



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

**Тихонова Н. Е.** Особенности финансового поведения россиян в условиях внешних шоков последних лет

**Мёбиус Ш.** Социология в Германии. История

**Сталинов Г. А.** Значение пространства и власти в воспроизводстве солидарности среди дальнбойщиков, курьеров и таксистов

**Tikhomirova A.** Consumption in the Crisis  
Context: Literature Review

**Экономическая  
социология**  
Т. 26. № 1  
Январь 2025

Электронный журнал  
[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)  
[www.ecsoc.hse.ru](http://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](mailto: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](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](http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html)



**Journal of  
Economic Sociology**  
Vol. 26. No 1.  
January 2025

Electronic journal  
[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)  
[www.ecsoc.hse.ru](http://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](mailto:ecsoc@hse.ru)

**Экономическая  
социология**  
Т. 26. № 1.  
Январь 2025

Электронный журнал  
[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)  
[www.ecsoc.hse.ru](http://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**

Университет Торонто (Канада)

**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**

(Россия)

**Чепуренко Александр Юльевич** НИУ ВШЭ (Россия)

**Journal of  
Economic Sociology**

Vol. 26. No 1.  
January 2025

Electronic journal  
[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)  
[www.ecsoc.hse.ru](http://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

<b>Editor-in-Chief:</b>	Vadim Radaev (HSE University, Russia)
<b>Editor:</b>	Tatyana Sokolova (Russia)
<b>Design and Layout:</b>	Maria Mishina (Russia)
<b>Proofreader:</b>	Nadezda Andrianova (HSE University, Russia)
<b>Managing Editor:</b>	Zoya Kotelnikova (HSE University, Russia)
<b>Editorial Staff:</b>	Natalia Conroy (HSE University, Russia)

## Editorial Council

<b>Tatyana Bogomolova</b>	Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of Russian Academy of Sciences (Russia)
<b>Alexander Chepurenko</b>	HSE University (Russia)
<b>Vladimir Gimpelson</b>	HSE University (Russia)
<b>Lyudmila Khakhulina</b>	(Russia)
<b>Leonid Kosals</b>	University of Toronto (Canada)
<b>Polina Kozyreva</b>	HSE University (Russia)
<b>Tatyana Maleva</b>	Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russia)
<b>Lilia Ovcharova</b>	HSE University (Russia)
<b>Vadim Radaev</b> (Editor-in-Chief)	HSE University (Russia)
<b>Natalya Tikhonova</b>	HSE University (Russia)
<b>Yuriy Veselov</b>	Saint Petersburg State University (Russia)
<b>Vadim Volkov</b>	European University at Saint Petersburg (Russia)



NATIONAL RESEARCH  
UNIVERSITY

# Содержание

## Тексты на русском языке

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

### Новые тексты

*Н. Е. Тихонова*

Особенности финансового поведения россиян в условиях внешних шоков последних лет..... 11

### Новые переводы

*Ш. Мёбиус*

Социология в Германии. История ..... 39

### Расширение границ

*В. В. Устюжанин, Е. Д. Файн, А. В. Коротаев*

Влияние экономического неравенства на вероятность революционных событий:

международный опыт 1995–2021 гг. .... 52

*И. А. Васькин*

Наблюдательный совет Ирана (1980–2022): социальные и профессиональные

факторы рекрутирования..... 90

### Дебютные работы

*Г. А. Сталинов*

Значение пространства и власти в воспроизводстве солидарности

среди дальнбойщиков, курьеров и таксистов..... 113

### Новые книги

*А. А. Банько*

Как труд красивых девушек становится досугом:

реляционная работа участников элитных вечеринок

**Рецензия на книгу:** Мирс Э. (2022). *Очень важные люди.*

*Статус и красота в мире элитных вечеринок.* М.: АСТ. 448 с..... 143

## Тексты на английском языке

### Professional Reviews

*A. Tikhomirova*

Consumption in the Crisis Context: Literature Review..... 154

# Contents

## Texts in Russian

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

## New Texts

*Natalia Tikhonova*

Specifics of the Financial Behaviour of Russians  
under the Influence of External Shocks in Recent Years ..... 11

## New Translations

*Stephan Moebius*

Sociology in Germany. A History (excerpt)..... 39

## Beyond Borders

*Vadim Ustyuzhanin, Egor Fain, Andrey Korotayev*

Impact of Economic Inequality on the Probability of Revolutionary Events:  
The World Experience from 1995 to 2021..... 52

*Ilya Vaskin*

The Guardian Council of Iran (1980–2022): Social and Professional Recruitment Factors..... 90

## Debut Studies

*Georgii Stalinov*

The Practice of Reproducing Solidarity among Truckers, Couriers and Taxi Drivers..... 113

## New Books

*Anna Banko*

How Beautiful Girls' Labor Becomes Leisure:

The Relational Work of Elite Parties Participants

**Book review:** Mears A. (2022) *Ochen vazhnye lyudi. Status i krasota v mire elitnykh vecherinok* [Very Important People: Status and Beauty in the Global Party Circuit], Moscow: AST (in Russian). 448 p..... 143

## Texts in English

### Professional Reviews

*Anna Tikhomirova*

Consumption in the Crisis Context: Literature Review..... 154

## VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели,

представляем новый номер нашего журнала.

### Тексты на русском языке

В рубрике «Новые тексты» предлагается статья доктора социологических наук и профессора-исследователя НИУ ВШЭ *Н. Е. Тихоновой* «Особенности финансового поведения россиян в условиях внешних шоков последних лет». В статье охарактеризована специфика сберегательного и кредитно-долгового поведения представителей массовых слоев населения страны, а также динамика его изменения в 2003–2023 гг. Показано, что это поведение является важным маркером, отражающим не только динамику материального благо-

состояния россиян и их ожиданий на будущее, но и специфику их восприятия происходящего. Продемонстрированы новые тенденции в финансовом поведении массовых слоёв населения, сформировавшиеся под влиянием внешних шоков последних лет.

В рубрике «Новые переводы» мы знакомим читателей с переводом фрагмента книги *Штефана Мёбиуса* (профессор Грацского университета, Австрия) «Социология в Германии: история». Представляемая книга профессора Мёбиуса посвящена истории социологии в Германии и охватывает период с конца XIX века до наших дней. В данной работе отражены эпоха Германского рейха, процессы институционализации в Веймарской республике и глубинный разрыв, вызванный национал-социализмом, однако в центре внимания автора прежде всего период после 1945 г. В книге рассматриваются интеллектуальные, институциональные и конфликтные направления и тенденции в истории немецкой социологии в экономическом, политическом, социальном и культурном контекстах. Журнал «Экономическая социология» публикует небольшой фрагмент книги — «Современные тенденции и дискуссии». Перевод с английского Олега Качковского. Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара, где книга готовится к изданию.

В рубрике «Расширение границ» свою статью «Влияние экономического неравенства на вероятность революционных событий: международный опыт 1995–2021 гг.», представляют *В. В. Устюжанин*, *Е. Д. Файн* и доктор исторических наук *А. В. Кортаев* (все — из Центра изучения стабильности и рисков НИУ ВШЭ). В работе проверяется несколько гипотез о влиянии неравенства по богатству и доходам и неравенства в уровне человеческого капитала на риски начала вооруженных и невооруженных революций. Использована база данных о революционной дестабилизации Центра изучения стабильности и рисков (ЦИСР) НИУ ВШЭ, а также данные, собранные Марком Бейссинджером. Проведённое исследование по множеству стран за 1995–2021 гг. показало, что неравенство по доходам (но особенно по богатству) имеет криволинейную перевернутую *U*-образную связь с вероятностью начала невооружённых и вооружённых революционных выступлений.

Рубрику продолжает исследование *И. А. Васькина* (младший научный сотрудник Института Классического Востока и Античности (ИКВИА) НИУ ВШЭ) «Наблюдательный совет Ирана (1980–2022): социальные и профессиональные факторы рекрутирования». Данная статья посвящена социально-демографическому анализу светских юристов и факихов, входящих в состав Наблюдательного совета. Для анализа был использован структурно-биографический метод. Результаты исследования показывают структурные различия между светскими юристами и факихами.

В рубрике «Дебютные работы» размещена статья *Г. А. Сталинова* (преподаватель департамента политики и управления ФСН НИУ ВШЭ) «Значение пространства и власти в воспроизводстве солидарности среди дальнобойщиков, курьеров и таксистов». Работа основана на теории структуриации Э. Гидденса, материалах наблюдений и интервью, собранных в 45 поездках с дальнобойщиками, в автоэтнографическом исследовании работы в такси, а также на результатах систематического обзора научных статей, описывающих самоорганизацию курьеров и таксистов. Показано, как дальнобойщики, курьеры и таксисты воспроизводят трудовую солидарность через практики самоорганизации, реализуемые «лицом к лицу» и в виртуальном пространстве.

В рубрике «Новые книги» — рецензия на книгу профессора социологии Бостонского университета Эшли Мирс «Очень важные люди. Статус и красота в мире элитных вечеринок» (М.: АСТ, 2022). Книга социолога и бывшей фотомодели — это этнография, написанная на основе интервью и полевых наблюдений на VIP-вечеринках, которые автор посетила в 2011–2013 гг. в клубах Нью-Йорка, Майами, Хэмптонса, Сен-Тропе и Канн. В рецензии показано, что мир VIP-вечеринок, где демонстративно тратятся огромные деньги, представляет собой рынок эстетического труда, на котором экономическая логика глубоко укореняется в социальных отношениях между акторами. В заключении автор рецензии предполагает, как может быть воспринят мир VIP-вечеринок в российском контексте. Рецензия подготовлена *А. А. Банько* (стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ).

### **Тексты на английском языке**

В рубрике «Профессиональные обзоры» публикуется материал *Анны Тихмировой* (постдок ЛЭСИ НИУ ВШЭ) «Потребление в контексте кризиса: литературный обзор». Исследование фокусируется на обзоре научной литературы, посвящённой анализу потребительских практик в периоды кризисов. Комбинируются систематический анализ литературы и библиометрический анализ. Всего задействовано 48 междисциплинарных исследований, опубликованных в 2007–2024 гг.

## VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

Let us introduce of a new journal issue.

### Papers in Russian

Professor Natalia Tikhonova (HSE University) shares the outcomes of her research on the “Specifics of the Financial Behaviour of Russians under the Influence of External Shocks in Recent Years.” Her article examines the savings, credit, and debt behaviors of the mass strata of the Russian population, analyzing changes between 2003 and 2023. It is shown that these behaviours serve as significant indicators of not only the material well-being and future expectations of Russians but also their perceptions of current events. The research reveals new trends in financial behavior that have emerged due to recent external shocks.

We present a Russian translation of a chapter from a book by Stephan Moebius (Full Professor of the University of Graz, Austria) *Sociology in Germany. A History*. This book explores the history of sociology in Germany from the late 19th century to the present day. It reflects on the era of the German Empire, the processes of institutionalization during the Weimar Republic, and the profound rupture caused by National Socialism; however, the author primarily focuses on the period after 1945. The book examines various intellectual, institutional, and conflictual trends in German sociology within economic, political, social, and cultural contexts. We are publishing a brief excerpt titled “Contemporary Trends and Discussions” from this book, with kind permission from the Gaidar Institute Publishing House.

Vadim Ustyuzhanin, Egor Fain and Andrey Korotayev (all from the Center for Stability and Risk Analysis, HSE University) present their paper titled “Impact of Economic Inequality on the Probability of Revolutionary Events: The World Experience from 1995 to 2001.” The article tests several hypotheses regarding the influence of wealth and income inequality, as well as disparities in human capital, on the risks associated with armed and unarmed revolutions. Using the revolutionary destabilization database from the Center for Stability and Risk Analysis (CSRA) at HSE University, alongside data compiled by Mark Beissinger, the study examines a broad range of countries from 1995 to 2021. The findings indicate that income inequality—particularly wealth inequality—exhibits a curvilinear inverted U-shaped relationship with the likelihood of both unarmed and armed revolutionary uprisings.

Ilya Vaskin (Institute for Oriental and Classical Studies, HSE University) presents his research titled “The Guardian Council of Iran (1980–2022): Social and Professional Recruitment Factors.” This article analyzes the socio-demographic composition of secular jurists and faqihs within the Iranian Guardian Council. The Guardian Council serves as a hybrid institution, functioning as an upper chamber of parliament, a constitutional court, and an electoral committee. The research employs a structural-demographical method for examining a dataset that encompasses seven iterations of the Guardian Council from 1980 to 2022, comprising 51 members and 123 appointments. The findings reveal significant structural differences between secular jurists and fuqaha.

Georgii Stalinov (School of Politics and Governance, HSE University) presents a study on the “Practice of Reproducing Solidarity Among Truckers, Couriers, and Taxi Drivers.” This research is grounded in A. Giddens' theory of structuration and is informed by interviews conducted during 45 trips with truckers, alongside a systematic review of scientific literature concerning the self-organization of couriers and taxi drivers. It is shown how these groups reproduce labor solidarity through self-organization practices that occur both in face-to-face interactions and within virtual spaces.

Anna Banko (Laboratory for Studies in Economic Sociology (LSES), HSE University) reviews Ashley Mears' book, *Very Important People: Status and Beauty in the Global Party Circuit* (Russian translation: Moscow: AST, 2022). Mears, a sociology professor at Boston University and former model, presents an ethnography based on interviews and field observations conducted at over one hundred VIP parties across nightclubs in New York, Miami, the Hamptons, St. Tropez, and Cannes between 2011 and 2013. The review highlights that the world of VIP parties functions as an aesthetic labor market where economic logic is deeply embedded in the social relations between participants. Banko speculates on how these dynamics might manifest within the Russian context.

## Papers in English

Dr. Anna Tikhomirova (postdoctoral researcher, Laboratory for Studies in Economic Sociology (LSES), HSE University) prepared an analytical review “Consumption in the Crisis Context: Literature Review”. The study provides an overview of the scholarly literature focused on consumption practices during these crises. The mixed literature review approach, consisting of bibliometric analysis and systematic literature review, is adopted. In total, 48 multidisciplinary empirical research articles published between 2007 and 2024 and compiled using the set selection criteria, underwent analysis.

## НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Н. Е. Тихонова

# Особенности финансового поведения россиян в условиях внешних шоков последних лет



**ТИХОНОВА Наталья Евгеньевна** — доктор социологических наук, профессор, профессор-исследователь, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: [netichonova@gmail.com](mailto:netichonova@gmail.com)

*В статье охарактеризована специфика сберегательного и кредитно-долгового поведения представителей массовых слоёв населения страны, а также динамика его изменения в 2003—2023 гг. Показано, что это поведение является важным маркером, отражающим не только динамику материального благосостояния россиян и их ожиданий на будущее, но и специфику их восприятия происходящего. Продемонстрированы новые тенденции в финансовом поведении массовых слоёв населения, сформировавшиеся под влиянием внешних шоков последних лет, в том числе рост сберегательной активности под влиянием роста неопределённости будущего, сокращение доли имеющих кредитно-долговую нагрузку на фоне увеличения самой этой нагрузки у толерантно относящихся к ней россиян и т. д. Показано также, что ряд положений классических концепций финансового поведения населения «работает» в нашей стране с определённой спецификой: так, уровень доходов сказывается на размере сбережений, но мало влияет на сберегательную активность как таковую; максимально распространены сбережения, в том числе и крупные, у лиц самых старших возрастов (65+), а не в предпенсионном возрасте; сбережения накапливаются в основном не на какие-либо конкретные траты, а «на чёрный день» и т. д. Что же касается факторов финансового поведения населения, то решающую роль среди факторов макроуровня играет ощущение неопределённости своего будущего и будущего страны, поэтому даже в период низких доходов при наличии этой неопределённости население предпочитает не трогать свои сбережения и снизить кредитную нагрузку. Если же говорить о факторах микроуровня, то применительно к сберегательному поведению ключевыми среди них выступают горизонт планирования, субъективное ощущение себя благополучным человеком как в социальном, так и в экономическом плане, а также достижение пенсионного возраста. Применительно к кредитно-долговому поведению горизонт планирования оказывается уже менее важен и на первый план выходит общая толерантность к наличию долгов.*

**Ключевые слова:** финансовое поведение населения; финансовые стратегии; стратегии финансового поведения; сберегательная активность; сбережения; кредитно-долговая нагрузка; банковские кредиты; займы; долги; задолженности; доходы населения.

### **Введение: теоретико-методологические основания исследования**

Проблема особенностей финансового поведения населения и причин доминирования в нем тех или иных установок в отношении имеющихся средств

уже более ста лет находится в фокусе внимания исследователей разных стран мира. За это время было установлено, что это поведение является индикатором не только экономического и социального благополучия населения, но и его ожиданий на будущее. Является оно и одним из важных типов «социальных действий» представителей разных групп населения, из-за чего интересно не только для экономистов, но и для социологов, в том числе занимающихся социальной структурой общества. При этом финансовое поведение даже представителей массовых слоёв<sup>1</sup> очень многообразно и включает в себя не только сберегательное, но и кредитное, долговое, инвестиционное, страховое и т. д. поведение. Однако, с учётом ограниченности объёмов данной статьи и характера имевшихся в нашем распоряжении эмпирических данных предметом анализа стали не все аспекты финансового поведения представителей массовых слоёв российского населения, а лишь их сберегательная и кредитно-долговая активность.

В эволюции научных взглядов на финансовое поведение населения можно выделить четыре основных этапа. Если дать им максимально краткую характеристику, то она будет выглядеть следующим образом:

- *первая треть XX века*: в это время анализ финансового поведения ограничивался лишь сберегательным поведением, причём предполагалось, что чем выше процент, предлагаемый банками, тем больше у населения готовность к сбережениям. Такой подход отражал объективную ситуацию, существовавшую тогда в обществе: сбережения присутствовали у незначительной части населения, в основном довольно состоятельной, для которой они являлись капиталом;
- *середина 1930-х — конец 1940-х гг.*: возникла и получила признание теория абсолютного дохода Дж. Кейнса и начали учитываться особенности потребления домохозяйств с разным уровнем дохода. Эти изменения отражали рост благосостояния населения и расширение имеющих сбережения слоёв, увеличение у них доли доходов, которые могли быть пущены на сбережения, а также роль выбора приоритета в альтернативе «сбережение или потребление». В этот период начал возникать и интерес к кредитному поведению населения. Однако социально-демографические, а тем более социально-психологические особенности индивидов находились при анализе финансового поведения тогда ещё вне поля зрения исследователей;
- *1950–1970-е гг.*: акцент стал делаться прежде всего на проблеме причин выбора в дилемме «сбережение или потребление», в частности — на причине принятия индивидом решений, связанных с перераспределением средств на протяжении относительно длительного времени, то есть с так называемым межвременным выбором. Эти установки отражали прежде всего рост продолжительности периода после окончания активной трудовой деятельности. Повышенное внимание к проблематике факторов сберегательной активности, характерное для этого периода, обуславливалось также усилившимся динамизмом общественной жизни, утратой значительными (в том числе ранее устойчиво благополучными) слоями населения гарантий стабильности своего дохода. С учётом активного развития в этот период потребительского кредитования возросло и внимание учёных к факторам кредитного поведения, которое наряду со сберегательным поведением стало рассматриваться как ключевая составляющая финансового поведения в целом;
- *вторая половина 1970-х гг. — настоящее время*: нарастание неопределённости в отношении возможностей прогнозирования собственной жизни и рост вариативности жизненных судеб,

---

<sup>1</sup> Понятие «представители массовых слоёв» уже понятия «население». Однако, поскольку эмпирической базой нашего исследования выступали базы данных массовых опросов, в выборки которых верхние несколько процентов населения не попадают из-за их недоступности для интервьюеров, а финансовое поведение наиболее обеспеченной «верхушки» общества может существенно отличаться от поведения представителей его массовых слоёв, мы считаем необходимым сразу подчеркнуть, что в данной статье речь идёт именно о массовых слоях населения.

увеличивающееся многообразие допустимых форм поведения и ряд других факторов привели к росту роли в определении приоритетов финансового поведения социально-психологических характеристик личности. И хотя изучение роли этих характеристик для определения финансового поведения человека началось ещё раньше<sup>2</sup>, в фокус внимания учёных они переместились только в этот период.

Специфика эволюции предмета исследования финансового поведения населения и доминирующих при его выделении подходов определялась, таким образом, прежде всего объективно изменяющейся ситуацией в обществе. Рост благосостояния населения, распространение новых практик в сфере финансового поведения, в том числе массовой выдачи разного рода банковских (и не только) кредитов, изменение ценностей и установок и вытекающих из них норм финансового поведения, да и само по себе изменение экономических отношений, обуславливали и эволюцию теорий, посвящённых этому предмету. При этом каждый следующий этап включал всё достигнутое на предыдущих этапах анализа, лишь расширяя предмет исследования и спектр учитываемых факторов финансового поведения, но не отрицая их.

В итоге этой многолетней работы сформировались несколько основных подходов к анализу данной проблематики. Суть их, несколько огрубляя в целях более наглядной демонстрации различий между подходами, можно сформулировать следующим образом: (1) формирование сбережений — это «накопление излишков» при наличии соответствующего уровня доходов, а кредитно-долговая нагрузка — это следствие нехватки средств для решения текущих задач (основоположник этого подхода — Дж. Кейнс [Keynes 1936]); (2) формирование сбережений — это накопление излишков после достижения уровня потребления, характерного для определённой социальной группы, к которой принадлежит или хочет принадлежать человек, а кредиты — следствие попыток вывести своё потребление на уровень, типичный для соответствующей группы (Дж. Дьюзенберри [Duesenberry 1949]); (3) формирование сбережений — это накопление «стратегического запаса» на будущее, когда возможно падение доходов (прежде всего на пенсионный период жизни), а кредиты — это результат попыток перераспределить средства между различными этапами жизненного цикла; общая логика финансового поведения людей в рамках этого подхода выглядит следующим образом: взятие кредитов в молодости, расплата по кредитам и начало накопления сбережений «на старость» в зрелости, использование сбережений в пенсионный период жизни (Ф. Модильяни [Modigliani, Ando 1957] и М. Фридман [Friedman 1957])<sup>3</sup>; (4) формирование сбережений зависит от того, для чего именно они накапливаются, и в условиях разных по благоприятности экономических обстоятельств разные виды сбережений могут иметь различную динамику; при этом кредитное поведение зависит прежде всего от того, как люди оценивают свои перспективы в контексте динамики общей экономической ситуации и личных планов; готовность к взятию кредитов на разные цели под влиянием одних и тех же внешних факторов может быть различной (Дж. Катона [Katona 1975])<sup>4</sup>; (5) формирование сбережений в разных социальных группах (в том

<sup>2</sup> Так, например, первая версия играющего большую роль в оценке потенциальной готовности населения к сбережениям Индекса потребительских настроений Дж. Катона была создана ещё в 1940 г., хотя классической считается его версия 1950-х гг.

<sup>3</sup> Разновидностью такой мотивации может выступать и накопление сбережений «на чёрный день».

<sup>4</sup> Учитывая, что соответствующие взгляды Дж. Катона менее известны среди российских социологов, чем идеи Дж. Кейнса, Дж. Дьюзенберри, Ф. Модильяни или М. Фридмана, отметим, что он обратил внимание также на то, что выплаты по взятым кредитам экономисты трактуют как отрицательные сбережения, а индивиды и домохозяйства — как расходы на потребление [Katona 1975: 230–231]. Кроме того, Дж. Катона предложил классификацию сбережений, разделяющую те из них, которые люди сами считают сбережениями и формируют их именно в качестве таковых, и «остаточные сбережения», то есть средства, оставшиеся после трат на текущее потребление, которое сами люди как сбережения не рассматривают. Разные виды сбережений, согласно Дж. Катону, отличаются их чувствительностью к уровню доходов. Жёстче всего связаны с доходом сбережения, самим населением рассматриваемые в качестве таковых. При ситуационном снижении доходов индивиды и домохозяйства стремятся сохранить привычный уровень жизни за

числе в различных возрастных когортах [Deaton, Paxson 1994], среди мужчин и женщин [Zelizer 1997] и т. д.) подчиняется разным закономерностям; то же относится и к кредитному поведению, поэтому нельзя рассматривать финансовое поведение населения «в целом»; (б) формирование сбережений зависит в первую очередь от степени неопределённости будущего, и при её наличии тезис о сглаживании потребления не работает; однако если «страховой фонд» уже сформирован, то домохозяйство более не делает текущих сбережений, а начинает потреблять весь текущий доход, особенно если он ограничен или высокие темпы инфляции делают сбережения бессмысленными; кредитное поведение при этом зависит от оценки своих жизненных перспектив и уверенности в возможности прогнозировать будущие доходы (см.: [Hall, Mishkin 1982; Carroll 1996] и др.)<sup>5</sup>.

Конечно, приведены далеко не все факторы финансового поведения, которые находили отражение в работах как экономистов, так и социологов. В числе других назывались как объективные факторы макроуровня (развитие финансовых институтов, ставка процента, уровень инфляции, динамика курса национальной валюты и т. д.) или микроуровня (специфика источников доходов, состав домохозяйства и т. д.), так и субъективные факторы (уровень доверия финансовым институтам и государству, финансовая грамотность и т. д.). Однако для нашего исследования ключевую роль с учётом особенностей его эмпирической базы играли именно перечисленные выше шесть подходов к анализу факторов финансового поведения массовых слоёв населения.

Отметим также, что традиционно велик интерес к проблематике финансового поведения населения с переходом России к рыночной экономике был и среди российских специалистов<sup>6</sup>, причём «пик» этого интереса пришёлся на 2000-е гг., когда рост благосостояния населения после тяжёлых 1990-х гг. придал этой проблематике особую актуальность. В центре внимания отечественных специалистов — Е. М. Авраамовой, И. В. Задорина, Д. Х. Ибрагимовой, П. М. Козыревой, О. Е. Кузиной, В. В. Радаева, Я. М. Рощиной, Д. О. Стребкова, А. В. Ярашевой и др. — находились в основном специфика проявления в России различных факторов финансовой активности, её особенности у представителей отдельных возрастных, поселенческих и других социальных групп; строились различные классификация стратегий финансового поведения массовых слоёв и т. д. Так, Д. О. Стребков проанализировал факторы и типы сберегательного и кредитного поведения россиян по состоянию на конец 1990-х — начало 2000-х гг. [Стребков 2001; 2004]. Позже, в 2010-е гг., российские авторы переключились на последствия для финансового поведения россиян кризиса 2008–2009 гг. [Козырева 2012], его специфику в отдельных социальных группах [Каравай 2015] или формирование финансовой грамотности населения [Кузина 2015]. В 2020-е гг. появились и обобщающие работы, чьи авторы стремились рассмотреть не только частные сюжеты, связанные с финансовым поведением населения, но дать типологизацию стратегий представителей массовых слоёв населения в современном российском обществе, а также проанализировать динамику распространённости этих стратегий в России в последние десятилетия. Так, например, О. Е. Кузина и Д. Е. Моисеева рассмотрели эту динамику применительно к 2009–2020 гг. [Кузина, Моисеева 2021]. Большой интерес представляет и проведённая ими оценка влияния ряда социально-демографических переменных, связанных с этапами жизненного цикла, на выбор

---

счёт взятия кредитов, но ожидание длительного спада доходов вызывает сокращение потребления при одновременном росте сбережений «на чёрный день».

<sup>5</sup> Отметим, что в 2000–2010-х гг. принципиально новых концепций финансового поведения, которые доводились бы до уровня определённых математических моделей, создано не было. Однако это не значит, что исследования финансового поведения в это время не велись; напротив, они были очень многочисленны и многообразны. Наиболее интересным вектором развития данной области знаний был заметный рост интереса к тому, как отношение человека к деньгам связано с восприятием денег в определённом обществе и культуре (см.: [Dodd 2014; Hart 2015] и др.).

<sup>6</sup> Активно занимались и занимаются этой проблематикой также многие исследовательские центры — например, Национальное агентство финансовых исследований (НАФИ), ЦИРКОН и др. Однако в фокусе их внимания, как и в посвящённой сберегательной активности населения аналитической деятельности ЦБ РФ, в основном находятся вопросы, представляющие интерес для бизнеса, а не для социологов.

домохозяйствами тех или иных финансовых стратегий. Несколько опережая дальнейшее изложение, отметим, что роль такого социально-демографического фактора, как возраст (а также отмечавшаяся этими авторами роль для выбора тех или иных финансовых стратегий наличия высшего образования или размера дохода), подтвердило и наше исследование. Перекликаются некоторые наши выводы и с выводами об изменениях под влиянием внешних факторов (в частности пандемии) как в сберегательном, так и в кредитно-долговом поведении россиян (см.: [Радаев 2023] и др.).

События последних трёх лет (начало СВО на Украине, резкое усиление конфронтации с Западом, рост международной напряжённости в целом, изменение потребительского поведения под влиянием санкционной войны и т. д.) актуализировали необходимость изучения общей динамики финансового поведения представителей массовых слоёв населения и отдельных его групп, факторов их сберегательной и кредитно-долговой активности, а также имеющегося у них «запаса прочности». И хотя отдельные исследования на эту тему уже появляются, фактически работа эта ещё только началась.

Не претендуя на всестороннее рассмотрение этой проблематики в рамках одной статьи, в качестве предмета анализа мы выделили изменение сберегательного и кредитно-долгового поведения представителей массовых слоёв населения страны под влиянием различных внешних шоков, имевших место в последние 20 лет и прежде всего начавшегося геополитического противостояния с Западом, усилившегося после воссоединения в 2014 г. Крыма с Россией и перешедшего в свою наиболее острую фазу в ходе СВО на Украине. При этом мы старались проанализировать специфику действия применительно к массовым слоям россиян ряда описанных выше «классических» для изучения этого поведения факторов. Кроме того, в предмет нашего анализа вошла и проблема изменений в межличностных кредитно-денежных отношениях россиян под влиянием событий 2022–2023 гг. Естественно, что такой достаточно широкий предмет исследования предполагал постановку сразу нескольких исследовательских вопросов (научных проблем исследования). Ключевым стал вопрос о том, соответствует ли финансовое поведение россиян той логике, согласно которой объясняли поведенческие стратегии населения в отношении собственных средств классики экономической мысли, разрабатывавшие эталонные для своего времени модели этого поведения, или же цивилизационная специфика России проявляется и в этой области? В качестве сопутствующих научных проблем выступали причины смены распространённости тех или иных действий, составляющих это поведение (формирование сбережений, накопление сбережений определённого размера, взятие разных видов кредитов, накопление долговой нагрузки вне и помимо финансовых учреждений и т. п.), а также оценка сравнительной роли разных видов внешних шоков на финансовое поведение массовых слоёв населения страны.

Эмпирической базой анализа послужили ряд исследований Института социологии (ИС) Федерального научно-исследовательского социологического центра (ФНИСЦ) РАН. Основным из них являлась 14-я волна Мониторинга ИС ФНИСЦ РАН, проходившая в июне 2023 г. (общероссийская выборка 2000 человек репрезентировала население страны по федеральным округам, а внутри них — по типам поселений по месту жительства респондентов, их полу и возрасту). В отдельных случаях (для динамического анализа) использовались также данные других волн Мониторинга или тематических исследований ИС ФНИСЦ РАН за разные годы, прежде всего 13-й волны Мониторинга ИС ФНИСЦ РАН (март 2022 г.,  $N = 2000$ ) и исследований Института комплексных стратегических исследований (ИКСИ) РАН и ИС РАН<sup>7</sup>, то есть исследований «Богатые и бедные в современной России» (март 2003 г.,  $N = 2106$ ), «Малообеспеченные в современной России: кто они? Как живут? К чему стремятся?» (март 2008 г.,  $N = 1750$ ), «Богатые и бедные в современной России: 10 лет спустя» (апрель 2013 г.,  $N = 1600$ ) и «Средний класс в современной России: 10 лет спустя» (февраль 2014 г.;  $N = 1600$ ). Модель их выборки репрезентировала

<sup>7</sup> Хотя опросы 2003–2023 гг., данные которых использованы в статье, формально проводились разными организациями, но разрабатывавшие программу исследования и проводившие в их рамках «поле» команды не менялись, а различия названий организаторов опросов были обусловлены процессами реорганизаций, корректировками названий учреждений и проч.

население страны по территориально-экономическим районам, а внутри них — по типам поселений по месту жительства, полу и возрасту. В инструментариях всех этих опросов, проводившихся исследовательской группой под руководством М. К. Горшкова и Н. Е. Тихоновой, для определения специфики финансового поведения населения использовался один и тот же блок вопросов, в который входили вопросы о наличии сбережений, возможности прожить на них определённое время, наличии различных видов кредитов и долгов и т. д. Отметим, что формулировки закрытий и шкалы соответствующих вопросов в этих исследованиях совпали. В некоторых волнах мониторинга задавались также дополнительные вопросы о том, планируется ли взятие кредитов, если да, то на какие цели, и др.

Эмпирическая база исследования имела свои ограничения. Во-первых, в перечисленных выше опросах не выяснялись конкретные объёмы (в рублях) имеющихся сбережений, кредитов, долгов и т. д. А во-вторых, сравнительно небольшой объём выборок не позволял детально проанализировать некоторые подгруппы, заслуживавшие самостоятельного изучения. Однако бесспорным плюсом использованных баз данных являлось то, что в них были очень широко представлены установки, жизненные ценности и нормы респондентов, которые могли влиять на их финансовое поведение, а также был достаточно большой объём данных об их материальном (в том числе финансовом) положении и его динамике. Кроме того, время проведения этих исследований позволяло зафиксировать особенности влияния на финансовое поведение россиян различных внешних шоков (экономического кризиса 2008–2009 гг., западных санкций после «Крымской весны» и экономического кризиса 2014–2016 гг., пандемии со всеми её негативными последствиями, СВО на Украине и резкого обострения в ходе неё противостояния с «коллективным Западом»), а также особенности финансового поведения россиян в стабильных условиях при разном уровне их благополучия. Подчеркнём также, что к данным 2003–2013 гг. мы обращались только как к фоновым, для анализа долгосрочных трендов. В центре же нашего внимания находились изменения в финансовом поведении россиян в 2014–2023 гг., то есть в период участвовавших внешних шоков разной природы.

Методология исследования предполагала использование сравнительного, динамического и корреляционного анализа, а также построение многомерных индексов. При анализе использовалась программа, позволяющая оценивать сравнительную значимость связей зависимой переменной одновременно с сотнями переменных массива данных (*CHAID*-анализ)<sup>8</sup>.

## **Динамика доходов и субъективного материального благополучия россиян в 2014–2023 гг.**

Не останавливаясь подробно на проблеме динамики доходов россиян, ограничимся только самой общей их характеристикой. Как свидетельствуют данные ИС ФНИСЦ РАН, медианные среднедушевые доходы в домохозяйствах массовых слоёв населения, если судить по собственным оценкам их представителей, составляли в июне 2023 г. 24 тыс. руб. в месяц. Несколько выше были среднедушевые доходы, составлявшие в среднем 27 187 руб. При этом с февраля 2014 г. (то есть с последнего месяца, предшествующего резкому обострению конфронтации России с Западом) они номинально выросли к лету 2023 г., по данным опросов ИС ФНИСЦ РАН, почти вдвое, а с марта 2022 г., то есть с начала СВО на Украине, в 1,04 раза.

<sup>8</sup> Программа *CHAID* (*Chi-Square Automatic Interaction Detection*) применяется для анализа статистической взаимосвязи переменных и основана на показателях хи-квадрата. Обычно она применяется для поиска взаимосвязи между большим числом переменных или построения деревьев классификации, позволяющих находить сочетания признаков, в наибольшей степени влияющих на целевую переменную. В нашем исследовании использовалась первая функция данной программы и проверялась связь различных переменных, характеризующих финансовое поведение, с сотнями переменных проанализированных массивов данных, включая характеристики материального положения индивидов, их субъективного восприятия этого положения, занятости (или причин незанятости), состава домохозяйств, мировоззренческих и социально-психологических особенностей, адаптационных стратегий, социального происхождения и окружения и т. д.

Однако если говорить о динамике не номинальных, а реальных доходов массовых слоёв населения, то есть если учесть их покупательную способность, то представленная выше картина существенно изменится, поскольку изменение покупательской способности рубля с февраля 2014 г. по июнь 2023 г. составило 89,77%, а с марта 2022 г. по июнь 2023 г. — 12,57%<sup>9</sup>. Таким образом, реальные доходы основной части населения летом 2023 г. либо были на том же уровне, что и в 2014 г., либо даже сократились. По отношению же к моменту начала СВО на Украине они к лету 2023 г. безусловно сократились.

