual Field Theory: A Research Agenda, *Sexualities*, vol. 25, no 3, pp. 284–300.

Received: March 19, 2023

Citation: Pavlov A. Seksual'nyy kapital [Sexual Capital]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 4, pp. 112–133. doi: [10.17323/1726-3247-2023-4-112-133](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-4-112-133) (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

И. В. Ивлева

Концепция трогательных животных или рынок?

Рецензия на книгу: Крылова К. 2023. *Рынок удобных животных*. М.: НЛО. 408 с.



ИВЛЕВА Ирина Владимировна — кандидат социологических наук, доцент факультета социологии СПбГУ. Адрес: 191124, Россия, Санкт-Петербург, ул. Смольного, д. 1/3, 9-й подъезд.

Email: i.ivleva@spbu.ru

Долгое время животные в общественных науках оставались невидимы, хотя они выполняют значимые социальные функции. Однако в последние десятилетия произошёл так называемый поворот к животным, воплотившийся в развитии антрозоологии, и в нашей стране стали появляться работы по данной тематике. Рецензируемую книгу можно связать с данным трендом. Её название несёт явную экономическую направленность. К. Крылова действительно пытается анализировать, как функционирует рынок удобных животных, описывает его практики работы и паттерны потребления, связанные с наличием таких животных в семье. Автор относит к удобным животным домашних питомцев микроформата, которые удобны потому, что не обременяют своих опекунов, отнимают у них мало времени и не требуют особой заботы. Рынок удобных животных устойчиво растёт, на микроживотных существует большой спрос. Но всё же экономического анализа читатель в книге не найдёт. В данной книге животные рассматриваются также как прекарные работники, обеспечивающие особый эмоциональный контекст для своих опекунов. По сути, одна из ключевых функций питомцев антистрессовая. В неолиберальных культурах, к которым автор относит современный российский социум, акцент делается на роли стресса, порождаемого характером отношений и занятости в обществах и экономиках такого типа. В обществе существует прослойка специалистов, имеющих ненормированный график работы, откладывающих вступление в брак и рождение детей, испытывающих психологические проблемы (бессонница, депрессия, нервное истощение), вместо семьи они заводят домашних питомцев. Автор по максимуму эксплуатирует мысль о животных как о «живых антидепрессантах». Наряду с питомцами микроформата анализируется роль фантастических монстров из книг, фильмов, видеоигр, а также неотомов. Анализ автора кажется правдоподобным при учёте его некоторых ограничений: речь идёт в основном о молодых представителях творческих профессий; внимание акцентируется именно на микроживотных и фантастических монстрах. Однако не во всём можно согласиться с автором, потому что, к примеру, и собаки крупных размеров могут выполнять ту же самую антистрессовую функцию.

Ключевые слова: отношения «человек — животное»; антрозоология; поворот к животным; животные; неолиберальная культура и экономика; рынок; прекарные работники.

В последнее время растёт интерес к изучению взаимоотношений человека с животными. Внезапно животные и отношения с ними стали видимыми, произошёл так называемый поворот к животным¹. В западных странах он воплотился в развитии направления, которое называют *human-animal studies*; на русском говорят об анималистике и (или) антрозоологии [DeMello 2012; Buschka, Pfau-Effinger 2013; Burzan, Hitzler 2017; Марков 2019; Козырева 2021]. Очевидно, и книгу Кати Крыловой, искусствоведа и теоретика современной культуры², можно напрямую связывать с этим трендом. В последние годы появлялись и другие публикации об отношениях «человек — животное», хотя у нас таких книг откровенно мало, и они заметно отличаются друг от друга, что говорит о широких возможностях исследований и анализа [Гийо 2019; Коршунков 2022]. В то же время в антропологии и в художественной литературе, кино уже с давних пор уделялось определённое внимание отношениям человека и животного³.

На первый взгляд название книги имеет явную экономическую направленность: «Рынок удобных животных». Действительно, анализируется то, как этот рынок функционирует. Российское общество автор относит к неолиберальным культурам, неолиберальному капитализму, к которому люди вынуждены так или иначе приспосабливаться, адаптироваться, в рамках него развивается явление, называемое «самозамкнутый индивидуализм». Российское общество пережило переходный период к рыночной экономике, и теперь в нём многое воспринимается иначе, формируется новый психологический тип или даже иные типы личности. Если бы какой-нибудь исследователь писал о структурах повседневности [Бродель 1986] нашего времени, то, скорее всего, обратил бы внимание на роль стресса в современных условиях, о чём и говорится в рецензируемой книге.

Автор разрабатывает и ставит в связи с владением домашними питомцами следующие вопросы (с. 17):

- как стратегии выживания в большом городе влияют на рынок животных и товаров для них?
- какие функции приходят на смену историческим ролям одомашненных животных — телохранителей, охотников, перевозчиков, почтальонов?
- как скоро удобные животные надоедают своим приобретателям?

Катя Крылова поставила своей задачей выявить актуальные тенденции, влияющие на повседневную жизнь питомцев. Эти тенденции, по её мнению, развиваются в рамках ценностей неолиберальной культуры, таких как индивидуализм, свобода и разнообразие потребительского выбора, гибкость обязательств и социальных институтов (с. 28–29). Книга имеет чёткую и ясную структуру: введение, шесть глав и заключение. Их обзор мы и представим ниже.

¹ В обществе мы также видим большой интерес к животным. Существуют такие передачи, как «Видели видео?», отражающие внимание населения к домашним питомцам. В Интернете публикуется множество забавных фотографий и видеороликов про животных. Социальные сети пестрят сообщениями и постами о необходимости оказания помощи брошенным кошкам и собакам, можно говорить о росте зоозащитных движений [Самойлова, Полутин 2020]. К этой общей кампании присоединяются и газеты, в которых журналисты пишут об устройстве питомцев в новые дома. Все эти явления требуют осмысления.

² Автор является магистром искусств и учится в докторантуре Кентерберийского университета в Новой Зеландии.

³ Из антропологических работ можно вспомнить книгу Э. Эванса-Причарда «Нуэры» [Эванс-Причард 1985], в которой акцент сделан на значимости быков и коров в культуре нуэров. Кроме того, одной из классических тем в антропологии был тотемизм. Существует множество работ на эту тему с момента основания науки. Назову лишь два труда: [Левистресс 2008; Дюркгейм 2018]. При этом наиболее распространёнными тотемами были животные. В одной из глав рецензируемой книги автор пишет о неототемах, однако особо не затрагивая классические исследования тотемизма, что позволяет не погружаться в подробности этой дискуссии. Относительно недавно в журнале «Этнографическое обозрение» выходила целая подборка статей под названием «Человек и мир фауны в антропологическом контексте» [Воробьёв 2018].

Почему это актуально?

Название первой главы «Живые антидепрессанты» содержит в сжатой форме главную её идею: существует ставшее расхожим представление о том, что собаки и кошки оказывают положительное влияние на психологическое состояние своих хозяев (буду старомодна в словоупотреблении). Контакт с домашним питомцем, как неоднократно подчёркивает автор рецензируемой книги, приводит к выбросу гормонов привязанности и доверия (окситоцина и серотонина). За рубежом проводились специальные исследования, чтобы оценить антистрессовый потенциал животных. Однако, как показали результаты, этот потенциал не всегда подтверждается. С одной стороны, домашние питомцы в самом деле позволяют улучшить психологический настрой своих опекунов. С другой стороны, некоторые исследования показывают, что наличие животного в доме может вызывать и отрицательные эмоции (например, из-за его болезни). Автор книги соглашается, что питомцы не способны заместить помощь специалистов, но могут быть полезны в качестве дополнения к терапии. Тем не менее К. Крылова полагает, что следует признать антистрессовый потенциал питомцев, выполняющих своего рода психотерапевтическую работу по созданию положительных эмоций, и эту идею автор эксплуатирует по максимуму, она перекочёвывает из одной главы в другую. Возможно, такой акцент связан со стремлением автора книги подчеркнуть особую актуальность своего исследования.

Кроме этого, в первой главе уделено особое внимание домашним питомцам формата *teacup*, то есть микроформата. Стандарт *toy* (миниатюрный) подразумевает вес животного около семи килограмм; *teacup* (чайная чашка) — это в два-три раза меньше. Автор книги хочет показать, что именно животные микроформата являются наиболее удобными. С ними не обязательно гулять, их можно повсюду брать с собой, если они нравятся окружающим и, думаю, если они неагрессивны. В целом можно уделять им не очень много времени и взаимодействовать с ними на удобных владельцу условиях. В общем, удобство животного-компаньона определяется его способностью быть незаметным. В то же время встаёт вопрос о других собаках. Некоторые выводы автора можно перенести и на них. Например, чувство умиления и антистрессовый потенциал. Но Крылова подчёркивает, что именно маленькие собачки своим щенячьим внешним видом (миниатюрные, с выразительными глазами и покорностью) вызывают восторг у их опекунов и окружающих.

Вместе с тем автор отмечает, что производство животных микроформата не вполне легально в том смысле, что питомники официально не признают такой стандарт. Они очень уязвимы, легкоранимы, их репродуктивные функции ограничены, высок риск наследственных заболеваний. Тем не менее рынок «удобных животных» растёт, хотя таким бизнесом занимаются не самые чистоплотные и не самые квалифицированные кадры.

Милые животные вместо детей

Вторая глава «Субституты детей» посвящена анализу отношений между животным и человеком по принципу «родитель — ребёнок», которые определяются как иерархические и подвергаются критике. В целом в книге недостаточно прописаны эти иерархизированные отношения. Можно предположить, что большинство людей, рассматривая себя как своего рода родителей кошек и собак, ничего плохого в этом не видят и не задумываются вообще над тем, что это, возможно, неправильно.

Оказываясь в роли ребёнка, животное утрачивает субъектность. Регулярное или даже постоянное переодевание животных в костюмы, особенно ради фотографирования для соцсетей, оценивается негативно. Такие опекуны, по мнению Крыловой, даже не понимают, что действуют против природы своих питомцев, совершая над ними насилие.

В этой же главе описываются отношения с животными в двух обществах — в аборигенной культуре индейцев Амазонии и в современных США. В этих культурах животные воспринимаются как дети. Отличие состоит в том, что у индейцев Амазонии, когда убивают животное, его детёнышей забирают к себе, млекопитающих кормят молоком и терпят даже в том случае, если животное оказывается «неудобным», имеющим неприятные черты. В США животных заводят для компании. Как подчёркивается в книге, раньше животных-компаньонов заводили для детей, а сейчас — вместо детей (с. 108).