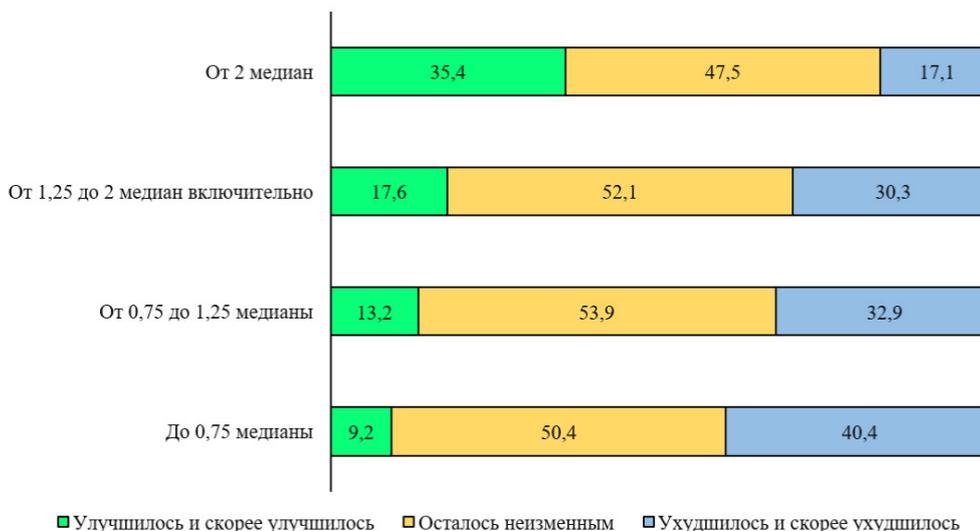
Однако динамика доходов у представителей разных доходных групп за период СВО на Украине различалась довольно сильно. Так, например, у группы с доходами не более 0,75 поселенческой<sup>10</sup> медианы доходов они выросли до 19 524 руб. с 13 497 руб. в 2022 г., то есть в 1,45 раз (медианные среднедушевые доходы также выросли у них в этот период довольно значительно, хотя и в меньшей степени — в 1,29 раз, составив в июне 2023 г. 18 тыс. руб.). Для группы с доходами 0,75–1,25 поселенческой медианы эти показатели были равны 23 968 руб. и 22 292 руб. соответственно. Таким образом, они тоже увеличились, но всего в 1,08 раз, что уже меньше уровня инфляции за это время. Однако медианные доходы у представителей данной группы увеличились с 20 тыс. руб. до 23 тыс. руб., то есть в 1,15 раза, что больше уровня инфляции. Такое соотношение динамики средних и медианных доходов в данной группе говорит о росте доходов в ней прежде всего за счёт менее благополучной в финансовом отношении её части. Для группы с доходами 1,25–2 поселенческих медиан среднедушевые доходы в домохозяйствах составляли 31 825 руб. в июне 2023 г. при 35 033 руб. в марте 2022 г., то есть сократились в 1,1 раз. Эту тенденцию подтверждает и падение в ней медианных доходов с 31 тыс. руб. до 30 тыс. руб. Таким образом, и в этой группе её менее благополучная часть в большинстве своём сохранила номинальные доходы, в то время как у более благополучной её части они сократились, и довольно значительно. С учётом инфляции, которая, как отмечалось выше, составила за это время 12,57%, падение реальных доходов в данной доходной группе было весьма ощутимым. Наконец, в группе с доходами от двух поселенческих медиан и более среднедушевые доходы составляли в июне 2023 г. 47 755 руб., а медианные — 40 тыс. руб. Это означает, что с марта 2022 г. доходы её членов сократились в 1,44 и 1,5 раза соответственно даже без учёта инфляции. Таким образом, финансовое положение наиболее благополучной части представителей массовых слоёв за время с начала СВО на Украине до лета 2023 г. резко ухудшилось, а наименее благополучных россиян — заметно улучшилось, поскольку рост их доходов в разы перекрывал инфляцию (отметим, что в последние полтора года эти тенденции несколько изменились).

В то же время в восприятии россиян с разным уровнем доходов картина динамики последних выглядела иначе (см. рис. 1).

Таким образом, объективная и субъективная динамика доходов в разных доходных группах была в первый год СВО на Украине разнонаправленной: если с точки зрения объективной динамики доходов положение в самой благополучной доходной группе выглядело в июне 2023 г. хуже всего, а лучше всего была динамика доходов у самой неблагополучной в плане их среднедушевых доходов группе, то субъективное восприятие этой динамики демонстрировало прямо обратную картину.

<sup>9</sup> Инфляция в России. Калькулятор цен. URL: <https://xn---ctbjnaatncev9av3a8f8b.xn--p1ai/%D0%B8%D0%BD%D1%84%D0%BB%D1%8F%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%BD%D1%8B%D0%B5-%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BA%D1%83%D0%BB%D1%8F%D1%82%D0%BE%D1%80%D1%8B>

<sup>10</sup> В разных типах поселений различный образ жизни и разная структура расходов, поэтому при анализе доходной стратификации целесообразно выделять доходные группы в соотношении с поселенческой медианой доходов (см. подробнее о традиции выделения групп при анализе доходной стратификации: [Тихонова 2018]). Обычно принято выделять не менее четырёх таких групп, то есть имеющие (1) до 0,75 медианного уровня среднедушевых доходов в своём типе поселений (по состоянию на июнь 2023 г. численность этой группы составляла 29,8% массовых слоёв населения); (2) от 0,75 до 1,25 медианных доходов (32,6%); (3) от 1,25 до 2 медиан доходов (28,2%) и (4) среднедушевые доходы от 2 медиан доходов в своих типах поселений (9,4%).



**Рис. 1.** Самооценки динамики материального положения за последний год в группах с разным уровнем доходов по отношению к поселенческой медиане среднедушевых доходов, 2023 г., %

Разнонаправленность восприятия динамики своего материального положения и динамики его объективных показателей отражает специфику последствий инфляции для разных доходных групп, поскольку типичные для их потребительского поведения товары и услуги дорожают с разной скоростью. Кроме того, эти группы характеризуются разной степенью «эластичности» типичных для них расходов, а также разными возможностями для нейтрализации последствий роста текущих расходов без существенного изменения привычной модели потребления. Конечно, нельзя исключить и другие факторы рассогласования объективной и субъективной динамики материального благосостояния представителей разных доходных групп; например, влияние особенностей психологического состояния (в низкодходных слоях оно относительно хуже, что влечёт за собой и более скептические оценки динамики своего материального положения). Однако в любом случае при оценке финансового поведения населения расхождение объективных показателей и субъективного восприятия им своих доходов следует учитывать, то есть проверять воздействие на это поведение и объективных, и субъективных факторов, отражающих уровень доходов и его восприятие.

Что же касается оценок россиянами своего материального положения в будущем, то после начала обострения отношений с Западом они резко ухудшились. Так, если в феврале 2014 г. только 13,1% говорили о том, что ожидают ухудшения своего материального положения в предстоящий год, и 36,1% ожидали его улучшения, то в 2015 г., после «Крымской весны», эти показатели составили уже 35,2% и 21,0% соответственно. Затем доля россиян с негативными ожиданиями несколько уменьшилась, но в 2022 г., после начала СВО, произошёл всплеск негативных ожиданий: ухудшения своего материального положения в ближайший год стало ожидать уже большинство (54,2%), а улучшения — только 12,4%. Впрочем, к лету 2023 г. ситуация заметно улучшилась: ухудшения своего положения стали ожидать уже лишь 20,4%, а улучшения — 29,1%.

Таким образом, в целом психологический фон, определяющий финансовое поведение представителей массовых слоёв населения в последние 10 лет, можно охарактеризовать как соответствующий умеренно-кризисной ситуации (за исключением отдельных всплесков в 2015 г. и особенно в 2022 г.). При этом объективные возможности для сберегательной активности, хотя и очень ограниченные, и в 2014–2021 гг., и в 2022–2023 гг. у большинства населения были. Так, например, прожиточный минимум

составлял в 2022 г. 12 654 руб., а в 2023 г. — 14 375 руб.<sup>11</sup>, то есть медианные доходы представителей массовых слоёв населения в этот период в среднем превосходили прожиточный минимум более чем в 1,5 раза. Тем более были такие возможности в 2003–2008 гг. (период быстрого роста российской экономики) и 2010–2013 гг. (период успешного восстановления её после кризиса 2008–2009 гг.).

## Сберегательная активность представителей массовых слоёв населения

Поскольку социологов, изучающих особенности социальных действий, интересует прежде всего формирование людьми накоплений, которые они рассматривают как сбережения, а не просто наличие у них свободных средств независимо от их формы и размера, то ниже в своём анализе мы будем опираться на ответы самих россиян о том, есть ли у них сбережения, и если есть, то как долго на них можно прожить в привычном для семьи режиме. Вопросы об абсолютном размере их накоплений или наличии свободных средств, которые, как мы отмечали при обзоре основных подходов к проблеме финансового поведения населения, далеко не всегда воспринимаются населением как сбережения, останутся при этом за пределами нашего анализа.

Проверим сначала, как в условиях России «работают» ставшие уже классическими факторы сберегательной активности населения. Начнём с такого фактора формирования сбережений, как уровень доходов, о котором говорил ещё Дж. Кейнс. Этот фактор оказывается значимым и в России, но роль его далеко не однозначна. В целом сбережения действительно были распространены летом 2023 г. у представителей разных доходных групп с различной частотой, хотя уровень доходов сказывался при этом скорее на размере сбережений, чем на готовности к формированию сбережений как таковых (см. табл. 1). Кроме того, как видно из таблицы 1, между уровнем доходов и наличием каких-либо сбережений нет жёсткой связи: свыше трети даже в самой благополучной группе в июне 2023 г. вообще не имели сбережений, а в группе с доходами не более 0,75 поселенческой медианы доходов, представители которой живут в массе своей либо за чертой бедности, либо лишь чуть выше этой черты, сбережения имела почти половина группы (в том числе почти каждый десятый имел сбережения, позволяющие прожить на них, по их собственным оценкам, не менее года).

Таблица 1

### Наличие сбережений и их объём в разных доходных группах, 2023 г., %

Имели сбережения	Имели среднедушевые доходы в домохозяйствах			
	До 0,75 медианы	От 0,75 до 1,25 медианы	От 1,25 до 2-х медиан	От 2-х медиан
Сбережения любого размера, в том числе позволяющие прожить на них:	49,5	53,4*	58,8	62,9
— не менее года	8,2	9,3	14,2	21,7
— не менее 2–3 месяцев	15,4	16,5	21,8	23,4
Более мелкие сбережения	25,9	27,6	22,8	17,8

Примечание: \*Заливкой здесь и далее, если не оговорено иное, выделены ячейки, показатели в которых превышают 50%.

Посмотрим теперь (вспомнив концепцию Дж. Дьюзенберри о том, что формирование сбережений связано с накоплением излишков после достижения уровня потребления, характерного для социальной группы, к которой принадлежит или хочет принадлежать человек) на то, как влияет на наличие сбережений уровень доходов представителей групп с разным уровнем образования. Как свидетельствуют данные, россияне с высшим образованием значительно чаще, чем окончившие лишь школу, имеют какие-либо сбережения, и эта закономерность прослеживается во всех доходных группах (см. табл. 2).

<sup>11</sup> См.: Величина прожиточного минимума в целом по России и по субъектам Российской Федерации. Росстат. Официальный сайт. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13723>

Особенно заметны различия между представителями группы с высшим образованием и двух других образовательных групп в наличии относительно крупных (то есть позволяющих прожить на них не менее 2–3 месяцев) и крупных (обеспечивающих жизнь на них не менее года при потере всех других источников доходов) сбережений.

Таблица 2

**Наличие сбережений и их объём в разных доходных группах в зависимости от уровня образования их членов, 2023 г., %**

Уровень образования имевших сбережения	Имели среднедушевые доходы в домохозяйствах			
	До 0,75 медианы	От 0,75 до 1,25 медианы	От 1,25 до 2-х медиан	От 2-х медиан
Наличие сбережений любого размера среди:				
— имевших высшее образование	59,9	62,7	65,6	66,0
— имевших среднее специальное образование	44,8	50,3	54,3	60,6
— не имевших профессионального образования	45,3	46,7	56,3	50,0
Из них наличие сбережений, позволяющих прожить на них не менее двух–трёх месяцев*, в том числе среди:	23,6	25,8	36,0	45,1
— имевших высшее образование	28,7	27,6	46,7	49,5
— имевших среднее специальное образование	21,5	26,8	31,6	39,4
— не имевших профессионального образования	19,8	19,7	21,3	25,0
Наличие более мелких сбережений, в том числе среди:	25,9	27,6	22,8	17,8
— имевших высшее образование	31,1	36,2	20,0	16,5
— имевших среднее специальное образование	23,7	23,5	22,7	21,2
— не имевших профессионального образования	25,5	27,0	35,0	25,0

*Примечания:*

\* Включая тех россиян, кто может прожить на них не менее года. Целесообразность объединения этих групп диктовалась их сравнительно небольшой численностью, а близость их поведенческих стратегий и социально-психологических особенностей позволила объединить их в одну группу без ущерба для качества анализа. В результате размер данной группы увеличился до 29,8% выборки, что обеспечивало бóльшую надёжность выводов относительно неё. В то же время нужно отметить, что среди владельцев крупных сбережений было значительно больше лиц с высшим образованием, а также занимавших позиции руководителей, предпринимателей и специалистов с высшим образованием.

Как видно из таблицы 2, уровень доходов оказывает на вероятность иметь сбережения разного характера очень заметное влияние внутри одной образовательной группы. Однако это влияние неоднозначно. Если рассматривать, например, россиян с высшим образованием, то порогом для формирования у них относительно крупных и крупных сбережений выступает граница в 1,25 поселенческой медианы: в двух группах, расположенных ниже этой границы, доля имевших такие сбережения составляла в июне 2023 г. всего 27,6–28,7%, а в группах, находящихся выше неё, 46,7–49,5%. Иными словами, для россиян с высшим образованием при достижении возможности поддерживать уровень жизни, соответствующий их представлению об определённом стандарте (медианный уровень доходов в данной группе примерно на 30% превосходит уровень по работающим в целом), происходит резкий скачок сберегательной активности, и она начинает характеризовать почти половину группы. Таким образом, формирование сбережений для россиян с высшим образованием связано с достижением определённого стандарта жизни, что характерно для подхода Дж. Дьюзенберри. Однако для двух других образовательных групп нарастание числа обладавших относительно крупными и крупными сбережениями имеет не скачкообразный, а, скорее, линейный характер и не связано так чётко с уровнем доходов. При этом размер доходов сильнее влияет на сберегательную активность имеющих среднее специальное образование, чем не имеющих никакого профессионального образования.

Третья концепция факторов сберегательной активности, связанная с именами Ф. Модильяни и М. Фридмана, рассматривает её в контексте накопления «стратегического запаса» на будущее, которое может повлечь за собой падение доходов, прежде всего в пенсионном периоде жизни. Сразу подчеркнём, что роль этапа «жизненного цикла» проявляется в современной России не так, как предполагают классические теории. Шире всего (62,3%) сбережения были распространены летом 2023 г. среди самых пожилых (от 65 лет) россиян, то есть в группе, члены которой в массе своей уже не один год находились на пенсии. То же касается и относительно крупных и крупных сбережений, доля обладателей которых среди самых пожилых россиян достигала 36,3% (см. табл. 3). При этом в предпенсионном или раннем пенсионном возрасте, когда эти сбережения должны были бы в соответствии с концепцией жизненного цикла присутствовать чаще всего, соответствующие показатели даже несколько уступали тем, которые характеризовали россиян старше 65 лет. Эта же тенденция прослеживалась и на данных опросов, проведённых в другие годы.

Таблица 3

**Наличие сбережений у представителей разных возрастных групп, 2023 г., %**

Наличие сбережений	Возрастная группа (полных лет)				
	18–30	31–40	41–50	51–65	66 и старше
Имели сбережения, в том числе	54,5	46,7	51,2	59,3	62,3
— позволяющие прожить на них не менее двух месяцев	26,1	27,8	28,9	31,5	36,3
Имели более мелкие сбережения	28,4	18,9	23,3	27,8	26,0

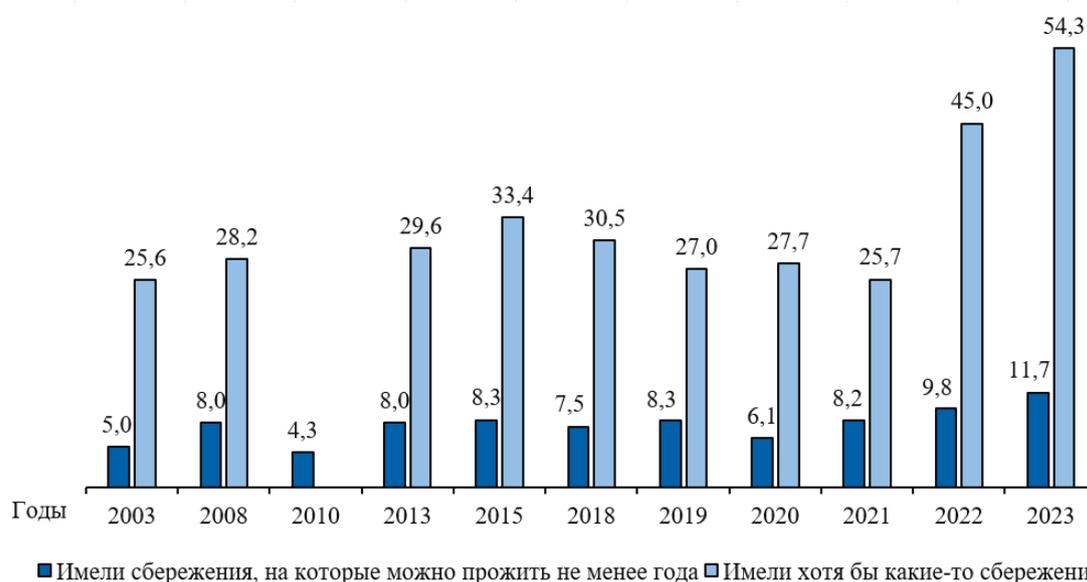
Возможно, конечно, что в самой старшей возрастной группе повышенная сберегательная активность, включая распространённость относительно крупных и крупных сбережений, обусловливается стремлением накопить «на похороны». Однако то, что доля имеющих сбережения в данной возрастной группе, в отличие от всех остальных возрастных групп, практически не зависит от уровня образования самого человека, хотя очень сильно зависит от уровня среднедушевых доходов в его домохозяйстве и от уровня образования его родителей, говорит о том, что в ней работают какие-то более сложные и нетривиальные закономерности сберегательной активности, нуждающиеся в отдельном изучении.

Четвёртая концепция, объясняющая формирование сбережений, о которой мы упоминали в начале данной статьи, исходит из того, что наличие сбережений зависит от целей их накопления, и в разных экономических условиях различные виды сбережений могут иметь разную динамику [Katona 1975]. В опросе 2022 г. был вопрос о планах крупных трат с привлечением кредитных средств на ближайший год, большинство которых (ипотека, автокредит) обычно предполагают накопление первоначального взноса в виде сбережений. Как стало ясно из ответов на этот вопрос, подавляющее большинство имевших даже крупные сбережения, позволяющие прожить на них не менее года (79,8%), никаких кредитов в обозримом будущем брать не собирались. В то же время среди собиравшихся весной 2022 г. взять в ближайший год ипотечный кредит большинство (56,3%) не имели никаких сбережений и лишь 13,6% имели крупные сбережения. Таким образом, сбережения относительно чаще формируются представителями массовых слоёв в России не для каких-то крупных трат в ближайшее время<sup>12</sup>. Более того, даже собиравшиеся в ближайший год брать ипотечные кредиты рассчитывают обычно заплатить первый

<sup>12</sup> Однако некоторые планы россиян всё же усиливают их готовность к формированию сбережений. Так, выделяются на общем фоне те, кто планирует открыть собственное дело (58,8% их имели в 2022 г. сбережения против 35,6% у не планировавших этого), взять кредит для решения проблем со здоровьем (47,8% против 35,8% соответственно), оплатить с использованием кредитных средств образование (43,5% против 36,1%). Как видно из этих данных, самым мощным мотиватором при формировании крупных сбережений выступает стремление открыть собственный бизнес.

взнос при покупке квартиры за счёт потребительского кредита или из других источников (займы у частных лиц, помощь родственников и т. д.), а не из своих сбережений<sup>13</sup>.

С учётом вышесказанного понятно, что в условиях фактической стагнации доходов быстрый рост (см. рис. 2) числа как имеющих любые сбережения, так и имеющих крупные сбережения после начала СВО на Украине объясняется массовым формированием россиянами сбережений не столько для каких-то крупных приобретений в будущем, сколько «на чёрный день» в условиях резко возросшей неопределённости и собственного будущего, и будущего страны. Это заставляет вспомнить ещё одну охарактеризованную в начале данной статьи концепцию, связанную прежде всего с именем Р. Холла. Согласно этой концепции, решающую роль в формировании финансового поведения населения играет неопределённость будущего, и даже в период низких доходов при наличии этой неопределённости население предпочитает не трогать свои накопления. Таким образом в условиях высокой неопределённости тезис о сглаживании потребления не работает, и эта тенденция отчётливо прослеживается в современной России.



Примечание: Вопрос о наличии любых по размеру сбережений в инструментарию опроса 2010 г. отсутствовал.

**Рис. 2.** Динамика доли имеющих сбережения, в том числе позволяющие прожить на них не менее года, 2003–2023 гг., %

На рисунке 2 приведены данные, подтверждающие роль неопределённости будущего из-за ситуации в социуме в мотивах финансового поведения массовых слоёв. Из этих данных видно, что сначала, в период роста доходов населения (2003–2008 гг.), распространённость сбережений (в том числе крупных) выросла. Потом под влиянием последствий кризиса 2008–2009 гг., который воспринимался как временный, россияне начали компенсировать сократившиеся текущие доходы за счёт своих сбережений, а также кредитов. Затем, в относительно спокойные 2010–2013 гг., сберегательная активность россиян слегка подросла. В условиях активизации противостояния с Западом после «Крымской весны» этот рост продолжился, даже несмотря на кризис 2014–2016 гг. Видимо, начал «работать» фактор роста неопределённости. В последующие годы, в условиях снижения неопределённости будущего и на фоне стагнации реальных доходов (а для значительной части россиян и их сокращения), распространённость сбережений в массовых слоях населения в течение нескольких лет сокращалась.

<sup>13</sup> Напомним, что в 2022 г. можно было также приобрести новостройку в ипотеку, не предполагающую первого взноса.

Начало СВО на Украине ознаменовало качественно новый этап в сберегательной активности россиян, охарактеризованный резким её всплеском: рост числа имеющих сбережения составил к июню 2023 г. в сравнении с мартом 2022 г. в относительном выражении 20,7% для сбережений вообще и 19,4% для крупных сбережений. Это отражает буквально взрывной рост негативных ожиданий россиян весной 2022 г., о котором мы уже говорили выше. Более того, страх перед неопределённостью будущего в той или иной степени продолжал ощущаться подавляющим большинством населения (78,7%) и в июне 2023 г. При этом наличие сбережений, позволяющих прожить на них не менее года в случае исчезновения обычных источников доходов, вдвое уменьшало распространённость этого страха. Естественно, в таких условиях многие россияне стремились создать или увеличить свою «подушку безопасности» даже при стагнации своих реальных доходов.

Однако проявляли такую сберегательную активность всё же далеко не все, и зависело её наличие, прежде всего, от факторов микроуровня. Если сравнить эту активность у мужчин и женщин, то, в отличие от ситуации в других странах [Zelizer 1997], применительно к российским условиям различия в наличии и характере их сбережений не превышали статистической погрешности. В то же время были другие очень значимо влиявшие на сберегательную активность факторы микроуровня, на которые обычно обращается недостаточно внимания. Причём, как показал проведённый анализ<sup>14</sup>, если говорить о мелких сбережениях, то их формирование носит в значительной степени случайный характер. Для сбережений же, позволяющих прожить на них не менее двух месяцев (включая тех, кто имеет сбережения, позволяющие прожить на них не менее года), такие факторы есть. Это субъективное восприятие своей экономической и социальной успешности (коэффициент Спирмена для оценок своего материального положения составлял для данных 2023 г. 0,259, а для оценок того, насколько реализовались их жизненные планы, — 0,238), показатели среднедушевого дохода в домохозяйстве (0,225), способность планировать свою жизнь по крайней мере на год вперёд (0,191)<sup>15</sup>. При этом для оценки динамики своего материального положения на ближайший год соответствующий показатель составлял всего 0,102.

Результаты анализа факторов сберегательной активности микроуровня уже были подробно проанализированы нами ранее (см.: [Тихонова 2023]). Приведём здесь только главный вывод из этого анализа: наиболее значимыми для наличия относительно крупных и крупных сбережений являются социальные и социально-психологические факторы, которые оказываются намного важнее, чем экономические, в частности размер и динамика доходов (уже имевшая место или ожидаемая на будущее). Во всяком случае, как показал анализ связей наличия крупных и относительно крупных сбережений с сотнями переменных массива 2023 г., есть только два фактора, определяющих качественные различия между группами имевших такие сбережения и не имевших их. Это самооценки степени своей социальной успешности и горизонт планирования (см. табл. 4). При этом влияние субъективного восприятия своего материального положения, отражающего ощущение собственной экономической успешности, достаточно сильное, но проявляется оно только для полярных по его самооценке групп. Остальные же факторы, в том числе и уровень зарплаты человека или динамики среднедушевых доходов в его домохозяйстве, далеко не столь значимы. Так, среднедушевые доходы менее 0,75 поселенческой медианы доходов имели среди обладателей крупных и относительно крупных сбережений 23,6%, а более 2-х медиан — 14,1% при 32,4% и 7,5% соответственно среди россиян, не имевших таких сбережений. При этом доходная структура групп, имевших мелкие сбережения и вообще их не имевших, была практически идентична.

<sup>14</sup> Роль разных факторов для готовности формировать сбережения и их размера проверялась сначала с помощью программы SHAIID для всех переменных массива, а затем (в качестве дополнительной проверки) с помощью коэффициента корреляции Спирмена для тех переменных, которые продемонстрировали наибольшую значимость при этом анализе, и содержательного анализа соответствующих таблиц сопряжённости.

<sup>15</sup> Для всех этих переменных корреляция была значима на уровне 0,01.

Таблица 4

**Некоторые особенности группы имевших крупные или относительно крупные сбережения на фоне остальных россиян, 2023 г., %**

Характеристики	Имели сбережения, позволяющие прожить на них не менее двух месяцев	Не имели таких сбережений
<i>Самооценки своего материального положения</i>		
Хорошо	32,3	14,9
Удовлетворительно	64,6	65,3
Плохо	3,1	19,8
<i>Самооценки степени своей самореализации</i>		
Многого в своей жизни уже добились	61,7	33,8
Добились значительно меньше того, на что были способны	21,3	42,6
Рано подводить итоги, ещё добьются того, чего пока не удалось	17,0	23,6
<i>Горизонт планирования</i>		
Планируют свою жизнь не менее, чем на год вперёд	57,8	36,3
Считают, что жизнь невозможно планировать вперёд даже на год	42,2	63,7
<i>Заработная плата по отношению к поселенческой медиане зарплат</i>		
От 2-х медиан	9,4	4,8
От 1,25 до 2-х медиан	29,7	20,5
От 0,75 до 1,25 медианы	44,6	40,8
До 0,75 медианы	16,3	33,9
<i>Динамика материального положения за последний год</i>		
Улучшилось	23,5	11,7
Осталось неизменным	55,3	50,7
Ухудшилось	21,2	37,6

*Примечание:* Тёмной заливкой выделены ячейки с показателями, разрыв по которым между группами имел качественный характер; светлой заливкой выделены ячейки с показателями, различавшимися в сравниваемых группах не менее чем в два раза.

При этом в наибольшей степени самооценка социальной успешности влияла на формирование крупных и относительно крупных сбережений у представителей двух наименее благополучных доходных групп. Та же тенденция прослеживалась и для других факторов социально-психологического характера, в частности для горизонта планирования. Так, среди тех, кто не планировал свою жизнь хотя бы на год вперёд, даже среди имевших среднедушевые доходы выше двух медиан доходного распределения в их типах поселений большинство (50,8%) не имели вообще никаких сбережений. При этом 70,5% планировавших жизнь хотя бы на год вперёд в этой доходной группе имели сбережения, в том числе 53,6% имели сбережения, позволяющие прожить на них не менее двух-трёх месяцев. Даже в самой низкодоходной группе среди планировавших свою жизнь большинство (57,3%) имели сбережения, причём 30,1% имели сбережения, позволяющие прожить на них не менее двух-трёх месяцев, хотя среди не планировавших её большинство никаких, даже совсем мелких, сбережений не имели.

Особенно наглядна была роль роста неопределённости и других социально-психологических факторов для наличия крупных сбережений, позволяющих прожить на них не менее года, применительно к не самым благополучным доходным группам. Так, 52,5% всех имевших сбережения, позволяющие прожить на них не менее года, были сосредоточены в июне 2023 г. в двух верхних доходных группах.

Однако весной 2022 г. этот показатель составлял почти три четверти всех имевших столь крупные сбережения. Таким образом, рост доли формирующих крупные сбережения россиян за этот период обеспечило прежде всего население со среднедушевыми доходами не более 1,25 поселенческих медиан и, в первую очередь, те из них, кто характеризовался наличием относительно длительного горизонта планирования. Учитывая взаимосвязь уровня образования и горизонта планирования<sup>16</sup>, не удивительно, что прирост имеющих крупные сбережения наблюдался прежде всего за счёт лиц с высшим образованием.

Описанная выше динамика и локализация сбережений разного типа говорят об изменении сберегательных стратегий многих россиян, которые в непростых внешних условиях последних лет даже без роста реальных доходов предпочли сделать акцент на формирование сбережений. Говорят они и о сравнительной значимости при формировании этих сбережений различных факторов, отражающих как внешние условия, так и индивидуальные особенности человека.

### Кредитно-долговая нагрузка россиян

Кредитно-долговая нагрузка имела летом 2023 г. у большинства (51,7%) представителей массовых слоёв населения, причём у 13,8% были как минимум два вида такой нагрузки (уточним, что в данном случае мы имеем в виду не число кредитов в банках или микрофинансовых организациях, а сам факт наличия таковых наряду с другими видами кредитно-долговой нагрузки). Виды такой нагрузки были у россиян достаточно разнообразными (см. рис. 3). Чаще всего встречались невыплаченные кредиты в банках и (или) микрофинансовых организациях (их имели 33,0% населения страны, в том числе 31,8% — только в банках, 1,2% — только в микрофинансовых организациях, 0,9% — и в банках, и в микрофинансовых организациях). Другие виды кредитов были относительно редки, чего нельзя сказать про разного рода накопившиеся мелкие долги и долги по квартплате, характерные преимущественно для находящихся в сложном положении домохозяйств.

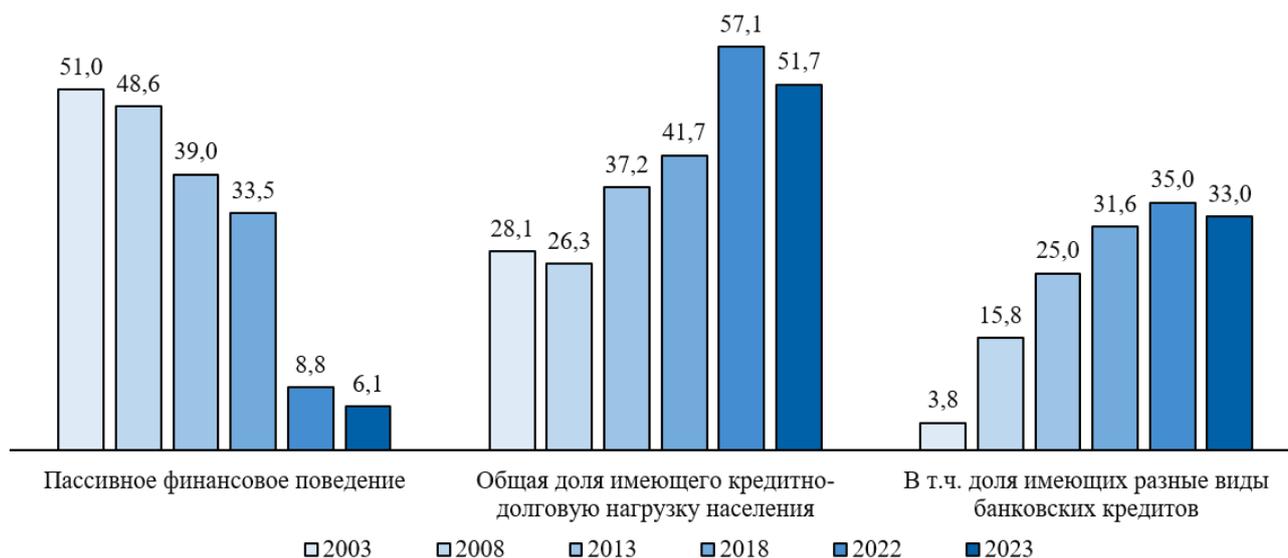


**Рис. 3.** Доля представителей массовых слоёв населения, имеющих различные виды кредитно-долговой нагрузки, 2023 г., %

<sup>16</sup> Среди имеющих высшее образование планировали свою жизнь в 2023 г. хотя бы на ближайшие один-два года 48,1%, а среди не имеющих его — 35,7%.

Если говорить о динамике изменения кредитно-долговой нагрузки в условиях СВО на Украине, то упоминавшийся выше рост сберегательной активности населения в этот период сопровождался сокращением числа имевших кредиты и (или) долги<sup>17</sup>: с марта 2022 г. до начала лета 2023 г. доля имевших кредиты россиян сократилась с 57,1 до 51,7% (а число имевших два вида кредитов и более — с 15,7 до 13,8%). При этом доля имевших банковские кредиты также сократилась, хотя и в пределах статистической погрешности (с 35,0 до 33,0%)<sup>18</sup>.

Однако если посмотреть на более длительный период времени, то все эти показатели, напротив, заметно выросли: до начала обострения взаимоотношений России с Западом в 2014 г. и стагнации реальных доходов россиян кредитно-долговую нагрузку имели лишь 35,0% представителей массовых слоёв населения страны, а в 2003 г. вообще лишь 28,1%, в том числе банковские кредиты — только 3,8% представителей массовых слоёв. Таким образом, в 2003 г. большинство населения характеризовалось условно пассивным финансовым поведением, предполагающим отсутствие как сбережений, так и долгов или кредитов, в то время как к 2023 г. таких осталось лишь 6,1% (см. рис. 4). При этом 42,2% россиян имели в июне 2023 г. только сбережения, 39,6% — только долги, а 12,1% — одновременно долги и сбережения.



*Примечание:* Представление на рисунке 4 данных 2022 г. дополнительно к данным с пятилетним интервалом, позволяющим понять общую динамику финансового поведения населения за последние 20 лет, обусловлено необходимостью показать влияние СВО на Украине, начавшейся в феврале 2022 г., на общие тренды динамики финансового поведения массовых слоёв населения страны.

**Рис. 4.** Динамика некоторых особенностей финансового поведения россиян, 2003–2023 гг., %

Конечно, сокращение распространённости кредитно-долговой нагрузки с начала СВО в массовых слоях населения не означает сокращения выданных банками кредитов в абсолютном выражении (по их числу), и тем более — в стоимостном (в рублях). Напротив, эти показатели пока только растут [ЦБ РФ 2023b]. Разнонаправленность этих процессов говорит о том, что среди населения сформировалась

<sup>17</sup> Речь идёт не о денежных показателях или степени закредитованности, а о доле населения, имеющей какие-либо виды кредитов и (или) долгов.

<sup>18</sup> Это несколько меньше, чем по данным ЦБ РФ [ЦБ РФ 2023a], согласно которым банковские кредиты имели в тот период около 40% взрослого населения. Однако стоит помнить, что население, говоря о банковских кредитах, обычно не учитывает задолженности по кредитным картам, а ЦБ их учитывает. Кроме того, данные ЦБ относятся ко всему населению, а использованные нами — к массовым его слоям.

особая, составляющая около трети массовых слоёв группа, представители которой в основном толерантно относятся к наличию у них кредитно-долговой нагрузки и увеличивают её как по числу кредитов разных видов, так и по их размеру, не всегда адекватно оценивая свои возможности. Во всяком случае, по данным ЦБ РФ, 71,7% ипотеки было выдано во втором квартале 2023 г. заёмщикам, которые уже тратят на кредиты свыше половины дохода [ЦБ раскрыл... 2023]. Об этом же говорят и наши данные: 12,9% имевших банковские кредиты представителей массовых слоёв населения в июне 2023 г. имели минимум два вида таких кредитов (при этом речь именно о видах кредитов, то есть об ипотеке, автокредите и потребительском кредите, а не о числе взятых кредитов каждого из этих видов). Более того, каждый седьмой-восьмой человек из этой в массе своей толерантно настроенной по отношению к кредитам трети населения имел одновременно невыплаченную ипотеку и автокредит, и даже среди имевших непогашенную ипотеку представителей группы со среднедушевыми доходами до 0,75 поселенческой медианы каждый десятый имел одновременно невыплаченный автокредит. В процентном отношении ко всему населению таких немного, но, учитывая численность взрослого населения страны, речь в любом случае идёт о миллионах людей, заведомо поставивших себя в очень сложное финансовое положение. Неслучайно проблема банкротств частных лиц становится всё более острой, а сами банкротства — всё более массовыми [Число граждан-банкротов... 2023].