Модель взаимоотношений людей с животными-компаньонами предполагает, что человек доминирует, тогда как питомец оказывается в зависимости. Крылова ставит вполне ожидаемый вопрос о том, почему человек выбирает в качестве объекта заботы животное. И в качестве одной из основных причин называет отсутствие значимого *другого* в условиях свободы и анонимности большого города, причём общение с животными может приносить больше удовлетворения, чем отношения с людьми (с. 90–92).

Автор книги использует слово «кавайный», пришедшее из японского языка, в значении милый, прелестный (с. 21). Животные микроформата как раз воспринимаются как безусловно милые и трогательные, создающие особый эмоциональный контекст. В сравнении с употреблением антидепрессантов и алкоголя увлечение животными-компаньонами более или менее безопасно. Они более удобны, чем дети, поэтому многие индивиды добровольно остаются бездетными. Это происходит из-за неуверенности в партнёре, нехватки времени, прекаризации труда и т. д. (с. 99). Бебиморфизм как модель отношений человека с питомцами распространён во многих обществах. Как считает автор, отождествление животных с детьми может быть навязано доминирующей культурой. При таком типе отношений животное подчиняется родительскому авторитету (с. 105, 111). В то же время отличие между индейцами Амазонии и жителями США в том, что у первых материнство основано на кормлении животных, у вторых — на воспитании и социализации (с. 113). Автор не отрицает, что в мегаполисах приходится доминировать над животными хотя бы для того, чтобы защитить их (с. 115).

В то же время проявление внимания к индивидуальным особенностям питомца требует сознательных усилий. Не-родители предпочитают называть себя опекунами и описывают свои отношения с животным как горизонтальные, равные. Но при подобных отношениях, опять же при необходимости (например, при столкновении с другими собаками может быть полезно носить намордники, использовать поводок или что-то подобное), не исключаются проявления доминирования. Животное может нуждаться в покровителе, к примеру, если его бросили. Однако интересы кошек и собак отличаются от человеческих. Поскольку животные меняются по мере взросления, модель взаимодействия с ними, как считает автор, должна быть подвижной (с. 118). В некоторых случаях опекуны проявляют неумеренную, избыточную заботу, переходящую в угнетение (с. 126).

В этой же главе автор уделяет внимание диджиентам, или зооморфным персонажам с инфантильными чертами, то есть игрушкам, которых купили сотни тысяч клиентов, поддерживавших их в активном состоянии в течение всего дня. Внешний вид диджиента должен был стимулировать формирование родительской привязанности. При возникновении ошибок в воспитании процесс обучения можно было отмотать назад (с. 128–129). Кроме всего этого, автор рассуждает также о диких животных, например о тиграх, которых в живой природе становится все меньше, тогда как в собственности людей их даже больше, чем на свободе (около 5000 особей против 3900 в живой природе) (с. 135). Однако сентиментальная эстетика милых животных, по мнению К. Крыловой, препятствует развитию экологического мышления, не позволяет признать ценность всех форм жизни, в том числе в дикой природе (с. 136).

Выбор товаров и услуг для животных

В третьей главе книги «Компаньоны в потреблении» речь идёт о потребительских практиках владельцев домашних питомцев. Качество отношений с животными, как утверждается в книге, зависит от наших потребительских решений (с. 140). Вследствие роста рынка товаров и услуг для домашних питомцев увеличивается их экологический, или углеродный, след (с. 141–142). Люди активно тратят деньги в зоомагазинах, ветклиниках, груминг-салонах. Одни специалисты предлагают как раз перейти на маленьких питомцев, чтобы сократить потребление кормов, чем поддерживается идея селекции микрособак как экологическая практика (с. 143–144). Другие рекомендуют перенаправить интерес на миниатюрных травоядных животных (морских свинок и хомяков, например) и предлагают делить их с другими людьми или заводить съедобных кроликов. Экологический след людей и домашних питомцев можно сократить, снизив темпы производства и потребления (с. 146). Приобретение сразу двух котят или собак, чтобы они не скучали, увеличивает нагрузку на биосферу. Тем не менее бизнес по разведению домашних питомцев и их обслуживанию продолжает развиваться. Как более ответственный подход автор рассматривает подбор четвероногого компаньона в приюте. Однако породистая собака в семье небогатого человека может оставить меньший углеродный след, чем приютская собака в доме шопоголика, потому что на собаку в небогатой семье меньше тратят на корма и другие товары, оставляющие углеродный след, чем потратит шопоголик, который будет покупать животному много всего, в том числе ненужного (с. 148). В современном обществе потребления для домашних животных предлагаются самые разные товары и услуги, причём не все из них являются полезными и необходимыми. Крылова приводит в качестве примера педикюр, маски для «лица» (автор книги использует особую лексику для животных — не хозяин, а опекун; не морда у животного, а лицо) с антиоксидантами и проч. Миниатюрные питомцы больше напоминают предметы, статусные символы, чем существ, обладающих свободой воли. Главная мысль автора сводится к тому, что нужно сокращать производство животных по всем направлениям. В третьей главе также идёт речь о животных-знаменитостях, вводится их типология, предложенная Дэвидом Жилем. Селебритизация животных через фильмы и СМИ увеличивает спрос на них. Согласно типологии, первая категория селебрити-зверей — антропоморфные, ведущие себя как люди; вторая — питомцы знаменитостей; третья — рекламные; четвёртая — «фрики», то есть животные с уникальными особенностями.

Как выяснилось в ходе одного исследования, люди чувствуют себя лучшими родителями для своих животных-компаньонов, если тратят на них деньги сверх необходимого (с. 181). Однако, как считает автор, подлинная забота состоит не в объёме, а в строгой дисциплине, ограничении потребления и учёте интересов других форм жизни (с. 186, 188). Ответственный выбор товаров и услуг предполагает постановку вопросов о том, на кого ориентировано желание купить товар, является ли это желание импульсивным, насколько экологичной будет такая покупка и т. д. (с. 189).

Труд домашних и неприрученных животных

В четвёртой главе «Прекарные работники» обсуждается феномен занятости, работы животных. Среди них можно выделить собак-спасателей, собак-полицейских, собак-поводырей. Также сегодня в аэропортах по всему миру используются для обеспечения безопасности полётов соколы и ястребы. Но, кроме того, существуют собаки-терапевты, собаки-сиделки, спортивные лошади, артисты цирка, тюлени-миноискатели. Воспитание и дрессировка животных-специалистов требуют времени, усилий. Такие инвестиции в зверей становятся гарантией бережного отношения к ним. Но также животные могут выполнять неквалифицированный труд ради прибыли и комфорта (с. 191–192). Неквалифицированным трудом в неволе занимаются и представители дикой фауны. Дикие животные подлежат риску эксплуатации, пока такой труд оказывается выгоднее автоматизации. В книге приводится пример использования невских раков для тестирования воды на Водоканале Санкт-Петербурга. Как пишет Катя

Крылова, раки работают с трех-пяти лет круглосуточно в течение года, затем их меняют на более молодых и здоровых (с. 196). С точки зрения антропоцентризма эксплуатация животных воспринимается как относительное зло в сравнении с человеческими страданиями, оцениваемыми как зло абсолютное (с. 198). Однако существует и экоцентрическая парадигма, в рамках которой исходят из признания самоценности всех форм жизни. В книге приводятся и другие практики использования животных и птиц (бакланов для ловли рыбы аю в Японии, эксплуатация выдр при ловле креветок и крабов в Бангладеш, котов, так называемых эрмиков, для ловли мышей и крыс в Эрмитаже). Труд эрмиков полностью совпадает с естественным образом жизни котов. В контексте экоцентрической модели восприятия живой природы развивается критика эксплуатации животных (с. 205). Автор ставит вопрос о том, почему многие воспринимают эксплуатацию труда животных как нечто нормальное и естественное. Очевидно, что такое отношение формируется с детства (с. 207–209).

Таким образом, животных-компаньонов автор предлагает рассматривать как прекарных (незащищённых) работников, потому что в большинстве случаев у них нет долгосрочных гарантий занятости и пакета привилегий (медицинская страховка, выходное пособие и поддержка профсоюзов), о чём автор пишет без тени иронии. В целом же рост прекариата объясняется развитием гибкости и подвижности рынка труда в неолиберальной экономике (с. 214–215). Автор отмечает также, что статус домашнего питомца подвергает животных риску быть брошенными, если их присутствие покажется неудобным. По сути, Катя Крылова стремится, чтобы репродуктивный труд животных-компаньонов по снижению стресса был признан, как и работа пастушьих собак или эрмитажных котов, она ведёт речь о том, что они помогают человеку поддерживать психическое здоровье, повышают его желание работать (с. 219, 221–222).

Переход от трогательных домашних животных к фантастическим монстрам и неототемам

В пятой главе, называющейся «Транскультурные медиаторы», автор отмечает роль питомцев как медиаторов взаимодействий между людьми в локальных сообществах и в цифровой среде. В частности, рассматриваются ситуации посредничества с привлечением изображений животных и новый тип медиаторов — цифровых монстров-компаньонов, в образах которых внешние черты диких зверей сочетаются с повадками домашних питомцев. По наблюдениям автора книги, в сфере любительского контента однозначно доминируют кошки, но также это могут быть и дикие животные (коалы, панды, капибары) (с. 245–246). Она считает, что, если исключить из нашего повседневного комфорта удобных животных, современная жизнь будет воспринята многими как невыносимая. Однако здесь же К. Крылова говорит о перепроизводстве питомцев, в связи с чем они могут закончить свою жизнь на улице или в приюте (с. 248). Она проводит анализ восприятия не только обычных животных, но и фантастических тварей (драконы, гиппогрифы и т. п.) из книг, фильмов, видеоигр. Они, как и микрособаки, созданы для выполнения аффективной работы и, несмотря на внешние различия, очень похожи друг на друга; тоже вызывают интенсивные эмоциональные реакции и вместе с тем удобны (с. 253–254). Цифровые монстры замещают диких зверей, их присутствие снижает скорбь из-за вымирания дикой фауны (с. 257). В то же время попытки обмиления образов виртуальных диких зверей приводят к неверному восприятию настоящих животных (с. 259). Автор говорит о необходимости искать способы взаимодействия с обычными (в том числе дикими) животными, которые не подавляли бы их инаковость (с. 282). Дело в том, что цифровые монстры кино закрепляют ложное восприятие диких зверей, поскольку они кажутся более безобидными и легко приручаемыми.

В шестой главе «Неототемы» автор рассматривает эту роль питомцев и её влияние на повседневную жизнь людей. К. Крылова подчёркивает, что в настоящее время в отношении с тотемом вступает независимая личность, а не представитель определённой социальной группы. Тотем перестал выполнять

объединяющую функцию (с. 300–301), однако здесь толкованиям Кати Крыловой не хватает учёта историко-культурного контекста. Тотемы трансформировались в подобия животных-компаньонов, позволяющих повысить привлекательность людей. Современный человек сам выбирает свой тотем. В отличие от первобытного тотемизма, при котором человек ощущает своё единство с природой, современный указывает на переживание разрыва с ней. Тотем выполняет роль маски, оболочки привлекательных качеств, ассоциируемых с животным в массовом сознании благодаря популярной культуре (с. 302).

В конце книги автор подчёркивает, что знания об истинной природе животных в неолиберальной культуре становятся лишними, мы не выстраиваем с ними аутентичных отношений, не превращаем их в наставников по самопознанию, не позволяем им проявить свою инаковость (с. 361–364).

Заключение

Лично для меня в этой книге нашлось немало нового. Например, оказывается, в Москве и, как выяснилось, в Петербурге существуют котокафе. Также заслуживает внимания авторский анализ образов монстров-компаньонов, представленных в массовой культуре. Катя Крылова детально изучила англоязычную литературу по данной тематике, хотя не всегда понятно, где у неё речь идёт о собственных разработках, а где о концепциях других учёных и исследователей. Тем не менее она владеет информацией о современных практиках взаимодействия с домашними животными⁴. В книге приводятся примеры из разных стран (Россия, США, Япония). Автор также старается использовать при описании этичных взаимоотношений животных и людей лексику, отвечающую стандартам современного уважительного отношения к другим формам жизни (с. 9–10), анализирует современные практики взаимодействия с животными, обладая большой эрудицией в области практик общения с животными в разных странах. В общем, книга получилась очень современной.

Анализ автора представляется довольно точным, если мы признаем некоторые его ограничения — речь идёт, по большей части, о питомцах формата *teacup* и о том, что потребность в них испытывают прежде всего работники творческих профессий (таких, как архитектор, дизайнер, учёный, художник, писатель и т. д.) (с. 34). Как правило, эти специалисты имеют ненормированный график работы, испытывают стресс, страдают бессонницей, депрессией, эмоциональным выгоранием из-за необходимости выполнения своих проектов, которые нельзя делегировать другим. Зачастую автор книги ведёт речь о молодых взрослых, откладывающих вступление в брак и рождение детей. Такие люди живут в небольших квартирах и видятся автору прослойкой «самозамкнутых индивидуалистов». Книга Крыловой, по сути, представляет концепцию «трогательные животные». Трогательность становится хорошо «продаваемой» чертой питомцев и, по мнению автора, проявляется именно в случае с микроживотными, что, на мой взгляд, является спорным. Но можно согласиться с тем, что животные-компаньоны могут создавать зону комфорта для опекунов в условиях нехватки времени, дефицита любви и признания. Однако, как кажется, и опекуны крупных животных тоже могут относиться к ним, как к детям. А крупные собаки, например, способны по отношению к опекунам проявлять свой антистрессовый потенциал. И для них тоже существует масса разных товаров. Можно предположить, исходя из личного опыта, что в российских приютах оказываются гораздо чаще именно крупные животные. Не лишним будет и вопрос о том, какое животное является удобным. Собак, как правило, заводят на роль компаньонов по прогулкам. И для этого как раз удобна собака, любящая прогулки. В то же время, исходя из соображений автора, получается, что удобные животные те, кого необязательно выгуливать, но с кем можно «сюсюкаться» в удобные для владельца моменты. Кроме того, хотелось бы более глубокого анализа рынка удобных животных.

⁴ К необычным практикам можно отнести следующую: если опекун питомца беспокоен из-за разлуки с ним, он может подключиться к умной камере со встроенной лазерной указкой и поиграть с ним (с. 12).

Не совсем ясно и то, на каком эмпирическом материале строится книга. Бросается в глаза собственный опыт автора, которая имеет кота и потому знает, что представляют собой взаимоотношения человека с домашним питомцем. К. Крылова подробно анализирует образы цифровых монстров из фантастических фильмов и видеоигр. При этом видно, что она не понаслышке знакома с этой реальностью, проявляет определённую эрудицию в познании отношений человека и животного. Несмотря на отсутствие интервью, которые обычно сопровождают социологические и антропологические работы, книга получилась довольно объёмной и познавательной. Видимо, надо учесть, что автор по специальности искусствовед.

Некоторые выводы Кати Крыловой требуют проверки. Поэтому существует необходимость в проведении конкретных прикладных социологических и социально-антропологических исследований на тему отношений «человек — животное», благодаря которым мы сможем больше узнать о взаимодействиях человека с питомцами в городском или сельском контексте. Рецензируемая книга — ценный вклад в это начинание. Она может быть интересна не только специалистам, но и широкому кругу читателей.

Литература

- Бродель Ф. 1986. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв. Т. 1: *Структуры повседневности*. М.: Прогресс.
- Воробьев Д. В. 2018. Этнозоология или взаимодействие человека с миром фауны? *Этнографическое обозрение*. 4: 5–12.
- Гийо Д. 2019. *Люди и собаки*. М.: НЛО.
- Дюркгейм Э. 2018. *Элементарные формы религиозной жизни: тотемическая система Австралии*. М.: Элементарные формы.
- Козырева М. 2021. Смена философских перспектив: «поворот к животным» в новой антропологии. *Философская антропология*. 7 (1): 64–79. doi: 10.21146/2414-3715-2021-7-1-64-79. URL: <https://ra.iphras.ru/issue/view/370>
- Коршунков В. А. 2022. *Анима. Отношение к домашним животным в России*. М.: Неолит.
- Крылова К. 2023. *Рынок удобных животных*. М.: НЛО.
- Леви-Стросс К. 2008. *Тотемизм сегодня*. М.: Академический проект.
- Марков Б. В. 2019. Права животных в свете философской антропологии. *Человек*. 30 (2): 26–41. URL: <https://chelovek-journal.ru/>
- Никитина Е. Б. 2019. Исследования животных: непослушные заметки по краям. *Социология власти*. 31 (30): 8–30. URL: <https://socofpower.ranepa.ru/home/archive/2019/425837/>
- Полутин С. В., Самойлова Е. А. 2020. Социологический портрет российского зоозащитного движения. *Регионоведение*. 28 (1): 184–197. URL: <https://regionsar.ru/ru/node/2066>.
- Эванс-Причард Э. 1985. *Нуэры*. М.: Наука.

Burzan N., Hitzler R. 2017. *Auf den Hund gekommen: Interdisziplinäre Annäherung an ein Verhältnis*. Wiesbaden: Springer VS.

Buschka S., Pfau-Effinger B. 2013. *Gesellschaft und Tiere: Soziologische Analysen zu einem ambivalenten Verhältnis*. Wiesbaden: Springer VS.

DeMello M. 2012. *Animals and Society: An Introduction to Human-Animal Studies*. New York: Columbia University Press.

NEW BOOKS

Irina Ivleva

The Concept of Touching Animals or Market?

Book Review: Krylova K. (2023) *Handy Animal Market*, Moscow: NLO. 408 p.

IVLEVA, Irina—Candidate of Sociological Sciences, Associate Professor, Faculty of Sociology, St Petersburg University. Address: 1/3, 9 entrance, Smolny str., St Petersburg, 191060, Russian Federation.

Email: i.ivleva@spbu.ru

Abstract

For some time, pets remained relatively invisible in social sciences, despite their significant social functions. However, in recent decades, there has been a phenomenon known as the “animal turn,” marked by the development of anthrozoology. Research focusing on this subject has begun to emerge in Russia as well. The book under review aligns well with this trend. As is indicated by the title, the book has a clear economic focus. K. Krylova aims to analyze the function of pets, their work practices, and consumption patterns associated with animals within the family context. The researcher categorizes small-sized animals that require minimal time and effort for care as “convenience pets.” The market for such pets is steadily growing, with high demand. K. Krylova essentially views them as precarious workers who provide their human companions with a unique emotional environment. However, it is worth noting that the book lacks an economic analysis. The author classifies modern Russian society as a neoliberal culture that individuals must adapt to. She emphasizes the impact of stress resulting from the nature of relationships and employment in societies and economies of this type. Specifically, she highlights a group of professionals with unpredictable work hours who delay marriage or having children and are vulnerable to various psychological issues, such as insomnia, depression, and nervous breakdown. Many of them turn to pets as substitutes for family. The author takes the concept of animals as “living anti-depressants” to its logical conclusion. She also delves into the effects of fantasy monsters found in books, movies, videogames, and microformat pets and neototems. While her analysis seems plausible, there are some limitations to consider: she primarily focuses on young professionals in creative fields and exclusively on micro-animals. It's worth noting that larger dogs, for example, can serve similar functions.

Keywords: human-animal relations; anthrozoology; animal turn; animals; neoliberal culture and economy; market; precarious workers.

References

- Braudel F. (1986) *Materialnaya tsivilizatsiya, ekonomika i kapitalizm, XV–XVIII vv.* [Civilization and Capitalism, 15th–18th Century]. T. 1: *Struktury povsednevnosti* [Vol. 1. Structures of Everyday Life], Moscow: Progress (in Russian).
- Burzan N., Hitzler R. (2017) *Auf den Hund gekommen: Interdisziplinäre Annäherung an ein Verhältnis*, Wiesbaden: Springer VS (in German).
- Buschka S., Pfau-Effinger B. (2013) *Gesellschaft und Tiere: Soziologische Analysen zu einem ambivalenten Verhältnis*, Wiesbaden: Springer VS (in German).