Тем не менее, несмотря на специфику поведения толерантно относящейся к кредитам трети населения, общее сокращение числа имеющих кредитно-долговую нагрузку и уменьшение доли населения, имеющего непогашенные банковские кредиты, особенно на фоне роста числа имеющих сбережения, свидетельствуют о попытках представителей массовых слоёв рационализировать свои финансовые стратегии. Эта смена установок в условиях роста неопределённости будущего отразилась и в сокращении других видов кредитно-долговой нагрузки, помимо кредитов в банках и микрофинансовых организациях. Так, например, такой массовый вид кредитной нагрузки, как накопившиеся мелкие долги, в 2022 г. присутствовал у 24,2%, а в 2023 г. уже лишь у 19,8% россиян; более чем вдвое сократилось число имевших непогашенные кредиты на работе или крупные долги частным лицам (с 6,8 до 3,3%); уменьшилась с 10,3 до 7,5% и доля населения, имеющего долги по квартплате более чем за два месяца.

Что же касается факторов, определяющих отношение к кредитно-долговой нагрузке, то, как свидетельствуют корреляционный (см. табл. 5) и содержательный анализы<sup>19</sup>, это отношение тесно связано не только с объективным материальным положением человека, но и с его восприятием этого положения, а также с его общими поведенческими установками, включая ожидания будущих доходов.

<sup>19</sup> Как и в случае со сбережениями, сначала различные виды кредитно-долговой нагрузки были проверены на наличие статистических связей со всеми переменными массива 2023 г. с помощью программы CHAID; затем наиболее значимые из них были дополнительно проверены с помощью коэффициента Спирмена; после чего был проведён анализ соответствующих таблиц сопряжённости.

Таблица 5

**Коэффициент Спирмена (по модулю) для наличия кредитно-долговой нагрузки и отдельных её видов с рядом наиболее тесно коррелирующих с их наличием характеристик респондентов, 2023 г.<sup>а</sup>**

Характеристики	«Текущие» долги <sup>б</sup>	Банковские кредиты	Кредитно-долговая нагрузка в целом
Оценки того, насколько им удалось самореализоваться	0,171**	0,144**	<b>0,246**</b>
Для улучшения своего материального положения сознательно используют стратегию жизни в долг	<b>0,226**</b>	0,140**	<b>0,217**</b>
Брали в долг у знакомых в последний год	0,073**	<b>0,161**</b>	0,196**
Возраст (группы)	0,045*	<b>0,163**</b>	0,173**
Среднедушевой доход (непрерывная переменная в руб.)	0,186**	0,027	0,170**
Самооценки своего материального положения	<b>0,202**</b>	0,023	0,148**
Принадлежность к одной из 4 групп, различающихся заработной платой по отношению к её поселенческой медиане	0,155**	0,016	0,139**
Профессиональный статус	0,100**	0,096**	0,134**
Численность семьи	0,002	<b>0,151**</b>	0,127**
Наличие высшего образования	0,126**	0,014	0,115**
Наличие занятости	0,017	0,138**	0,108**
Динамика материального положения за последний год	0,118**	0,028	0,105**
Планирование собственной жизни по крайней мере на год вперёд	0,113**	0,020	0,082**
<i>Справочно:</i> Оценка динамики своего материального положения на ближайший год	0,058*	0,006	0,029

*Примечания:*

<sup>а</sup> Заливкой выделены пять наибольших показателей, жирным шрифтом — два максимальных показателя в каждом столбце. В расчёт общей кредитно-долговой нагрузки были включены, хотя в таблице они отдельно не представлены, также имеющие кредиты на работе, в микрофинансовых организациях и крупные долги частным лицам.

<sup>б</sup> Мелкие долги другим людям и задолженность по квартплате более чем за два месяца.

\* Корреляция значима на уровне 0,05.

\*\* Корреляция значима на уровне 0,01.

Данные, представленные в таблице 5, позволяют сделать несколько выводов, часть из которых не нова, но другие заслуживают внимания. Во-первых, видно, что детерминанты взятия банковских кредитов и накопления «текущих» долгов из-за нехватки средств «на жизнь» довольно существенно различаются. Фактически есть только две переменные, тесно связанные и с наличием кредитно-долговой нагрузки в целом, и с наличием банковских кредитов или накопившихся «текущих» долгов; и это самооценки того, насколько в целом респонденту удалось реализовать свой потенциал<sup>20</sup>, и установка на то, чтобы улучшать своё материальное положение не за счёт каких-то действий на рынке труда или иных видов собственной активности (работа на приусадебном участке, переквалификация, миграция и т. п.), а за счёт долгов<sup>21</sup>. Роль толерантности к долговой нагрузке как фактора кредитно-долгового поведения прослеживается и в том, что даже в относительно благополучных группах (со среднедушевыми доходами от 1,25 поселенческой медианы и выше) около половины имевших банковские кредиты брали в последний год деньги в долг у знакомых, в то время как у не имевших таких кредитов в этих же группах соответствующий показатель был вдвое ниже.

<sup>20</sup> Среди тех, кто считает, что они практически полностью реализовали свой потенциал, имели какие-либо виды кредитно-долговой нагрузки лишь 24,7%, в то время как среди считающих, что они практически ничего не добились, 85,6%.

<sup>21</sup> Если среди говорящих о том, что для улучшения своего материального положения они вынуждены занимать деньги, имели какие-либо виды кредитов или долгов 88,7%, то среди не ориентирующихся на эту стратегию — лишь 48,5%, в том числе накопившиеся «текущие» долги имели соответственно 56,0 и 21,8%.

Во-вторых, из данных таблицы 5 видно, что для наличия банковских кредитов относительно важнее оказались возраст, связанная с ним численность домохозяйства и (что отчасти является требованием банков) наличие занятости, практически не значимые для накопления «текущих» долгов. В то же время для накопления «текущих» долгов решающую роль играют как объективные, так и субъективные показатели благосостояния<sup>22</sup>.

В-третьих, что касается субъективного ощущения динамики своего материального положения, то оно сильнее всего влияет на формирование кредитно-долговой нагрузки в виде накопления мелких долгов и долгов по квартплате. Если среди тех, чьё положение, по самооценкам, улучшилось, эту нагрузку имели 48,0% (и лишь 15,1% имели накопившиеся мелкие долги и (или) задолженность по квартплате более чем за два месяца), то среди тех, чьё положение однозначно ухудшилось, эти показатели составляли 73,6 и 31,8%. При этом, в отличие от важных для сберегательной активности ожиданий изменений в своём материальном положении в ближайшем будущем, для кредитно-долговой активности эти ожидания были практически неважны.

В-четвертых, в отличие от ситуации со сбережениями, планирование своей жизни оказалось статистически сравнительно малозначимо для наличия кредитно-долговой нагрузки. Однако, хотя в абсолютных величинах разрыв между планирующими и не планирующими свою жизнь оказался в этом отношении сравнительно небольшим, содержательно он был значим, поскольку носил качественный характер: если среди планирующих жизнь большинство (53,1%) вообще не имели долгов, то среди тех, кто не планировал её даже на год вперёд, большинство (55,2%) долги имели. Причём эта разница формировалась прежде всего за счёт имевших «текущие» долги, поскольку у планирующих свою жизнь не менее чем на пять лет вперёд была повышенная доля имевших невыплаченную ипотеку, а у планирующих её на три-пять лет вперёд — невыплаченный авто- или потребительский кредит.

Если же говорить не о сравнительной значимости различных факторов наличия кредитно-долговой нагрузки в целом и отдельных её видов в частности, а о её специфике в отдельных социальных группах, принадлежность к которым влияет на распространённость и структуру долга, то прежде всего нужно отметить, что кредитно-долговая нагрузка в меньшей степени характерна для групп, традиционно рассматриваемых как основа для формирования среднего класса (руководители, специалисты на должностях, предполагающих высшее образование, предприниматели, служащие) и в большей степени характерна для рабочих (особенно низко- и среднеквалифицированных), а также для рядовых работников торговли и бытового обслуживания (см. рис. 5). При этом структура нагрузки различается у них сильнее, чем доля имеющих её лиц. Так, для руководителей характерна повышенная на общем фоне доля имеющих ипотечные (27,5%) и автокредиты (14,5%), а также крупные долги частным лицам (5,8%) или невыплаченные кредиты у себя на работе (4,8%). Рядовые работники торговли и бытового обслуживания выделяются на общем фоне максимальными показателями имеющих потребительские банковские кредиты (28,2%) и кредиты в микрофинансовых организациях (4,8%). Для высококвалифицированных рабочих характерна повышенная доля невыплаченных автокредитов (18,1%). Средне- и низкоквалифицированные рабочие характеризуются высокими показателями имеющих накопившиеся мелкие долги (26,5%) и долги по квартплате более чем за два месяца (12,4%) (см. рис. 5). В целом же если учесть также ситуацию со сбережениями, то наиболее благополучным выглядит финансовое положение специалистов на должностях, предполагающих высшее образование, а наихудшим — средне- и низкоквалифицированных рабочих.

<sup>22</sup> Если среди оценивающих своё материальное положение как плохое имели «текущие» виды долгов 40,9% (и 68,1% имели любые виды кредитов или долгов), то среди оценивающих его как хорошее — 11,8% (и 41,5% имели любые виды кредитов или долгов).



**Рис. 5.** Распространённость относительно крупных сбережений и кредитно-долговой нагрузки, в том числе накопившихся мелких долгов и долгов по квартплате, в разных профессиональных группах, 2023 г., %

Что касается возраста, значимого и для сберегательной, и для кредитно-долговой активности, то если до возраста выхода на пенсию большинство россиян имеют обычно кредитно-долговую нагрузку, то после достижения пенсионного возраста доля имеющих её начинает резко снижаться. Однако, как и в случае со сберегательной активностью, распространённость кредитно-долговой нагрузки характеризуется нелинейностью её зависимости от возраста: «пиковые» её показатели характеризовали в июне 2023 г. группу 31–35-летних, у которых она присутствовала в 65,6% случаев. Именно эта возрастная группа характеризовалась также самыми высокими показателями имевших кредиты в банках и микрофинансовых организациях (46,7%) и множественную долговую нагрузку (19,3%).

Различается в разных возрастных группах и структура кредитно-долговой нагрузки. Так, доли имевших невыплаченные автокредиты и потребкредиты были максимальны в уже упоминавшейся группе 31–35-летних. Они же чаще других (29,7%) использовали за последний год для получения займов финансовые ресурсы своих родственников и знакомых. В то же время невыплаченная ипотека чаще всего встречалась среди 25–30-летних (12,2%), то есть в группе, находящейся в возрасте, когда происходит выделение из родительской семьи.

Что же касается уровня среднедушевых доходов в домохозяйстве, то, как и в случае со сбережениями, он влияет скорее на структуру кредитно-долговой нагрузки, чем на её наличие, причём его влияние имеет нелинейный характер. Максимален показатель имевших эту нагрузку (55,9%) был летом 2023 г. в группе с доходами 1,25–2 медианы среднедушевых доходов в соответствующем типе поселений. Максимален на фоне других доходных групп в ней был и показатель имевших множественную долговую нагрузку (16,6%). В основном это связано с тем, что данная группа тяготеет по модели потребления к наиболее благополучной доходной группе, но её членам не хватает для этого финансовых ресурсов. Неслучайно потребительские кредиты в наибольшей степени были представлены именно в ней,

как и кредиты в микрофинансовых организациях или на работе. Высок (23,0%) был в ней и показатель имевших накопившиеся мелкие долги и (или) долги по квартплате.

При этом доля имевших банковские кредиты, напротив, была максимальной в группе с доходами более 2-х медиан (40,6% при 26,4% в группе с доходами до 0,75 поселенческой медианы). Кроме того, в ней были максимальны доли имеющих заведомо достаточно крупные по размеру кредиты — ипотеку (14,9%) и автокредиты (13,7%).

Группа с доходами 0,75–1,25 поселенческой медианы, находящаяся в середине доходного распределения массовых слоёв населения, в целом воспроизводила среднюю по стране картину.

Что же касается наименее благополучной в финансовом отношении группы с доходами до 0,75 поселенческой медианы, то её представители характеризуются пониженной финансовой активностью; среди них относительно больше тех, кто не имеет ни долгов, ни сбережений (9,6% при 3,1% в самой благополучной доходной группе по состоянию на июнь 2023 г.) и меньше всего обладателей каких бы то ни было сбережений (49,4%). Тем не менее (хотя не вполне понятно, как банки выдают кредиты людям с таким уровнем доходов) ипотеку, автокредиты и потребительские кредиты имели в данной группе летом 2023 г. свыше четверти её членов (26,4%), в том числе 3,7% — даже два из этих трёх видов кредитов. Одновременно в группе с доходами не более 0,75 поселенческой медианы доходов максимальны были показатели имевших накопившиеся мелкие долги (22,5%) и долги по квартплате более чем за два месяца (9,3%).

Яркие различия в кредитно-долговой нагрузке есть и у групп с разными субъективными самооценками своего материального положения. Так, среди оценивавших своё материальное положение как хорошее имели долговую нагрузку 41,5%, а среди оценивавших его как плохое — 68,1%. Среди первых невыплаченные потребительские кредиты в банках были у 17,0%, а среди вторых — у 27,9%. По «текущим» долгам эти показатели различались в данных группах уже более чем втрое и составляли в июне 2023 г. 11,8% и 40,9% соответственно. Однако по остальным видам кредитов и долгов субъективное благополучие было гораздо менее значимо. При этом реже всего имели долги неработающие пенсионеры (38,9% при 51,7% по работающему населению в целом), далеко не самые благополучные на общем фоне, в том числе и по субъективным оценкам своего материального положения.

В заключение отметим, что важным аспектом кредитного поведения является также финансовое поведение человека по отношению к своим родственникам и знакомым. Не уходя в стоимостные оценки межличностного кредитования, отметим, что ощущение возможности получить финансовую помощь от окружающих распространено среди россиян довольно широко: 47,5% представителей массовых слоёв отмечали летом 2023 г., что у них есть возможность взять деньги в долг у своих знакомых и родственников (в том числе 12,7% говорили о том, что могут взять в долг более 100 тыс. руб.). Впрочем, о том, что они готовы дать своему ближайшему окружению деньги в долг, говорили уже лишь 24,3% (в том числе 5,4% готовы были одолжить более 100 тыс. руб.). Реально же давали в долг в течение года перед опросом 2023 г. лишь 15,6%, а брали в долг у родственников и знакомых 21,0% россиян. При этом если говорить о динамике финансовой поддержки, то с начала СВО на Украине до лета 2023 г. она заметно сократилась: в 2021 г. готовы были предоставить своим родственникам и знакомым деньги в долг 38,4% представителей массовых слоёв, а реально давали свои финансовые средства в долг за последний год перед опросом тогда 24,9%. Таким образом, спецоперация заметно сократила и без того не слишком распространённую среди россиян готовность одолжить в случае необходимости деньги представителям своего ближайшего окружения. Это перекликается и с прослеживающимся по динамике их сберегательного и кредитно-долгового поведения ростом распространённости установки на аккумулирование своих финансовых ресурсов.

## Выводы

За последнее десятилетие под влиянием кризисов и внешних шоков разной природы социально-экономическое положение россиян неоднократно менялось. Тем не менее можно говорить о том, что к лету 2023 г. доходы массовых слоёв населения в целом находились примерно на том же уровне, что и в 2014–2015 гг. Однако для разных социальных групп динамика их социально-экономического положения несколько различалась. Показатели реальных доходов для низкодоходных групп чуть выросли, что было связано прежде всего с активизацией их государственной поддержки, а для наиболее благополучных представителей массовых слоёв они сократились. При этом динамика субъективного материального благополучия заметно отличалась от этой картины.

На фоне общей стагнации доходов представителей массовых слоёв населения продолжилось начавшееся ещё в 2000-е гг. изменение их финансового поведения: резко сократилась доля лиц с пассивным финансовым поведением и выросла численность имеющих банковские кредиты. В результате доля населения, имевшего такого рода кредиты, стала составлять к началу СВО на Украине более трети населения. Однако затем численность имевших банковские кредиты представителей массовых слоёв стала сокращаться. Скорее всего, в будущем она будет достаточно стабильной и составит около трети населения, а рост размеров банковского кредитования будет происходить в основном за счёт увеличения кредитно-долговой нагрузки толерантной к ней части массовых слоёв, если на эту ситуацию не повлияет активность ЦБ РФ по сокращению кредитной нагрузки населения.

СВО на Украине внесла в финансовые стратегии россиян и другие значимые коррективы. Получила большее распространение установка на сбережения вообще и формирование «подушки безопасности», позволяющей прожить на неё не менее двух месяцев в случае потери других источников доходов. При этом сберегательная активность населения резко выросла с начала СВО к лету 2023 г. во всех доходных группах, хотя рост этот происходил разными темпами и с разной ролью отдельных факторов.

Что касается этих факторов, то прежде всего нужно отметить, что ряд положений классических концепций финансового поведения населения «работает» в нашей стране несколько иначе, чем это в них предусматривается. Так, уровень доходов сказывается на размере сбережений, но мало влияет на сберегательную активность как таковую; динамика доходов на фоне ряда других факторов относительно малозначима; достижение определённого социального стандарта жизни как усиливающего сберегательную активность фактора оказывается важно лишь для отдельных социальных групп (прежде всего для россиян с высшим образованием) и т. д. Малоприменимы пока в России в силу скромности текущего уровня доходов массовых слоёв населения, не позволяющего перераспределять их между различными периодами жизни, и классические варианты концепций жизненного цикла: максимально распространены сбережения среди россиян самых старших возрастов, а не в предпенсионном возрасте. При этом именно у граждан старше 65 лет чаще всего можно встретить также относительно крупные по их меркам сбережения, то есть такие, на которые они могли бы прожить при утрате всех текущих доходов не менее двух месяцев.

Судя по имеющимся эмпирическим данным, решающую роль для сберегательной активности всех групп населения с точки зрения мотивирующих к их формированию факторов играют сейчас в России не традиционные для классических экономических концепций финансового поведения факторы, а факторы социального и социально-психологического характера. Если говорить о факторах макроуровня, то это страх перед будущим, связанный с ситуацией в обществе в целом и неопределённостью собственного будущего. Об этом говорят как особенности периодов активизации сберегательной активности населения, так и то, что россияне формируют свои сбережения не столько на какие-либо конкретные траты, сколько «на чёрный день». Именно поэтому они в массе своей не спешат расставаться с накоплениями ради даже привлекательных инвестиционных программ и должны быть увере-

ны, во-первых, в сохранности, а во-вторых, в доступности в любой момент своих сбережений. По этой же причине и в период низких доходов при наличии высокой неопределённости будущего население предпочитает не трогать свои сбережения, хотя в периоды относительной стабильности начинает их расходовать. Если же говорить о факторах микроуровня, то ключевыми среди них выступают горизонт планирования, ощущение себя благополучным человеком как в социальном, так и в экономическом плане (то есть субъективные оценки как степени своей самореализации, так и своего материального положения), а также достижение пенсионного возраста.

Что касается кредитно-долгового поведения, то картина его динамики и факторов под влиянием шоков последних лет оказывается ещё более неоднозначной. Кредитно-долговая нагрузка в различных её формах имела летом 2023 г. у большинства представителей массовых слоёв населения. При этом доля имевших её была летом 2023 г. в два раза больше, чем перед ознаменовавшим завершение этапа поступательного роста благосостояния населения кризисом 2008–2009 гг., но несколько меньше, чем в марте 2022 г., то есть в самом начале очередного витка конфронтации с Западом. Это, как и наращивание сбережений, говорит о рационализации кредитно-долговых стратегий большинства представителей массовых слоёв населения из-за резкого роста неопределённости будущего в условиях СВО.

В то же время эти тенденции касаются далеко не всех россиян. За последние десятилетия, на фоне все большего распространения банковского кредитования, среди населения выделилась особая группа, составляющая около трети массовых слоёв, представители которой достаточно толерантно относятся к практикам активного использования банковских кредитов, не всегда адекватно оценивая при этом свои возможности. Для них характерно и активное использование возможностей займов у своих родственников и знакомых.

Что касается факторов такого кредитного поведения, то существенной его связи с материальным положением не прослеживается. В то же время для наличия кредитов, как и в случае со сбережениями, очень значимы социальные и социально-психологические факторы, только место горизонта планирования среди них занимает общая толерантность к долгам. Остальные ключевые факторы, влияющие на сберегательное и кредитно-долговое поведение, то есть ощущение своей социальной и экономической успешности, а также достижение пенсионного возраста, у них похожи. При этом уровень среднедушевых доходов в домохозяйстве влияет скорее на структуру кредитно-долговой нагрузки, чем на её наличие, и это влияние имеет нелинейный характер.

Разные социальные группы (возрастные, профессиональные, доходные и т. п.) характеризуются различной структурой кредитно-долговой нагрузки, а факторы, определяющие отношение к ней, сильно разнятся для отдельных её видов. Наиболее существенно различаются детерминанты взятия банковских кредитов и накопления «текущих» долгов, хотя оценки своей социальной успешности и установки на допустимость «жизни в долг» оказываются важны в обоих случаях. Для наличия банковских кредитов среди остальных факторов относительно важнее возраст, численность домохозяйства и наличие занятости, а для накопления «текущих» долгов решающую роль играют объективные и субъективные показатели материального благосостояния.

Учитывая как распространённость, так и роль для массовых слоёв населения возможности «перекредитоваться» за счёт займов у родственников и знакомых, нельзя не сказать и о том, что с начала СВО на Украине эти возможности к лету 2023 г. заметно сократились. Как и рост сберегательных установок россиян или уменьшение их кредитно-долговой нагрузки, это сокращение свидетельствует о том, что население страны в условиях неопределённости из-за начавшейся СВО на Украине стремилось максимально аккумулировать свои финансовые ресурсы. Это означает, что представители массовых слоёв населения хорошо осознавали серьёзность и длительность последствий борьбы России за новый миропорядок, рассматривая эти последствия как неизбежные, и активно готовились к ним.

## Литература

- Каравай А. В. 2015. Российские рабочие: финансовое поведение и установки. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 2 (126): 83–95.
- Козырева П. М. 2012. Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ). *Социологические исследования*. 7: 54–66.
- Кузина О. Е. 2015. Финансовая грамотность и финансовая компетентность: определение, методики измерения и результаты применения в России. *Вопросы экономики*. 8: 129–148.
- Кузина О. Е., Моисеева Д. В. 2021. Стратегии финансового поведения россиян: понятие, динамика, факторы. *Вопросы экономики*. 10: 71–88.
- Радаев В. В. (отв. ред.) 2023. *Как россияне справляются с новым кризисом: социально-экономические практики населения*. Научные доклады факультета социальных наук НИУ ВШЭ. 1 (1). М.: Изд. дом ВШЭ.
- Стребков Д. О. 2001. Трансформация сберегательных стратегий населения России. *Вопросы экономики*. 10: 97–111.
- Стребков Д. О. 2004. Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России. *Вопросы экономики*. 2: 109–128.
- Тихонова Н. Е. (отв. ред.) 2018. *Модель доходной стратификации российского общества: динамика, факторы, межстрановые сравнения*. М.: Нестор-История.
- Тихонова Н. Е. 2023. Сберегательная активность россиян: динамика и факторы. *Социологические исследования*. 11: 68–93.
- ЦБ раскрыл долю ипотечников, отдающих на кредиты больше половины дохода. 2023. *РБК Финансы*. URL: <https://www.rbc.ru/finances/28/09/2023/6514348d9a794708ba1e5ed6>
- ЦБ РФ. 2023а. *Анализ тенденций в сегменте розничного кредитования на основе данных бюро кредитных историй*. Первое полугодие 2023 года. Информационно-аналитический материал. М.: ЦБ РФ. URL: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46543/inf-material\\_bki\\_2023fh.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46543/inf-material_bki_2023fh.pdf)
- ЦБ РФ. 2023б. *Отношение населения Российской Федерации к различным средствам платежа*. Результаты социологического исследования за 2022 г. М.: ЦБ РФ. URL: [http://www.cbr.ru/collection/collection/file/45106/results\\_2022.pdf](http://www.cbr.ru/collection/collection/file/45106/results_2022.pdf)
- Число граждан-банкротов превысило в России 1 млн. 2023. *РБК Финансы*. URL: <https://www.rbc.ru/finances/06/10/2023/651ea3689a79474452525d87>
- Carroll C. D. 1996. Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis. *NBER Working Paper*. 5788 (October).
- Deaton A., Paxson C. 1994. Saving, Aging and Growth in Taiwan. In: Wise D. (ed.) *Studies in the Economics of Aging*. Chicago: The University of Chicago Press; 331–362.

- Dodd N. 2014. *The Social Life of Money*. Princeton: Princeton University Press.
- Duesenberry J. S. 1949. *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*. Harvard: Harvard University Press.
- Friedman M. 1957. *A Theory of the Consumption Function*. Princeton: Princeton University Press.
- Hall R. E., Mishkin F. S. 1982. The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households. *Econometrica*. 50 (2 March): 461–481.
- Hart K. 2015. Money from a Cultural Point of View. *Journal of Ethnographic Theory*. 5 (2): 411–416.
- Katona G. 1975. *Psychological Economics*. New York: Elsevier Scientific Publishing Company.
- Keynes J. M. 1936. *The General Theory of Employment, Interest and Money*. New York: Macmillan Cambridge University Press.
- Modigliani F., Ando A. K. 1957. Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*. 19 (May): 99–124.
- Zelizer V. A. 1997. *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. Princeton: Princeton University Press.

## NEW TEXTS

Natalia Tikhonova

# Specifics of the Financial Behaviour of Russians under the Influence of External Shocks in Recent Years

TIKHONOVA, Natalia — **Abstract**

DSc in Sociology,  
Professor, Professor-  
researcher, HSE  
University. Address:  
20 Myasnitskaya str.,  
101000, Moscow,  
Russian Federation.

**Email:** [netichonova@gmail.com](mailto:netichonova@gmail.com)

The article describes the specifics of savings, credit, and debt behavior among representatives of the mass strata of the country's population, as well as the dynamics of these changes from 2003 to 2023. It shows that this behavior is an important indicator reflecting not only the dynamics of Russians' material well-being and their expectations for the future but also their perception of current events. New trends in the financial behavior of the mass strata, formed under the influence of recent external shocks, are revealed, including an increase in savings activity due to growing uncertainty about the future and a decrease in the share of individuals burdened by credit and debt, despite an increase in the volume of this burden among those who are tolerant of it. Additionally, it is shown that several provisions of classical concepts regarding the financial behavior of the population

“work” in Russia with certain peculiarities. For example, while income levels affect the amount saved, they have little influence on saving activity itself. Savings, including substantial savings, are most common among older age groups (65+), rather than those nearing retirement age. Furthermore, savings are primarily accumulated not for specific expenditures but “for a rainy day.” Regarding factors influencing financial behavior, a decisive role among macro-level factors is played by feelings of uncertainty about personal and national futures. Consequently, even during periods of low income, in the presence of this uncertainty, individuals prefer to preserve their savings and reduce credit burdens. At the micro level, key determinants of savings behavior include planning horizons, subjective feelings of social and economic well-being, and approaching retirement age. In terms of credit and debt behavior, planning horizon is less significant, with general tolerance for debt coming to the fore.

**Keywords:** financial behaviour of the population; financial strategies; financial behaviour strategies; saving activity; savings; credit and debt burden; bank credits; loans; debts; debts; population income.

## References

Bank of Russia (2023a) *Analiz tendentsiy v segmente roznichnogo kreditovaniya na osnove dannykh byuro kreditnykh istoriy* [Analysing Trends in the Retail Lending Segment Based on Data from Credit History Bureaus], Moscow: Bank of Russia. Available at: [https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46543/inf-material\\_bki\\_2023fh.pdf](https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/46543/inf-material_bki_2023fh.pdf) (accessed 22 December 2024) (in Russian).

Bank of Russia (2023b) *Otnoshenie naseleniya Rossiyskoy Phederatsii k razlichnym sredstvam platezha* [The Attitude of the Population of the Russian Federation to Various Means of Payment], Moscow: Bank of Russia. Available at: [http://www.cbr.ru/collection/collection/file/45106/results\\_2022.pdf](http://www.cbr.ru/collection/collection/file/45106/results_2022.pdf) (accessed 22 December 2024) (in Russian).

- Carroll C. D. (1996) Buffer-Stock Saving and the Life Cycle/Permanent Income Hypothesis. *NBER Working Paper*, no 5788 (October).
- Deaton A., Paxson C. (1994) Saving, Aging and Growth in Taiwan. *Studies in the Economics of Aging* (ed. D. Wise), Chicago: The University of Chicago Press, pp. 331–362.
- Dodd N. (2014) *The Social Life of Money*, Princeton: Princeton University Press.
- Duesenberry J. S. (1949) *Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*, Harvard: Harvard University Press.
- Friedman M. (1957) *A Theory of the Consumption Function*, Princeton: Princeton University Press.
- Hall R. E., Mishkin F. S. (1982) The Sensitivity of Consumption to Transitory Income: Estimates from Panel Data on Households. *Econometrica*, vol. 50, no 2, pp. 461–481.
- Hart K. (2015) Money from a Cultural Point of View. *Journal of Ethnographic Theory*, vol. 5, no 2, pp. 411–416.
- Karavay A. V. (2015) Rossiyskie rabochie: phinansovoe povedenie i ustanovki [Russian Workers: Financial Behaviour and Attitudes]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsialnye peremeny*, no 2 (126), pp. 83–95 (in Russian).
- Katona G. (1975) *Psychological Economics*, New York: Elsevier Scientific Publishing Company.
- Keynes J. M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York: Macmillan Cambridge University Press.
- Kozyreva P. M. (2012) Phinansovoe povedenie v kontekste social'no-e'konomicheskoy adaptacii naseleniya (sotsiologicheskii analiz) [Financial Behaviour in the Context of Socio-Economic Adaptation of the Population (Sociological Analysis)]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 7, pp. 54–66 (in Russian).
- Kuzina O. E. (2015) Phinansovaya gramotnost i phinansovaya kompetentnost: opredelenie, metodiki izmereniya i rezultaty primeneniya v Rossii [Financial Literacy and Financial Competence: Definition, Measurement Techniques and Results of Application in Russia]. *Voprosy ekonomiki*, no 8, pp. 129–148 (in Russian).
- Kuzina O. E., Moiseeva D. V. (2021) Strategii phinansovogo povedeniya rossiyan: ponyatie, dinamika, phaktory. [Strategies of Financial Behavior of Russians: Concept, Dynamics, Factors]. *Voprosy ekonomiki*, no 10, pp. 71–88 (in Russian).
- Modigliani F., Ando A. K. (1957) Tests of the Life Cycle Hypothesis of Saving. *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, vol. 19, pp. 99–124.
- Radaev V. V. (ed.) (2023) *Kak rossiyanе spravlyayutsya s novym krizisom: sotsialno-ekonomicheskie praktiki naseleniya* [How Russians Cope with the New Crisis: Socio-Economic Practices of the Population], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

- RBK Phinansy` (2023a) *CzB raskryl dolyu ipotechnikov, otdayushchikh na kredity bolshe poloviny dokhoda* [The Bank of Russia Disclosed the Share of Mortgagees Who Give More than Half of Their Income for Loans], *RBC Finance*. Available at: <https://www.rbc.ru/finances/28/09/2023/6514348d9a794708ba1e5ed6> (accessed 22 December 2024) (in Russian).
- RBK Phinansy` (2023b) *Chislo grazhdan-bankrotov prevysilo v Rossii 1 mln* [The Number of Bankrupt Citizens Exceeded 1 million in Russia]. *RBC Finance*. Available at: <https://www.rbc.ru/finances/06/10/2023/651ea3689a79474452525d87> (accessed 22 December 2024) (in Russian).
- Strebkov D. O. (2001) *Transphormatsiya sberegatelnykh strategiy naseleniya Rossii* [Transformation of Savings Strategies of the Russian Population]. *Voprosy ekonomiki*, no 10, pp. 97–111 (in Russian).
- Strebkov D. O. (2004) *Osnovnye tipy` i fhactory kreditnogo povedeniya naseleniya v sovremennoy Rossii* [Main Types and Factors of Credit Behaviour of the Population in Modern Russia]. *Voprosy ekonomiki*, no 2, pp. 109–128 (in Russian).
- Tikhonova N. E. (2023) *Sberegatelnaya aktivnost rossiyan: dinamika i fhactory`* [Savings Activity of Russians: Dynamics and Factors]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 11, pp. 68–93 (in Russian).
- Tikhonova N. E. (ed.) (2018) *Model dokhodnoy stratifikatsii rossiyskogo obshchestva: dinamika, fhactory, mezhsranovye sravneniya* [Model of Income Stratification of the Russian Society: Dynamics, Factors, Cross-Country Comparisons], Moscow: Nestor-Istoriya (in Russian).
- Zelizer V. A. (1997) *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*, Princeton: Princeton University Press.

**Received:** December 28, 2023

**Citation:** Tikhonova N. (2025) *Osobennosti phinansovogo povedeniya rossiyan v usloviyakh vneshnikh shokov poslednikh let* [Specifics of the Financial Behaviour of Russians under the Influence of External Shocks in Recent Years]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 1, pp. 11–38. doi: [10.17323/1726-3247-2025-1-11-38](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-1-11-38) (in Russian).

## НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Ш. Мёбиус

# Социология в Германии. История



**МЁБИУС Штефан** — полный профессор теории социологии и интеллектуальной истории Грацкого университета; действительный член Австрийской академии наук. Адрес: Австрия, А-8010, г. Грац, ул. Университетштрассе, д. 15/G4.

**Email:** [stephan.moebius@uni-graz.at](mailto:stephan.moebius@uni-graz.at)

*Источник:* Мёбиус Ш. (готовится к изданию). *Социология в Германии: история*. М.: Издательства Института Гайдара; перев. с англ.: Muebius S. (2021) *Sociology in Germany: A History*. Cham: Palgrave Macmillan.

*Перевод с английского Олега Качковского*

С разрешения Издательства Института Гайдара.

*Книга профессора Мёбиуса посвящена истории социологии в Германии и охватывает период с конца XIX века до наших дней. В ней отражены эпоха Германского рейха, процессы институционализации в Веймарской республике и глубинный разрыв, вызванный национал-социализмом, однако в центре внимания автора прежде всего период после 1945 г. Рассматриваются интеллектуальные, институциональные и конфликтные направления и тенденции в истории немецкой социологии в экономическом, политическом, социальном и культурном контекстах.*

*С середины 1990-х гг. на авансцену социологического мышления стали выходить теории и исследовательские проекты, направленные на изучение социального отчуждения, временной или неполной занятости (прекариат) и ксенофобии. Кроме того, произошёл бум в гендерных исследованиях и различных областях культурологии. Ландшафт социологических теорий в Германии менялся: если раньше доминировали большие теории, то сегодня можно наблюдать тенденцию к быстро сменяющимся друг друга социологическим диагностикам современного общества.*

*Профессора Мёбиуса интересует, как эти современные тенденции соотносятся с историей социологии. Согласно его взгляду, история социологии важна, потому что является отражением общества и анализом его профессиональных самоописаний. Социология необходима, поскольку анализирует социальные эффекты и их последствия, а также связанные с ними идеологические перспективы, борьбу и антагонистические властные отношения в социологическом поле. Социологический анализ истории социологии раскрывает динамику социального в рамках науки о социальном и тем самым способствует повышению упорядоченности, саморефлексии и прояснению этой дисциплины.*

*Журнал «Экономическая социология» публикует небольшой фрагмент из книги — «Современные тенденции и дискуссии».*

**Ключевые слова:** история социологии; Германия; современные теории; эмпирические социальные исследования; современные тенденции; академическая среда.

## Современные тенденции и дискуссии

Социология занимает устойчивое положение в академической среде Германии. Она представлена двумя профессиональными организациями — Немецким социологическим обществом (НСО) (Deutsche Gesellschaft für Soziologie) и Профессиональным союзом немецких социологов

(Berufsverband deutscher Soziologinnen und Soziologen), прочно обосновалась в большинстве университетов, в её распоряжении находится множество специализированных периодических изданий [Meja, Misgeld, Stehr 1987: 2]. Что касается количества студентов, то до середины 1970-х гг. оно возрастало, в 1980-х наблюдалась фаза стагнации, в 1990-х снова отмечался рост [Stockmann 2002: 239]. Если в 1988 г. число студентов первого курса составляло 2500 человек, то в 1990-е гг. их число вновь возросло, а в 1999 г. даже удвоилось и составило более 5000 человек [Meyer 2002: 110]. Доля женщин среди студентов также увеличилась более чем на 60% за тот же период. Если учесть тех, кто изучал социологию как непрофильную дисциплину, то общее число студентов также почти удвоилось — с 10 тыс. в 1988 г. до 19 тыс. в 1999 г. [Meyer 2002: 110], что, в частности, можно объяснить ростом интереса к социологии после объединения Германии [Meyer 2002: 61]. В 1990-е гг. социология была одним из наиболее популярных учебных предметов [Meyer 2002: 62], однако по сравнению с выпускниками, специализировавшимися по другим дисциплинам, социологам требовалось больше времени, чтобы трудоустроиться [Meyer 2002: 88–109]. Впрочем, эти трудности постепенно сходили на нет, и теперь выпускники получают работу главным образом в частном секторе [Behrendt, Kallweit, Kromrey 2002: 164, 191; Meyer 2002: 111]<sup>1</sup>, где в целом спектр профессий варьируется от более социологически ориентированных, таких как эмпирические социальные исследования и изучение общественного мнения, до политического консалтинга, образования, журналистики, социальной работы, здравоохранения, управления персоналом, администрирования и т. д. (см.: [Breger, Vöhmer 2007]). Однако социологи находятся в условиях растущей конкуренции, особенно со специалистами в области других социальных наук, такими как экономисты, политологи и юристы.