- DeMello M. (2012) *Animals and Society: An Introduction to Human-Animal Studies*, New York: Columbia University Press.
- Durkheim E. (2018) *Elementarnyye phormy religioznoy zhizni* [The Elementary Forms of the Religious Life], Moscow: Elementarnyye phormy (in Russian).
- Evans-Pritchard E. (1985) *Nuery* [The Nuer], Moscow: Nauka (in Russian).
- Guillot D. (2019) *Lyudi i sobaki* [People and Dogs], Moscow: NLO (in Russian).
- Korshunkov V. A. (2022) *Anima. Otnoshenie k domashnim zivotnym v Rossii* [Anima. Attitude towards Pets in Russia], Moscow: Neolit (in Russian).
- Kozyreva M. (2021) Smena filosofskikh perspektiv: “povorot k zivotnym” v novoy antropologii [Changing Philosophical Perspectives: “Turn to Animals” in the New Anthropology]. *Philosophical anthropology = Filosofskaya antropologiya*, vol. 7, no 1, pp. 64–79. doi: [10.21146/2414-3715-2021-7-1-64-79](https://doi.org/10.21146/2414-3715-2021-7-1-64-79). Available at: <https://pa.iphras.ru/issue/view/370> (accessed 19 May 2023) (in Russian).
- Krylova K. (2023) *Rynok udobnykh zivotnykh* [Handy Animal Market], Moscow: NLO (in Russian).
- Levi-Strauss C. (2008) *Totemizn segodnya* [Totemism Today], Moscow: Akademicheskii proyekt (in Russian).
- Markov B. V. (2019) Prava zivotnykh v sphere filosofskoy antropologii [Animal Rights in the Perspective of Philosophical Anthropology]. *Chelovek*, vol. 30, no 2, pp. 26–41. doi: [10.31857/S023620070004920-9](https://doi.org/10.31857/S023620070004920-9). Available at: <https://chelovek-journal.ru/> (accessed 19 May 2023) (in Russian).
- Nikitina E. B. (2019) Issledovaniya zivotnykh: neposlushnyye zametki po krayam [Animal Studies: Disobedient Notes Around the Edges]. *Sociology of Power = Sotsiologiya vlasti*, vol. 31, no 30, pp. 8–30. Available at: <https://socofpower.ranepa.ru/home/archive/2019/425837/> (accessed 19 May 2023) (in Russian).
- Polutin S. V., Samoilova E. A. (2020) Sotsiologicheskii portret zoozaschitnogo dvizheniya [A Sociological Portrait of the Animal Welfare Movement in Russia]. *Russian Journal of Regional Studies = Regionologiya*, vol. 28, no 1, pp. 184–197. Available at: <https://regionsar.ru/ru/node/2066> (accessed 19 May 2023) (in Russian).
- Vorobiev D. V. (2018) Etnozoologiya ili vzaimodeistvie cheloveka s mirom phauny? (Vvedenie) [Ethnozoology or the Interaction of Humans with the World of Fauna? (An Introduction)]. *Etnographicheskoe obozrenie*, no 4, pp. 5–12. Available at: <https://doi.org/10.31857/S086954150000195-4> (accessed 18 August 2023) (in Russian).

Received: May 29, 2023

Citation: Ivleva I. (2023) Konceptsiya trogatel'nykh zivotnykh ili rynek? [The Concept of Touching Animals or Market? Book Review: Krylova K. 2023. *Handy Animal Market*, Moscow: NLO. 408 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 3, pp. 134–144. doi: [10.17323/1726-3247-2023-4-134-144](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-4-134-144) (in Russian).

Д. Р. Лебедева

Искать сходства, а не различия: пять архетипов экосоциальных отношений¹

Рецензия на книгу: Kennedy E. H. 2022. *Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment*. Princeton, NJ: Princeton University Press. 280 p.



ЛЕБЕДЕВА Дарья Руслановна — аспирантка школы по социологическим наукам Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ), стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ, преподаватель кафедры экономической социологии. Адрес: Россия, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: dlebedeva@hse.ru

В настоящее время в США наблюдаются политические разногласия по самым разным поводам, в том числе по поводу заботы об окружающей среде. Вопросы охраны окружающей среды и смягчения последствий изменения климата оказались в центре политической поляризации. Книга «Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment» («Экотипы. Пять способов заботы об окружающей среде») является попыткой доцента факультета социологии Университета Британской Колумбии (University of British Columbia, UBC) Эмили Хаддарт Кеннеди исправить недопонимание в отношениях людей с окружающей средой. Постановка исследовательского вопроса не через причины экологической вовлечённости некоторых людей, а через место окружающей среды в их жизни помогло ей показать, что существует более одного способа заботы об окружающей среде, и обрисовать спектр экосоциальных отношений. Исследование проведено в парадигме смешанных методов: первый его этап был выполнен в качественной методологии методом интервью, затем полученные инсайты стали основой для репрезентативного опроса населения США. Эмпирические данные позволили Э. Х. Кеннеди описать культурный идеал инвайронменталиста и пять архетипов отношений человека с окружающей средой: (1) Экововлечённые (*The Eco-Engaged*); (2) Скромные (*The Self-Effacing*); (3) Оптимисты (*The Optimists*); (4) Фаталисты (*The Fatalists*); (5) Равнодушные (*The Indifferent*). Автор книги приходит к выводу, что проблематика защиты окружающей среды усугубляет политическую поляризацию американского общества и препятствует коллективному прогрессу в решении экологических проблем. Э. Х. Кеннеди заключает: если мы стремимся защитить планету и смягчить экологический кризис, то следует признать, что мы не должны все одинаково заботиться об окружающей среде, но нас всех объединяет равнодушие к ней.

Ключевые слова: инвайронментальная социология; забота об окружающей среде; экологическая вовлечённость; экологические интересы; экотипы; политическая поляризация.

Введение

Проблема разрушения окружающей среды уже несколько лет стабильно занимает лидирующие позиции среди наиболее выраженных страхов индиви-

¹ Работа подготовлена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

дов [The Global Risks Report 2023]. Вместе с тем проблематика охраны окружающей среды и сам факт её разрушения оказываются «яблоком раздора» в обществе.

Книга доцента факультета социологии Университета Британской Колумбии (University of British Columbia, UBC) Эмили Хаддарт Кеннеди «Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment» («Экотипы. Пять способов заботы об окружающей среде») начинается с изложения её личных наблюдений о том, что тематика защиты окружающей среды в настоящее время очень поляризована. Автор говорит о том, что в США (впрочем, эти выводы релевантны и для других стран, включая Россию) на всех уровнях общества акторы по-разному понимают концепцию защиты окружающей среды и занимают противоположные позиции по мерам адаптации к изменению климата. По мнению автора книги, корни этой поляризации лежат в том числе в традиции концептуализации экологической обеспокоенности индивидов через противопоставление двух парадигм — парадигмы исключительности человека (Human Exceptionalist Paradigm, HEP) и новой инвайронментальной парадигмы (New Environmental Paradigm, NEP) [Catton, Dunlap 1978; Dunlap, Catton 1979] с соответствующим делением индивидов на антиинвайронменталистов и проинвайронменталистов. Защита окружающей среды стала острым политическим вопросом, вокруг которого выстраивается политическая борьба. Разногласия усиливаются путём разделения индивидов по вопросам значимых действий для защиты окружающей среды. Например, вопросы ограничений промышленной деятельности и перехода на возобновляемые источники энергии привели к тому, что между партиями образовался политический раскол (*political gap*) и республиканская партия запустила кампанию по распространению дезинформации о климатических изменениях, названную впоследствии «Паутина отрицания» (*Web of Denial*) (см., например: [Coley, Hess 2012]).

Э. Х. Кеннеди стремится переосмыслить способы вовлечённости индивидов в заботу об окружающей среде. Она задаётся вопросами: «Кто заботится об окружающей среде? Какие образы соответствуют этим людям? Как можно понять, что человек заботится об окружающей среде?» (с. 1). Целью проведённого автором рецензируемой книги исследования, таким образом, было выяснить место окружающей среды в жизни людей и узнать, как именно люди заботятся об окружающей среде. По мнению Э. Х. Кеннеди, для преодоления политической поляризации в обществе людям необходимо проявить любопытство, быть способными сказать: «Хм, как интересно» («Huh. How interesting») (с. xi), — а не выносить оценочные суждения.

Теоретическая основа исследования

В центре внимания автора книги — экосоциальные отношения (*eco-social relationship*), под которыми понимаются интенсивность и направление ориентации человека относительно окружающей среды. Кеннеди подчёркивает, что у всех нас разные отношения с планетой; кроме того, экосоциальные отношения не статичны и будут меняться вместе с другими преобразованиями в нашем социальном контексте и личной истории. Наши отношения с окружающей средой могут принимать разные формы: для одних людей они выражаются в восприятии своего заднего двора, для других — во взаимодействиях с нечеловеческими существами, а кто-то реализует свои отношения с окружающей средой через попытки защитить её или наслаждаясь дикой природой. Это, на наш взгляд, является важным концептуальным пояснением, поскольку согласует интерпретации заботы об окружающей среде у разных читателей и указывает на глубокую погружённость исследовательницы в свой предмет. Под заботой об окружающей среде мы вслед за Кеннеди подразумеваем самый широкий спектр как практических усилий по отношению к окружающей среде, так и интересов и ценностей. Это снимает исследовательскую дилемму о том, какое действие было бы достаточным для заботы об окружающей среде. В такой концептуальной рамке каждый заботится об окружающей среде, отношения с ней присущи всем — от экоактивистов и обладателей солнечных панелей на доме до любителей наблюдать за природой или разглядывать фотографии Земли из космоса.

Теоретически книга вписана в традицию инвайронментальной социологии как области знания, направленной на понимание отношений человека и окружающей среды [Catton, Dunlap 1978; Dunlap, Catton 1979]. Сперва Кеннеди описывает стандартную рамку теоретизирования отношений человека и окружающей среды, которая была задана в 1970-е гг. формированием концептуального аппарата инвайронментальной социологии через определение парадигмы исключительности человека и новой инвайронментальной парадигмы. Центральным фокусом этой концептуализации являются ценности — цели, которые желательны для людей и обычно действуют на них как руководящие принципы, тем самым формируя их решения [Ajzen 1991; Nordlund, Garvill 2002; Jansson, Marell, Nordlund 2011; Steg 2016; Bouman, Steg 2019]. Социальные исследователи, изучающие ценности, разделяют убеждение, что они влияют на поведение, поскольку направляют наше внимание при принятии решения.

После описания теоретических предпосылок проведённого исследования Э. Х. Кеннеди делает важный концептуальный шаг: она критикует описанную теоретическую оптику, поскольку в действительности существует разница между причинами наших действий (*causes*) и даваемыми нами после них обоснованиями и (или) оправданиями (*justifications*) [Mills 1940]. Кеннеди настаивает на другой теоретической модели для своего исследования: она предлагает заменить понятие «ценности» понятием «интересы» (*interests*). Преимущество этого концепта, как объясняет автор, в том, что интересы не предполагают направленность между субъектом и объектом, а потому позволяют более широко взглянуть на отношения между ними и включить непосредственно биофизический и социальный миры в объяснительную модель отношения людей к окружающей среде.

Итак, концептуальная схема исследования экосоциальных отношений смещает акцент с индивидуальных ценностей на отношения между людьми и тем, что они понимают под окружающей средой. Кеннеди концептуализирует экосоциальные отношения через четыре показателя:

- чувство близости к окружающей среде (*sense of affinity for the environment*). Оно лежит в центре экосоциальных отношений. Близость к окружающей среде — характеристика интенсивности отношений между человеком и тем, что он определяет как окружающую среду;
- восприятие серьёзности экологического разрушения (*severity*). Оно схватывает осознание людьми безотлагательности и интенсивности экологического разрушения. Например, тот, кто считает планету уязвимой, может, взглянув на лес, увидеть его разрушение под влиянием человеческой деятельности, в то время как тот, кто считает окружающую среду устойчивой, может сосредоточиться на том, как быстро на этом месте начинают расти новые растения;
- мораль (*morality*), то есть личная моральная ответственность человека; то, что, по его мнению, должен делать он сам в отношении окружающей среды. Вы можете быть увлечены окружающей средой и воспринимать экологический кризис как катастрофу, но эти реакции не всегда подкрепляются чувством личной ответственности и помощью окружающей среде. Восприятие человеком своей ответственности отчасти определяется его пониманием причин экологических проблем;
- эффективность (*efficiency*) — это степень, в которой люди чувствуют себя способными реализовать свои представления об идеальных отношениях с окружающей средой, то есть имеют ли они чувство контроля и уверенности при обсуждении своих экологических убеждений, действий и личного влияния или выражают чувство глубокого бессилия.

Итоговая концептуальная модель экосоциальных отношений выглядит так, как показано на рисунке 1 (с. 11; перевод автора рецензии).

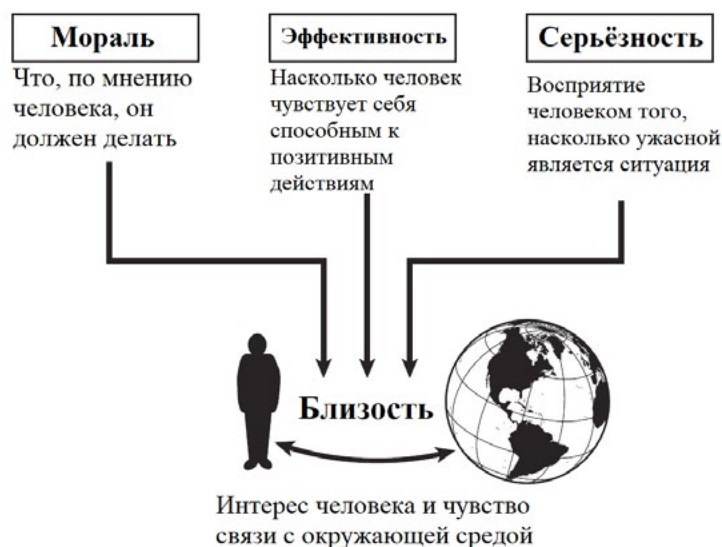


Рис. 1. Концептуальная модель экосоциальных отношений

Описанные далее экотипы также были сформированы по этой логике. При описании экотипов мы также заострим внимание на том, как каждый из четырёх показателей выражен в каждом из типов.

Дизайн исследования

Исследование Э. Х. Кеннеди было реализовано в смешанном дизайне. Первый его этап был выполнен в качественной методологии: были проведены глубинные интервью с широким кругом людей, не только с убеждёнными экоэнтузиастами. Поскольку в фокусе внимания находились повседневные дела и убеждения людей, а не только выраженная проэкологическая активность, исследование проведено в традиции приземлённых методов (*mundane methods*) [Holmes, Hall 2020]. Выборка была гетерогенной, и автор с опорой на предыдущие исследования обосновывает выбор критериев для неё (в частности, политическая идеология, уровень образования и место жительства). Таким образом, в 2015–2017 гг. были проведены 63 интервью с домохозяйствами, различающимися по своим политическим взглядам, социально-экономическим параметрам и типу населённого пункта. Интервью были собраны в штате Вашингтон, где автор жила и работала на момент реализации исследования, но в различных его районах.

Кеннеди подробно описывает методологию сбора и анализа интервью, рассказывая о структуре и ходе нарративов, объясняя, почему задавались те или иные вопросы и как именно они работали на развитие объяснительной гипотезы об отношениях респондентов с окружающей средой. В конце книги размещено объёмное приложение, в нём приводятся гайд интервью, заметки (мемо) по итогам интервью, аналитические коды, которые были выявлены в данных на этапе анализа, таблица с выборкой, где тщательно расписаны характеристики информантов (возраст, гендер, наличие детей, образование, политическая идеология, статус занятости и род деятельности, социальный класс и итоговый экотип, к которому информант из таблицы был отнесён) и профиль районов, где проводились интервью: Олимпия (Olympia) — городской центр прогрессистов; Пуллман (Pullman) — город с государственным университетом; Пацифика (Pacifica) — живописное приморское сообщество; Уитмен (Whitman) — доступное сельскохозяйственное сообщество.

Невозможно не восхититься тщательностью проработки и описания методологической базы исследования. Вместе с тем важно обсудить географическое ограничение качественного этапа. Как уже было

отмечено, интервью проводились только в одном штате Вашингтон. Автор осознаёт это ограничение и признаёт, что могут существовать региональные различия в том, какие проблемы волнуют людей и какие экологические решения для них привлекательны и доступны. Впрочем, Кеннеди подкрепляет это решение своим исследовательским опытом в теме, согласно которому экологическая обеспокоенность американцев не варьируется между штатами.

И всё же на втором этапе сбора данных автор приняла решение выяснить, существуют ли на национальном уровне выявленные в штате Вашингтон паттерны отношений человека с окружающей средой. С помощью компании Qualtrics был проведён опрос населения США: 2619 респондентов репрезентируют население из всех 50 штатов и отражают большую часть вариации взрослого населения США. Приложения, относящиеся ко второму количественному этапу исследования, также внушительны: в конце книги читатель может найти подробное описание дизайна выборки и рекрутинга, анализа опросных данных, анкету, распределения итоговой выборки по социально-демографическим параметрам (возраст, раса, доход, образование, политическая идеология), регрессионные таблицы, позволившие описать каждый из выявленных экотипов.

Структура книги

Основная часть книги устроена следующим образом: в главе 1 описывается культурный идеал, на который ссылались участники исследования, оценивая свои экосоциальные отношения и отношения других людей, то есть идеальный инвайронменталист. Он стал аналитическим идеальным типом для выявления пяти эмпирических экотипов. Затем в главах 2–6 представлены эмпирически выявленные автором экотипы: Экововлечённые (The Eco-Engaged); Скромные (The Self-Effacing); Оптимисты (The Optimists); Фаталисты (The Fatalists); Равнодушные (The Indifferent). В последних двух главах книги — «Противостояние политической поляризации» («Confronting Political Polarization») и «Мы все заботимся об окружающей среде» («We All Care About the Environment») — обсуждается и теоретизируется то, что мы все заботимся об окружающей среде, но не всегда делаем это конвенциональными и массово распространёнными способами. В этих главах Кеннеди стремится донести до читателя мысль о том, как неспособность оценить разнообразие существующих экосоциальных отношений и критика того, как другие заботятся об окружающей среде, влияют на политическую поляризацию американского общества.

«Мы все заботимся об окружающей среде»: пять экотипов, и что они значат для социального порядка

Идеальный инвайронменталист

Потребление, как выяснила исследовательница, является одним из центральных способов выражения заботы об окружающей среде. Идеальный защитник окружающей среды, в представлениях информантов, беспокоится о воздействии человека на планету и реализует свои экологические установки через сознательный рыночный выбор. Для определения наиболее важных, в представлении информантов, экологических практик Кеннеди использует понятие «флагманское поведение» (*flagship behaviors*) — по аналогии с биологическим термином «флагманский вид», доминирующий на территории. Флагманским поведением в потреблении являются ношение тканевой сумки и многоразовой бутылки с водой, покупка продуктов на фермерском рынке и езда на велосипеде вместо автомобиля.

Эмпирический материал дал возможность описать идеального инвайронменталиста через три ключевые характеристики. Во-первых, инвайронменталистов описывают как людей, которые относятся осознанно (*conscious*) к окружающей среде: они беспокоятся по поводу экологических проблем, рефлексии-

руют насчёт своего поведения. Во-вторых, идеальный инвайронменталист — это человек, заботящийся (*caring*) прежде всего о своём влиянии на окружающую среду. Он стремится сделать этичный выбор, готов жертвовать собственным комфортом и удобством, чтобы свести к минимуму своё воздействие на окружающую среду. Наконец, в-третьих, идеальный инвайронменталист привержен (*dedicated*) защите окружающей среды, что заметно по его последовательному покупательскому, пищевому, бытовому поведению. Автор книги использует много примеров и цитат из интервью со своими информантами для создания многомерного образа идеального инвайронменталиста и заключает: «Он знает, что помидор имеет большой социально-экологический след, беспокоится из-за этого и поведенчески реагирует, покупая помидоры на местном фермерском рынке или выращивая свои собственные» (с. 24).

При описании социально-демографического портрета идеально заботящегося об окружающей среде человека формируется образ высокостатусной, политически прогрессивной женщины. Политическая идеология является наиболее заметным фактором определения идеального защитника окружающей среды.

Далее Кеннеди даёт небольшую историческую справку: как сложилось, что именно такая культурная схема стала доминирующей в современном американском обществе? На богатом историческом материале она показывает, как выбор помидора стал вопросом морали (см., например: [Micheletti, Føllesdal, Stolle 2004; Foster, Clark, York 2011; Ziltener, Künzler 2013; Miller 2017]). Кеннеди повествует о значении капитализма, центральной роли рынка как средства участия в социальных изменениях, распространении идей борьбы с климатическими изменениями через индивидуальный образ жизни, показывая, каким образом существенная часть инвайронментализма была тщательно сконструирована политическими решениями партий США и лоббистами из компании по добыче ископаемого топлива.

Завершается глава 1 («Идеальный инвайронменталист») рассуждением исследовательницы о том, что значит гегемония этой культурной модели для общества. Напомним, что у идеального инвайронменталиста три ключевых атрибута: забота, приверженность, осознанность. Оказалось, что каждый из выявленных экотипов по-разному относится к этой культурной схеме и отстраивает относительно неё собственные отношения с окружающей средой. Далее мы покажем, как каждый из экотипов откликается на представления об идеальном типе.

Экововлечённые

Экововлечённые имеют сильную привязанность к окружающей среде, считают экологическое разрушение неотложным и серьёзным, полагают, что несут личную моральную ответственность за защиту окружающей среды, и в целом чувствуют себя способными на экологическое участие. Экововлечённые склонны думать, что их углеродный след меньше, чем у среднего американского домохозяйства. Однако они переоценивают размер своего углеродного следа из-за того, что преувеличивают значимость для защиты окружающей среды своего флагманского поведения.