Социология как академическая дисциплина по-прежнему сталкивается с ещё одной проблемой, актуальной и для других дисциплин: множество студентов поступает в университет на специальность «социология», однако значительное их число, почти четверть, на определённом этапе бросают учёбу. Кроме того, происходит заметное сокращение персонала и ресурсов. По мере реализации программы «Реконструкция Восточной Германии» («Aufbau Ost») сперва наблюдался кратковременный рост, а с середины 1990-х гг. — сокращение числа профессорских должностей, что привело к пагубному соотношению количества студентов и преподавателей: в среднем 70 студентов на одного профессора [Stockmann 2002: 244]. Финансовые ресурсы направлялись в первую очередь в естественные и компьютерные науки, которые занимали сильные позиции в академической сфере и имели лучший общественный имидж, поскольку считались более полезными и «более прибыльными» [Meyer 2002: 111–112].

Социологи Германии активно обмениваются опытом с социологическими организациями других стран, такими как Европейская социологическая ассоциация (European Sociological Association — ESA) и Международная социологическая ассоциация (International Sociological Association — ISA); часть социологов также участвуют в работе Американской социологической ассоциации (American Sociological Association — ASA). Вполне естественно поэтому, что социологическая наука в Германии испытывает влияние международных тенденций и вносит свой вклад в их развитие. Это относится, например, к современным дискуссиям о публичной социологии или социологии эмоций, а также к теоретической разработке спорного вопроса о роли социальных сетей или границах социального. В теоретическом поле социологии в Германии существует большое разнообразие направлений: теория рационального выбора, неинституционализм, теория систем, критическая теория, социальная философия, социаль-

<sup>1</sup> Как показывает Р. Крекель, число студентов, изучающих общественные науки, росло до 2003 г., но затем несколько снизилось [Kreckel 2013: 217–220]. В то же время в отношении профессоров наблюдалась противоположная тенденция — их становилось меньше, но увеличилось количество срочных должностей ниже профессорского уровня. По данным Федерального статистического управления, в зимнем семестре 2018/2019 учебного года обучалось 19 566 студентов-социологов, из них 63% женщин. С 2002 г. общее количество студентов в Германии составляет около двух миллионов, а количество студентов-социологов — около 1% (см. подробнее: Statistisches Bundesamt (Destatis), Fachserie 11, Reihe 4.1. Код доступа: [https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DEHeft\\_mods\\_00110047](https://www.statistischebibliothek.de/mir/receive/DEHeft_mods_00110047) (дата обращения: 10 мая 2020 г.).

ная критика, неопрагматизм, этнометодология, феминистская социология, философская антропология, теория рефлексивной модернизации, историческая социология, теория социальных практик, разработка постструктуралистских концепций, таких как изучение правительственности, и др.

Однако большие теории, созданные в Германии и получившие развитие в 1980-х гг., сегодня практически не встречаются в социологическом поле [Lepenies 1997: 61, 93]. Важными исключениями, широко известными также и за рубежом, являются теория рефлексивной модернизации Ульриха Бека и неопрагматизм Ханса Йоаса (он сегодня считается одним из самых популярных в мире немецких социологов). Действительно, разработка теорий остаётся центральным элементом движения социологической мысли в Германии, которому и по сей день отдаётся дань сообразно немецкой социологической традиции. Сохраняется вышеупомянутое тяготение к диагнозам современного общества («*Zeitdiagnosen*») (ср.: [Osrecki 2018]). Интерпретации, диагнозы и формы проблематизации настоящего получают большее распространение, чем в прошлом, хотя подобный тип социологической диагностики и публичной социологии существовал в Германии и ранее — вспомним, например, книги Ханса Фрайера [Freyer 1955; 1965], Хельмута Шельски [Schelsky 1957; 1965: 391–480; 1977] или Ульриха Бека [Beck 1986] (см.: [Kruse 1994; Lichtblau 2017]). Однако в настоящее время социологические интерпретации, предлагаемые на книжном рынке, меняются каждые несколько месяцев с пугающей частотой. Возможно, это обусловлено ощущением, что само общество всё больше ускоряется [Rosa 2013] (впрочем, это лишь одна из многих интерпретаций). Ещё вчера мы жили в «обществе риска» [Beck 1986], а теперь живём в «обществе ускорения» [Rosa 2013]. Если вчера это было «постмодернистское многовариантное общество» [Gross 1994] и «общество опыта» [Schulze 1995], то сегодня мы оказались в «обществе упадка» [Nachtwey 2016], «обществе страха» [Bude 2014] или в «обществе сингулярностей» [Reckwitz 2017]. Одним из немногих учёных, в настоящее время работающих над созданием новой общей теории общества, является Уве Шиманк (р. 1955) из Бремена, который в последних публикациях пытается описать общество как системный социальный контекст [Schimank 2013; 2015].

Тенденция к диагностике современного общества сопровождается «возвращением автора» [Lepenies 1997: 94–100]. Фокусирование на отдельных личностях или индивидах, сегодня распространённый повсеместно, особенно в политике или экономической теории, — своего рода проявление индивидуализации — можно наблюдать и на современном рынке социологических товаров<sup>2</sup>. Отдельные авторы-звёзды и их диагнозы современного общества — как следствие «эффекта Матфея» [Merton 1968] — завоёвывают большее признание, нежели устойчивые теоретические модели и концепции, развивающие системную теорию общества или социального в целом, как, например, теория Бурдьё.

В связи с бумом исследований в настоящее время зачастую возникают конкурентные ситуации между новыми междисциплинарными объединениями. Например, исследования науки, визуальные или квир-исследования разрушают границы социологического поля и интенсивнее внедряют междисциплинарный научный подход — с большей или меньшей продуктивностью. Кроме того, существуют специфические для каждого поколения тенденции и динамика научного поля: если во времена моего студенчества (около 2000 г.) постструктурализм [Stäheli 2000; Моебиус 2003] являлся наиболее популярным теоретическим подходом для молодых учёных, то сейчас в этой среде предпочтение отдаётся теориям Жюлья Делёза (1925–1995), Бруно Латура (1947–2022) или Донны Харауэй (р. 1944) (см.: [Fischer, Моебиус 2014]).

В последние десятилетия социология в Германии всё более склоняется к возобладавшему во всём мире пониманию науки как эмпирически работающего социального знания и вносит свой вклад в этот

2 По мнению Вольфа Лепениса [Lepenies 1997: 94–100], в США и Франции «возвращение автора» находит своё выражение в автобиографиях, в которых он видит довольно позитивные признаки передачи знаний и которые считает их в настоящее время «лучшими учебниками» [Lepenies 1997: 94].

глобальный мейнстрим. Это означает, что места для самобытной немецкой социологии остаётся всё меньше. Тем не менее можно выделить некоторые специфические черты немецкой социологии, всё же обнаруживаемые в той или иной форме или с изменёнными акцентами в социальных науках других стран<sup>3</sup>. Это связано с традициями, спецификой социальных процессов в Германии и соответствующими внутриакадемическими изменениями.

На мой взгляд, характерными чертами социологии в Германии являются, во-первых, тяготение к теории, а точнее — к историческому и философскому её обоснованию (см. также: [Meja, Misgeld, Stehr 1987: 3]).

Во-вторых, в эмпирических социальных исследованиях тоже существует связь с философией. В Германии в центре внимания чаще всего находится философское осмысление эмпирических исследований, то есть методология, тогда как, например, в США, большее внимание уделяется исследовательской практике. Кроме того, в немецких исследованиях в большей степени наблюдается отстранённость от участия в непосредственной политической жизни как следствие влияния спора о ценностных суждениях и реализации понимания социологии Кёльнской школой, в то время как, например, в США больший акцент делается на непосредственной политической релевантности исследований (ср.: [Bethmann, Niermann 2015])<sup>4</sup>.

В-третьих, немецкой социологии и по сей день не хватает уверенности в себе по отношению к американской социологии, поскольку эта последняя воспринимается многими как более практичная и «приближённая к реальности».

В-четвёртых, Фолькер Мея, Дитер Мисгельд и Нико Штер считают, что для социологии в Германии характерно принципиально критическое, интеллектуальное отношение, которое можно встретить как среди консерваторов и левых, так и в области философии науки, что свидетельствует о сильном его влиянии на интеллектуальную и медийную общественность: «Это отношение оставалось неизменным — от Макса Вебера до консерваторов Арнольда Гелена, Хельмута Шельски и Фридриха Тенбрука, от политически ангажированного либерала Ральфа Дарендорфа до левых интеллектуалов Франкфуртской школы. Оно также характерно для философов социальной науки, связанных с “критическим рационализмом” (Ханс Альберт, Эрнст Топич), переведших “критический рационализм” в форму *Ideologiekritik*<sup>5</sup>, для которой не существует параллели среди последователей Карла Поппера в других странах. Широкое участие социологов в публичных дискуссиях и спорах, продолжающееся по сей день, свидетельствует не только об особом и широко распространённом самоутверждении социологов как социологов, но и о восприимчивости к социологическим идеям и социологически обоснованному мнению аудитории, которая значительно шире, чем во многих англоязычных странах» [Meja, Misgeld, Stehr 1987: 4–5).

Данная точка зрения противоречит часто встречающемуся сегодня сетованию на то, что социология больше не присутствует в средствах массовой информации. И действительно, недавний количественный анализ [Korte 2019] показывает, что эти претензии не оправданы и социология очень даже присутствует в СМИ. Она заметна в газетных фельетонах, но на телевидении преобладают интерпретации, предлагаемые экономистами. Более того, социология по-прежнему мало влияет на выработку политических решений, где предпочтительно обращаться к политологии и экономике.

<sup>3</sup> По вопросу о национальных традициях в социальных науках см.: [Heilbron 2008; 2015: 218–223].

<sup>4</sup> Я хотел бы поблагодарить Андреа Плодер за её замечания о различиях между Германией и США в области эмпирических социальных исследований.

<sup>5</sup> Критика идеологии (нем.). — Примеч. ред.

В-пятых, в немецкой социологии неоднократно возникали «самокритичные кризисные дебаты» [Meja, Misgeld, Stehr 1987: 3] и противоречия [Kneer, Moebius 2010], что приводило к настоящим расколам между различными идеологическими лагерями, и, как я поясню далее, эти противоречия сохраняются и по сей день. Одни противоречия развивались между теориями, другие — между теорией и эмпирической социологией, между методологическими подходами, были и те, что ставили под сомнение *raison d'être*<sup>6</sup> социологии в целом. Помимо значительных разногласий — например, по поводу свободы от ценностных суждений (*Werturteilsfreiheit*), отношения между теорией и практикой или деконструкции пола-гендера, которые имели преимущественно методологический или эпистемологический характер, — эти споры всегда сводились к борьбе за власть и интересы внутри социологического поля.

Одним из примеров конфликта, который в последнее время будоражит и сотрясает социологическое поле в Германии, является конфликт между НСО и группой социологов, создавших Академию социологии (*Akademie für Soziologie*, далее — Академия)<sup>7</sup>. Согласно собственным заявлениям, Академия видит свою цель в продвижении эмпирико-аналитической социологии и количественных социальных исследований. Конфликт усугубляется тем, что представители Академии утверждают: только они готовы заниматься «подлинно» научной, рациональной и доказательной социологией. В высказываниях членов Академии преобладает настоящая «жажда рациональности», подобная той, которую демонстрировал Фридрих Тенбрук [Tenbruck 1979: 106, fn. 30] в социологической рецепции позитивизма и аналитической философии науки полвека назад. Академия открыто отстаивает притязания на единственное и «истинное» представительство в социологическом поле, что, пожалуй, неудивительно в условиях борьбы за всё более скудные ресурсы. Своими притязаниями Академия пытается утвердить базовую ценность социологического знания, которая, с её точки зрения, заключается в эмпирико-аналитической социологии. По сути, это новая версия старого спора между номотетической и идеографической концепциями науки, но в интеллектуальном плане она значительно уступает соответствующим дискуссиям Макса Вебера (на него Академия охотно ссылается по стратегическим соображениям), который не был исключительным сторонником той или иной концепции науки.

Кроме того, основание Академии и её обособление от большого количества социологов, организованных в структуре НСО, не обошлось без влияния нынешних властных отношений, сложившихся в академическом поле, и произошло с учётом возможных репутационных выгод. Члены Академии с их ориентированностью на количественный и аналитический подходы, с их склонностью к «математизации» социологии, ближе к ведущим позициям в общем академическом поле, к естественно-научным дисциплинам и математизированной экономике, поэтому могут рассчитывать на большие репутационные преимущества. Возможно, они также надеются на эффект, подобный тому, который математизация оказала на экономику: как показал Дэвид М. Крепс (р. 1950), математизация привела к внутренней согласованности экономики, причём за счёт не только исключения других парадигм, таких как исторический или институциональный анализ, но и за счёт создания своего «монолингвизма», который распространялся языком формул и связывал между собой разнородные в остальной части [Kreps 1997: 62].

Уже в 1970-е гг. Рене Кёниг предупреждал, что его ученики, подобно гётевскому «Ученику чародея»<sup>8</sup>, считают технику эмпирических методов и её совершенствование важнее проблем социального мира,

<sup>6</sup> Смысл существования (*франц.*). — *Примеч. ред.*

<sup>7</sup> Более подробную информацию об Академии можно найти на её сайте (см.: <https://akademie-soziologie.de/akademie/>). О конфликте см. подробнее сайты: <http://blog.soziologie.de/2017/11/was-fuer-a-science-should-be-sociology/> и <http://blog.soziologie.de/2017/11/mit-einem-auge-ist-man-halb-blind-von-einheit-und-uneinigkeit-der-soziologie/> и <https://wiso.uni-koeln.de/de/forschung/forschung-im-fokus/soziologischeschermittwoch/> (дата обращения: 20 ноября 2019 г.), [Hirschauer 2021], а также статьи Хартмута Эссера, Штефана Хиршауэра и Йорга Штрюбинга в журнале «Zeitschrift für Theoretische Soziologie» (ZTS): 2018. Bd. 7, Nr. 1, 2; 2019. Bd. 1.

<sup>8</sup> Баллада И.-В. Гёте (1797). — *Примеч. ред.*

которые они хотели исследовать с её помощью. Часто моделирование и математизация — как и в случае с экономикой — не способствуют пониманию проблем общества, а ведут, скорее, к пониманию проблем применения методов моделирования. Реальные проблемы отодвигаются на второй план и уступают место проблемам моделирования [Barber 1997: 96]<sup>9</sup>. Дэвид М. Крепс дал замечательное описание этой трансформации в экономике США (подобное явление теперь всё чаще можно наблюдать и в работах некоторых немецких социологов), подчёркивая как потерю чувства реальности, так и обретение власти, которые приносит математизация: «Использование мощного и не до конца понятного инструмента наделяет пользователя властью. По мере того как экономисты убеждались в ценности математической строгости, система вознаграждений (основанная на экспертной оценке) многократно усилила эту тенденцию» [Kreps 1997: 83]<sup>10</sup>.

Основание Академии социологии также является реакцией на плюрализацию социологических взглядов. Мультипарадигмальность, которая наблюдается сегодня, является результатом как сложного, так и нормативно наполненного, противоречивого конституирования объекта «общество». Эта плюрализация в очередной раз вынуждает социологию предстать в глазах членов Академии в кризисном состоянии. А это кризисное настроение питает романтические и догматические надежды на унификацию, единую науку, стандартизацию и чётко определённую идентичность дисциплины. Отделение Академии от Немецкого социологического общества является выражением этого стремления к «единой науке». Однако, очевидно, не все исследователи допущены к участию в определении путей и направлений объединения, некоторым отказано даже в статусе учёного. Члены Академии проявляют веру в однородную единую науку, но эта вера представляется нереалистичной, а в реальности ещё и несоциологичной. В конце концов, разве не из-за нормативной насыщенности нашего объекта «общество» (или социальное) в социологическом поле, кстати, включающем множество разнородных позиций и интересов, возможна лишь плюрализация, и никакого единообразия? Мы, социологи, сами являемся частью общества, а не свободно парим над ним, мы встроены в общество политически, экономически, культурно и через семейные отношения. В соответствии с различными ценностными, смысловыми и антагонистическими сферами интересов нашего объекта — «общества» — и нашей конституирующей и привычной интеграцией в него, соответствующие социологические точки зрения не могут быть однородными, но остаются разнообразными и расходящимися. Вот почему нынешняя дискуссия выиграла бы от большей саморефлексии. Нам необходим более углублённый социологический анализ противоположных позиций вроде того, что сделал Шмитц с соавторами [Schmitz et al. 2019], контекстуализировав различные позиции в рамках социологического поля власти и осознав источник возникновения этих позиций через историю дисциплины. Этот социологический инсайт, может, по крайней мере, помочь сориентироваться. Таким образом, современные события ещё раз доказывают, что историография истории социологии в целом выполняет саморефлективную, ориентирующую, критическую и просветительскую функции в рамках науки, и данную книгу следует понимать именно в этом смысле.

<sup>9</sup> Уильям Барбер (1925–2016) цитирует эссе Дэвида Коландера и Арджо Кламера «The Making of an Economist» («Становление экономиста») (см.: *Journal of Economic Perspectives*. 1987. 1 (2). Fall 1987: 95–111), в котором «при поддержке Американской экономической ассоциации были представлены результаты опросов аспирантов шести ведущих национальных докторских программ. Одним из главных выводов было то, что “выпускники хорошо обучены решению проблем, прежде всего технического свойства, которые в большей степени связаны с формальными методами моделирования, чем с проблемами реального мира. Для решения этих задач не требуется большого знания реального мира институтов, а во многих случаях такое знание может стать помехой, поскольку оно способно усложнить принятие упрощающих допущений”. Кроме того, данные опроса показали, что значительное большинство опрошенных считают “очень важными” для профессионального успеха два навыка: “быть умным в смысле умения решать проблемы” и “превосходно разбираться в математике”. Около 68% респондентов искренне считают, что “глубокое знание экономики” “неважно”» [Barber 1997: 96].

<sup>10</sup> Я познакомился с исследованиями Крепса и Барбера, прочитав работу Лепениса [Lepenies 1997: 74–92].

## Литература

- Barber W. J. 1997. Reconfigurations in American Academic Economics: A General Practitioner's Perspective. *Daedalus*. 126 (1): 87–103.
- Beck U. 1986. *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Behrendt E., Kallweit H., Kromrey H. 2002. Primat der Theorie? Arbeitsmarkt, Qualifikationen und das Image der Soziologie. In: Stockmann R., Meyer W., Knoll T. (Hrsg.) *Soziologie im Wandel. Universitäre Ausbildung und Arbeitsmarktchancen in Deutschland*. Opladen: Leske & Budrich; 187–197.
- Bethmann S., Niermann D. 2015. Crossing Boundaries in Qualitative Research — Entwurf einer empirischen Reflexivität der qualitativen Sozialforschung in Deutschland und den USA. *FQS*. 16 (2): art. 19. URL: <https://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/2216>
- Breger W., Böhmer S. (Hrsg.) 2007. *Was werden mit Soziologie. Berufe für Soziologinnen und Soziologen. Das BDS-Berufshandbuch*. Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Bude H. 2014. *Gesellschaft der Angst*. Hamburg: Hamburger Edition.
- Fischer J., Moebius S. (Hrsg.) 2014. *Kultursoziologie im 21. Jahrhundert*. Wiesbaden: VS.
- Freyer H. 1955. *Theorie des gegenwärtigen Zeitalters*. Stuttgart: DVA.
- Freyer H. 1965. *Schwelle der Zeiten. Beiträge zur Soziologie der Kultur*. Stuttgart: DVA.
- Gross P. 1994. *Die Multioptionengesellschaft*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Heilbron J. 2008. Qu'est-ce qu'une tradition nationale en sciences sociales? *Revue d'Histoire des Sciences Humaines*. 1 (18): 3–14.
- Heilbron J. 2015. *French Sociology*. Ithaca; London: Cornell University Press.
- Hirschauer S. 2021. Ungehaltene Dialoge. Zur Fortentwicklung soziologischer Intradisziplinarität. *Soziologie. Mitteilungsblatt der Deutschen Gesellschaft für Soziologie*. 1: 46–65.
- Kneer G., Moebius S. (Hrsg.) 2010. *Soziologische Kontroversen. Eine andere Geschichte der Wissenschaft vom Sozialen*. Berlin: Suhrkamp.
- Korte J. W. 2019. Soziologie in der Presse. *Soziologie. Forum der Deutschen Gesellschaft für Soziologie*. 8 (3): 273–292.
- Kreckel R. 2013. Der vierte Anlauf: Neuaufbau nach 1990 — Institut für Soziologie. Im Buch: Pasternack P., Sackmann R. (Hrsg.) *Vier Anläufe: Soziologie an der Universität Halle-Wittenberg*. Halle: mdv; 211–223.
- Kreps D. M. 1997. Economics: The Current Position. *Daedalus*. 126 (1): 59–85.
- Kruse V. 1994. *Historisch-soziologische Zeitdiagnosen in Westdeutschland nach 1945. Eduard Heimann, Alfred von Martin, Hans Freyer*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.

- Lepenies W. 1997. *Benimm und Erkenntnis — Über die notwendige Rückkehr der Werte in die Wissenschaften. Die Sozialwissenschaften nach dem Ende der Geschichte. Zwei Vorträge*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Lichtblau K. 2017 [1991]. Soziologie und Zeitdiagnose. Oder: Die Moderne im Selbstbezug. Im Buch: *Zwischen Klassik und Moderne: Die Modernität der klassischen deutschen Soziologie*. Wiesbaden: VS; 57–79.
- Meja V., Misgeld D., Stehr N. 1987. The Social and Intellectual Organization of German Sociology Since 1945. In: Meja V., Misgeld D., Stehr N. (eds) *Modern German Sociology*. New York; Oxford: Columbia University Press; 1–30.
- Merton R. 1968. The Matthew Effect in Science. *Science*. 159 (3810): 56–63.
- Meyer W. 2002. Die Entwicklung der Soziologie im Spiegel der amtlichen Statistik. Im Buch: Stockmann R., Knoll T., Meyer W. (Hrsg.) *Soziologie im Wandel. Universitäre Ausbildung und Arbeitsmarktchancen in Deutschland*. Opladen: Leske & Budrich; 45–113.
- Moebius S. 2003. *Die soziale Konstituierung des Anderen. Grundrisse einer poststrukturalistischen Sozialwissenschaft nach Lévinas und Derrida*. Frankfurt; York: Campus.
- Nachtwey O. 2016. *Die Abstiegs-gesellschaft: Über das Aufbegehren in der regressiven Moderne*. Berlin: Suhrkamp.
- Osrecki F. 2018. Die Geschichte der Gegenwartsdiagnostik in der deutschsprachigen Soziologie. Im Buch: Moebius S., Ploder A. (Hrsg.) *Handbuch Geschichte der deutschsprachigen Soziologie*. Bd. 1. Wiesbaden: VS; 453–475.
- Reckwitz A. 2017. *Die Gesellschaft der Singularitäten. Zum Strukturwandel der Moderne*. Berlin: Suhrkamp.
- Rosa H. 2013. *Social Acceleration. A New Theory of Modernity*. New York: Columbia University Press.
- Schelsky H. 1957. *Die skeptische Generation. Eine Soziologie der deutschen Jugend*. Düsseldorf; Köln: Diederichs.
- Schelsky H. 1965. *Auf der Suche nach Wirklichkeit. Gesammelte Aufsätze*. Düsseldorf; Köln: Diederichs.
- Schelsky H. 1977 [1975]. *Die Arbeit tun die anderen. Klassenkampf und Priesterherrschaft der Intellektuellen*. München: DTV.
- Schimank U. 2013. *Gesellschaft*. Bielefeld: transcript.
- Schimank U. 2015. Grundriss einer integrativen Theorie der modernen Gesellschaft. *Zeitschrift für Theoretische Soziologie*. 4 (2): 236–268.
- Schmitz A. et al. 2019. In welcher Gesellschaft forschen wir eigentlich? Struktur und Dynamik des Feldes der deutschen Soziologie. *Zeitschrift für Theoretische Soziologie*. 8 (2): 245–279.
- Schulze G. 1995. *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart*. Frankfurt/M.; New York: Campus.

Stäheli U. 2000. *Poststrukturalistische Soziologien*. Bielefeld: transcript.

Stehr N. 1994. *Knowledge Societies*. London: Sage.

Stockmann R. 2002. Soziologie, die Erfolgsgeschichte eines akademischen Faches. Im Buch: Stockmann R., Knoll T., Meyer W. (Hrsg.) *Soziologie im Wandel. Universitäre Ausbildung und Arbeitsmarktchancen in Deutschland*. Opladen: Leske & Budrich; 239–248.

Tenbruck F. H. 1979. Deutsche Soziologie im internationalen Kontext. Ihre Ideengeschichte und ihr Gesellschaftsbezug. Im Buch: Lüschen G. (Hg.) *Deutsche Soziologie nach 1945. Sonderheft 21/1979 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Opladen: Westdeutscher Verlag; 71–107.

## NEW TRANSLATIONS

Stephan Moebius

# Sociology in Germany. A History (excerpt)

**MOEBIUS, Stephan** —

Full Professor of Sociology

Theory and Intellectual

History, University of Graz;

the Austrian Academy of

Sciences. Address: 15/G4

Universitätsstraße str., A-8010

Graz, Austria/Autriche.

**Email:** [stephan.moebius@uni-graz.at](mailto:stephan.moebius@uni-graz.at)

## Abstract

The book presented by Professor Moebius is dedicated to the history of sociology in Germany from the late 19th century to the present day. It reflects on the era of the German Empire, the processes of institutionalization during the Weimar Republic, and the profound rupture caused by National Socialism; however, the author primarily focuses on the period after 1945. The book examines intellectual, institutional, and conflictual directions and trends in the history of German sociology within economic, political, social, and cultural contexts.

Since the mid-1990s, theories and research projects aimed at studying social alienation, temporary or precarious employment, and xenophobia have gained prominence in sociological thought. Additionally, there has been a significant increase in gender studies and various fields of cultural studies. The landscape of sociological theories in Germany has evolved: whereas grand theories once dominated, there is now a trend toward rapidly changing sociological diagnoses of contemporary society.

Professor Moebius raises questions about how these contemporary trends relate to the history of sociology. What is the purpose of this discipline? According to his perspective, the history of sociology is significant because it reflects society and analyzes its professional self-descriptions. Sociology is essential as it examines social effects and their consequences, as well as related ideological perspectives, struggles, and antagonistic power relations within the sociological field. The sociological analysis of sociology's history reveals the dynamics of social phenomena within the science of society, thereby enhancing orderliness, self-reflection, and clarity within this discipline.

The “Journal of Economic Sociology” publishes a brief excerpt titled “Contemporary Trends and Discussions” from the book.

**Keywords:** history of sociology; Germany; contemporary theories; empirical social research; current trends; academic field.

## References

Barber W. J. (1997) Reconfigurations in American Academic Economics: A General Practitioner's Perspective. *Daedalus*, vol. 126, no 1, pp. 87–103.

Beck U. (1986) *Risikogesellschaft. Auf dem Weg in eine andere Moderne*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.

Behrendt E., Kallweit H., Kromrey H. (2002) Primat der Theorie? Arbeitsmarkt, Qualifikationen und das Image der Soziologie. *Soziologie im Wandel. Universitäre Ausbildung und Arbeitsmarktchancen in Deutschland* (Hrsg. R. Stockmann, W. Meyer, T. Knoll), Opladen: Leske & Budrich. S. 187–197.

- Bethmann S., Niermann D. (2015) Crossing Boundaries in Qualitative Research — Entwurf einer empirischen Reflexivität der qualitativen Sozialforschung in Deutschland und den USA. *FQS*, vol. 16, no 2, art. 19. Available at: <https://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/2216> (accessed 30 April 2020).
- Breger W., Böhmer S. (Hrsg.) (2007) *Was werden mit Soziologie. Berufe für Soziologinnen und Soziologen. Das BDS-Berufshandbuch*, Stuttgart: Lucius & Lucius.
- Bude H. (2014) *Gesellschaft der Angst*, Hamburg: Hamburger Edition.
- Fischer J., Moebius S. (Hrsg.) (2014) *Kulturosoziologie im 21. Jahrhundert*, Wiesbaden: VS.
- Freyer H. (1955) *Theorie des gegenwärtigen Zeitalters*, Stuttgart: DVA.
- Freyer H. (1965) *Schwelle der Zeiten. Beiträge zur Soziologie der Kultur*, Stuttgart: DVA.
- Gross P. (1994) *Die Multioptionengesellschaft*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Heilbron J. (2008) Qu'est-ce qu'une tradition nationale en sciences sociales? *Revue d'Histoire des Sciences Humaines*, no 1 (18), pp. 3–14.
- Heilbron J. (2015) *French Sociology*, Ithaca; London: Cornell University Press.
- Hirschauer S. (2021) Ungehaltene Dialoge. Zur Fortentwicklung soziologischer Intradisziplinarität. *Soziologie. Mitteilungsblatt der Deutschen Gesellschaft für Soziologie*, Bd. 1, S. 46–65.
- Kneer G., Moebius S. (Hrsg.) (2010) *Soziologische Kontroversen. Eine andere Geschichte der Wissenschaft vom Sozialen*, Berlin: Suhrkamp.
- Korte J. W. (2019) 'Soziologie in der Presse.' *Soziologie. Forum der Deutschen Gesellschaft für Soziologie*. Bd. 8. Nr. 3. S. 273–292.
- Kreckel R. (2013) Der vierte Anlauf: Neuaufbau nach 1990 — Institut für Soziologie. *Vier Anläufe: Soziologie an der Universität Halle-Wittenberg* (Hrsg. P. Pasternack, R. Sackmann), Halle: mdv. S. 211–223.
- Kreps D. M. (1997) Economics: The Current Position. *Daedalus*, vol. 126, no 1, pp. 59–85.
- Kruse V. (1994) *Historisch-soziologische Zeitdiagnosen in Westdeutschland nach 1945. Eduard Heimann, Alfred von Martin, Hans Freyer*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Lepenies W. (1997) *Benimm und Erkenntnis — Über die notwendige Rückkehr der Werte in die Wissenschaften. Die Sozialwissenschaften nach dem Ende der Geschichte. Zwei Vorträge*, Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Lichtblau K. (2017 [1991]) Soziologie und Zeitdiagnose. Oder: Die Moderne im Selbstbezug. *Zwischen Klassik und Moderne. Die Modernität der klassischen deutschen Soziologie*, Wiesbaden: VS. S. 57–79.
- Meja V., Misgeld D., Stehr N. (1987) The Social and Intellectual Organization of German Sociology Since 1945. *Modern German Sociology*, New York; Oxford: Columbia University Press, pp. 1–30.

- Merton R. (1968) The Matthew Effect in Science. *Science*, vol. 159, no 3810, pp. 56–63.
- Meyer W. (2002) Die Entwicklung der Soziologie im Spiegel der amtlichen Statistik. *Soziologie im Wandel. Universitäre Ausbildung und Arbeitsmarktchancen in Deutschland* (Hrsg. R. Stockmann, T. Knoll, W. Meyer), Opladen: Leske & Budrich. S. 45–113.
- Moebius S. (2003) *Die soziale Konstituierung des Anderen. Grundrisse einer poststrukturalistischen Sozialwissenschaft nach Lévinas und Derrida*, Frankfurt; New York: Campus.
- Nachtwey O. (2016) *Die Abstiegs-gesellschaft: Über das Aufbegehren in der regressiven Moderne*, Berlin: Suhrkamp.
- Osrecki F. (2018) Die Geschichte der Gegenwartsdiagnostik in der deutschsprachigen Soziologie. *Handbuch Geschichte der deutschsprachigen Soziologie* (Hrsg. S. Moebius, A. Ploder). Bd. 1, Wiesbaden: VS. S. 453–475.
- Reckwitz A. (2017) *Die Gesellschaft der Singularitäten. Zum Strukturwandel der Moderne*, Berlin: Suhrkamp.
- Rosa H. (2013) *Social Acceleration. A New Theory of Modernity*, New York: Columbia University Press.
- Schelsky H. (1957) *Die skeptische Generation. Eine Soziologie der deutschen Jugend*, Düsseldorf; Köln: Diederichs.
- Schelsky H. (1965) *Auf der Suche nach Wirklichkeit. Gesammelte Aufsätze*, Düsseldorf; Köln: Diederichs.
- Schelsky H. (1977 [1975]) *Die Arbeit tun die anderen. Klassenkampf und Priesterherrschaft der Intellektuellen*, München: DTV.
- Schimank U. (2013) *Gesellschaft*, Bielefeld: transcript.
- Schimank U. (2015) Grundriss einer integrativen Theorie der modernen Gesellschaft. *Zeitschrift für Theoretische Soziologie*. Bd. 4. Nr. 2. S. 236–268.
- Schmitz A., Schmidt-Wellenburg C., Witte D., Keil M. (2019) In welcher Gesellschaft forschen wir eigentlich? Struktur und Dynamik des Feldes der deutschen Soziologie. *Zeitschrift für Theoretische Soziologie*. Bd. 8. Nr. 2. S. 245–279.
- Schulze G. (1995) *Die Erlebnisgesellschaft. Kultursoziologie der Gegenwart*, Frankfurt/M.; New York: Campus.
- Stäheli U. (2000) *Poststrukturalistische Soziologien*, Bielefeld: transcript.
- Stehr N. (1994) *Knowledge Societies*, London: Sage.
- Stockmann R. (2002) Soziologie, die Erfolgsgeschichte eines akademischen Faches. *Soziologie im Wandel. Universitäre Ausbildung und Arbeitsmarktchancen in Deutschland* (Hrsg. R. Stockmann, T. Knoll, W. Meyer), Opladen: Leske & Budrich. S. 239–248.

Tenbruck F. H. (1979) Deutsche Soziologie im internationalen Kontext. Ihre Ideengeschichte und ihr Gesellschaftsbezug. *Deutsche Soziologie nach 1945. Sonderheft 21/1979 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie* (Hg. G. Lüschen), Opladen: Westdeutscher Verlag. S. 71–107.

**Received:** January 9, 2024

**Citation:** Moebius S. (2025) Sotsiologiya v Germanii: istoria [Sociology in Germany: A History (excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 1, pp. 39–51. doi: [10.17323/1726-3247-2025-1-39-51](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-1-39-51) (in Russian).

## РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

В. В. Устюжанин, Е. Д. Файн, А. В. Коротаев

# Влияние экономического неравенства на вероятность революционных событий: международный опыт 1995–2021 гг.<sup>1</sup>



**УСТЮЖАНИН Вадим Витальевич** — младший научный сотрудник Центра изучения стабильности и рисков Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

**Email:** [vvustiuzhanin@hse.ru](mailto:vvustiuzhanin@hse.ru)

*Проверяется несколько гипотез о влиянии неравенства по богатству и в доходах и неравенства в уровне человеческого капитала на риски начала вооружённых и невооружённых революций. Используя базу данных о революционной дестабилизации Центра изучения стабильности и рисков (ЦИСР) НИУ ВШЭ, а также данные, собранные Марком Бейссинджером, в рамках исследования удалось проанализировать большую часть стран мира, охватив при этом 1995–2021 гг., и проверить выдвигаемые гипотезы. Проведённое исследование показало, что неравенство в доходах (особенно по богатству) имеет криволинейную перевернутую U-образную связь с вероятностью начала невооружённых и вооружённых революционных выступлений. Вероятность начала революционных выступлений по мере роста неравенства по доходам (но особенно по богатству) растёт, но только до определённого уровня; дальнейший же рост такого неравенства приводит к тому, что в руках элиты сосредоточивается особо высокая доля ресурсов, что позволяет ей прочно удерживать власть, используя аккумулярованные в её руках ресурсы для подавления оппозиции и (или) для кооптации части её. При этом если применительно к невооружённым революциям подобная зависимость наблюдается только для неравенства по богатству (а неравенство по доходам значимой корреляции с вероятностью начала невооружённых революционных выступлений практически не демонстрирует), то применительно к вооружённым революциям описанная выше зависимость наблюдается как для неравенства по богатству, так и для неравенства по доходам. Если же рассматривать неравенство в доступе к образованию и здравоохранению (важнейшие составляющие роста человеческого капитала), то риски революционной дестабилизации для элит, вызванные гиперконцентрацией потребления таких услуг в их руках, продолжают увеличиваться с ростом такого рода неравенства независимо от того, сколь высокого уровня оно достигло. При этом выгоды от этой гиперконцентрации совсем не очевидны, так как они не позволяют кооптировать и подавлять недовольных таким же образом, как концентрация богатства и (или) доходов. В результате любой рост неравенства в доступе к образованию и здравоохранению, какого бы высокого уровня это неравенство ни достигало, оказывает лишь дестабилизирующее влияние, увеличивая вероятность начала как вооружённых, так и невооружённых революционных выступлений.*

<sup>1</sup> Исследование выполнено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2025 г. при поддержке Российского научного фонда (проект № 23-18-00535).