Атрибуты идеального инвайронменталиста заставляют Экововлечённых чувствовать себя уверенно и самодовольно; они являются воплощением качеств идеального защитника окружающей среды. Экововлечённые, с точки зрения их убеждений и практик, больше всего напоминают идеального инвайронменталиста. Реальный социально-демографический портрет Экововлечённого не похож на белую женщину с высоким статусом и либеральными взглядами. При анализе того, как гендер, возраст, политическая идеология, раса, доход, собственное образование экововлечённого и образование родителей, культурный капитал связаны с этим типом экосоциальных отношений, выяснилось, что данный экотип самый гетерогенный по социально-демографическим характеристикам. Из всех перечисленных переменных только политическая идеология и культурный капитал были статистически значимыми и

повышающими шансы индивида оказаться Экововлечённым. Либералы с вероятностью 70% окажутся Экововлечёнными. Респонденты, выросшие в домохозяйствах, где было распространено проэкологическое поведение, почти на 90% чаще соответствуют этому экотипу.

Как показали опросные данные, это наиболее распространённый экотип: треть участников опроса (33%) воплощают такую модель отношений с окружающей средой. Приведённая цифра иллюстрирует культурное доминирование данного экотипа в современном обществе, о чём подробнее пойдёт речь в заключительной главе книги.

Скромные

Представители экотипа, названного «Скромные», разделяют близость к защите окружающей среды, однако по сравнению с этим высоковыраженным качеством очень низко оценивают свои текущие паттерны экологического поведения, умеренно верят в моральную ответственность индивидов за заботу об окружающей среде, не мыслят себя ведущими экологически устойчивый образ жизни и имеют критический взгляд на собственные попытки помочь окружающей среде. Восхищаясь непринуждённостью Экововлечённых в их экологических практиках, Скромные характеризуют себя как «неадекватных» экологических граждан (хотя и имеют самый низкий из всех экотипов углеродный след).

Атрибуты идеального инвайронменталиста заставляют Скромных чувствовать себя виноватыми; они считают, что им не удаётся жить в соответствии с культурным образцом. Скромные с трудом называют свой образ жизни экологичным, потому что не отдают предпочтения флагманскому поведению. Данные показывают, что индивиды, отнесённые к экотипу «Скромные», делают всё возможное для сокращения своего потребления энергии и воды, но с трудом могут последовательно выбирать экологически чистые продукты — и в результате ругают себя. Кеннеди предполагает, что эти сложности в меньшей степени являются отражением того, что Скромные недостаточно заботятся об окружающей среде, а связаны с низким относительно Экововлечённых классовым положением и культурным капиталом (с. 83). «Этот способ осмысления экологического разрушения упускается из виду в исследованиях отношений человека с окружающей средой», — отмечает автор книги (с. 66).

С точки зрения социально-демографического профиля Скромных индивиды с наибольшей вероятностью отражают этот экотип, если они политически либеральны, белые, живут в пригородном сообществе или в крупном городе, у них вряд ли есть опыт взросления в экологичном домохозяйстве. Что касается их социальных отношений, в отличие от экововлечённых, Скромные не склонны дистанцироваться от людей, которые не тяготеют к осознанному потреблению и не используют этот признак для формирования своего социального круга. Этот экотип также оказывается довольно распространённым в американском обществе: в него попадают 27% респондентов.

Оптимисты

Тесную близость к окружающей среде и эмоциональную связь с ней имеют Оптимисты. Они связывают себя прежде всего со средой, которая для них материальна (*tangible*) и находится непосредственно перед ними: в интервью они воодушевлённо называют поля, ручьи, холмы или горы вокруг себя как определение окружающей среды. Они также восхищаются теми, кто способен полагаться на природные ресурсы как источник средств к существованию, поскольку такие люди способны найти баланс между экономической и экологической безопасностью сообщества.

Оптимисты видят Землю как устойчивую систему и благоговеют перед её мощью. Чувство огромного уважения к природной среде сосуществует у них с восприятием экологических проблем как того, о

чём не стоит беспокоиться. В центре их экосоциальных отношений находится тезис «Земля приспособится». Оптимисты подвергают сомнению преувеличенные, по их мнению, тезисы о неминуемой экологической катастрофе. Они антагонисты идеального инвайронменталиста и даже фрустрированы его убеждённой уверенностью в правильности, благородности, добродетельности его подхода к заботе об окружающей среде.

Оптимисты гораздо реже представителей других экотипов, используют моральную аргументацию для обоснования своего потребления. Их экологические практики очень локальны: покупка продуктов питания местного производства, переработка и сокращение отходов, выращивание продуктов в своём домохозяйстве. Таким образом, Оптимисты разделяют прагматичную ориентацию на защиту окружающей среды и стремятся к валидации отношений с окружающей средой в своём социальном кругу.

Ключевой социально-демографический индикатор Оптимиста — консервативные политические взгляды; либералы в два раза реже соответствуют этому экотипу. Данный экотип значительно определяет и эковоспитание (измеряемое как степень, в которой экологические практики были частью взросления в доме и социализации человека). Согласно опросам, каждый пятый американец является Оптимистом в отношениях с окружающей средой (20% выборки).

«Многие инвайронментальные социологи и политические либералы подвергают сомнению экосоциальные отношения Оптимистов, и отчасти это можно понять», — пишет Кеннеди (с. 103). Однако дальше в своих рассуждениях она акцентирует, что цель главы, как и всей книги, продемонстрировать, что Оптимисты тоже имеют отношения с окружающей средой, не равнодушны к ней, заботятся о ней, а потому имеют точки соприкосновения с другими экотипами, хотя порой им крайне сложно построить конструктивный диалог с ними.

Фаталисты

Критично оценивают политический и экономический ландшафт современной эпохи Фаталисты, неодобрительно высказываются о современной демократии и власти корпораций. Они слабо верят в социальные трансформации и разделяют чувство серьёзности и неизбежности экологических проблем, а о разрушении окружающей среды говорят с глубоким чувством бессилия, скептически отзываясь об эффективности идеального инвайронменталиста.

Имея среднюю близость с окружающей средой, Фаталисты убеждены, что конец истории наступит, когда наш вид подорвёт собственную способность жить на планете, и видят это счастливым окончанием человеческой эпохи, ведь тогда Земля сможет начать восстанавливаться. Хотя Фаталисты и обеспокоены экологическим кризисом, они не чувствуют моральной ответственности за то, чтобы бороться с ним так, как это делают Экововлечённые и Скромные, а также сомневаются в своей эффективности для осуществления экологических изменений. Если Скромные оценивают как низкую собственную эффективность, то Фаталисты воспринимают так эффективность человечества в целом.

Что касается практик заботы Фаталистов об окружающей среде, то внешне идентифицировать их, как показывает исследовательница, непросто. В отличие от Экововлечённых с их многоразовыми кружками, тканевыми сумками и гибридными автомобилями, Фаталисты имеют менее выраженный профиль. Их можно узнать только после углублённого разговора, во время которого вы, скорее всего, услышите о чрезмерном потреблении, об опасениях по поводу перенаселённости планеты, о недоверии к правительству и корпорациям. Из всех экотипов Фаталисты меньше всех вовлечены во флагманское поведение, элементами которого являются наличие гибридного или электрического автомобиля, переработка бытовых отходов и сокращение потребления мяса. В собственном окружении Фаталистам не свойственно знакомство с людьми, демонстрирующими эффективное проэкологическое поведение.

По социально-демографическим характеристикам Фаталисты, скорее всего, консервативны и вряд ли выросли в экологически активных домохозяйствах. Они также более вероятно молоды и живут в сельской местности. Данный экотип мало распространён среди американского населения; в выборке национального опроса Фаталисты составили лишь 14%.

Рассуждая об этом экотипе и его отношениях с окружающей средой, Кеннеди иронизирует: этот вид экосоциальных отношений упускался из виду инвайронментальными социологами, однако понимание именно этой группы экологического кризиса консистентно с аргументами исследователей (с. 107). Фаталисты также не попадают в развиваемую в литературе дихотомию, которая контрастирует тех, кто проэкологичен или имеет биоцентричные ценности, с теми, кто антиэкологичен и выражает эгоистические ценности. Своими установками и практиками Фаталисты создают впечатление, что они не особо беспокоятся об окружающей среде, однако эмпирические данные показывают, что их показатели вовлечённости обоснованы причинами, совсем не связанными с их антиэкологичными установками. Этот вывод снова акцентирует важность аналитического любопытства и открытости.

Равнодушные

Начнём с интересного полевого наблюдения: представители экотипа, который называется «Равнодушные», наиболее часто убеждали Кеннеди, что приглашение их на интервью — пустая трата времени, поскольку они очень мало знают об экологических вопросах и не разбираются в теме.

Определяющей характеристикой равнодушного экотипа является чувство пассивного наблюдателя за окружающей средой. Равнодушные практически не связаны ни с биофизической средой, ни с экологическими движениями. Представители этого экотипа имеют низкие оценки по каждому индикатору экосоциальных отношений: близость к окружающей среде; восприятие остроты экологического кризиса; моральная ответственность и оценка эффективности своего вклада в заботу о среде. Они не выражают эмоциональной реакции на экологические проблемы, не выражают беспокойства разрушением окружающей среды и не чувствуют, что она как-либо — положительно или отрицательно — на них влияет. Соответственно, Равнодушные не выражают чувство моральной или личной ответственности за помощь в защите планеты, наблюдая экологический кризис со стороны: «Это не их проблема» (с. 126). В связи с этим в экосоциальных отношениях у Равнодушных доминирует чувство бессилия насчёт защиты окружающей среды.

Черты идеального инвайронменталиста вовсе не резонируют с идентичностью равнодушного экотипа. И всё же, хотя Равнодушные и имеют низкий интерес к окружающей среде и не могут представить себя участвующими в её защите, они тем не менее признают идеального инвайронменталиста и восхищаются им. Из всех экотипов Равнодушные наименее вероятно практикуют экологичный образ жизни и участвуют в флагманском поведении, которое способно снизить углеродный след их домохозяйства.

По своим социально-демографическим характеристикам люди, принадлежащие к равнодушному экотипу, скорее всего, старших возрастов и политически консервативны, вряд ли выросли в экологически активной семье и имеют опыт экологической социализации. Их социальный круг также редко включает людей, для которых окружающая среда и экологические проблемы являются предметом интереса и обсуждения. Этот тип отношений с окружающей средой наименее распространён: ему соответствуют лишь 7% выборки национального опроса.

В итоге главы Кеннеди делает тот же вывод, что и по отношению к Оптимистам и Фаталистам: если индивиды не ассоциируют себя с активной защитой окружающей среды, это не значит, что они не заботятся о ней (с. 125). Нужно воздерживаться от навешивания антиэкологичных ярлыков и обращать вни-

мание на личную историю индивида, социальный и культурный контекст, тем самым смещая акцент на более глубокое понимание контекстуальных факторов, формирующих экосоциальные отношения.

Политическая поляризация и её преодоление

Мы кратко охарактеризовали выявленные автором экотипы, намеренно не раскрывая детали их описания по нескольким причинам. Во-первых, эмпирический анализ данных — работа с кодами и категориями, использование цитат и кейсов как иллюстраций, кластерный и регрессионный анализ — осуществлён в книге так тщательно, подробен, скрупулёзен и обоснован, что мы решили оставить читателю возможность самостоятельно погрузиться в качественное социологическое исследование. Во-вторых, как правило, мы не воспринимаем типологии критично, а стремимся классифицировать по ним себя и своих знакомых. Представляя концептуальную модель (см. рис. 1), Кеннеди сопровождает её простой схемой-тестом, чтобы читатель мог поверхностно определить, к какому экотипу он относится. Однако это, на наш взгляд, чревато упрощениями и отчуждением от других типов, что совершенно противоречит посылу книги. Именно признание разнообразия экосоциальных отношений и любопытство ко всем их граням поможет нам преодолеть политическую поляризацию, подрывающую глобальные усилия по защите окружающей среды.

В заключительных главах книги содержатся рассуждения автора о роли экосоциальных отношений в политической поляризации и показано, почему на самом деле мы все заботимся об окружающей среде.

В пяти главах книги, посвящённых экотипам, исследовательница продемонстрировала, что люди, которые соответствуют образу идеального инвайронменталиста или восхищаются им, приписывают этому типу моральные оценки. Моральная окраска заботы об окружающей среде вызывает политическую поляризацию партий из-за споров и противоречий в том, как лучше всего решать экологические проблемы, какими мерами и сколько правительству тратить на них денег. На микроуровне индивиды также постоянно оценивают экосоциальные отношения других, и это важная причина, по которой наша ориентация на окружающую среду играет такую влиятельную роль в политической поляризации. Будучи убеждёнными в том, что каждый из нас несёт личную ответственность за смягчение последствий экологического кризиса, люди с высоким культурным капиталом оценивают других по их вовлечённости в заботу об окружающей среде. Данные интервью дают основания для вывода о том, что эти оценки действительно возникают в повседневной жизни, в наших рутинных взаимодействиях.

Ещё одна важная причина, по которой наши экосоциальные отношения играют большую роль в политической поляризации, как полагает исследовательница, связана с политическими взглядами индивидов. Данные показали, что люди с либеральными взглядами несправедливо смотрят свысока на консерваторов за то, что те «неправильно» заботятся об окружающей среде, навешивают на них анти-экологичные ярлыки. В ответ консерваторы (например, экотип «Оптимисты») выражают гнев и разочарование в этой культурной монополии либералов. Отсутствие общепризнанных, социально значимых, консервативных экосоциальных отношений в господствующей культуре создаёт «реактивный эффект» среди консерваторов, вынуждает их бросать публичный вызов компетентности и моральной состоятельности либеральных ориентаций на окружающую среду, в итоге усиливая политическую поляризацию (с. 147).

Кроме того, как было показано на данных, экологические практики, в особенности — вовлечённость во флагманское поведение, являются значимой культурной практикой. В результате социализации — проживания в экологически вовлечённом домохозяйстве, образования, формирования социального круга — определённые социальные группы приобретают высокий культурный капитал для того, чтобы быть экологически ответственными в домохозяйственных практиках. Идеальный инвайронмента-

лист занимает очень много культурного пространства, имеет много культурной власти, больше всего импонирует либералам из высшего среднего класса и улавливает относительно мало разнообразия экосоциальных отношений, существующих в США. В случае каждого экотипа Кеннеди находила подтверждение теории экогабитуса, развиваемой в инвайронментальной социологии, в том числе автором рецензируемой книги [Haluza-DeLay 2008; Kasper 2009; Carfagna et al. 2014]. Кеннеди делает вывод, что забота об окружающей среде — это гораздо больше, чем дискуссия о бюджетных тратах на охрану окружающей среды или о налоге на выбросы углерода. Политическая поляризация по поводу защиты окружающей среды отражает принадлежность к социальному классу и оценку моральной ценности различных социальных групп.

По мнению Кеннеди, принижение кого-либо на основании предположения о том, насколько человек заботится об окружающей среде, ослабляет солидарность гражданского общества и выводит из обсуждения саму окружающую среду, что особенно нежелательно, ведь именно окружающая среда и является общей и важной для всех темой. У общества есть возможность противостоять политически поляризованным взглядам на защиту окружающей среды, признавая моральную ценность всех экотипов.

Автор обобщает эмпирический материал и показывает, что у каждого из пяти экотипов найдутся общие с другим установки и практики заботы об окружающей среде. Главное, что объединяет все пять экотипов, это забота об окружающей среде, умение ценить Землю и понимание, что её охрана важна. Всё это позволяет надеяться на вовлечение гражданского общества в усилия по смягчению последствий изменения климата, адаптацию к нему и задаёт направление этой деятельности.

Заключение

Автор книги «Экотипы. Пять способов заботиться об окружающей среде» формулирует свой исследовательский вопрос так: «Каково место окружающей среды в жизни людей?», — заменяя им часто задаваемый в социологии вопрос: «Почему некоторые люди заботятся об окружающей среде?». Ценность этой оптики заключается в том, что исследование предлагает расширенное понимание и типологизацию того, как люди понимают и обосновывают подходящий для них способ заботы об окружающей среде.

По мнению Кеннеди, степень поляризации общества по поводу охраны окружающей среды во многом зависит от того, как мы сообщаем об экологических проблемах широкой публике. Распространено мнение, что только свойственный идеальному инвайронменталисту способ заботы об окружающей среде имеет культурную и моральную монополию как форма экосоциальных отношений. Многие публичные сообщения обращены к левым экововлечённым и скромным экотипам и редко адресованы оптимистам, фаталистам или равнодушным. Предложенная автором книги концептуальная рамка способна помочь найти консенсус в вопросах охраны окружающей среды, преодолевающий политические разногласия. Смягчение последствий изменения климата и адаптация к нему должны иметь смысл и вызывать отклик у широкого круга людей, если мы хотим сделать эти меры устойчивыми в долгосрочной перспективе.

Эмпирические данные показывают, что многие люди заботятся об окружающей среде. Но индивиды, чей экотип культурно не ассоциируется с заботой об окружающей среде, часто испытывают разочарование и обиду из-за того, что их неправильно понимают или обесценивают их усилия. Социальный контекст нашей жизни и нашей биографии, как показывает Кеннеди, достигает кульминации в различных способах заботы о планете и связи с ней. Важно, чтобы каждый социальный актор — и исследователи, и обычные граждане — постарались открыто отнестись к каждому экотипу, соотнесли себя с ним, проявили эмпатию и любопытство, нашли точки соприкосновения и возможности для со-

вместной работы по заботе об окружающей среде. Мы можем быть более терпимыми по отношению к незнакомым нам экотипам и предположить, что другой человек ценит и заботится об окружающей среде, его экосоциальные отношения имеют для него смысл, и уважительно попросить этого человека объяснить его восприятие окружающей среды.

Таким образом, основные достоинства книги связаны с ее вкладом в три области — академическую, социальную и активистскую. Академический вклад заключается в расширении концептуализации заботы об окружающей среде, активизации чуткого и осторожного взгляда на экосоциальные отношения, критике теорий экологических ценностей и новой инвайронментальной парадигмы (с. 173), типологизации экологически вовлечённых индивидов, подтверждении теории экогабитуса. Социальная цель книги — развитие у читателя установки «Хм, как интересно»: приглашение к сострадательности, культивация любознательности (с. 170), формирование у граждан социологического воображения, открытости, доброжелательности. И наконец, активистский вклад книги заключается в том, что она, как и любая работа по инвайронментализму, апеллирует к читателю с целью мобилизовать его на заботу об окружающей среде. Она позволяет каждому быть вовлечённым в заботу об окружающей среде, снимая с индивидов обязанность соответствовать идеальному инвайронменталисту. Кеннеди выделяет пять «уроков, которые стоит вынести из изучения экосоциальных отношений»: (1) соответствие типу идеального инвайронменталиста является формой культурной власти; (2) несоответствие идеальному типу инвайронменталиста может быть расценено как аморальность; (3) как нельзя о книге судить по её обложке, так и об экологической вовлечённости индивида нельзя делать вывод по его поведению; (4) при оценке экологического вклада человека нужно учитывать его жизненный опыт; (5) все не должны одинаково заботиться об окружающей среде. Успешное усвоение этих уроков — важный этап в нашем поиске эффективных способов смягчения последствий изменения климата и адаптации к нему, преодоления политической поляризации и укрепления гражданского общества.

Отметим, что книга написана живым языком, но это не противоречит ее аналитичности; она полна методических деталей и метафор при интерпретации эмпирических данных. На страницах книги автор будто вступает в диалог с читателями, переключаясь с академического письма на эмпатичное и художественное, использует биологические метафоры, которыми хорошо владеет, имея первое высшее образование в области лесного хозяйства и сохранения природных ресурсов (с. 82).

Книга была воодушевлённо принята аудиторией: автор давала многократные интервью по поводу книги. В научном сообществе книга оценена высоко и встречена доброжелательно (заметим, что она также доступна в формате аудиокниги). Рецензии были опубликованы в ключевых по инвайронментальной социологии журналах, а их авторами стали заслуженные учёные в этой сфере, в том числе бывшие соавторы Кеннеди [Briscoe 2023; Mertig 2023]. Впрочем, есть поводы и для критики книги. И таких аспектов несколько. Во-первых, вызывает сомнения слабая вовлечённость информантов в политический активизм, связанный с защитой окружающей среды. В изложении эмпирических результатов оказалось, на наш взгляд, мало нарративов об экоактивизме, а вот экопотребление как флагманское поведение, напротив, доминирует, хотя все грани экологической вовлечённости важны для понимания отношения общества к разрушениям окружающей среды. Во-вторых, критику рецензентов вызывает крайне либеральная перспектива на экосоциальные отношения и на возможности сглаживания экологического кризиса. И хотя автор заключает, что все способы отношений с окружающей средой важны, дискурсивно отстаивается «левая» логика решения экологических проблем. Разумеется, это валидная авторская позиция, однако в книге, на наш взгляд, недостаёт рефлексивного обсуждения этого смещения, поскольку работа позиционируется прежде всего как академическая.

В исследовании Кеннеди использует много интересных методик. Например, в количественном опросе измерялся углеродный след домохозяйства (оценка которого, впрочем, вызывает вопросы о точности

и валидности данных [Kaufman 2021]) и вместе с тем субъективная самооценка влияния на окружающую среду по сравнению со средним американцем. Оказалось, что все пять экотипов демонстрировали очень небольшую вариацию в своём реальном углеродном следе, но гораздо большая вариация наблюдалась в субъективных оценках людьми их личного воздействия по сравнению со средним американцем. Эти и многие другие методики позволили автору дать очень богатое описание экотипов и их социологическую, психологическую, историческую интерпретацию. По этой причине книга будет интересна всем, кто занимается инвайронментальной социологией, в качестве источника взглядов на эмпирические факты и их интерпретации. Кроме того, книгу можно рекомендовать всем, кто на практике занимается вопросами инвайронментальной политики, поскольку она содержит образцы формулирования инклюзивных экологических решений. И мы посоветовали бы работу Кеннеди широкому кругу читателей как драйвер экологической вовлечённости и осведомлённости, вдохновения и любознательности.