**ФАЙН Егор Денисович** — младший научный сотрудник Центра изучения стабильности и рисков Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

**Email:** [efayn@hse.ru](mailto:efayn@hse.ru)

**Ключевые слова:** экономическое неравенство; революции; политическая нестабильность; человеческий капитал; элиты; контрэлиты.

## Введение

«Бедность — родительница революции и преступлений», — писал Аристотель [Aristotle 1944: II.6], указывая на опасность неравного распределения земельных наделов. И в настоящее время влияние неравного распределения тех или иных благ на риски политической дестабилизации привлекает внимание исследователей. Воздействие неравенства в широком смысле на риски собственно революционной дестабилизации является слабоизученной темой. Хотя немногие проведённые исследования указывают в основном на наличие корреляции между факторами, но выявлена она была лишь в качественных исследованиях; количественный же анализ встречается весьма редко.

Тема вновь стала актуальной после анализа, проведённого французским экономистом Томасом Пикетти. Его концепция, изложенная в книге «Капитал в XXI веке» [Piketty 2014], убедительно показала актуальность неравенства как фактора дестабилизации в современных экономически развитых странах с характерным для них постепенным замедлением экономического роста [Коротаяев, Билюга 2016]. За последние десятилетия в общественном сознании сформировался запрос на демократизацию экономических знаний, который играет свою роль в привлечении массового внимания к неравенству, а выросший за это время уровень неравенства, в свою очередь, усиливает процесс политической нестабильности, что в итоге приводит к желанию людей изменить форму режима [Banerjee, Duflo 2003; Turchin, Korotayev 2020].

Неравенство само по себе вызывает чувство обиды на более обеспеченных граждан, которое может привести к повышению напряжённости в обществе и, как следствие, к революциям [Chenoweth, Ulfelder 2017: 303], а экономическое расслоение вносит раскол в общество, дестабилизируя его. В этом смысле революция может выступать инструментом перераспределения доходов, поэтому рост неравенства может увеличить запрос со стороны общества на революционные изменения. Бунты, забастовки, гражданские войны и радикальные революционные движения находятся в центре анализа как виды попыток изменения общественно-политического строя. Экономическое неравенство как различия по уровню экономического благосостояния между теми или иными социальными группами может охватывать такие сферы, как образование, доход, социально-экономическая модель, технологии и процессы формирования политики. Государственная политика (прежде всего в области налогообложения и социального страхования) способна стать инструментом, направленным на снижение неравенства и, тем самым, политических рисков.

Количество исследований влияния неравенства на вероятность революций крайне скудно; работы же по другим видам политической дестабилизации приходят к противоречивым выводам. Например, авторы некоторых ра-



**КОРОТАЕВ Андрей Витальевич** — профессор, доктор исторических наук, ведущий научный сотрудник, директор Центра изучения стабильности и рисков Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики»; главный научный сотрудник Института Африки РАН. Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

**Email:** [akorotaev@hse.ru](mailto:akorotaev@hse.ru)

бот утверждают, что неравенство в его различных формах не связано со сменами и трансформациями режимов [Voix 2003; Nel 2003; Przeworski, Benhabib 2006], но в то же время во многих работах утверждается обратное: возникающее неравенство непосредственно ведёт к общественному недовольству и режимным трансформациям [Lipset 1959; Russett 1964; Moore 1966; Turchin 2012]. Такое противоречие создаёт необходимость дополнительного анализа (в частности, количественного) связи неравенства и революций.

Данная статья посвящена вопросу связи между неравенством и революционной дестабилизацией, и в ней будет проведён анализ существующей литературы на тему данной связи. Также предлагается взглянуть на эту связь под иным углом: необходимо различать революции вооружённые и невооружённые, так как они могут иметь различные предикторы. Помимо этого, важно различать и типы неравенства, так как неравенство по богатству и по доходам может иметь иные политические последствия, отличные от неравенства по показателям человеческого капитала. Используя новую базу данных по революционным событиям и ряд индикаторов материального и нематериального неравенства, мы провели количественный кросс-страновой анализ большей части стран мира, охватывающий 1995–2021 гг., и пришли к выводу, что нематериальное неравенство положительно связано с риском начала любых революций, потому что не ведёт к концентрации важных для их предотвращения ресурсов у правящей группы, однако создаёт высокое общественное недовольство. Напротив, индикаторы материального неравенства по доходу и по богатству имеют криволинейную перевернутую «U-образную» связь с рисками начала революций: их вероятность низка в странах с минимальным и максимальным неравенством, в то время как страны со средним уровнем неравенства подвержены наибольшим рискам. Мы связываем это с тем, что низкое неравенство создаёт меньшее недовольство и характеризуется тем, что статус-кво сложно изменить из-за равного распределения ресурсов у конкурирующих групп; при этом ситуация высокого неравенства, определённо ведущая к недовольству, характеризуется гиперконцентрацией ресурсов у правящей группы, что даёт возможность эффективно снижать революционную мобилизацию за счёт кооптации и силового подавления.

## Обзор литературы

### *Что такое революция?*

Для того чтобы изучить связь между неравенством и рисками революционной дестабилизации, необходимо определить концепт «революция». Этот вопрос является предметом научных дискуссий, несмотря на то что теория революции имеет долгую историю. До недавнего времени революции понимались как социальные революции. Понятие «революция» по своей сути включало в качестве определяющих характеристик значительные социально-экономические изменения. Однако современное понимание революции отличается от понимания предыдущих эпох и заключается в том, что это процессы, направленные прежде всего на смену политических режимов в

соответствующих странах. Такие процессы могут быть успешными или нет, могут осуществляться с применением оружия или без него, могут длиться несколько дней или перерасти в десятилетние кампании [Beck et al. 2022; Goldstone, Grinin, Korotayev 2022].

Отметим, что авторы базы данных «Nonviolent and Violent Campaigns and Outcomes» (NAVCO)<sup>2</sup> [Chenoweth, Shay 2020], которая нередко используется для анализа революций [Korotayev et al. 2025a; 2025b; 2025c], предпочитают называть революционные выступления максималистскими кампаниями. При этом Э. Ченовет и М. Стивен вслед за П. Акерманом и К. Крюглером [Ackerman, Kruegler 1994] определяют кампанию как «серии наблюдаемых, непрерывных, целенаправленных массовых тактик в преследовании политической цели» [Chenoweth, Stephan 2011: 14]. Более того, в вышеупомянутой базе данных описываются кампании «с целями, которые воспринимаются как максималистские (фундаментальное изменение политического порядка)»: «Мы намеренно выбираем только кампании с целями, которые воспринимаются как максималистские по своей природе: смена режима или национальное самоопределение» [Chenoweth, Stephan 2011: 68]. Таким образом, в NAVCO описываются «серии наблюдаемых, непрерывных, целенаправленных массовых тактик, преследующих фундаментальные изменения политического порядка: смену режима или национальное самоопределение» [Chenoweth, Stephan 2011: 14, 68].

Приведённые определения практически не отличаются от тех, на которые мы будем опираться в данной статье. Одно из них дано Джорджем Лоусоном: «Революция — это коллективная мобилизация, которая пытается быстро и насильственно свергнуть существующий режим с целью трансформации политических, экономических и символических отношений» [Lawson 2019: 5]. Джек Годстоун и его соавторы также предлагают определение революции, включающее очень похожие критерии: «Революция — антиправительственные (очень часто противозаконные) массовые акции (массовая мобилизация) с целью (1) свержения или замены в течение определённого времени существующего правительства, (2) захвата власти или обеспечения условий для прихода к власти определённых сил, (3) существенного изменения режима, социальных или политических институтов» [Голдстоун, Гринин, Коротаев 2022: 109]. Наконец, существует такое лаконичное определение Дж. Голдстоуна: «Революция — это насильственное свержение власти, осуществляемое посредством массовой мобилизации <...> во имя социальной справедливости и создания новых политических институтов» [Голдстоун 2015: 8]. Приведённые определения выбраны благодаря своей универсальности. Они точно описывают одновременно и классические революции прошлого, и современные революционные события.

Сопоставление определений показывает, что «максималистские кампании» — это не что иное, как революции (в том числе национально-освободительные); следовательно, работы, исследующие максималистские кампании, в реальности изучают именно революции. В пользу этого говорит и тот факт, что в базе данных NAVCO Э. Ченовет кампаниями названы все бесспорные революции, происшедшие с 1900 г., включая российские революции 1905–1907 гг. и 1917 г., Конституционную революцию в Иране, Синьхайскую революцию в Китае, Мексиканскую революцию 1910–1917 гг. и т. д. [Chenoweth, Shay 2020]<sup>3</sup>.

Одним из наиболее важных различий в современных теориях революций<sup>4</sup> является различие между вооружёнными и невооружёнными революциями. В работах Э. Ченовет и ее соавторов [Chenoweth, Stephan 2011; Chenoweth, Ulfelder 2017; Chenoweth, Shay 2020] и в различных других работах, посвя-

<sup>2</sup> Ненасильственные и насильственные кампании и их результаты (англ.).

<sup>3</sup> Не лишне отметить, что наиболее известный исследователь максималистских кампаний, Э. Ченовет, вошла в авторский коллектив вышедшей в 2022 г. коллективной монографии «О революциях» [Beck et al. 2022], тем самым фактически признав, что она всю свою жизнь занималась исследованием именно революций.

<sup>4</sup> Их иногда относят к пятому поколению теорий революции [Grinin, Korotayev 2024].

щённых революционным событиям (см., например: [Bayer, Bethke, Lambach 2016; Karakaya 2018]), авторы проводят различие между насильственными и ненасильственными революциями (см. подробнее: [Korotayev et al. 2025a; 2025b; 2025c]). Однако М. Кадивар и Н. Кетчли убедительно показывают, что участники многочисленных «ненасильственных кампаний» в определённый момент прибегали к насилию в той или иной форме [Kadivar, Ketchley 2018]. Например, Египетская революция (2011 г.) и «Евромайдан» на Украине (2014 г.) кодируются авторами база данных NAVCO как ненасильственные максималистские кампании [Chenoweth, Shay 2020], в то время как их участники неоднократно использовали насильственные методы (хотя не использовали боевое оружие в качестве основного средства достижения своих целей, предпочитая импровизированные средства — палки, камни, «коктейли Молотова» и т. п.). В связи с этим М. Кадивар и Н. Кетчли с вполне достаточными основаниями предлагают называть такие революционные эпизоды «невооружёнными» [Kadivar, Ketchley 2018]. Сегодня уже убедительно показано, что риски революционной дестабилизации связаны с разными факторами: позитивный предиктор вооружённых революций может быть негативным предиктором невооружённых революций, и наоборот [Chenoweth, Stephan 2011; Butcher, Svensson 2016; Chenoweth, Ulfelder 2017; Gleditsch, Rivera 2017; Dahl 2020; Beissinger 2022; Жданов, Коротаев 2022; 2023; Медведев et al. 2022; Устюжанин et al. 2022; Ustyuzhanin, Korotayev 2023].

## Неравенство и революции

Влияние неравенства на революцию, как уже отмечалось, не слишком хорошо изучено. Связь между неравенством и нестабильностью изучалась в течение некоторого времени с совершенно разными результатами. Существуют исследования XX века, которые обнаружили отрицательную связь между земельным неравенством и нестабильностью в виде восстаний [Mitchell 1968], положительную связь между земельным неравенством и восстаниями [Russett 1964; Paranzino 1972] и криволинейную связь между земельным неравенством и восстаниями [Nagel 1974; 1976]. Однако во всех случаях корреляции были слабыми, и этот факт был связан с качеством данных и статистическими методами, которые были менее развиты [Linehan 1980]. Современные исследования, несмотря на весь прогресс, всё ещё не достигли полного консенсуса. Некоторые авторы против того, чтобы связывать неравенство с негативными социальными и политическими явлениями. Например, они оспаривают понятие «растущее неравенство» [Winship 2014] или утверждают, что неравенство не является проблемой, поскольку благодаря экономическому росту благосостояние всех становится лучше [Armour 2014]. Существуют также мнения о неравенстве как о справедливом результате экономических отношений [Watson 2015] и обеспокоенность тем, что попытки уменьшить неравенство могут повредить экономической системе [Conard 2016; Watkins, Brook 2016].

Тем не менее не будет преувеличением сказать, что большинство учёных считают высокое экономическое неравенство угрозой для общества и политического порядка. Одна из хорошо изученных тем — как экономическое неравенство переходит в неравенство политическое. Исследования показывают, что более состоятельные люди, как правило, оказывают большее влияние на политику и политические исходы, чем их менее состоятельные соотечественники, несмотря на формальное равенство [Gilens 2012; Butler 2014; Domhoff 2017]. Граждане в обществах с большим неравенством, как правило, меньше участвуют в политических процессах, таких как выборы, и в социальной жизни в целом [Lancee, Van de Werfhorst 2011]. Неравенство усиливает социальную напряжённость, которая влияет на политическую нестабильность в долгосрочной перспективе [Roe, Siegel 2011; Xie, Zhou 2014], а кризисы, такие как пандемия COVID-19, обычно усиливают эти эффекты [Galea, Abdala 2020]. Большее неравенство приводит к меньшей удовлетворённости жизнью и менее доверительным отношениям в обществе [Elgar 2010; Elgar, Aitken 2011; Paskov, Dewilde 2012]. В целом существуют доказательства того, что большее неравенство ведёт к меньшему уровню счастья среди людей [Oishi, Kesebir, Diener 2011], а ведь средний уровень субъективного ощущения счастья (более низкий, чем можно было бы ожидать

при соответствующем уровне экономического развития) является серьёзным предиктором революционной дестабилизации [Мусиева et al. 2023].

Можно сказать, что, несмотря на многочисленные аргументы в пользу того, что неравенство — необходимое зло рыночной экономики, существует также множество доказательств негативного влияния неравенства на общество и политику. И когда речь заходит о политической стабильности, исследователи также имеют схожую палитру мнений. Во-первых, есть работы, которые не обнаруживают никакого положительного влияния неравенства на нестабильность. Например, К. Бош утверждает, что неравенство снижает политическую консолидацию, но не оказывает негативного влияния на стабильность режим [Voix 2003]. А. Пшеворски и Дж. Бенхабиб утверждают, что неравенство не влияет на вероятность смены режима [Przeworski, Benhabib 2006]. П. Нел считает, что неравенство препятствует экономическому росту, но не оказывает прямого влияния на нестабильность в странах Африки к югу от Сахары [Nel 2003]. Ещё одно подтверждающее гипотезу об отсутствии взаимосвязи качественное исследование основано на роли элит в обществе [Ezrow, Frantz 2011]. Элиты как ядро регулятивного аппарата принимают большинство решений и выбирают нарратив политической жизни, но в условиях внутренней конкуренции они прибегают к перераспределению доходов с целью собственной легитимизации в обществе. Однако в некоторых политических режимах, таких как диктатура или однопартийное правительство, элиты пытаются избежать перераспределения, поддерживая высокое неравенство и избегая демократизации, подавляя возросшие протестные настроения с помощью сконцентрированных в их руках ресурсов.

Однако существует и множество работ, которые достаточно убедительно доказывают, что неравенство является катализатором политической нестабильности и, в частности, революций. Например, С. Липсет анализирует проблему неравенства с точки зрения классовых пропорций [Lipset 1959]. Средний класс регулирует темпы распределения доходов, и это решает проблему неравенства. Таким образом, рост среднего класса ведёт к снижению неравенства и уменьшает число потенциальных участников революционных событий, поскольку люди из семей со средним доходом удовлетворены существующим статус-кво и менее склонны к участию в оппозиционных и радикальных политических движениях. Модернизация ведёт к более интенсивному социальному расслоению и может усиливать социальную напряжённость. Экономический рост делит общество на большие группы с разным уровнем дохода, что приводит к новым социальным расколам. Большой разрыв в доходах порождает политическую поляризацию в обществе, и в результате независимо от политической конфигурации всегда будут существовать большие группы, недовольные режимом [Huntington 1996].

Схожие идеи высказывает Б. Мур, который утверждает, что модернизация может привести не только к демократии, но и к другим режимам, и в целом поддерживает идею о том, что неравенство ведёт к социальной деформации [Moore 1966: 228]. Преобразования в обществе, вызванные модернизацией, приводят к переориентации рынка и изменению доходов различных социальных групп. Положение некоторых граждан может значительно ухудшиться, что побуждает их к бунту [Moore 1966]. Некоторые специфические виды активов (например, недвижимость) способны играть определённую роль в политической нестабильности. В исследовании Б. Рассета проанализированы статистические данные за 1945–1961 гг. по 41 стране и выявлена прямая зависимость между политической нестабильностью и неравным распределением земли в традиционно аграрных и бедных странах [Russett 1964]. Почти полный контроль над землёй со стороны определённых групп (например, представителей высших каст в Индии) коррелирует с повышенным уровнем социально-политической дестабилизации [Russett 1964].

Интересный взгляд на неравенство и его влияние представляют исследования, посвящённые восприятию неравенства. Например, исследование африканских стран показывает, что на политическое насилие влияет не текущее неравенство, а ожидание изменений в будущем [Bartusevičius, van Leeuwen 2022].

Есть также исследования о том, что именно воспринимаемое высокое неравенство, а не его фактический уровень, коррелирует с требованиями перераспределения [Gimpelson, Treisman 2018]. Неравенство также может оказывать поведенческое воздействие на людей: например, наёмные рабочие в условиях неравенства склонны работать меньше [Ku, Salmon 2012].

Д. Аджемоглу и Дж. Робинсон утверждают, что «межгрупповое неравенство делает революцию более привлекательной для граждан» [Acemoglu, Robinson 2006: 36], однако не дают при этом никаких серьёзных эмпирических доказательств. Рост неравенства в разных странах приводит к увеличению доли людей, которые считают революционный бунт предпочтительным [MacCulloch 2005]. Политическая деконсолидация демократических обществ, которая может быть спровоцирована неравенством, повышает риски политической дестабилизации [Turchin, Korotayev 2020; Zhdanov, Korotayev 2022]. Неравенство проявляет себя как фактор нестабильности в различных частных случаях: оно является одной из причин политической нестабильности в США [Turchin 2012], Италии [Ippolito, Cicatiello 2019] и Латинской Америке [Blanco, Grier 2009], напрямую связано с революциями в России [Lindert, Nafziger 2014]. А в международном контексте неравенство приводит к зарождению и росту глобальных революционных движений [Chase-Dunn, Nagy 2022]. Были изучены данные по 99 странам за 1960–2000 гг. и выявлена довольно слабая положительная корреляция между неравенством и показателями политической нестабильности [Dutt, Mitra 2008]. Однако, по мнению авторов этого исследования, другие факторы (как политические, так и экономические) могут усиливать влияние экономического неравенства [Dutt, Mitra 2008]. Сильное влияние экономического неравенства на социально-политическую нестабильность показало и исследование, где наиболее сильные корреляции были обнаружены между уровнем экономического неравенства (операционализованного через индекс Джини) и интенсивностью антиправительственных выступлений, крупных терактов и политических убийств [Korotayev et al. 2017].

Исследований, посвящённых конкретно взаимосвязи между неравенством и революциями, немного. Обращает на себя внимание статья М. Безансон [Besançon 2005], в которой показано, что существует статистически значимая связь между индексом Джини по доходам и вероятностью начала вооружённых революционных выступлений. Однако стоит отметить, что возможная криволинейность влияния неравенства не исследовалась. В то же время индекс Джини социального капитала не показал значимой связи с вероятностью революций. Связь между неравенством и успешными революциями была обнаружена М. Мидларски и Р. Тантером, однако важно отметить, что неравенство в ней было представлено индексом Джини земельного неравенства [Midlarsky, Tanter 1967]. Также существуют исследования конкретных кейсов, подтверждающие возможную связь между неравенством и революциями [Lindert, Nafziger 2014; Chase-Dunn, Nagy 2022].

Отметим, что М. Бейссинджер в фундаментальном количественном исследовании революционной дестабилизации собрал и интерполировал огромное количество данных по индексу Джини и другим показателям неравенства в большинстве стран мира за 1900–2014 гг., но эти данные использовались исключительно для изучения последствий революций [Beissinger 2022]<sup>5</sup>. Однако Бейссинджер не использовал эти данные для анализа экономического неравенства как потенциального предиктора революционной дестабилизации. Единственной формой неравенства, которая была им проанализирована в качестве предиктора, было земельное неравенство, и оно оказалось значимым только для социальных революций,

<sup>5</sup> Отметим, что этот анализ дал достаточно интересные результаты. Например, М. Бейссинджер вполне строго показал, что так называемые социальные революции (такие как Мексиканская революция 1910–1917 гг. или Русская революция 1917 г.) систематически вели к существенному снижению уровня экономического неравенства (но, впрочем, и к не менее существенному снижению темпов экономического роста), а вот выделяемые им «гражданские городские» (*civic urban*) революции (такие как свергнувшая режим Ф. Маркоса филиппинская Революция народной власти (*People Power Revolution*) 1985 г. или Жасминовая революция 2011 г. в Тунисе) сколько-нибудь значимым снижением уровня экономического неравенства не сопровождалась (но, впрочем, и падение темпов экономического роста здесь было отнюдь не столь катастрофичным, как в случае социальных революций) [Beissinger 2022].

которые обычно преследуют цели перераспределения земли и собственности [Beissinger 2022: 66]. Это обстоятельство оставляет широкое пространство для дальнейшего анализа. Недостаток эмпирического анализа влияния экономического неравенства на риски революционной дестабилизации можно объяснить несколькими факторами. Во-первых, существует сложность в выборе конкретного показателя для анализа. В частности, используются данные по индексу Джини доходов, в то время как другие показатели, которые могут оказывать различное влияние и в разных направлениях, как правило, не рассматриваются даже в качественных исследованиях [Krieger, Meierrieks 2019]. Во-вторых, существует множество проблем с концептуализацией и операционализацией революций и неравенства [Linehan 1980].

Имеющиеся научные результаты позволяют утверждать, что экономическое неравенство оказывает преимущественно негативное влияние на общество и политическую нестабильность. Однако, когда речь заходит о революциях, количественное изучение связи между экономическим неравенством и вооружёнными революциями по-прежнему отсутствует. В большинстве исследований корреляция между неравенством и вооружёнными революциями не анализировалась из-за выбранных учёными понятий и определений. В настоящей статье мы специально акцентируем внимание на различии между вооружёнными и невооружёнными революциями и влиянии на них неравенства. Одна из целей нашей статьи — проанализировать различия между вооружёнными и невооружёнными революциями с точки зрения показателей неравенства, которые на них влияют. Более того, если существуют убедительные доказательства того, что неравенство влияет на риски вооружённой революционной дестабилизации [Besançon 2005; Медведев et al. 2022], то доказательства того, что неравенство влияет на риски невооружённых революций, отсутствуют. Таким образом, это обосновывает необходимость проверки ряда гипотез.

*Гипотеза 1 (H 1).* Неравенство значимо влияет на риски начала вооружённых революционных выступлений.

*Гипотеза 2 (H 2).* Неравенство значимо влияет на риски начала невооружённых революционных выступлений.

Неравенство выражается не только в разнице богатства и доходов, но и в потреблении и доступе к различным товарам и услугам. Неравенство может нанести ущерб доступу граждан к здравоохранению и их возможности следить за своим здоровьем [Pappas et al. 1993; Lynch et al. 1996; Graham 2007; Pickett, Wilkinson 2015]. Ещё одна серьёзная проблема — доступ к образованию, который по-прежнему является важным фактором социального неравенства [Monchar 1981]. Хотя образование становится всё более доступным, оно остаётся недостижимым благом для большого числа людей. В странах, где доступ к образованию ограничен или отсутствует, граждане могут испытывать трудности с пониманием политики правительства и ведением мирного политического диалога [Oludeyi 2013]. Образование и здравоохранение взаимосвязаны, поскольку среди тех, кто не получил высшего образования, наблюдается наибольший рост смертности после достижения среднего возраста [Case, Deaton 2015]. Таким образом, более высокий уровень неравенства ведёт к снижению доступа к здравоохранению и образованию, что, в свою очередь, может привести к снижению взаимопонимания между правительством и гражданами и распространению проблем со здоровьем. В таких условиях люди, скорее всего, откажутся от традиционных методов политической борьбы и обратятся к революционному сопротивлению.

Эта логика подтверждается тем, что горизонтальное неравенство — сильный предиктор насильственных вооружённых конфликтов [Hillesund 2015; 2023; Hillesund et al. 2018]. Изучение этнических конфликтов и гражданских войн показывает, что неравенство между этническими и религиозными группами населения способствует накоплению недовольства со стороны как относительно богатой группы, так и относительно бедной, что в результате может привести к вооружённым конфликтам, а некоторые из них даже перерастают в гражданские войны [Cederman, Weidmann, Gleditsch 2011; Hillesund et

al. 2018]. Было установлено, что в конфликтах между этническими группами чаще всего участвуют самые бедные и самые богатые, в то время как частота участия в конфликтах среди групп с доходом, близким к среднему, остаётся низкой [Cederman, Weidmann, Gleditsch 2011].

Политическое неравенство (неравное распределение политической власти и ресурсов, в результате которого одни индивиды или группы имеют большее влияние на политические решения и результаты, чем другие) может быть следствием экономического неравенства, о чем уже говорилось выше [Gilens 2012]. В то же время по мере модернизации растёт спрос на набор политических прав; в случае высокого уровня политического неравенства значительная часть населения может быть их лишена, что само по себе оказывается триггером общественного недовольства [Lipset 1959]. Однако М. Олсон утверждает, что модернизация из-за неравномерного роста доходов может усилить экономическое неравенство: доходы бенефициаров модернизации растут более высокими темпами, в то время как доходы отдельных социальных групп стагнируют [Olson 1963]. Следует иметь в виду, что модернизация неизбежно влияет на доходы и, как следствие, на дестабилизацию из-за недовольства людей, не входящих в число бенефициаров модернизации.

Имеются также основания утверждать, что связь неравенства с революционными действиями может быть нелинейной, что между ними существует криволинейная зависимость. Это особенно вероятно, если учесть, что неравенство имеет тенденцию демонстрировать криволинейную связь с различными явлениями (например, с количеством убийств [Unnithan, Whitt 1992], средним уровнем субъективного ощущения счастья [Yu, Wang 2017] и общей политической стабильностью [Nagel 1974]). Л. Сигельман и М. Симпсон попытались найти криволинейную зависимость между экономическим неравенством и политическим насилием [Sigelman, Simpson 1977]. Гипотезы о том, что взаимосвязь представляет собой *J*-кривую Дэвиса или перевёрнутую *V*-кривую Нагеля, не подтвердились даже частично. В то же время удалось обнаружить положительную и значимую корреляцию между политическим насилием и экономическим неравенством, которая имеет линейную форму.

При более глубоком рассмотрении возможности криволинейной зависимости между неравенством и революционными рисками следует отметить, что Дж. Нагель утверждает: низкий уровень неравенства связан с высоким уровнем социальной стабильности из-за отсутствия значительного разрыва в доходах и, следовательно, отсутствия основы для конфликта [Nagel 1974]. Однако неудовлетворённость относительным положением того или иного класса, растущая склонность к сравнению и недовольство могут столкнуться с отстранённостью действующей власти, тем самым укрепляя веру в необходимость революционных изменений в обществе. Нагель отмечает, что при высоком неравенстве люди не имеют возможности или желания сравнивать себя с теми, кто значительно превосходит их по статусу, поэтому не испытывают к ним чувства зависти, обиды или революционных настроений в целом. Он также утверждает, что при высоком неравенстве правительству легче использовать силу и пропаганду для подавления любых проявлений недовольства и сохранения своей легитимности.

Перевёрнутая *U*-образная кривая предложена Аджемоглу и Робинсоном для описания взаимосвязи между неравенством и шансами на демократизацию [Acemoglu, Robinson 2006]. В странах с самым низким уровнем неравенства угроза восстаний невелика, поскольку потенциальные выгоды от перераспределения и экспроприации невелики даже для самых бедных слоёв населения. Таким образом, элита может сохранять свою власть, не опасаясь революций. Когда неравенство достигает определённого уровня, революция становится привлекательным вариантом для достаточной части населения. Перераспределение в такой ситуации становится относительно простым способом снизить массовое недовольство, по сравнению с которым репрессии обычно менее приемлемы для элит, будучи более дорогостоящими и труднореализуемыми; увеличение перераспределения, в свою очередь, может привести к демократизации.

Однако данные закономерности в большей степени релевантны для стран со средним уровнем неравенства, поскольку при более высоком уровне неравенства наблюдается большая концентрация ресурсов в руках элит. Элитам становится выгоднее предотвращать восстания, а не перераспределять ресурсы, что фактически может позволить элитам прочно удерживать свою власть, используя сосредоточенные в их руках ресурсы для подавления оппозиции и (или) для кооптации части её. Эти возможности особенно актуальны, учитывая вызванную гиперконцентрацией ресурсов слабость гражданского общества в плане влияния на элиты. Следовательно, наиболее вероятными условиями для демократизации являются достаточно высокие, но не экстремальные уровни неравенства. В таких условиях малоимущие готовы участвовать в коллективных действиях с намерением политически дестабилизировать режим. Более того, элиты обладают ограниченной способностью противостоять таким действиям. В конечном счёте, именно реальная угроза революции со стороны населения вынуждает элиты к демократизации. Эта логика позволяет сформулировать нашу третью гипотезу и её варианты:

*Гипотеза 3 (H 3).* Показатели неравенства доходов и богатства оказывают криволинейное влияние на риски революций.

*Гипотеза 3a (H 3a).* Показатели неравенства доходов и богатства оказывают криволинейное U-образное влияние на риски *невооружённых* революций.

*Гипотеза 3b (H 3b).* Показатели неравенства доходов и богатства оказывают криволинейное U-образное влияние на риски *вооружённых* революций.

Неравномерное распределение богатства бывает фактором, способствующим росту спроса на политику перераспределения. Те, кто менее обеспечен, могут предпочесть более высокие налоговые ставки и более активное вмешательство государства для решения проблемы экономического неравенства. Тем не менее, хотя опасения по поводу неравенства доходов широко распространены во многих странах, потребность в существенном вмешательстве правительства для сокращения неравенства, как правило, не столь выражена. Э. Глейзер утверждает, что взаимосвязь между неравенством и спросом на перераспределение является сложной и не всегда однозначной [Glaeser 2005].

Однако, хотя описанная выше криволинейная зависимость является довольно интригующей, мы не считаем, что все показатели неравенства окажут такое влияние на революционные риски. Если рассматривать образование и здравоохранение (как важнейшие составляющие человеческого капитала), то риски для элит, вызванные гиперконцентрацией потребления таких услуг в их руках, всё так же высоки и связаны с недовольством населения. При этом выгоды от этой гиперконцентрации совсем не очевидны, так как они не позволяют кооптировать и подавлять недовольных таким же образом, как концентрация богатства и (или) доходов. Это обстоятельство заставляет нас предполагать, что корреляция между показателями неравенства человеческого капитала и вероятностью начала революционных событий может быть просто линейной, что позволяет сформулировать следующую гипотезу и её варианты:

*Гипотеза 4 (H 4).* Неравенство в уровне человеческого капитала оказывает положительное линейное влияние на риски начала революций.

*Гипотеза 4a (H 4a).* Неравенство в уровне человеческого капитала оказывает положительное линейное влияние на риски начала *невооружённых* революций.

*Гипотеза 4b (H 4b).* Неравенство в уровне человеческого капитала оказывает положительное линейное влияние на риски начала *вооружённых* революций.

## Методология и данные

### Зависимая переменная

В качестве источника данных по зависимой переменной была использована информация, предоставленная базой данных М. Бейссинджера [Beissinger 2022] и дополненная базой данных Центра изучения стабильности и рисков (ЦИСР) НИУ ВШЭ [Ustyuzhanin, Korotayev, Semichev 2024]. Первый источник охватывает 1900–2014 гг.; второй — 2000–2024 гг. и включает все случаи М. Бейссинджера начиная с 2000 г., поскольку процедура кодирования эпизодов и критерии их включения в базу данных были одинаковыми. Таким образом, мы объединяем наборы данных: все кейсы до 1999 г. берутся из базы данных М. Бейссинджера, а с 2000 г. — из базы данных ЦИСР НИУ ВШЭ. Итоговая база данных описывает революционные выступления по целям, продолжительности, успеху или неудаче и, что важно для нас, по методам — вооружённым и невооружённым. Именно последняя классификация — было ли революционное выступление («кампания») вооружённым или нет — берётся нами в качестве основы для создания зависимых переменных. Первая зависимая переменная — наличие вооружённого революционного выступления за определённый год в конкретной стране, когда «1» — произошло вооружённое революционное выступление, а «0» — отсутствие любого события, или невооружённое выступление. Вторая зависимая переменная — наличие невооружённого революционного выступления, которое получено тем же образом, однако «1» свидетельствует о невооружённом характере события.

### Независимые переменные

В качестве источника данных по главным независимым переменным (разные виды экономического неравенства) была использована база данных *V-Dem* [Coppedge et al. 2023a] и *World Income Inequality Database* [UNU-WIDER 2017]<sup>6</sup>. Используются девять независимых переменных (см. табл. 1)<sup>7</sup>; приведём их характеристики.

*Равенство по доступу к образованию (Educational equality)*: «В какой степени всем гарантировано высококачественное базовое образование, достаточное для реализации своих основных прав как взрослых граждан?» [Coppedge et al. 2023b: 208].

*Равенство по доступу к здравоохранению (Health equality)*: «В какой степени всем гарантировано высококачественное базовое здравоохранение, достаточное для реализации своих основных политических прав как взрослых граждан?» [Coppedge et al. 2023b: 209].

Первые две переменные принимают значения в диапазоне от 0 (крайнее неравенство: из-за низкой доступности качественного здравоохранения (образования) не менее 75% взрослых граждан не могут реализовать свои политические права в полной мере) до 4 (полное равенство) [Coppedge et al. 2023b: 208, 209].

Суть этих индексов заключается в оценке влияния неравного доступа к медицине (образованию) на возможность исполнения своих политических прав. Очевидно, низкий уровень образования будет снижать стимулы и способность принимать участие в политической жизни, но пренебрежение их интересами со стороны элит может вызвать раздражение; в то же время отсутствие доступа к качественной медицине (образованию) у большинства населения потенциально представляет экзистенциальную угрозу, что также может привести к неудовлетворённости существующим строем.

<sup>6</sup> Особо следует подчеркнуть, что в связи с тем обстоятельством, что данные по экономическому неравенству в последней базе данных доступны с 1995 г., в своём анализе мы ограничились 1995–2021 гг., а значит, все полученные нами результаты релевантны только для этого периода.

<sup>7</sup> Их пронумерованный список представлен ниже в таблице 1.

*Равное распределение человеческого капитала (ЧК): «Насколько равномерно распределяются ресурсы?» [Coppedge et al. 2023b: 57].*

Индикатор для этой переменной определен в диапазоне от 0 (полное неравенство) до 1 (полное равенство). Фактически данный индикатор является интегральным для двух упомянутых выше индикаторов (равенства по образованию и здравоохранению), а также учитывающим доступ к социальной поддержке [Coppedge et al. 2023b: 57]. Очевидно, что индикаторы объединяет связь с понятием «человеческий капитал», что позволяет сгруппировать их по этому признаку.

Отметим, что переменные неравенства по доступу к образованию, здравоохранению и распределению человеческого капитала закодированы в *V-dem* контринтуитивным образом, когда большее значение показателей соответствует меньшему неравенству. Это надо обязательно учитывать при интерпретации соответствующих регрессионных таблиц, так как отрицательное значение коэффициентов для этих переменных будет соответствовать положительному влиянию рассматриваемых видов неравенства на вероятность начала революционных выступлений (такой проблемы нет применительно к показателям неравенства по доходу и богатству).

Следующие три пары переменных взяты из базы данных *World Income Inequality Database* [UNU-WIDER 2017] и разделяются на две группы: (1) индикаторы неравенства по доходам и (2) неравенства по чистому богатству. Таким образом, используются шесть переменных (см. табл. 1, переменные 4–9): доли 1% и 10% наиболее обеспеченных граждан по чистому богатству и доходу от общего чистого богатства и дохода общества соответственно; индекс Джини по доходу и чистому богатству.

Используемые независимые переменные разделяются на три группы: (1) переменные равенства доступа к человеческому капиталу (равное распределение человеческого капитала в целом); (2) равный доступ к здравоохранению и равный доступ к образованию; (3) переменные равенства по богатству (индекс Джини, доля богатства 1% и 10% самых богатых жителей в общем богатстве) и по доходу (индекс Джини, доля дохода 1% и 10% жителей с наибольшим доходом в общем доходе). Рассмотрение положения групп в 1% и 10% самых обеспеченных жителей показывает положение элиты и привилегированного класса соответственно, позволяя различать влияние концентрации ресурсов у узкого круга лиц и широкого привилегированного класса. Переменные и их источники представлены в таблице 1.

Таблица 1

**Используемые независимые переменные и источники данных**

№ п/п и условное обозначение регрессора	Пояснения	Источник
(1) Доступ к образованию	Равенство по доступу к образованию (чем выше индекс, тем более равен доступ)	V-Dem
(2) Доступ к здравоохранению	Равенство по доступу к здравоохранению (чем выше индекс, тем более равен доступ)	V-Dem
(3) Распределение человеческого капитала (ЧК)	Равенство распределения ЧК (чем выше индекс, тем более равен доступ)	V-Dem
(4) Доля 1% в доходах	Доля дохода 1% богатейшего населения в общем доходе	World Inequality Database
(5) Доля 1% в богатстве	Доля богатства 1% богатейшего населения в общем богатстве	World Inequality Database
(6) Доля 10% в доходах	Доля дохода 10% богатейшего населения в общем доходе	World Inequality Database
(7) Доля 10% в богатстве	Доля богатства 10% богатейшего населения в общем богатстве	World Inequality Database
(8) Индекс Джини (доход)	Индекс Джини по доходам	World Inequality Database
(9) Индекс Джини (богатство)	Индекс Джини по богатству	World Inequality Database

## Контрольные переменные

Первой важной контрольной переменной является уровень электоральной демократии от V-Dem [Corredge et al. 2024] (от 0 до 1 по шкале «автократия — демократия»). Действительно, тип режима оказывает исключительно значимое влияние на вероятность начала революционных выступлений [Коротаяев et al. 2022; Korotayev et al. 2024]. Следующим важным структурным фактором является ВВП на душу населения, что отражает уровень развития и благосостояния населения. Мы используем этот ВВП на душу от Всемирного банка (2023), в постоянных долларах 2017 г. по паритету покупательной способности (ППС). Производным, но самостоятельным индикатором от ВВП на душу является экономический рост. Действительно, экономические шоки часто выступают в качестве причин для недовольства [Knutsen 2014], а также сокращают государственные ресурсы, что может повышать вероятность начала революции. Однако революции также оказывают существенное влияние на экономический рост, вызывая экономическую неопределённость. Учитывая, что наши данные измеряются в годах, невозможно разделить влияние экономического роста на революцию и влияние революции на экономический рост в год, когда революция произошла. Следовательно, использование переменной с лагом (то есть в год  $t - 1$ ) решает проблему «обратной причинности», однако вышеупомянутое теоретическое объяснение влияния экономического роста на революции, предполагающее мгновенный эффект, становится несостоятельным, поэтому используем средний темп экономического роста. Мы опираемся на те же данные Всемирного банка для расчёта средних темпов роста перед революциями с лагом в один год (то есть среднее от периодов  $t - 1, \dots, t - 6$ ). Также мы включаем в наш анализ долю молодёжи (15–24 полных лет) во взрослом населении (15<sup>+</sup>), чтобы учесть эффект «молодёжного бугра», который, как показали многие авторы (см.: [Goldstone 2002; Устюжанин et al. 2022]), влияет на риск начала революций. Для расчёта этого показателя мы используем данные отдела народонаселения ООН от 2024 г. [United Nations 2024]. Наконец, мы учитываем долю дискриминируемого по этническим признакам населения, используя базу данных о взаимоотношениях этнических сил (Ethnic Power Relations Dataset — EPR) [Vogt et al. 2015]: этот показатель, с одной стороны, является важным предиктором начала вооружённых революций и (или) гражданских войн, а с другой — сильно связан с уровнем неравенства.

## Методы

Зависимая переменная, революции, представляет собой данные о редких событиях — панельные «бинарные зависимые переменные, в которых от десятков до тысяч раз меньше единиц (наличие события), чем нулей (отсутствие события)» [King, Zeng 2001: 138]. В этом случае оценка методом максимального правдоподобия (МП-оценка) для логистической регрессии даёт смещённую и несостоятельную оценку коэффициентов. Чтобы решить эту проблему, мы используем корректировку МП-оценки, предложенную И. Космодисом и Д. Фиртом [Kosmidis, Firth 2009], чтобы уменьшить смещение.

Для проверки гипотезы  $H_{3a}$  и  $H_{3b}$  о наличии криволинейной  $U$ -образной связи между риском начала вооружённых и невооружённых революций и показателями материального неравенства (но не в человеческом капитале), мы вводим в модели квадратичный член. Однако такой подход имеет свои ограничения [Lind, Mehlum 2010; Simonsohn 2018], обусловленные тем, что значение полиномиального члена обманчиво: и линейный, и квадратичный эффекты могут быть значимы, однако итоговый эффект не будет  $U$ -образным или будет незначимым. Чтобы избежать такого рода ошибки, мы прежде всего полагаемся на оценку предельных эффектов для определения функциональной формы найденной нами связи, которая должна иметь явную нисходящую и восходящую части. Вспомогательным инструментом является множественный тест Вальда для проверки гипотезы о значимости обоих эффектов — линейного и квадратичного.

Кроме того, представленные данные имеют панельную структуру, где страна и год выбраны как единица наблюдения. Для учёта такой структуры данных и снижения эффекта эндогенности из-за пропущенных неизменяющихся во времени факторов мы включаем в модель фиксированные эффекты на регионы по классификации ООН (UN Subregion Classification). Использование регионов, а не стран связано с тем, что не во всех странах происходили революции (то есть для них зависимая переменная всегда равна нулю) и введение фиксированного эффекта на страну будет равносильно фильтрации наших данных по таким странам [Beck 2020], а следовательно — недоучёту важной информации: почему в одних странах за рассматриваемой промежуток вообще не было революций? Однако стоит отметить, что введение фиксированных эффектов в логистическую регрессию само по себе создаёт смещение [Katz 2001]. Обычной стратегией борьбы с этим является оценка условной логистической модели по стратам (*conditional logistic model*), но такая модель не даёт интерпретируемых оценок предельных эффектов, учитывающих фиксированные эффекты. Исходя из этого мы решили принять смещение, которое создаётся в логистической регрессии с фиксированными эффектами. Такое смещение должно быть небольшим из-за относительно большого числа регионов и количества наблюдений в них [Katz 2001; Beck 2018]. Наконец, мы корректируем оценку стандартных ошибок в модели, используя кластеризованные на регионы устойчивые стандартные ошибки, поскольку наблюдения в регионах должны быть взаимозависимы.

В наших данных есть существенное количество пропусков, что потенциально приводит к смещённым оценкам, потому что, как правило, пропуски характерны только для определённых стран, а именно — для развивающихся. Подобная систематическая составляющая в структуре пропусков порождает так называемое смещение развитой демократии (*advanced democracy bias*), когда «более бедные и менее демократические страны с большей вероятностью будут иметь пропущенные данные, что приведёт к проблеме отбора [*selection bias*]» [Lall 2016: 415], порождающей смещение в выборке и «перепредставленность» развитых стран, в то время как «бедные» страны представляют особый интерес для нашего исследования. Чтобы смягчить влияние этой проблемы, мы используем алгоритм для вероятностного заполнения пропусков в панельных данных — Amelia-II [Honaker et al. 2011]<sup>8</sup> — для создания 10 полных наборов данных<sup>9</sup>, по каждому из которых будет проведён отдельный анализ, а далее мы представим агрегированные результаты, применяя «формулы комбинации Рубина» (*Rubin combination rules*) (см., например: [King et al. 2001: 53, уравнения 2, 3]).

Наконец, из-за того что революции оказывают эффект на представленные независимые переменные, мы вводим в модель все ковариаты с лагом в один год, что должно снизить эффект «обратной причинности» и позволить оценить эффект рассматриваемых переменных на революции, а не наоборот. В итоге наш анализ охватывает 1995–2021 гг. и включает страны, имеющие население не менее 150 тыс. человек в 2019 г. Таким образом, мы исследуем только современные революции, а не все революции в целом.

## Результаты

В таблице 2 представлены модели, проверяющие гипотезу о наличии криволинейной U-образной связи между неравенством по доходу и богатству и риском начала невооружённых революций (*H3a*). Видно, что показатели, измеряющие долю первого перцентиля или дециля в доходах и (или) богатстве, оказывают значимое влияние на риск начала невооружённых революций, что отражает множественный тест Вальда, хотя и не всегда оба члена (и линейный, и квадратичный) по отдельности оказываются

<sup>8</sup> В англоязычной литературе класс методов для заполнения пропусков в данных называется множественной импутацией (*multiple imputation*).

<sup>9</sup> Существует множество методик определения количества наборов данных, которые должен породить алгоритм по заполнению пропусков. Как показал Д. Рубин, в большинстве случаев достаточно пяти наборов данных [Rubin 1987]. Мы поступили несколько консервативнее и оценили в два раза больше наборов данных. Дополнительные вычислительные затраты, связанные с этим подходом, перевешиваются повышением эффективности и устойчивости оценок.

значимыми. При этом все типы неравенства по доходу и богатству оказывают нелинейный *U*-образный эффект на зависимую переменную, о чем предварительно свидетельствует негативный знак у квадратичных эффектов (что создаёт параболу ветвями вниз).

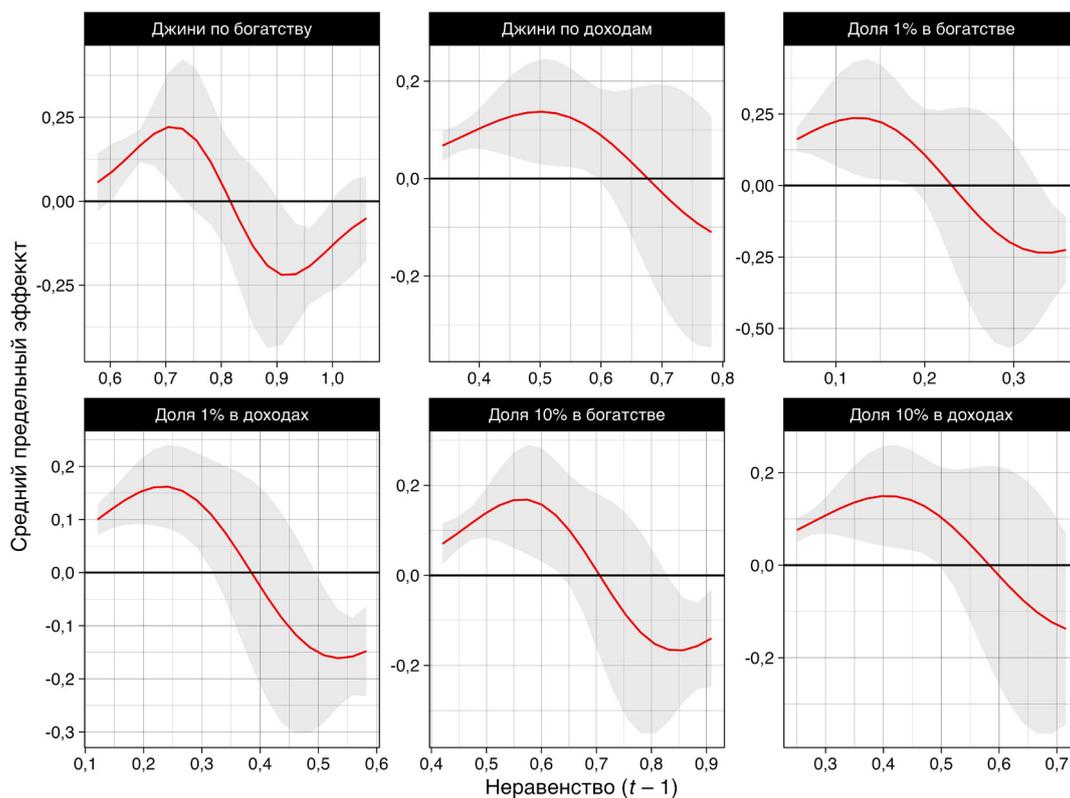
Таблица 2

**Логистическая регрессия между разными типами неравенства по доходу и богатству и невооружёнными революциями (гипотеза *H3a*)**

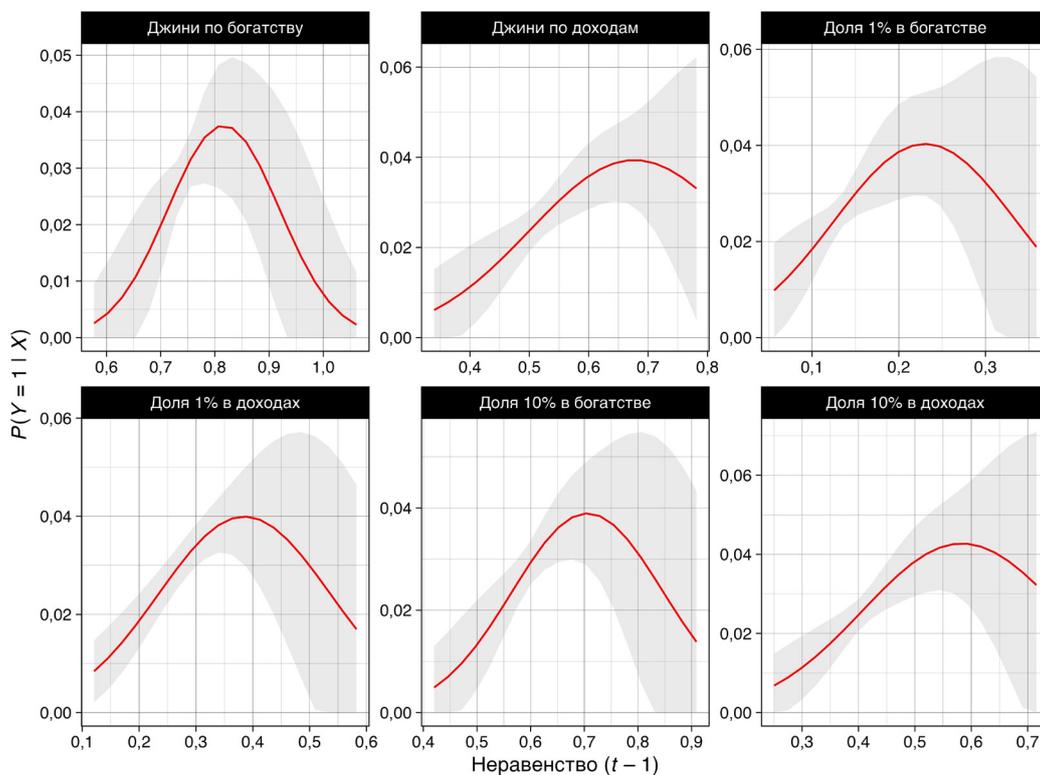
Независимые переменные	Тип неравенства					
	Доля 10% в доходах	Доля 10% в богатстве	Доля 1% в богатстве	Доля 1% в доходах	Джини по доходу	Джини по богатству
Неравенство (линейный эффект)	19,725 (12,134)	41,725* (19,569)	18,515** (6,841)	23,541 (12,835)	21,526 (15,912)	86,843* (43,602)
Неравенство (квадратичный эффект)	- 16,815 (12,43)	- 29,817* (15,134)	- 24,225* (11,311)	- 50,429 (33,932)	- 15,732 (13,48)	- 53,281 (27,272)
ВВП на душу ( <i>ln</i> )	- 0,454** (0,169)	- 0,488** (0,188)	- 0,495** (0,184)	- 0,434* (0,184)	- 0,434** (0,168)	- 0,468** (0,176)
Индекс демократии	0,076 (0,516)	0,06 (0,524)	0,064 (0,528)	- 0,053 (0,539)	0,064 (0,483)	0,083 (0,554)
Молодёжный бугор	- 4,626* (2,206)	- 4,856* (2,312)	- 4,906* (2,224)	- 4,359 (2,261)	- 4,452 (2,354)	- 4,573* (2,295)
Экономический рост	3,252* (1,467)	3,289* (1,488)	3,3* (1,49)	3,067* (1,4)	3,194* (1,504)	3,344* (1,44)
Уровень дискриминации	- 0,717 (0,791)	- 0,782 (0,77)	- 0,767 (0,778)	- 0,712 (0,798)	- 0,656 (0,783)	- 0,827 (0,757)
<i>n</i>	4447	4447	4447	4447	4447	4447
Множественный тест Вальда, <i>p</i> -value (неравенство)	0,027*	0,027*	0,012*	0,017*	0,063	0,101

Примечание: \*\*\**p* < 0,001, \*\**p* < 0,01, \**p* < 0,05; в скобках приведены устойчивые кластеризованные на регион стандартные ошибки; в каждую модель включены фиксированные эффекты на регион; каждая модель представляет собой агрегацию на основе результатов из 10 заполненных наборов данных; все ковариаты включены в модель с лагом в один год.

Как было отмечено выше, для проверки гипотезы о *U*-образной связи между переменными не стоит обращаться исключительно к регрессионной таблице. Для визуальной проверки нашей гипотезы мы рассчитали условные предельные эффекты всех типов неравенства на вероятность начала невооружённой революции (см. рис. 1a) и условные предсказания начала невооружённых революций по всем типам неравенства (см. рис. 1b). Видно, что индекс Джини по богатству оказывают явное криволинейное (и вполне значимое) *U*-образное влияние на риск начала невооружённых революций, что не было отражено в модели, приведённой в таблице 1. В свою очередь, также значимое и *U*-образное влияние оказывают доля 1% в богатстве и доходах, в то время как остальные индикаторы неравенства (Джини по доходам и доля 10% в доходах) показывают незначимую криволинейную связь (95%-ные доверительные интервалы пересекают ноль, не создавая значимого перехода между восходящей и нисходящей частями параболы). Таким образом, неравенство именно по богатству оказывается связанным с невооружёнными революциями предсказанным нами образом, то есть гипотеза *3a* подтверждается.



а. Условные средние предельные эффекты



б. Условные вероятности

**Рис. 1.** Условные средние предельные эффекты и вероятности между разными типами материального неравенства и риском начала невооружённых революций (гипотеза 3а)

В таблице 3 представлены модели, проверяющие гипотезу о наличии криволинейной *U*-образной связи между неравенством по доходу и богатству и риском начала вооружённых революций (*H 3b*). Видно, что показатели, измеряющие долю первого перцентиля или дециля в доходах и (или) богатстве, оказывают значимое влияние на риск начала вооружённых революций, что отражает множественный тест Вальда, хотя и не всегда оба члена (и линейный, и квадратичный) по отдельности оказываются значимыми. При этом все типы неравенства оказывают нелинейный *U*-образный эффект на зависимую переменную, о чём предварительно свидетельствует отрицательный знак у квадратичных эффектов (что создаёт параболу ветвями вниз).

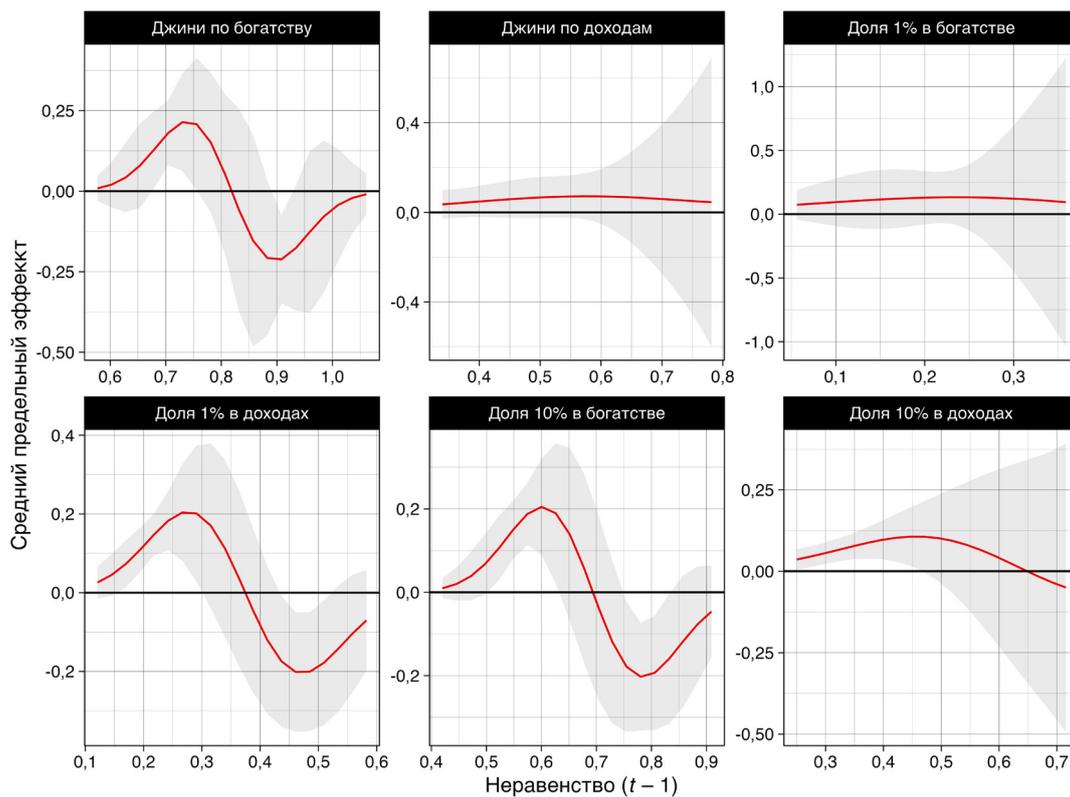
Таблица 3

**Логистическая регрессия между разными типами материального неравенства и вооружёнными революциями (гипотеза *H 3b*)**

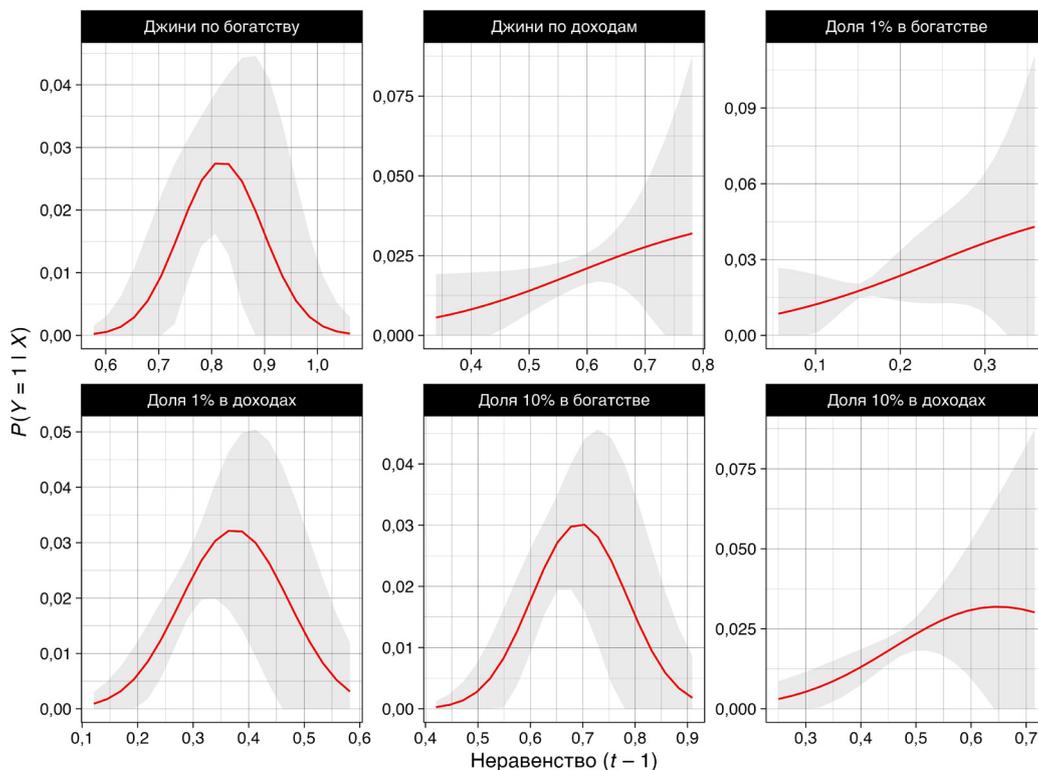
Независимые переменные	Тип неравенства					
	Доля 10% в доходах	Доля 10% в богатстве	Доля 1% в богатстве	Доля 1% в доходах	Джини по доходу	Джини по богатству
Неравенство (линейный эффект)	16,616 (12,148)	82,746** (31,333)	38,564* (15,231)	6,421 (20,086)	7,341 (19,969)	129,875 (103,093)
Неравенство (квадратичный эффект)	- 12,744 (11,674)	- 60,148** (22,809)	- 52,297** (20,103)	- 3,632 (44,643)	- 3,569 (16,916)	- 79,722 (64,548)
ВВП на душу ( <i>ln</i> )	- 0,5*** (0,136)	- 0,552*** (0,148)	- 0,562*** (0,16)	- 0,465*** (0,119)	- 0,486*** (0,135)	- 0,532** (0,201)
Индекс демократии	0,149 (0,721)	0,315 (0,716)	0,301 (0,671)	-0,013 (0,712)	0,086 (0,744)	0,298 (0,755)
Молодёжный бугор	2,714 (3,835)	2,67 (4,027)	2,608 (4,112)	2,888 (3,745)	2,794 (3,956)	2,798 (4,069)
Экономический рост	2,392 (2,496)	2,443 (2,741)	2,46 (2,671)	2,248 (2,65)	2,375 (2,46)	2,401 (2,853)
Уровень дискриминации	0,82 (0,928)	0,714 (0,898)	0,706 (0,946)	0,824 (0,917)	0,892 (0,932)	0,745 (0,912)
n	4447	4447	4447	4447	4447	4447
Множественный тест Вальда, <i>p</i> -value (неравенство)	0,166	0,009**	0,015*	0,302	0,435	0,227

Примечание: \*\*\**p* < 0,001, \*\**p* < 0,01, \**p* < 0,05; в скобках приведены устойчивые кластеризованные на регион стандартные ошибки; в каждую модель включены фиксированные эффекты на регион; каждая модель представляет собой агрегацию на основе результатов из 10 заполненных наборов данных; все ковариаты включены в модель с лагом в один год.

Как было отмечено выше, для проверки гипотезы о *U*-образной связи между переменными не стоит обращаться исключительно к регрессионной таблице. Для визуальной проверки нашей гипотезы мы рассчитали условные предельные эффекты всех типов неравенства на вероятность начала вооружённой революции (см. рис. 2а) и условные предсказания начала невооружённых революций по всем типам неравенства (см. рис. 2б). Видно, что индекс Джини по богатству (маргинально значимо), доля 1% в доходах и доля 10% в богатстве оказывают значимый криволинейный *U*-образный эффект на риск начала вооружённых революций, в то время как остальные показатели неравенства (Джини по доходам, доля 1% в богатстве и доля 10% в доходах) оказываются полностью незначимыми. Таким образом, мы находим лишь частичное подтверждение в пользу гипотезы 3б.



а. Условные средние предельные эффекты



б. Условные вероятности

Рис. 2. Условные средние предельные эффекты и вероятности между разными типами материального неравенства и риском начала вооружённых революций (гипотеза 3б)

Наконец, в таблице 4 представлены модели, проверяющие гипотезу о наличии линейного положительного эффекта «нематериального» неравенства (распределение человеческого капитала, доступ к образованию и здравоохранению) и риском начала невооружённых (*H 4a*) и вооружённых революций (*H 4b*). Видно, что все показатели неравенства по человеческому капиталу, доступу к образованию и здравоохранению оказывают положительное линейное влияние<sup>10</sup> на риск начала любых революций, что является убедительным аргументом в пользу наших гипотез. Выше уже отмечалось, что если рассматривать образование и здравоохранение как важнейшие составляющие человеческого капитала, то риски для элит, вызванные гиперконцентрацией потребления таких услуг в их руках, всё так же высоки и связаны с недовольством населения. При этом выгоды от этой гиперконцентрации совсем не очевидны, так как они не позволяют кооптировать и подавлять недовольных таким же образом, как концентрация богатства и (или) доходов. В результате любой рост неравенства по доступу к образованию и здравоохранению, какого бы высокого уровня это неравенство ни достигало, оказывает лишь дестабилизирующее влияние, увеличивая вероятность начала как вооружённых, так и невооружённых революционных выступлений.

Таблица 4

**Логистическая регрессия между разными типами неравенства по человеческому капиталу и невооружёнными и вооружёнными революциями (гипотезы *H 4a*, *H 4b*)**

Зависимая переменная:	Невооружённые революции			Вооружённые революции		
	Распределение человеческого капитала	Доступ к образованию	Доступ к здравоохранению	Распределение человеческого капитала	Доступ к образованию	Доступ к здравоохранению
Неравенство	- 2,006*** (0,604)	- 0,317* (0,141)	- 0,489*** (0,099)	- 3,485*** (0,983)	- 0,56*** (0,155)	- 0,708** (0,222)
ВВП на душу ( <i>ln</i> )	- 0,22 (0,224)	- 0,279 (0,239)	- 0,15 (0,22)	- 0,082 (0,215)	- 0,188 (0,232)	- 0,074 (0,215)
Индекс демократии	0,073 (0,581)	- 0,098 (0,576)	0,236 (0,604)	0,661 (1,109)	0,192 (0,928)	0,753 (1,062)
Молодёжный бугор	- 6,765*** (1,766)	- 6,181** (1,93)	- 7,114*** (1,736)	1,409 (4,612)	1,874 (4,466)	1,362 (4,523)
Экономический рост	3,287* (1,301)	3,208* (1,357)	3,353** (1,267)	1,579 (2,158)	1,886 (2,25)	2,106 (2,027)
Уровень дискриминации	- 0,133 (0,555)	- 0,559 (0,678)	- 0,013 (0,584)	1,199 (1,149)	0,674 (1,052)	1,152 (1,154)
n	4447	4447	4447	4447	4447	4447
Множественный тест Вальда, <i>p-value</i> (неравенство)	0,001**	0,025*	< 0,001***	< 0,001***	< 0,001***	< 0,001***

Примечание: \*\*\**p* < 0,001, \*\**p* < 0,01, \**p* < 0,05; в скобках приведены устойчивые кластеризованные на регион стандартные ошибки; в каждую модель включены фиксированные эффекты на регион; каждая модель представляет собой агрегацию на основе результатов из 10 заполненных наборов данных; все ковариаты включены в модель с лагом в один год; кодировка независимых переменных по неравенству является обратной: чем больше значение переменной, тем меньше неравенства.

<sup>10</sup> Как уже отмечалось выше, кодировка независимых переменных по «нематериальному» неравенству является обратной: чем выше значение переменной, тем меньше неравенства.

## Заключение

Настоящая работа посвящена вопросу о связи между неравенством и революционной нестабильностью. Используя новую базу данных по революционным событиям и ряд индикаторов материального и нематериального неравенства, мы провели количественный кросс-страновой анализ большей части стран мира, охватывающий 1995–2021 гг., и пришли к выводу, что нематериальное неравенство в уровне человеческого капитала и в доступе к образованию и здравоохранению линейно положительно связано с риском начала и вооружённых, и невооружённых революций, потому что не ведёт к концентрации важных для их предотвращения ресурсов у правящей группы, однако создаёт высокое общественное недовольство. Напротив, индикаторы материального неравенства по доходу и по богатству имеют криволинейную перевёрнутую *U*-образную связь с рисками начала революций: их вероятность мала в странах с низким и высоким неравенством, в то время как страны со средним уровнем неравенства подвержены наибольшему риску. Мы связываем это с тем, что низкое неравенство создаёт меньшее недовольство и характеризуется тем, что статус-кво сложно изменить из-за равного распределения ресурсов у конкурирующих групп; при этом ситуация высокого неравенства, определённо ведущая к недовольству, характеризуется гиперконцентрацией ресурсов у правящей группы, что даёт возможность эффективно снижать революционную мобилизацию за счёт кооптации контрэлит и силового подавления. При этом, если применительно к невооружённым революциям подобная зависимость наблюдается только для неравенства по богатству (а неравенство по доходам значимой корреляции с вероятностью начала невооружённых революционных выступлений практически не демонстрирует), то применительно к вооружённым революциям описанная выше зависимость наблюдается для неравенства как по богатству, так и по доходам.

Отметим, что все наши гипотезы в той или иной степени подтвердились. Неравенство действительно оказывает значимый эффект на риск начала и вооружённых, и невооружённых революций, в то время как связь разных типов неравенства с революциями довольно сильно отличается. Это, в частности, объясняет противоречивость предыдущих исследований, которые находили положительный, негативный или незначимый эффект неравенства на нестабильность, используя разные операционализации. Однако следует сказать, что предлагаемый нами криволинейный эффект материального неравенства на риск начала революций подтверждается прежде всего для неравенства в уровне богатства, в то время как индикаторы неравенства по доходам не показывают столь устойчивых результатов. Мы связываем это с тем, что предложенная нами теория влияния неравенства на революции через распределение ресурсов для революционной мобилизации и её подавления состоятельна прежде всего для богатства, которое отражает кумулятивный запас ресурсов, а не для доходов, неравенство по которым может отражать кратковременный и относительный перевес в ресурсах у правящей группы. Наконец, подчеркнём, что проведённый нами анализ покрывает только современные революции (1995–2021 гг.), в то время как большая часть революций XX века не была исследована в работе эмпирически. Мы считаем, что с теоретической точки зрения предложенное нами объяснение связи между неравенством и революциями будет валидно и для более раннего времени, однако это требует дальнейшего изучения и строгой эмпирической проверки.

## Литература

Алаев Л. Б. 2000. Империя: феномен или этап развития? *Вопросы истории*. (4–5): 148–156.

Голдстоун Дж. А. 2015. *Революции. Очень краткое введение*. М.: Издательство Института Гайдара.

Голдстоун Дж. А., Гринин Л. Е., Коротаяев А. В. 2022. Волны революций XXI столетия. *Полис. Политические исследования*. 4: 108–119.