Литература

- Ajzen I. 1991. The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. 50 (2): 179–211.
- Bouman T., Steg L. 2019. Motivating Society-Wide Pro-Environmental Change. *One Earth*. 1 (1): 27–30.
- Briscoe M. D. 2023. Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment. *Society & Natural Resources*. 36 (2): 209–210. doi: [10.1080/08941920.2022.2146822](https://doi.org/10.1080/08941920.2022.2146822)
- Carfagna L. B. et al. 2014. An Emerging Eco-Habitus: The Reconfiguration of High Cultural Capital Practices among Ethical Consumers. *Journal of Consumer Culture*. 14 (2): 158–178.
- Catton W. R., Dunlap R. E. 1978. Environmental Sociology: A New Paradigm. *The American Sociologist*. 13 (1): 41–49.
- Coley J. S., Hess D. J. 2012. Green Energy Laws and Republican Legislators in the United States. *Energy Policy*. 48: 576–583.
- Dunlap R. E., Catton W. 1979. Environmental Sociology. *Annual Review of Sociology*. 5: 243–273.
- Foster J. B., Clark B., York R. 2011. *The Ecological Rift: Capitalism's War on the Earth*. New York: New York University Press.
- Haluza-DeLay R. 2008. A Theory of Practice for Social Movements: Environmentalism and Ecological Habitus. *Mobilization*. 13 (2): 205–218.
- Holmes H., Hall S. M. (eds) 2020. *Mundane Methods: Innovative Ways to Research the Everyday*. Manchester: Manchester University Press.
- Jansson J., Marell A., Nordlund A. 2011. Exploring Consumer Adoption of a High Involvement Eco-Innovation Using Value-Belief-Norm Theory. *Journal of Consumer Behaviour*. 10 (1): 51–60.
- Kasper D. 2009. Ecological Habitus: Toward a Better Understanding of Socioecological Relations. *Organization & Environment*. 22 (3): 311–326.

- Kaufman M. 2021. The Carbon Footprint Sham: A ‘Successful, Deceptive’ PR Campaign. *Mashable*. URL: <https://mashable.com/feature/carbon-footprint-pr-campaign-sham>
- Mertig A. G. 2023. Review of “Eco-Types: Five Ways of Caring About the Environment”. *Social Forces*. Soad081. URL: <https://doi.org/10.1093/sf/soad081>
- Micheletti M., Føllesdal A., Stolle D. 2004. *Politics, Products, and Markets: Exploring Political Consumerism Past and Present*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Miller L. J. 2017. *Building Nature’s Market: The Business and Politics of Natural Foods*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mills C. W. 1940. Situated Actions and Vocabularies of Motive. *American Sociological Review*. 5 (6): 904–913.
- Nordlund A., Garvill J. 2002. Value Structures behind Pro-Environmental Behavior. *Environment and Behavior*. 34 (6): 740–756.
- Steg L. 2016. Values, Norms, and Intrinsic Motivation to Act Proenvironmentally. *Annual Review of Environment and Resources*. 41 (1): 277–292.
- The Global Risks Report. 2023. 18th edn. *World Economic Forum*. URL: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2023.pdf
- Ziltener P., Künzler D. 2013. Impacts of Colonialism—A Research Survey. *Journal of World-Systems Research*. 19 (2): 290–311.

Daria Lebedeva

Seek Similarities, Not Differences: Five Eco-Social Relationship Archetypes

Book Review: Kennedy E. H. (2022) *Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment*, Princeton, NJ: Princeton University Press. 280 p.

LEBEDEVA, Daria—PhD

Student in Sociology;
Research Assistant,
Laboratory for Studies in
Economic Sociology; Lecturer,
Department of Economic
Sociology, National Research
University Higher School
of Economics. Address:
9/11 Myasnitskaya str.,
Moscow, 101000, Russian
Federation.

Email: dlebedeva@hse.ru

Abstract

In the United States, the ongoing political divisions encompass a variety of issues, including environmental concerns. Environmental protection and efforts to address climate change have become central topics in political polarization. “Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment” by Emily Huddart Kennedy, an Associate Professor of Sociology at The University of British Columbia, aims to rectify misconceptions about people's relationships with the environment. Rather than focusing on why some individuals engage with environmental issues, Kennedy explores the place of the environment in people's lives, revealing that there is more than one way to care for the environment. She outlines a spectrum of eco-social relationships, resulting from a mixed methods research approach of the study that included two phases: qualitative interviews followed by a representative survey of the US population which was based on the insights obtained

through the interviews. The empirical data allow Kennedy to describe the cultural ideal of the environmentalist and identify five archetypes of eco-social relationships: (1) Eco-Engaged; (2) The Self-Effacing; (3) The Optimists; (4) The Fatalists; (5) The Indifferent. Kennedy concludes that the challenge of environmental protection exacerbates political polarization in American society and hinders collective progress in addressing environmental issues. She emphasizes that to protect the planet and mitigate the ecological crisis, it is essential to recognize that not everyone cares about the environment in the same way, not should we be similar in our care for the environment; yet a shared concern for the environment should unite rather than separate us.

Keywords: environmental sociology; caring about the environment; environmental engagement; environmental interests; eco-types; political polarization.

Acknowledgements

This work was supported by Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE University).

References

- Ajzen I. (1991) The Theory of Planned Behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 50, iss. 2, pp. 179–211.
- Bouman T., Steg L. (2019) Motivating Society-Wide Pro-Environmental Change. *One Earth*, vol. 1, iss. 1, pp. 27–30.

- Briscoe M. D. 2023. Eco-Types: Five Ways of Caring about the Environment. *Society & Natural Resources*, vol. 36, no 2, pp. 209–210. doi: [10.1080/08941920.2022.2146822](https://doi.org/10.1080/08941920.2022.2146822)
- Carfagna L. B., Dubois E. A., Fitzmaurice C., Ouimette M. Y., Schor J. B., Willis M., Laidley T. (2014) An Emerging Eco-Habitus: The Reconfiguration of High Cultural Capital Practices among Ethical Consumers. *Journal of Consumer Culture*, vol. 14, iss. 2, pp. 158–178.
- Catton W. R., Dunlap R. E. (1978) Environmental Sociology: A New Paradigm. *The American Sociologist*, vol. 13, no 1, pp. 41–49.
- Coley J. S., Hess D. J. (2012) Green Energy Laws and Republican Legislators in the United States. *Energy Policy*, vol. 48, pp. 576–583.
- Dunlap R. E., Catton W. R. (1979) Environmental Sociology. *Annual Review of Sociology*, vol. 5, pp. 243–273.
- Foster J. B., Clark B., York R. (2011) *The Ecological Rift: Capitalism's War on the Earth*, New York: New York University Press.
- Haluza-DeLay R. (2008) A Theory of Practice for Social Movements: Environmentalism and Ecological Habitus. *Mobilization*, vol. 13, no 2, pp. 205–218.
- Holmes H., Hall S. M. (eds) (2020) *Mundane Methods: Innovative Ways to Research the Everyday*, Manchester: Manchester University Press.
- Jansson J., Marell A., Nordlund A. (2011) Exploring Consumer Adoption of a High Involvement Eco-Innovation Using Value-Belief-Norm Theory. *Journal of Consumer Behaviour*, vol. 10, iss. 1, pp. 51–60.
- Kasper D. (2009) Ecological Habitus: Toward a Better Understanding of Socioecological Relations. *Organization & Environment*, vol. 22, iss. 3, pp. 311–326.
- Kaufman M. (2021) The Carbon Footprint Sham: A ‘Successful, Deceptive’ PR Campaign. *Mashable*. Available at: <https://mashable.com/feature/carbon-footprint-pr-campaign-sham> (accessed 17 July 2023).
- Mertig A. G. (2023) Review of “Eco-Types: Five Ways of Caring About the Environment”. *Social Forces*, soad081. Available at: <https://doi.org/10.1093/sf/soad081> (accessed 17 July 2023).
- Micheletti M., Føllesdal A., Stolle D. (2004) *Politics, Products, and Markets: Exploring Political Consumerism Past and Present*, New Brunswick: Transaction Publishers.
- Miller L. J. (2017) *Building Nature's Market: The Business and Politics of Natural Foods*, Chicago: University of Chicago Press.
- Mills C. W. (1940) Situated Actions and Vocabularies of Motive. *American Sociological Review*, vol. 5, no 6, pp. 904–913.
- Nordlund A., Garvill J. (2002) Value Structures behind Pro-Environmental Behavior. *Environment and Behavior*, vol. 34, iss. 6, pp. 740–756.
- Steg L. (2016) Values, Norms, and Intrinsic Motivation to Act Proenvironmentally. *Annual Review of Environment and Resources*, vol. 41, no 1, pp. 277–292.

The Global Risks Report (2023), 18th edn. *World Economic Forum*. Available at: https://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risks_Report_2023.pdf (accessed 17 July 2023).

Ziltener P., Künzler D. (2013) Impacts of Colonialism—A Research Survey. *Journal of World-Systems Research*, vol. 19, no 2, pp. 290–311.

Received: July 18, 2023

Citation: Lebedeva D. (2023) Iskat' skhodstva, a ne razlichiya: pjat' arkhetyfov ekosotsial'nykh otnosheniy [Seek Similarities, Not Differences: Five Eco-Social Relationship Archetypes]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya stostiologiya*, vol. 24, no 4, pp. 145–161. doi: [10.17323/1726-3247-2023-4-145-161](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-4-145-161) (in Russian).

**Экономическая
социология**
Т. 24. № 4.
Сентябрь 2023

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 11, комн. 530
тел.: (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 24. No 4.
September 2023

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

ISSN 1726-3247

Contacts

11 Myasnitskaya str., room
530
101000 Moscow,
Russian Federation
phone: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

Доступ к журналу

- Доступ ко всем номерам журнала — постоянный, свободный и бесплатный.
- Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).
- Если хотите, чтобы Вас оповещали о выходе очередного номера, пожалуйста, заполните форму подписки: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>

Open Access Policy

- All issues of the Journal of Economic Sociology are always open and free access.
- Each entire issue is downloadable as a single PDF file.
- If you wish to receive notification when new issues are published, please fill out the following form: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>