- Жданов А. И., Коротаев А. В. 2022. Выборы, тип режима и риски революционной дестабилизации: опыт количественного анализа. *Социология власти*. 34 (4): 102–127.
- Коротаев А. В., Билюга С. Э. 2016. О некоторых современных тенденциях мирового экономического развития. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 4: 20–39.
- Коротаев А. В. et al. 2022. Типы политических режимов и риски революционной дестабилизации в XXI веке. *Социологическое обозрение*. 21 (4): 9–65.
- Коротаев А. В., Жданов А. И. 2023. Количественный анализ экономических факторов революционной дестабилизации: результаты и перспективы. *Социология власти*. 35 (1): 118–159.
- Медведев И. А. et al. 2022. Применение методов машинного обучения для ранжирования факторов и прогнозирования невооружённой и вооружённой революционной дестабилизации в афразийской макроне нестабильности. В кн.: Гринин Л.Е., Коротаев А. В., Быканова Д. А. (отв. ред.) *Системный мониторинг глобальных и региональных рисков*. 13. Волгоград: Учитель; 131–210.
- Мусиева Д. М. et al. 2023. Субъективное благополучие и революционная дестабилизация. Опыт количественного анализа. *Социология власти*. 35 (3): 57–94.
- Устюжанин В. В. et al. 2022. Образование и революции (Почему революционные выступления принимают вооружённую или невооружённую форму?). *Полития*. 1 (104): 50–71.
- Устюжанин В. В., Жодзишская П. А., Коротаев А. В. 2022. Демографические факторы как предикторы революционных ситуаций: опыт количественного анализа. *Социологический журнал*. 28 (4): 34–59.
- Acemoglu D., Robinson J. A. 2006. *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. New York, NY: Cambridge University Press.
- Ackerman P., Kruegler C. 1994. *Strategic Nonviolent Conflict: The Dynamics of People Power in the Twentieth Century*. Washington, DC: Freedom House.
- Aristotle. 1944. *Politics*. (H. Rackham, trans.). Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Armour P. 2014. How the Top's Share of Income Changes with Comprehensive Measurements. In: Furchtgott-Roth D. (ed.) *Income Inequality in America: Fact and Fiction*. New York, NY: Manhattan Institute; 14–21.
- Banerjee A. V., Duflo E. 2003. Inequality and Growth: What Can the Data Say? *Journal of Economic Growth*. 8 (3): 267–299.
- Bartusevičius H., Leeuwen F. van. 2022. Poor Prospects—Not Inequality—Motivate Political Violence. *Journal of Conflict Resolution*. 66 (7–8): 1393–1421.
- Bayer M., Bethke F. S., Lambach D. 2016. The Democratic Dividend of Nonviolent Resistance. *Journal of Peace Research*. 53 (6): 758–771.
- Beck N. 2018. Estimating Grouped Data Models with a Binary Dependent Variable and Fixed Effects: What are the Issues. *RePEc:arx:papers:1809.06505*. URL: <http://arxiv.org/pdf/1809.06505>

- Beck N. 2020. Estimating Grouped Data Models with a Binary-Dependent Variable and Fixed Effects via a Logit versus a Linear Probability Model: The Impact of Dropped Units. *Political Analysis*. 28 (1): 139–145. doi: 10.1017/pan.2019.20
- Beck C. J. et al. 2022. *On Revolutions: Unruly Politics in the Contemporary World*. Oxford: Oxford University Press.
- Beissinger M. 2022. *The Revolutionary City: Urbanization and the Global Transformation of Rebellion*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Besançon M. L. 2005. Relative Resources: Inequality in Ethnic Wars, Revolutions, and Genocides. *Journal of Peace Research*. 42 (4): 393–415.
- Blanco L., Grier R. 2009. Long Live Democracy: The Determinants of Political Instability in Latin America. *The Journal of Development Studies*. 45 (1): 76–95.
- Boix C. 2003. *Democracy and Redistribution*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Butcher C., Svensson I. 2016. Manufacturing Dissent: Modernization and the Onset of Major Nonviolent Resistance Campaigns. *Journal of Conflict Resolution*. 60 (2): 311–339.
- Butler D. M. 2014. *Representing the Advantaged: How Politicians Reinforce Inequality*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Case A., Deaton A. 2015. Rising Morbidity and Mortality in Midlife among White Non-Hispanic Americans in the 21st Century. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 112 (49): 15078–15083.
- Cederman L. E., Weidmann N. B., Gleditsch K. S. 2011. Horizontal Inequalities and Ethnonationalist Civil War: A Global Comparison. *American Political Science Review*. 105 (3): 478–495.
- Chase-Dunn C., Nagy S. 2022. Global Inequality and World Revolutions: Past, Present and Future. In: Goldstone J. A., Grinin L. E., Korotayev A. V. (eds) *Handbook of Revolutions in the 21st Century: The New Waves of Revolutions, and the Causes and Effects of Disruptive Political Change*. Cham: Springer International Publishing; 1001–1024.
- Chenoweth E., Ulfelder J. 2017. Can Structural Conditions Explain the Onset of Nonviolent Uprisings? *Journal of Conflict Resolution*. 61 (2): 298–324.
- Chenoweth E., Shay C. W. 2020. *NAVCO 1.3 Codebook*. Cambridge, MA: Harvard Dataverse.
- Chenoweth E., Stephan M. J. 2011. *Why Civil Resistance Works: The Strategic Logic of Nonviolent Conflict*. New York, NY: Columbia University Press.
- Conard E. 2016. *The Upside of Inequality: How Good Intentions Undermine the Middle Class*. New York, NY: Penguin Random House.
- Coppedge M. et al. 2023a. *V-Dem [Country-Year/Country-Date] Dataset v13*. Gothenburg: University of Gothenburg, V-Dem Institute. URL: <https://v-dem.net/data/the-v-dem-dataset/country-year-v-dem-fullothers-v13/>

- Coppedge M. et al. 2023b. *V-Dem Codebook v13*. Gothenburg: University of Gothenburg; V-Dem Institute.
- Coppedge M. et al. 2024. *V-Dem Dataset v14*. Gothenburg: University of Gothenburg; V-Dem Institute.
- Dahl R. A. 2020. *On democracy*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Domhoff G. W. 2017. *The Power Elite and the State*. New York, NY: Routledge.
- Dunn O. J., Clark V. 1969. Correlation Coefficients Measured on the Same Individuals. *Journal of the American Statistical Association*. 64 (325): 366–377.
- Dutt P., Mitra D. 2008. Inequality and the Instability of Polity and Policy. *The Economic Journal*. 118 (531): 1285–1314.
- Elgar F. J. 2010. Income Inequality, Trust, and Population Health in 33 Countries. *American Journal of Public Health*. 100 (11): 2311–2315.
- Elgar F. J., Aitken N. 2011. Income Inequality, Trust and Homicide in 33 Countries. *European Journal of Public Health*. 21 (2): 241–246.
- Emmanuel D. 2004. Socio-Economic Inequalities and Housing in Athens: Impacts of the Monetary Revolution of the 1990s. *Επιθεώρηση Κοινωνικών Ερευνών*. 113: 121–143.
- Ezrow N. M., Frantz E. 2011. *Dictators and Dictatorships: Understanding Authoritarian Regimes and Their Leaders*. New York, NY: Bloomsbury Publishing USA.
- Fearon J. D., Laitin D. D. 2003. Ethnicity, Insurgency, and Civil War. *American Political Science Review*. 97 (1): 75–90
- Fisher R. A. 1921. *On the “Probable Error” of a Coefficient of Correlation Deduced from a Small Sample*. *Metron*. 1: 3–32.
- Fuente A. de la. 1995. Race and Inequality in Cuba, 1899–1981. *Journal of Contemporary History*. 30 (1): 131–168.
- Galea S., Abdalla S. M. 2020. COVID-19 Pandemic, Unemployment, and Civil Unrest: Underlying Deep Racial and Socioeconomic Divides. *Jama*. 324 (3): 227–228.
- Gibbons D. S., Koninck R. D., Hasan I. 1980. *Agricultural Modernization, Poverty and Inequality: The Distributional Impact of the Green Revolution in Regions of Malaysia and Indonesia*. Aldershot: Gower Publishing Company.
- Gilens M. 2012. *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*. New York, NY: Princeton University Press.
- Gimpelson V., Treisman D. 2018. Misperceiving Inequality. *Economics & Politics*. 30 (1): 27–54.
- Glaeser E. L. 2005. Inequality. *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*. 11511. Cambridge, MA: Harvard University; Department of Economics. URL: <http://www.nber.org/papers/w11511>

- Gleditsch K. S., Rivera M. 2017. The Diffusion of Nonviolent Campaigns. *Journal of Conflict Resolution*. 61 (5): 1120–1145.
- Goldstone J. A. 2002. Population and Security: How Demographic Change Can Lead to Violent Conflict. *Journal of International Affairs*. 56 (1): 3–21.
- Goldstone J. A. 2014. *Revolutions: A Very Short Introduction*. New York, NY: Oxford University Press.
- Goldstone J. A., Grinin L., Korotayev A. 2022. Introduction. Changing yet Persistent: Revolutions and Revolutionary Events. In: Goldstone J. A., Grinin L. E., Korotayev A. V. (eds) *Handbook of Revolutions in the 21st Century: The New Waves of Revolutions, and the Causes and Effects of Disruptive Political Change*. Cham: Springer International Publishing; 1–34.
- Graham C. 2007. Globalization, Poverty, Inequality and Insecurity: Some Insights from the Economics of Happiness. In: Niskanen M., Thorbecke E. (eds) *The Impact of Globalization on the World's Poor: Transmission Mechanisms*. London: Palgrave Macmillan UK; 235–270.
- Grinin L., Korotayev A. 2024. Is the Fifth Generation of Revolution Studies Still Coming? *Critical Sociology*. 50 (6): 1039–1067.
- Hillesund S. 2015. A Dangerous Discrepancy: Testing the Micro-Dynamics of Horizontal Inequality on Palestinian Support for Armed Resistance. *Journal of Peace Research*. 52 (1): 76–90.
- Hillesund S. 2023. Choosing Tactics: Horizontal Inequalities and the Risk of Violent and Nonviolent Conflict. *Journal of Peace Research*. 60 (6): 906–920.
- Hillesund S. et al. 2018. Horizontal Inequality and Armed Conflict: A Comprehensive Literature Review. *Canadian Journal of Development Studies (Revue canadienne d'études du développement)*. 39 (4): 463–480.
- Hittner J. B., May K., Silver N. C. 2003. A Monte Carlo Evaluation of Tests for Comparing Dependent Correlations. *The Journal of General Psychology*. 130 (2): 149–168.
- Honaker J., King G., Blackwell M. 2011. Amelia II: A Program for Missing Data. *Journal of Statistical Software*. 45 (7): 1–47.
- Huntington S. 1996. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. New York, NY: Simon & Schuster.
- Ippolito M., Cicatiello L. 2019. Political Instability, Economic Inequality and Social Conflict: The Case in Italy. *Panoeconomicus*. 66 (3): 365–383.
- Kadivar M. A., Ketchley N. 2018. Sticks, Stones, and Molotov Cocktails: Unarmed Collective Violence and Democratization. *Socius*. 4: 1–16.
- Karakaya S. 2018. Globalization and Contentious Politics: A Comparative Analysis of Nonviolent and Violent Campaigns. *Conflict Management and Peace Science*. 35 (4): 315–335.
- Katz E. 2001. Bias in Conditional and Unconditional Fixed Effects Logit Estimation. *Political Analysis*. 9 (4): 379–384.

- King G., Zeng L. 2001. Logistic Regression in Rare Events Data. *Political Analysis*. 9 (2): 137–163.
- King G. et al. 2001. Analyzing Incomplete Political Science Data: An Alternative Algorithm for Multiple Imputation. *American Political Science Review*. 95 (1): 49–69.
- Knutsen C. H. 2014. Income Growth and Revolutions. *Social Science Quarterly*. 95 (4): 920–937.
- Korotayev A. et al. 2017. Economic Development, Sociopolitical Destabilization and Inequality. *Russian Sociological Review*. 16 (3): 30–57.
- Korotayev A. et al. 2025a (Forthcoming). The Fifth Generation of Revolution Studies. Part I: When, Why and How Did It Emerge. *Critical Sociology*. 51 (3). OnlineFirst. doi: [10.1177/08969205241300596](https://doi.org/10.1177/08969205241300596)
- Korotayev A. et al. 2025b (Forthcoming). The Fifth Generation of Revolution Studies. Part II: A Systematic Review of Substantive Findings (Revolution Causes, Forms, and Waves). *Critical Sociology*. 51 (4/5). OnlineFirst. doi: [10.1177/08969205241300595](https://doi.org/10.1177/08969205241300595)
- Korotayev A. et al. 2025c (Forthcoming). The Fifth Generation of Revolution Studies. Part III: A Systematic Review of Substantive Findings (Repression, Success, and Outcomes of Revolutions). *Critical Sociology*. 51 (6). OnlineFirst. doi: [10.1177/08969205241300597](https://doi.org/10.1177/08969205241300597)
- Korotayev A. et al. 2024. Revolution and Democracy in the Twenty-First Century. *Cross-Cultural Research*. 0 (0). OnlineFirst. URL: <https://doi.org/10.1177/10693971241245862>
- Kosmidis I., Firth D. 2009. Bias Reduction in Exponential Family Nonlinear Models. *Biometrika*. 96 (4): 793–804.
- Krieger T., Meierrieks D. 2019. Income Inequality, Redistribution and Domestic Terrorism. *World Development*. 116 (C): 125–136.
- Ku H., Salmon T. C. 2012. The Incentive Effects of Inequality: An Experimental Investigation. *Southern Economic Journal*. 79 (1): 46–70
- Lall R. 2016. How Multiple Imputation Makes a Difference. *Political Analysis*. 24 (4): 414–433.
- Lancee B., Van de Werfhorst H. G. 2012. Income Inequality and Participation: A Comparison of 24 European Countries. *Social Science Research*. 41 (5): 1166–1178.
- Lawson G. 2019. *Anatomies of Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lind J. T., Mehlum H. 2010. With or Without U? The Appropriate Test for a U-Shaped Relationship. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 72 (1): 109–118.
- Lindert P. H., Nafziger S. 2014. Russian Inequality on the Eve of Revolution. *The Journal of Economic History*. 74 (3): 767–798.
- Linehan W. J. 1980. Political Instability and Economic Inequality: Some Conceptual Clarifications. *Journal of Peace Science*. 4 (2): 187–198.

- Lipset S. M. 1959. Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review*. 53 (1): 69–105.
- Lynch J. W. et al. 1996. Do Cardiovascular Risk Factors Explain the Relation between Socioeconomic Status, Risk of All-Cause Mortality, Cardiovascular Mortality, and Acute Myocardial Infarction? *American Journal of Epidemiology*. 144 (10): 934–942.
- MacCulloch R. 2005. Income Inequality and the Taste for Revolution. *The Journal of Law and Economics*. 48 (1): 93–123.
- Midlarsky M., Tanter R. 1967. A Theory of Revolution. *The Journal of Conflict Resolution*. 11 (3): 264–280.
- Mitchell E. J. 1968. Inequality and Insurgency: A Statistical Study of South Vietnam. *World Politics*. 20 (3): 421–438.
- Monchar P. H. 1981. Regional Educational Inequality and Political Instability. *Comparative Education Review*. 25 (1): 1–12.
- Moore B. 1966. *Social Origins of Democracy and Dictatorship*. Boston, MA: Beacon.
- Nagel J. 1974. Inequality and Discontent: A Nonlinear Hypothesis. *World Politics*. 26 (4): 453–472.
- Nagel J. 1976. Erratum. *World Politics*. 28 (2): 315–315.
- Nel P. 2003. Income Inequality, Economic Growth, and Political Instability In Sub-Saharan Africa. *The Journal of Modern African Studies*. 41 (4): 611–639.
- Oishi S., Kesebir S., Diener E. 2011. Income Inequality and Happiness. *Psychological Science*. 22 (9): 1095–1100.
- Olson M. 1963. Rapid Growth as a Destabilizing Force. *The Journal of Economic History*. 23 (4): 529–552.
- Oludeyi O. S. 2013. Unequal Access to Tertiary Education; Implication for National Security. *IOSR Journal of Humanities and Social Science*. 9 (13): 8–17.
- Pappas G. et al. 1993. The Increasing Disparity in Mortality between Socioeconomic Groups in the United States, 1960 and 1986. *New England Journal of Medicine*. 329 (2): 103–109.
- Paranzino D. 1972. Inequality and Insurgency in Vietnam: A Further Re-Analysis. *World Politics*. 24 (4): 565–578.
- Paskov M., Dewilde C. 2012. Income Inequality and Solidarity in Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*. 30 (4): 415–432.
- Pickett K. E., Wilkinson R. G. 2015. Income Inequality and Health: A Causal Review. *Social Science & Medicine*. 128: 316–326.
- Piketty T. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: The Belknap Press; Harvard University Press.

- Przeworski A., Benhabib J. 2006. The Political Economy of Redistribution under Democracy. *Economic Theory*. 29: 271–290.
- Roe M. J., Siegel J. I. 2011. Political Instability: Effects on Financial Development, Roots in the Severity of Economic Inequality. *Journal of Comparative Economics*. 39 (3): 279–309.
- Rubin D. B. 1987. *Multiple Imputation for Nonresponse in Surveys*. 1st edn. New York, NY: John Wiley & Sons.
- Russett B. M. 1964. Inequality and Instability: The Relation of Land Tenure to Politics. *World Politics*. 16 (3): 442–454.
- Sigelman L., Simpson M. 1977. A Cross-National Test of the Linkage between Economic Inequality and Political Violence. *Journal of Conflict Resolution*. 21 (1): 105–128.
- Simonsohn U. 2018. Two lines: A Valid Alternative to the Invalid Testing of U-Shaped Relationships with Quadratic Regressions. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science*. 1 (4): 538–555.
- Turchin P. 2012. Dynamics of Political Instability in the United States, 1780–2010. *Journal of Peace Research*. 49 (4): 577–591.
- Turchin P., Korotayev A. 2020. The 2010 Structural-Demographic Forecast for the 2010–2020 Decade: A Retrospective Assessment. *PLoS ONE*. 15 (8): 1–8.
- United Nations. 2024. *World Population Prospects 2024* [Dataset]. URL: <https://population.un.org/wpp>
- Unnithan N. P., Whitt H. P. 1992. Inequality, Economic Development and Lethal Violence: A Cross-National Analysis of Suicide and Homicide. *International Journal of Comparative Sociology*. 33 (3–4): 182–196.
- UNU-WIDER. 2017. *World Income Inequality Database (WIID 3.4)*. URL: <https://www.wider.unu.edu/database/world-income-inequality-database-wiid34>
- Ustyuzhanin V., Korotayev A. 2023. Education and Revolutions. Why Do Revolutionary Uprisings Take Violent or Nonviolent Forms? *Cross-Cultural Research*. 57 (4): 352–390.
- Ustyuzhanin V., Korotayev A., Semichev D. 2024. *Revolutions Dataset V1.1 (2020–2024)*. HSE University. URL: [https://social.hse.ru/en/mr/rev\\_bd/](https://social.hse.ru/en/mr/rev_bd/)
- Vogt M. et al. 2015. Integrating Data on Ethnicity, Geography, and Conflict: The Ethnic Power Relations Data Set Family. *Journal of Conflict Resolution*. 59 (7): 1327–1342.
- Watkins D., Brook Y. 2016. *Equal is Unfair: America's Misguided Fight against Income Inequality*. New York, NY: St. Martin's Press.
- Watson W. 2015. *The Inequality Trap: Fighting Capitalism Instead of Poverty*. Toronto: University of Toronto Press.
- Winship S. 2014. Should we Care about Income Inequality? In: Furchtgott-Roth D. (ed.) *Income Inequality in America: Fact and Fiction*. New York, NY: Manhattan Institute; 27–32.

The World Bank. 2025. *The World Bank Databank: World Development Indicators*. URL: <https://databank.worldbank.org/>

Xie Y., Zhou X. 2014. Income Inequality in Today's China. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. 111 (19): 6928–6933.

Yu Z., Wang F. 2017. Income Inequality and Happiness: An Inverted U-Shaped Curve. *Frontiers in Psychology*. 8: 250868.

Zhdanov A., Korotayev A. 2022. Factors of Deconsolidation of a Liberal Democratic Regime: The Case of the United States. *Cliodynamics*. 13 (1): 1–34.

## BEYOND BORDERS

Vadim Ustyuzhanin, Egor Fain, Andrey Korotayev

# Impact of Economic Inequality on the Probability of Revolutionary Events: The World Experience from 1995 to 2021

**USTYUZHANIN, Vadim** — Researcher, the Center for Stability and Risk Analysis, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

**Email:** [vvustiuzhanin@hse.ru](mailto:vvustiuzhanin@hse.ru)

**FAIN, Egor** — Researcher, the Center for Stability and Risk Analysis, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

**Email:** [efayn@hse.ru](mailto:efayn@hse.ru)

**KOROTAYEV, Andrey** — Professor, Doctor of Historical Sciences, Leading Researcher, Head of the Center for Stability and Risk Analysis, HSE University; Chief Research Professor, Institute for African Studies, Russian Academy of Sciences. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

**Email:** [akorotaev@hse.ru](mailto:akorotaev@hse.ru)

## Abstract

The article tests several hypotheses about the impact of wealth and income inequality, as well as inequality in human capital, on the risks of armed and unarmed revolutions. Using the revolutionary destabilization database from the Center for Stability and Risk Analysis (CSRA) at HSE University, along with data collected by Mark Beissinger, the study analyzes most countries worldwide from 1995 to 2021 and tests several hypotheses. The study has shown that income inequality—particularly wealth inequality—has a curvilinear inverted U-shaped relationship with the likelihood of both unarmed and armed revolutionary uprisings. The likelihood of revolutionary uprisings increases as income inequality (especially wealth inequality) rises, but only up to a certain level; further increases in such inequality lead to the elite concentrating a disproportionately high share of resources, enabling them to maintain power by using these resources to suppress opposition and/or co-opt part of it. In the case of unarmed revolutions, this dependence is observed only for wealth inequality, while income inequality does not demonstrate a significant correlation with the probability of unarmed revolutionary uprisings. Conversely, for armed revolutions, the described relationship is evident for both wealth and income inequality. When considering inequality in access to education and healthcare—critical components of human capital growth—the risks of revolutionary destabilization for elites, driven by the hyperconcentration of consumption of these services in their hands, continue to grow with increasing inequality, regardless of how high it reaches. However, the benefits of this hyperconcentration are not straightforward, as it does not allow for co-optation and suppression of discontented individuals in the same manner as the concentration of wealth or income does. Consequently, any increase in inequality in access to education and healthcare—regardless of its magnitude—has a destabilizing effect, raising the likelihood of both armed and unarmed revolutionary uprisings.

**Keywords:** economic inequality; revolutions; political instability; human capital; elites; counter-elites.

## Acknowledgements

This article is an output of a research project implemented as part of the Basic Research Program at the HSE University in 2025 with support by the Russian Science Foundation (Project Number 23-18-00535).

## References

- Acemoglu D., Robinson J. A. (2006) *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, New York, NY: Cambridge University Press.
- Ackerman P., Kruegler C. (1994) *Strategic Nonviolent Conflict: The Dynamics of People Power in the Twentieth Century*, Washington, DC: Freedom House.
- Alayev L. (2000) Imperiya: fenomen ili etap razvitiya? [Empire: Phenomenon or a Stage of Development?]. *Voprosy istorii*, no 4–5, pp. 148–156 (in Russian).
- Aristotle. (1944) *Politics* (trans. H. Rackham), Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Armour P. (2014) How the Top's Share of Income Changes with Comprehensive Measurements. *Income Inequality in America: Fact and Fiction* (ed. D. Furchtgott-Roth), New York, NY: Manhattan Institute, pp. 14–21.
- Banerjee A. V., Duflo E. (2003) Inequality and Growth: What Can the Data Say? *Journal of Economic Growth*, vol. 8, no 3, pp. 267–299.
- Bartusevičius H., Leeuwen F. van. (2022) Poor Prospects—Not Inequality—Motivate Political Violence. *Journal of Conflict Resolution*. 66 (7–8): 1393–1421.
- Bayer M., Bethke F. S., Lambach D. (2016) The Democratic Dividend of Nonviolent Resistance. *Journal of Peace Research*, vol. 53, no 6, pp. 758–771.
- Beck N. (2018) Estimating Grouped Data Models with a Binary Dependent Variable and Fixed Effects: What are the issues. *arXiv Preprint arXiv*, paper 1809.06505. Available at: <http://arxiv.org/pdf/1809.06505> (accessed 12 December 2025).
- Beck N. (2020) Estimating Grouped Data Models with a Binary-Dependent Variable and Fixed Effects via a Logit Versus a Linear Probability Model: The Impact of Dropped Units. *Political Analysis*, vol. 28, no 1, pp. 139–145. doi: [10.1017/pan.2019.20](https://doi.org/10.1017/pan.2019.20)
- Beck C. J., Bukovansky M., Chenoweth E., Lawson G., Nepstad S. E., Ritter D. P. (2022) *On Revolutions: Unruly Politics in the Contemporary World*, Oxford: Oxford University Press.
- Beissinger M. (2022) *The Revolutionary City: Urbanization and the Global Transformation of Rebellion*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Besançon M. L. (2005) Relative Resources: Inequality in Ethnic Wars, Revolutions, and Genocides. *Journal of Peace Research*, vol. 42, no 4, pp. 393–415.
- Blanco L., Grier R. (2009) Long Live Democracy: The Determinants of Political Instability in Latin America. *The Journal of Development Studies*, vol. 45, no 1, pp. 76–95.
- Boix C. (2003) *Democracy and Redistribution*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Butcher C., Svensson I. (2016) Manufacturing Dissent: Modernization and the Onset of Major Nonviolent Resistance Campaigns. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 60, no 2, pp. 311–339.

- Butler D. M. (2014) *Representing the Advantaged: How Politicians Reinforce Inequality*, Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Case A., Deaton A. (2015) Rising Morbidity and Mortality in Midlife among White Non-Hispanic Americans in the 21st Century. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 112, no 49, pp. 15078–15083.
- Cederman L. E., Weidmann N. B., Gleditsch K. S. (2011) Horizontal Inequalities and Ethnonationalist Civil War: A Global Comparison. *American Political Science Review*, vol. 105, no 3, pp. 478–495.
- Chase-Dunn C., Nagy S. (2022) Global Inequality and World Revolutions: Past, Present and Future. *Handbook of Revolutions in the 21st Century: The New Waves of Revolutions, and the Causes and Effects of Disruptive Political Change* (eds. J. A. Goldstone, L. E. Grinin, A. V. Korotayev), Cham: Springer International Publishing, pp. 1001–1024
- Chenoweth E., Ulfelder J. (2017) Can Structural Conditions Explain the Onset of Nonviolent Uprisings? *Journal of Conflict Resolution*, vol. 61, no 2, pp. 298–324.
- Chenoweth E., Shay C. W. (2020) *NAVCO 1.3 Codebook*, Cambridge, MA: Harvard Dataverse.
- Chenoweth E., Stephan M. J. (2011) *Why Civil Resistance Works: The Strategic Logic of Nonviolent Conflict*, New York, NY: Columbia University Press.
- Conard E. (2016) *The Upside of Inequality: How Good Intentions Undermine the Middle Class*, New York, NY: Penguin Random House.
- Coppedge M., Gerring J., Knutsen C. H., Lindberg S. I. et al. (2023a) *V-Dem [Country-Year/Country-Date] Dataset v13*, Gothenburg: University of Gothenburg; V-Dem Institute. Available at: <https://v-dem.net/data/the-v-dem-dataset/country-year-v-dem-fullothers-v13/> (accessed 14 January 2025).
- Coppedge M., Gerring J., Knutsen C. H., Lindberg S. I. et al. (2023b) *V-Dem Codebook v13*, Gothenburg: University of Gothenburg; V-Dem Institute.
- Coppedge M., Gerring J., Knutsen C. H., Lindberg S. I. et al. (2024) *V-Dem Dataset v14*, Gothenburg: University of Gothenburg; V-Dem Institute.
- Dahl R. A. (2020) *On Democracy*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Domhoff G. W. (2017) *The Power Elite and the State*, New York, NY: Routledge.
- Dunn O. J., Clark V. (1969) Correlation Coefficients Measured on the Same Individuals. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 64, no 325, pp. 366–377.
- Dutt P., Mitra D. (2008) Inequality and the Instability of Polity and Policy. *The Economic Journal*, vol. 118, no 531, pp. 1285–1314.
- Elgar F.J. (2010) Income Inequality, Trust, and Population Health in 33 Countries. *American Journal of Public Health*, vol. 100, no 11, pp. 2311–2315.
- Elgar F. J., Aitken N. (2011) Income Inequality, Trust and Homicide in 33 Countries. *European Journal of Public Health*, vol. 21, no 2, pp. 241–246.

- Emmanuel D. (2004) Socio-Economic Inequalities and Housing in Athens: Impacts of the Monetary Revolution of the 1990s. *Επιθεώρηση Κοινωνικών Ερευνών*, vol. 113, pp. 121–143.
- Ezrow N. M., Frantz E. (2011) *Dictators and Dictatorships: Understanding Authoritarian Regimes and Their Leaders*, New York, NY: Bloomsbury Publishing USA.
- Fearon J. D., Laitin D. D. (2003) Ethnicity, Insurgency, and Civil War. *American Political Science Review*, vol. 97, no 1, pp. 75–90.
- Fisher R. A. (1921) On the “Probable Error” of a Coefficient of Correlation Deduced from a Small Sample. *Metron*, no 1: 3–32.
- Fuente A. de la (1995) Race and Inequality in Cuba, 1899–1981. *Journal of Contemporary History*, vol. 30, no 1, pp. 131–168.
- Galea S., Abdalla S. M. (2020) COVID-19 Pandemic, Unemployment, and Civil Unrest: Underlying Deep Racial and Socioeconomic Divides. *Jama*, vol. 324, no 3, pp. 227–228.
- Gibbons D. S., Koninck R. D., Hasan I. (1980) *Agricultural Modernization, Poverty and Inequality: The Distributional Impact of the Green Revolution in Regions of Malaysia and Indonesia*, Aldershot: Gower Publishing Company.
- Gilens M. (2012) *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*, New York, NY: Princeton University Press.
- Gimpelson V., Treisman D. (2018) Misperceiving inequality. *Economics & Politics*, vol. 30, no 1, pp. 27–54.
- Glaeser E. L. (2005) Inequality. *National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper*, no 11511, Cambridge, MA: Harvard University; Department of Economics. Available at: <http://www.nber.org/papers/w11511> (accessed 12 December 2025).
- Gleditsch K. S., Rivera M. (2017) The Diffusion of Nonviolent Campaigns. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 61, no 5, pp. 1120–1145.
- Goldstone J. A. (2002) Population and Security: How Demographic Change Can Lead to Violent Conflict. *Journal of International Affairs*, vol. 56, no 1, pp. 3–21.
- Goldstone J. A. (2014) *Revolutions: A Very Short Introduction*, New York, NY: Oxford University Press.
- Goldstone J. A. (2015) *Revolutsii. Ochen' kratkoe vvedenie* [Revolutions. A Very Short Introduction], Moscow: Gaidar Institute Press (in Russian).
- Goldstone J. A., Grinin L., Korotayev A. (2022a) Introduction. Changing yet Persistent: Revolutions and Revolutionary Events. *Handbook of Revolutions in the 21st Century: The new Waves of Revolutions, and the Causes and Effects of Disruptive Political Change* (eds. J. A. Goldstone, L. E. Grinin, A. V. Korotayev), Cham: Springer International Publishing, pp. 1–34.
- Goldstone J. A., Grinin L. E., Korotayev A. V. (2022b) Volny revolyutsiy XXI stoletiya [Waves of Revolutions in the 21<sup>st</sup> century]. *Polis. Political Studies = Polis. Politicheskie issledovaniya*, no 4, pp. 108–119 (in Russian).

- Graham C. (2007) Globalization, Poverty, Inequality and Insecurity: Some Insights from the Economics of Happiness. *The Impact of Globalization on the World's Poor: Transmission Mechanisms* (eds. M. Nissanke, E. Thorbecke), London: Palgrave Macmillan UK, pp. 235–270.
- Grinin L., Korotayev A. (2024) Is the Fifth Generation of Revolution Studies Still Coming? *Critical Sociology*, vol. 50, no 6, pp. 1039–1067.
- Hillesund S. (2015) A Dangerous Discrepancy: Testing the Micro-Dynamics of Horizontal Inequality on Palestinian Support for Armed Resistance. *Journal of Peace Research*, vol. 52, no 1, pp. 76–90.
- Hillesund S. (2023) Choosing Tactics: Horizontal Inequalities and the Risk of Violent and Nonviolent Conflict. *Journal of Peace Research*, vol. 60, no 6, pp. 906–920.
- Hillesund S., Bahgat K., Barrett G., Dupuy K., Gatesa S., Nygård H. M., Rustad S. A., Stranda H., Urdal H., Østby G. (2018) Horizontal Inequality and Armed Conflict: A Comprehensive Literature Review. *Canadian Journal of Development Studies (Revue canadienne d'études du développement)*, vol. 39, no 4, pp. 463–480.
- Hittner J. B., May K., Silver N. C. (2003) A Monte Carlo Evaluation of Tests for Comparing Dependent Correlations. *The Journal of General Psychology*, vol. 130, no 2, pp. 149–168.
- Honaker J., King G., Blackwell M. (2011) Amelia II: A Program for Missing Data. *Journal of Statistical Software*, vol. 45, no 7, pp. 1–47.
- Huntington S. (1996) *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*, New York, NY: Simon & Schuster.
- Ippolito M., Cicatiello L. (2019) Political Instability, Economic Inequality and Social Conflict: The Case in Italy. *Panoeconomicus*, vol. 66, no 3, pp. 365–383.
- Kadivar M. A., Ketchley N. (2018) Sticks, Stones, and Molotov Cocktails: Unarmed Collective Violence and Democratization. *Socius*, vol. 4, pp. 1–16.
- Karakaya S. (2018) Globalization and Contentious Politics: A Comparative Analysis of Nonviolent and Violent Campaigns. *Conflict Management and Peace Science*, vol. 35, no 4, pp. 315–335.
- Katz E. (2001) Bias in Conditional and Unconditional Fixed Effects Logit Estimation. *Political Analysis*, vol. 9, no 4, pp. 379–384.
- King G., Zeng L. (2001) Logistic Regression in Rare Events Data. *Political Analysis*, vol. 9, no 2, pp. 137–163.
- King G., Honaker J., Joseph A., Scheve K. (2001) Analyzing Incomplete Political Science Data: An Alternative Algorithm for Multiple Imputation. *American Political Science Review*, vol. 95, no 1, pp. 49–69.
- Knutsen C. H. (2014) Income Growth and Revolutions. *Social Science Quarterly*, vol. 95, no 4, pp. 920–937.
- Korotayev A. V., Bilyuga S. E. (2016) O nekotorykh sovremennykh tendentsiyakh mirovogo ekonomicheskogo razvitiya [On Some Current Trends in Global Economic Development]. *Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences = Vestnik Instituta Ekonomiki Rossiyskoy Akademii Nauk*, no 4, pp. 20–39 (in Russian).

- Korotayev A., Fain E., Ustyuzhanin V., Grinin L. (2025. Forthcoming) The Fifth Generation of Revolution Studies. Part III: A Systematic Review of Substantive Findings (Repression, Success, and Outcomes of Revolutions). *Critical Sociology*, vol. 51, no 6. OnlineFirst. doi: [10.1177/08969205241300597](https://doi.org/10.1177/08969205241300597)
- Korotayev A., Grinin L., Bilyuga S., Meshcherina K., Shishkina A. (2017) Economic Development, Sociopolitical Destabilization and Inequality. *Russian Sociological Review*, vol. 16, no 3, pp. 30–57.
- Korotayev A. V., Grinin L. E., Medvedev I. A., Slav M. (2022) Tipy politicheskikh rezhimov i riski revolyutsionnoy destabilizatsii v XXI veke [Types of Political Regimes and Risks of Revolutionary Destabilization in the 21st Century]. *Russian Sociological Review = Sociologicheskoe obozrenie*, vol. 21, no 4, pp. 9–65 (in Russian).
- Korotayev A., Grinin L., Ustyuzhanin V., Fain E. (2025. Forthcoming) The Fifth Generation of Revolution Studies. Part I: When, Why and How Did It Emerge. *Critical Sociology*, vol. 51, no 3. OnlineFirst. doi: [10.1177/08969205241300596](https://doi.org/10.1177/08969205241300596)
- Korotayev A., Ustyuzhanin V., Grinin L., Fain E. (2025. Forthcoming) The Fifth Generation of Revolution Studies. Part II: A Systematic Review of Substantive Findings (Revolution Causes, Forms, and Waves). *Critical Sociology*, vol. 51, no 4/5. OnlineFirst. doi: [10.1177/08969205241300595](https://doi.org/10.1177/08969205241300595)
- Korotayev A. V., Zhdanov A. I. (2023) Kolichestvennyy analiz ekonomicheskikh phaktorov revolyutsionnoy destabilizatsii: rezul'taty i perspektivy [Quantitative Analysis of Economic Factors of Revolutionary Destabilization: Results and Prospects]. *Sotsologiya vlasti*, vol. 35, no 1, pp. 118–159 (in Russian).
- Korotayev A., Zhdanov A., Grinin L., Ustyuzhanin V. (2024) Revolution and Democracy in the Twenty-First Century. *Cross-Cultural Research*, vol. 0, no 0, OnlineFirst. Available at: <https://doi.org/10.1177/10693971241245862> (accessed 12 December 2025).
- Kosmidis I., Firth D. (2009) Bias Reduction in Exponential Family Nonlinear Models. *Biometrika*, vol. 96, no 4, pp. 793–804.
- Krieger T., Meierrieks D. (2019) Income Inequality, Redistribution and Domestic Terrorism. *World Development*, vol. 116, iss. C, pp. 125–136.
- Ku H., Salmon T. C. (2012) The Incentive Effects of Inequality: An Experimental Investigation. *Southern Economic Journal*, vol. 79, no 1, pp. 46–70
- Lall R. (2016) How Multiple Imputation Makes a Difference. *Political Analysis*, vol. 24, no 4, pp. 414–433.
- Lancee B., Van de Werfhorst H. G. (2012) Income Inequality and Participation: A comparison of 24 European Countries. *Social Science Research*, vol. 41, no 5, pp. 1166–1178.
- Lawson G. (2019) *Anatomies of Revolution*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lind J. T., Mehlum H. (2010) With or without U? The Appropriate Test for a U-Shaped Relationship. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 72, no 1, pp. 109–118.
- Lindert P. H., Nafziger S. (2014) Russian Inequality on the Eve of Revolution. *The Journal of Economic History*, vol. 74, no 3, pp. 767–798.

- Linehan W. J. (1980) Political Instability and Economic Inequality: Some Conceptual Clarifications. *Journal of Peace Science*, vol. 4, no 2, pp. 187–198.
- Lipset S. M. (1959) Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review*, vol. 53, no 1, pp. 69–105.
- Lynch J. W., Kaplan G. A., Cohen R. D., Tuomilehto J., Salonen J. T. (1996) Do Cardiovascular Risk Factors Explain the Relation between Socioeconomic Status, Risk of All-Cause Mortality, Cardiovascular Mortality, and Acute Myocardial Infarction? *American Journal of Epidemiology*, vol. 144, no 10, pp. 934–942.
- MacCulloch R. (2005) Income Inequality and the Taste for Revolution. *The Journal of Law and Economics*, vol. 48, no 1, pp. 93–123.
- Medvedev I. A., Ustyuzhanin V. V., Zhdanov A. I., Korotayev A. V. (2022) Primenenie metodov mashinnogo obucheniya dlya ranzhirovaniya pfaktorov i prognozirovaniya nevooruzhennoy i vooruzhennoy revolyutsionnoy destabilizatsii v afraziyskoy makrozone nestabil'nosti [The Application of Methods of Mass Communication to the Assessment of Factors and Prognosis of Non-Violent and Violent Revolutionary Destabilization in the Afrasian Macrozone of Instability]. *Sistemnyy monitoring global'nykh i regional'nykh riskov* [Systemic Monitoring of Global and Regional Risks] (eds. L. E. Grinin, A. V. Korotayev, D. A. Bykanova), iss. 13, Volgograd: Uchitel', pp. 131–210 (in Russian).
- Midlarsky M., Tanter R. (1967) A Theory of Revolution. *The Journal of Conflict Resolution*, vol. 11, no 3, pp. 264–280.
- Mitchell E. J. (1968) Inequality and Insurgency: A Statistical Study of South Vietnam. *World Politics*, vol. 20, no 3, pp. 421–438.
- Monchar P. H. (1981) Regional Educational Inequality and Political Instability. *Comparative Education Review*, vol. 25, no 1, pp. 1–12.
- Moore B. (1966) *Social Origins of Democracy and Dictatorship*, Boston, MA: Beacon.
- Musieva D. M., Ustyuzhanin V. V., Grinin L. E., Korotayev A. V. (2023) Subektivnoe blagopoluchie i revolyutsionnaya destabilizatsiya. Opyt kolichestvennogo analiza [Subjective Well-Being and Revolutionary Destabilization. Quantitative Analysis]. *Sotsiologiya vlasti*, vol. 35, no 3, pp. 57–94 (in Russian).
- Nagel J. (1974) Inequality and Discontent: A Nonlinear Hypothesis. *World Politics*, vol. 26, no 4, pp. 453–472.
- Nagel J. (1976) Erratum. *World Politics*, vol. 28, no 2, pp. 315–315.
- Nel P. (2003) Income Inequality, Economic Growth, and Political Instability in Sub-Saharan Africa. *The Journal of Modern African Studies*, vol. 41, no 4, pp. 611–639.
- Oishi S., Kesebir S., Diener E. (2011) Income Inequality and Happiness. *Psychological Science*, vol. 22, no 9, pp. 1095–1100.
- Olson M. (1963) Rapid Growth as a Destabilizing Force. *The Journal of Economic History*, vol. 23, no 4, pp. 529–552.

- Oludeyi O. S. (2013) Unequal Access to Tertiary Education; Implication for National Security. *IOSR Journal of Humanities and Social Science*, vol. 9, no 13, pp. 8–17.
- Pappas G., Queen S., Hadden W., Fisher G. (1993) The Increasing Disparity in Mortality between Socioeconomic Groups in the United States, 1960 and 1986. *New England Journal of Medicine*, vol. 329, no 2, pp. 103–109.
- Paranzino D. (1972) Inequality and Insurgency in Vietnam: A Further Re-Analysis. *World Politics*, vol. 24, no 4, pp. 565–578.
- Paskov M., Dewilde C. (2012) Income Inequality and Solidarity in Europe. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 30, no 4, pp. 415–432.
- Pickett K. E., Wilkinson R. G. (2015) Income Inequality and Health: A Causal Review. *Social Science & Medicine*, vol. 128, pp. 316–326.
- Piketty T. (2014) *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge, MA: The Belknap Press of Harvard University Press.
- Przeworski A., Benhabib J. (2006) The Political Economy of Redistribution under Democracy. *Economic Theory*, vol. 29, pp. 271–290.
- Roe M. J., Siegel J. I. (2011) Political Instability: Effects on Financial Development, Roots in the Severity of Economic Inequality. *Journal of Comparative Economics*, vol. 39, no 3, pp. 279–309.
- Rubin D. B. (1987) *Multiple Imputation for Nonresponse in Surveys*, 1st edn., New York, NY: John Wiley & Sons.
- Russett B. M. (1964) Inequality and Instability: The Relation of Land Tenure to Politics. *World Politics*, vol. 16, no 3, pp. 442–454.
- Sigelman L., Simpson M. (1977) A Cross-National Test of the Linkage between Economic Inequality and Political Violence. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 21, no 1, pp. 105–128.
- Simonsohn U. (2018) Two Lines: A Valid Alternative to the Invalid Testing of U-Shaped Relationships with Quadratic Regressions. *Advances in Methods and Practices in Psychological Science*, vol. 1, no 4, pp. 538–555.
- Turchin P. (2012) Dynamics of Political Instability in the United States, 1780–2010. *Journal of Peace Research*, vol. 49, no 4, pp. 577–591.
- Turchin P., Korotayev A. (2020) The 2010 Structural-Demographic Forecast for the 2010–2020 Decade: A Retrospective Assessment. *PLoS ONE*, vol. 15, no 8, pp. 1–8.
- United Nations. (2024) *World Population Prospects 2024* [Dataset]. Available at: <https://population.un.org/wpp> (accessed 14 January 2025).
- Unnithan N. P., Whitt H. P. (1992) Inequality, Economic Development and Lethal Violence: A Cross-National Analysis of Suicide and Homicide. *International Journal of Comparative Sociology*, vol. 33, no 3–4, pp. 182–196.

- UNU-WIDER. (2017) *World Income Inequality Database (WIID 3.4)*. Available at: <https://www.wider.unu.edu/database/world-income-inequality-database-wiid34> (accessed 14 January 2025).
- Ustyuzhanin V. V., Grinin L. E., Medvedev I. A., Korotayev A. V. (2022) *Obrazovanie i revolyutsii (Pochemu revolyutsionnye vystupleniya primimayut vooruzhennuyu ili nevooruzhennuyu phormu?)* [Education and Revolutions (Why do Revolutionary Movements Take Armed or Unarmed Form?)]. *Politeia*, vol. 1, no 104, pp. 50–71 (in Russian).
- Ustyuzhanin V., Korotayev A. (2023) Education and Revolutions. Why do Revolutionary Uprisings Take Violent or Nonviolent Forms? *Cross-Cultural Research*, vol. 57, no 4, pp. 352–390.
- Ustyuzhanin V., Korotayev A., Semichev D. (2024) *Revolutions Dataset V1.1 (2020–2024)*. HSE University. Available at: [https://social.hse.ru/en/mr/rev\\_bd/](https://social.hse.ru/en/mr/rev_bd/) (accessed 14 January 2025).
- Ustyuzhanin V. V., Zhodzishskaya P. A., Korotayev A. V. (2022) Demographicheskie phaktory kak prediktory revolyutsionnykh situatsiy: Opyt kolichestvennogo analiza [Demographic Factors as Predictors of Revolutionary Situations: Quantitative Analysis]. *Sociological Journal = Sotsiologicheskiy Zhurnal*, vol. 28, no 4, pp. 34–59 (in Russian).
- Vogt M., Bormann N.-C., Rüeegger S., Cederman L.-E., Hunziker P., Girardin L. (2015) Integrating Data on Ethnicity, Geography, and Conflict: The Ethnic Power Relations Data Set Family. *Journal of Conflict Resolution*, vol. 59, no 7, pp. 1327–1342.
- Watkins D., Brook Y. (2016) *Equal is Unfair: America's Misguided Fight against Income Inequality*, New York, NY: St. Martin's Press.
- Watson W. (2015) *The Inequality Trap: Fighting Capitalism Instead of Poverty*, Toronto: University of Toronto Press.
- Winship S. (2014) Should We Care about Income Inequality? *Income Inequality in America: Fact and Fiction* (ed. D. Furchtgott-Roth), New York, NY: Manhattan Institute, pp. 27–32.
- The World Bank. (2025) The World Bank databank: World Development Indicators. Available at: <https://databank.worldbank.org/> (accessed 14 January 2025).
- Xie Y., Zhou X. (2014) Income Inequality in Today's China. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 111, no 19, pp. 6928–6933.
- Yu Z., Wang F. (2017) Income Inequality and Happiness: An Inverted U-Shaped Curve. *Frontiers in Psychology*, vol. 8, art. 250868.
- Zhdanov A., Korotayev A. (2022) Factors of Deconsolidation of a Liberal Democratic Regime: The Case of the United States. *Cliodynamics*, vol. 13, no 1, pp. 1–3
- Zhdanov A. I., Korotayev A. V. (2022) Vybory, tip rezhima i riski revolyutsionnoy destabilizatsii: opyt kolichestvennogo analiza [Elections, Regime Type and Risks of Revolutionary Destabilization: Experience of Quantitative Analysis]. *Sotsiologiya vlasti*, vol. 34, no 4, pp. 102–127 (in Russian).

**Received:** October 13, 2023

**Citation:** Ustyuzhanin V., Fain E., Korotayev A. (2025) Vliyanie ekonomicheskogo neravenstva na veroyatnost' revolyutsionnykh sobytiy: mezhdunarodny opyt v 1995–2021 gg. [Impact of Economic Inequality on the Probability of Revolutionary Events: The World Experience from 1995 to 2021]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 1, pp. 52–89. doi: [10.17323/1726-3247-2025-1-52-89](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-1-52-89) (in Russian).

И. А. Васькин

## Наблюдательный совет Ирана (1980–2022): социальные и профессиональные факторы рекрутирования<sup>1</sup>



**ВАСЬКИН Илья Андреевич** — старший преподаватель, младший научный сотрудник, Центр изучения Ближнего Востока, Кавказа и Центральной Азии, Институт Классического Востока и Античности (ИКВИА) ФГН Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: [ivaskin@hse.ru](mailto:ivaskin@hse.ru)

*Данная статья посвящена социально-демографическому анализу светских юристов и факихов — членов Наблюдательного совета. Для анализа был использован структурно-биографический метод. Были исследованы семь составов Наблюдательного совета 1980–2022 гг., всего 51 человек и 123 назначения. Результаты исследования показывают, что между светскими юристами и факихами существуют структурные различия. Светские юристы в среднем моложе факихов, а также относительно минимального и максимального возраста. Факихи учатся в первую очередь в семинариях, светские юристы — в университетах, получают степени во Франции и Британии. Светские юристы профессионально неоднородны, среди них есть бывшие сотрудники судов, прокуратуры, государственной гражданской службы, адвокаты, выходцы из науки. Региональное происхождение светских юристов и факихов также значительно различается, у них есть только одна объединяющая провинция — Исфахан, что может быть связано с большой ролью патримониальных связей при рекрутировании элит. В целом такая разница свидетельствует о наличии двух правовых культур — светской и исламской, которые отражаются в разных социально-демографических паттернах рекрутирования соответствующих членов Наблюдательного совета. Помимо этого, результаты свидетельствуют о том, что светские юристы и факихи выходят из разных социальных сред — территориальной, профессиональной, образовательной. Профессионализация и социализация этих групп, в свою очередь, оказывают большое влияние на принятие решений в разных сферах жизни общества, включая законодательную власть, к которой относится Наблюдательный совет. Данное исследование носит ограниченный характер и касается только юристов и факихов из Наблюдательного совета.*

**Ключевые слова:** Наблюдательный совет; Иран; рекрутирование элит; юридическая профессия; правовая культура; бюрократия.

### Введение

Наблюдательный совет (НС) Ирана является одним из конституционных органов Исламской Республики Иран (ИРИ). Его основные функции — проверка законопроектов на соответствие нормам шариата и Конституции Исламской Республики, комментирование и разъяснения касательно деятельности государственного механизма Ирана и его правовой системы, а также контроль участников выборов в национальные органы власти, то есть в Исламский консультативный совет (Меджлис), Совет экспертов и на

<sup>1</sup> Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

должность Президента страны. НС состоит из 12 человек: шести светских юристов и шести исламских юристов (факихов), назначаемых на шесть лет с ротацией каждые три года.

НС фактически является верхней палатой иранского парламента, обладает дополнительными функциями контроля за участием в выборах и надзора за выборами как таковыми. Помимо этого, при необходимости он также может выполнять функции конституционного суда, интерпретируя отдельные положения Конституции ИРИ.

Этот институт один из основных для ИРИ. Исследование рекрутирования членов НС позволяет узнать, что примерно представляет собой юридическая профессия в стране: составы НС включают только юристов. Таким образом, проанализировав составы, можно определить социально-профессиональную структуру части юридического сообщества Ирана.

Существующие исследования НС сфокусированы на его роли в политическом процессе страны [Samii 2001; Naini 2006], а также на конституционных аспектах его деятельности [Shirvani 2012; Вылцан 2021]. Эти исследования фиксируют принадлежность Наблюдательного совета к верхним палатам парламентов, а также показывают политическую роль НС в уменьшении фактической конкуренции в Исламской республике. Соответственно, исследовательский вопрос следующий: каковы факторы рекрутирования элит в НС Ирана?

Важно отметить, что в Иране фиксируется наличие двух правовых культур — светской и исламской. Исходя из имеющихся данных, они различаются с точки зрения норм, практик и др. [Banakar, Keyvan 2020]. Данное исследование поможет также выявить социально-демографические сходства и различия между этими правовыми культурами. Таким образом, цель данного исследования — анализ социально-демографических факторов рекрутирования элит в Наблюдательный совет Иран в 1980–2022 гг.

Важно отметить, что поскольку все члены Наблюдательного совета являются юристами, в данную работу включён небольшой обзор юридической профессии в Иране.

Данное исследование имеет обзорный характер, поэтому не претендует на полноту и всеохватность анализа.

## Исследования рекрутирования элит

Существующие на данный момент исследования рекрутирования элит в верхние палаты показывают, что их состав палат сильно варьируется в зависимости от социального и политического контекста.

В развитых демократиях большую роль играют партии [Farrell, McAllister 1995], важными факторами являются социальное [Matthews 1954] и профессиональное [Richardson 1967; Nilsson 2019] происхождение. Для некоторых развивающихся азиатских стран типа Непала имеет значение сельское происхождение членов, профессиональное происхождение из числа студентов и сотрудников с высшим образованием неправительственных общественных объединений или некоммерческих организаций (НКО), созданных по инициативе или при участии властей и работающие на интересы государства (Government-Organized (Operated) Non-Governmental Organization — GONGO) [Meyer, Chalice 1999].

Для российского Совета Федерации в 1990-е — начале 2000-х гг. характерна большая роль бизнеса и представителей региональных органов власти [Remington 2003], в целом для 2000-х гг. была специфична дерегионализация при общем увеличении доли бывших губернаторов и уменьшении доли бизнесменов [Ross, Turovsky 2013]. В 2000–2020 гг. выросла роль членов СФ, сделавших политиче-

скую карьеру в столице. При этом важен предыдущий законодательный опыт, в том числе в региональных парламентах [Тев 2021].

Упомянутые выше исследования позволяют узнать, как устроено рекрутирование в верхние палаты парламентов, что даёт возможность ограниченно сопоставить НС с другими парламентами. Вместе с тем из-за специфики процедуры назначения в НС нельзя говорить о полном соответствии его с другими верхними палатами.

Исследования, в фокусе которых находятся элиты стран Ближнего Востока и Северной Африки, показывают важность социального происхождения, большую роль патримониализма и наличие значимых ограничителей для получения статуса элиты для тех, кто никогда к ней не принадлежал [Faksh 1976; Drysdale 1981; Hinnebusch 1981; Assiri, Al-Monoufi 1988; Baram 1989; Rubin 1992]. Важным фактором является опыт службы в армии. Все упомянутые работы демонстрируют общие паттерны рекрутирования ближневосточных элит, однако они ограниченно применимы к НС, где работают только юристы.

Что касается исследований иранских элит, то их можно разделить на несколько частей. Первый блок сфокусирован на анализе формального и неформального разделения властей в политических институтах Ирана [Buchta 2000; Thaler et al. 2009]. Второй концентрируется на анализе идеологических [Akhavi 1987; Malek 1989; Behrooz 1991; Rakel 2008], структурных [Golkar 2016] и клановых [Мамедова 2016] размежеваний внутри иранских элит. Исследования внутриэлитных конфликтов [Siavoshi 1992; Mozaffari 1993; Vakili-Zad 1994; Kazemzadeh 2008] примыкают к этой группе. Помимо этого, существует ряд работ, посвящённых трансформации иранского парламента, которые фиксируют увеличение доли в нём светских депутатов и депутатов с высшим образованием [Baktiari 1996; Alem 2011]. Эти работы позволяют понять общий контекст рекрутирования элит в Иране.

## Юридическая профессия в Иране

Юридическое поле Исламской республики включает четыре группы: (1) судебная власть; (2) судебные клерки и другой административный персонал; (3) адвокаты, которые относятся к Иранской адвокатской палате (ИАП) и Юрисконсультам судебной власти (ЮСВ); (4) клиенты, то есть обычные граждане, частные, некоммерческие и государственные организации, группы интересов, которые используют юридическую систему для достижения своих целей [Banakar, Ziaee 2018b].

Современная правовая система Ирана возникла в 1906 г. в ходе Конституционной революции. В 1915 г. юристы страны создали ИАП, которая находилась под контролем Министерства юстиции до 1953 г. — тогда она получила юридическое лицо. До 1980 г. ИАП действовала как независимая НКО, дальше была закрыта, а среди её руководства были проведены чистки. В 1991 г. Палата снова была открыта, получила некоторую независимость во время президентства Мохаммеда Хатами (1997–2005), поддерживавшего идею верховенства права. В начале 1990-х количество членов ИАП составляло около 20 тысяч, к 2016 г. это число выросло примерно до 60 тысяч. Важное свойство иранских юристов — широкая специализация, они редко принадлежат только к одной правовой отрасли [Banakar, Ziaee 2018b].

С момента Исламской революции 1979 г. ИАП боролась за собственную независимость от судебной власти. Одним из эпизодов этого конфликта было создание в 2001 г. нового государственного юридического органа — юрисконсульты судебной власти (ЮСВ)<sup>2</sup> — с функционалом адвокатов. Центр юрисконсульты и экспертов судебной власти готовит и проводит экзамены для них. Чтобы получить статус юрис-

<sup>2</sup> К середине 2010-х гг. в Иране всего было около 20 тысяч юрисконсульты [Banakar, Ziaee 2018a].

консульта, студент должен отучиться шесть месяцев и сдать один экзамен<sup>3</sup> [Banakar, Ziaee 2018b]. На данный момент ИАП и ЮСВ представляют собой ключевых игроков рынка юридических услуг страны.

Судьи в Иране назначаются согласно «Закону о квалификациях» 1982 г.: кандидат должен быть верующим мусульманином, справедливым, практически действовать по принципам ислама и быть лоялен Исламской республике. Если потенциальных кандидатов недостаточно, судебная система может выбирать судей из студентов юридических и теологических факультетов и религиозных семинарий. Если в 1980-х гг. после чисток новыми судьями часто назначали студентов семинарий, то к 2010-м гг. большинство из них стало относиться к выпускникам юридических факультетов. При этом часть судей — это люди, проваливавшие экзамены в ИАП. Кандидаты на пост судей тщательно отбираются Высшим отборочным советом, для чего в 1982 г. была создана специальная школа [Banakar, Ziaee 2018a].

Одновременно можно говорить о совмещении в Иране сфер права, религии и политики. Высокоранговые судьи обычно могут быть отнесены к двум из них, отдельные — также и к трём. Члены ИАП, напротив, не относятся к ним и принадлежат только к правовой, на чём строят свой символический капитал, независимый от политики и религии.

Между судьями и адвокатами в Иране существует постоянный конфликт. С одной стороны, судьи обвиняют адвокатов в том, что те вмешиваются в процесс совершения правосудия. С другой стороны, адвокаты критикуют судей за то, что судьи враждебно к ним относятся, игнорируют процессуальные нормы и позволяют личным ценностям влиять на вынесение итоговых решений [Banakar, Ziaee 2018b].

В целом можно сказать, что в Иране существуют две правовые культуры. Первая основана на тщательном отборе судей из социально однородной группы мужчин с индоктринированием в ценности Исламской республики. Обучение ей включает понимание исламского права и активное его использование. Вторая группа представляет юриспруденцию современных правовых школ, для которой право — это конструкт для принятия решений, основанный на рациональных правилах [Banakar, Ziaee 2018a].

## Данные и методы

В исследуемую совокупность входят все члены Совета, которые хотя бы раз состояли в нём в течение этого периода: всего 51 человек и 123 назначения. Относительно общепринятым определением элит в элитологии является следующее: «индивиды или малые, относительно сплочённые и стабильные группы со значимым влиянием на принятие решений» [Higley 2018: 27]. Однако это определение представляет подход на основе решений. Поскольку данное исследование опирается на позиционный подход, определение было изменено следующим образом: индивиды или малые, относительно сплочённые и стабильные группы, занимающие должности, которые дают им ресурсы, позволяющие значимо влиять на принятие решений.

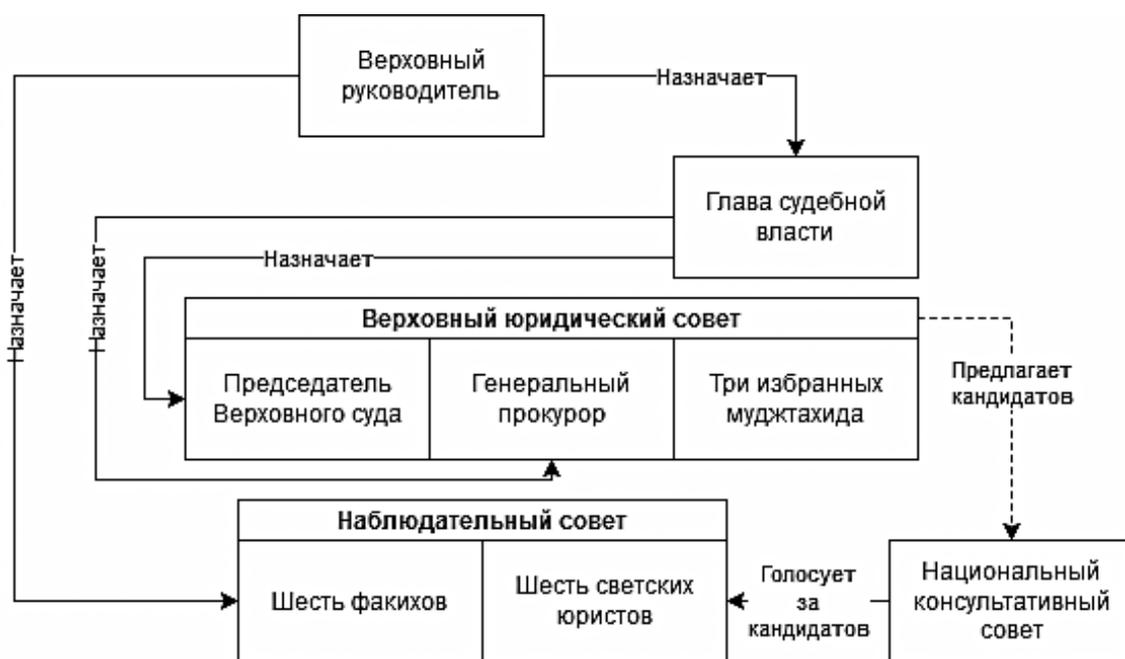
За основной источник данных принято издание «Postrevolutionary Iran: A Political Handbook» («Послереволюционный Иран: политический справочник») Мехрзада Боружерди и Куроша Рахимхани, где собраны биографии более 3000 представителей иранских элит после Исламской революции, а также публично доступные источники [Borojerdī, Rahimkhani 2018]. Методом анализа является структурно-биографический: все биографии были стандартизованы по биографической анкете, подсчитаны результаты для каждой из характеристик по составам Наблюдательного совета. Структурно-биографический анализ одним из первых был применён Робертом Далем в его исследовании элит в городе Нью-Хэйвене, хотя он его явно не называл так [Dahl 1961]. В России данный метод был впервые определён и применён в работе 2008 г. для исследования региональных элит [Быстрова et al. 2008].

<sup>3</sup> Для сравнения: чтобы получить статус адвоката ИАП, студент должен пройти 18-месячную программу под надзором ментора с опытом более 10 лет, а также сдать несколько экзаменов.

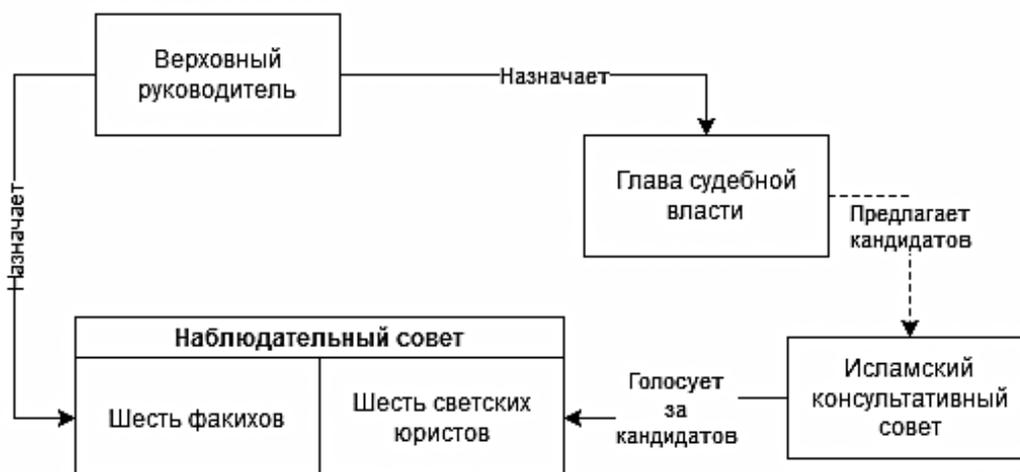
В данном исследовании одно наблюдение эквивалентно одному назначению одного человека в Наблюдательный совет. Если его назначали дважды, то такая ситуация соответствует двум наблюдениям и т. д. Помимо этого, по одному светскому юристу из первого состава не доступны данные о его месте рождения, ещё по одному из седьмого состава отсутствует практически вся социально-демографическая информация, кроме полученной степени и профессионального происхождения.

### Наблюдательный совет как политический институт

Наблюдательный совет является гибридным институтом, сочетающим черты как верхней палаты парламента, так и конституционного суда и избирательной комиссии [Shirvani 2012], поэтому необходимо остановиться на его конституционном статусе и эволюции (см. рис. 1).



(а) Схема назначения членов Наблюдательного совета, 1979-1989 гг.



(б) Схема назначения членов Наблюдательного совета с 1989 г.

Рис. 1. Схема назначения членов Наблюдательного совета Ирана с 1979 г.

Наблюдательный совет проверяет все законопроекты Меджлиса на соответствие нормам ислама и Конституции Ирана [The Constitution... 2014: Art. 4]. Ни один из законопроектов Меджлиса не может считаться принятым без одобрения Наблюдательного совета [The Constitution... 2014: Art. 72]. При этом Наблюдательный совет может возвращать законопроекты Меджлиса на доработку [The Constitution... 2014: Art. 95]. Важно отметить, что на первом этапе факихи проверяют соответствие законопроектов нормам шариата, а на втором все членов Наблюдательного совета — нормам Конституции ИРИ [The Constitution... 2014: Art. 96]. При этом Наблюдательный совет по факту занимается интерпретацией Конституции Исламской республики [The Constitution... 2014: Art. 98].

Помимо этого, Наблюдательный совет также занимается интерпретацией Конституции [The Constitution... 2014: Art. 98] с согласия  $\frac{3}{4}$  членов совета. В изначальной версии Конституции НС надзирал за выборами президента и парламента, а также за соопросами, однако после поправок 1989 г. в этот список также вошли выборы в Совет экспертов и референдумы [The Constitution... 2014: Art. 99]. Помимо этого, члены НС входят в состав Комиссии по пересмотру Конституции, если и когда такая комиссия собирается [The Constitution... 2014: Ch. 14). В дополнение к перечисленным функциям члены НС присутствуют на церемонии инаугурации президента [The Constitution... 2014: Art. 121], могут участвовать в деятельности Меджлиса, чтобы ускорить процесс принятия поправок [The Constitution... 2014: Art. 97]. Также в случае невозможности исполнения функций Верховным лидером один из факихов НС, избранный Советом экспертов, временно занимает его место до избрания нового Верховного руководителя [The Constitution... 2014: Art. 111].

Наблюдательный совет состоит из 12 человек — шести светских и шести исламских юристов. Факихи назначаются напрямую Верховным руководителем. В Конституции Ирана 1979 г., до поправок 1989 г. (см. рис. 1), светских юристов предлагал Верховный юридический совет, состоявший из Генерального прокурора, Председателя Верховного суда и трёх избранных муджтахидов. При этом Председателя Верховного суда и Генерального прокурора назначал глава судебной власти, которого назначал Верховный руководитель. Далее Меджлис голосовал за их назначение [The Constitution... 2014: Art. 91]. После поправок 1989 г. процедура назначения светских юристов упростилась, их стал назначать напрямую глава судебной власти, при этом необходимость голосовать за них Меджлису осталась (см. рис. 1). Все члены НС назначаются на шесть лет с ротацией половины членов каждые три года [The Constitution... 2014: Art. 92].

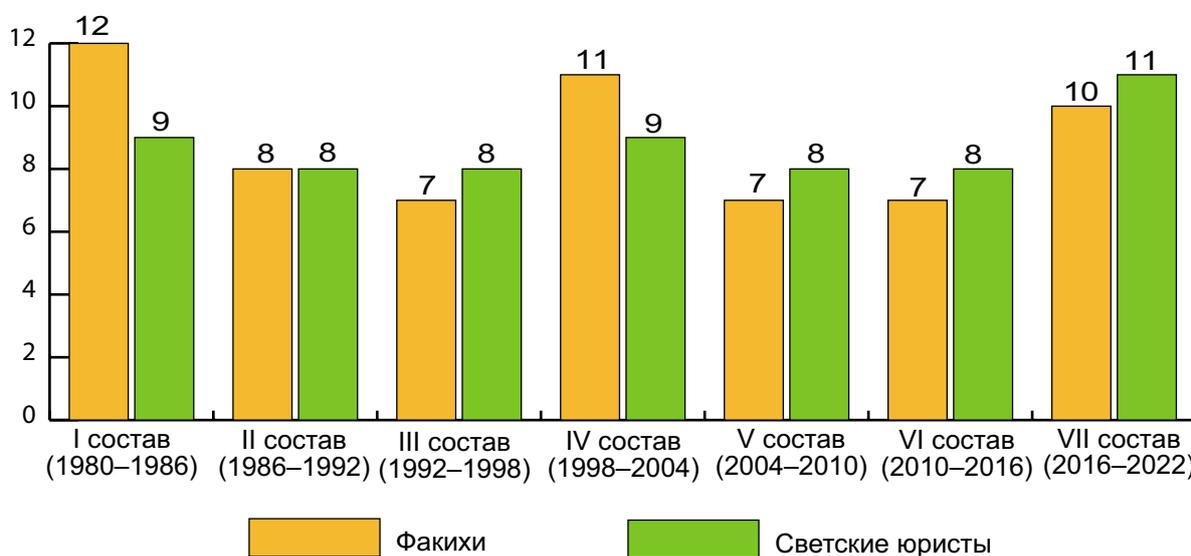
Упрощение процедуры назначения может свидетельствовать о желании усилить контроль за светскими юристами Наблюдательного совета: более сложные процедуры согласования могут позволять светским юристам действовать более автономно в принятии решений.

Сам НС определяет себя следующим образом: «Несмотря на сравнение нашей системы с другими системами, можно сказать, что Конституция Исламской Республики Иран выбрала лучший метод в этом плане [Речь идёт о защите Конституции. — *И. В.*]; поскольку Конституционный суд в других странах ответственный за интерпретацию Конституции, является судебной властью, он относится к подмножеству одной из ветвей власти в этих странах, в то время как Наблюдательный совет в нашей стране является независимым институтом и действует независимо от трёх ветвей власти»<sup>4</sup>.

Наблюдательный совет на выборах регулярно отказывает в регистрации кандидатам без объяснения причин, или, если и называет их, они формулируются противоречиво. Например, в 2000 г. и 2004 г. было отказано в регистрации кандидатам в депутаты Меджлиса, которые на тот момент уже были депутатами [Samii 2001; Вылцан 2021] иранского парламента. Также на президентских выборах 2009 г.

<sup>4</sup> ناب‌مگن یاروش تارای‌ت‌خا و فای‌اظو [Права и обязанности Наблюдательного совета]. URL: <https://www.shora-gc.ir/0001Y7>

НС утвердил спорные результаты, согласно которым их выиграл Махмуд Ахмадинежад, что привело к массовым протестам и появлению Зелёного движения (2009–2011 гг.) — самого массового на тот момент протестного движения после Исламской революции 1978–1979 гг.



**Рис. 2.** Структура назначений светских юристов и факихов в Наблюдательный совет Ирана, 1980–2022 гг, чел.,  $N = 123$

Важно также отметить, что трижды Верховный руководитель назначал факихов как юристов в Наблюдательный совет. Ими были Мохаммед-Реза Аббасифард (1992–2004), Аббас Кааби (2004–2010) и Мохаммед Салими (2004–2010).

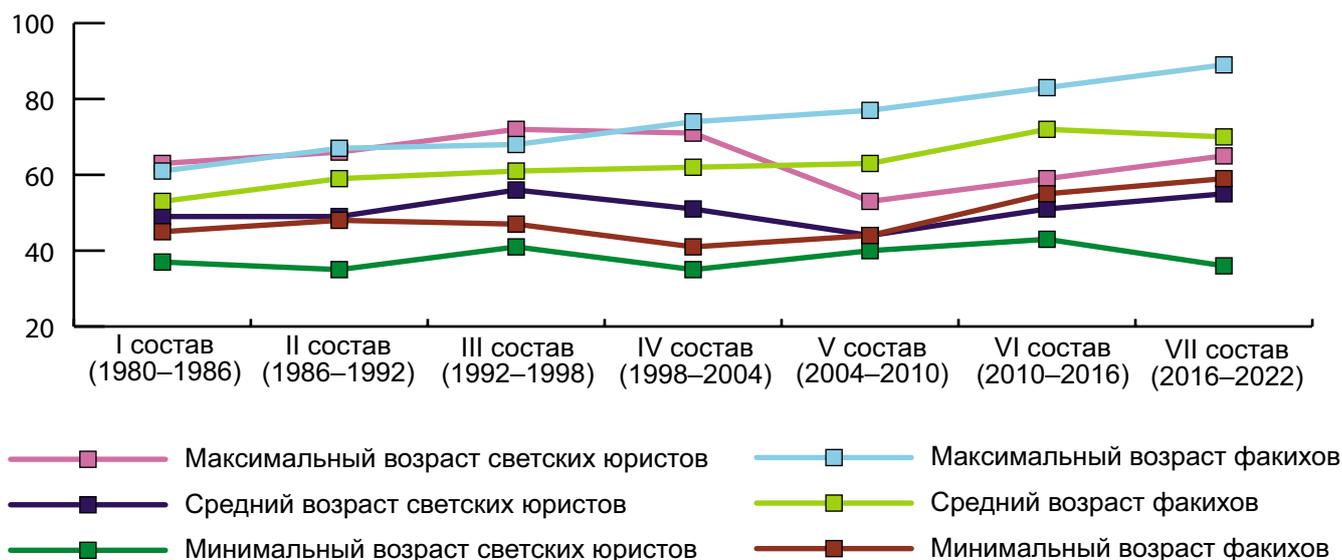
Если же в целом сопоставить паттерны рекрутирования факихов и светских юристов (см. рис. 2), то можно отметить, что светские юристы рекрутируются относительно более стабильно, в каждом составе, за исключением седьмого, их по 8–9 человек. Факихи же рекрутируются относительно неустойчиво, вариация составляет 7–12 человек за состав. Также можно выделить своеобразные волны рекрутирования факихов: в первом и четвёртом составах их было по 11–12, во втором и пятом — по девять и семь соответственно, в третьем — по семь человек.

Важно также отметить, что три факиха входят в Наблюдательный совет с момента его основания: аятоллы Ахмад Джаннати (с 1980 г.), Мохаммад Момен (1983–2019 гг.) и Мохаммад Язди (1986–2020 гг.). Среди светских юристов сопоставимым сроком работы обладает только Мохаммед-Реза Ализаде (с 1986 г.). В целом факихи в среднем дольше работают в НС по сравнению со светскими юристами.

## Результаты исследования

### Возрастное распределение

Возраст является одним из индикаторов, демонстрирующих внутриэлитную динамику. В частности, возраст отражает работу социальных лифтов, роль институтов, которые должны способствовать сменяемости персонала в органах власти, и т. д.



**Рис. 3.** Возрастная динамика светских юристов и факихов Наблюдательного совета Ирана, 1980–2022 гг., полных лет,  $N = 123$

Возрастная динамика членов Наблюдательного совета (см. рис. 3) демонстрирует следующие паттерны:

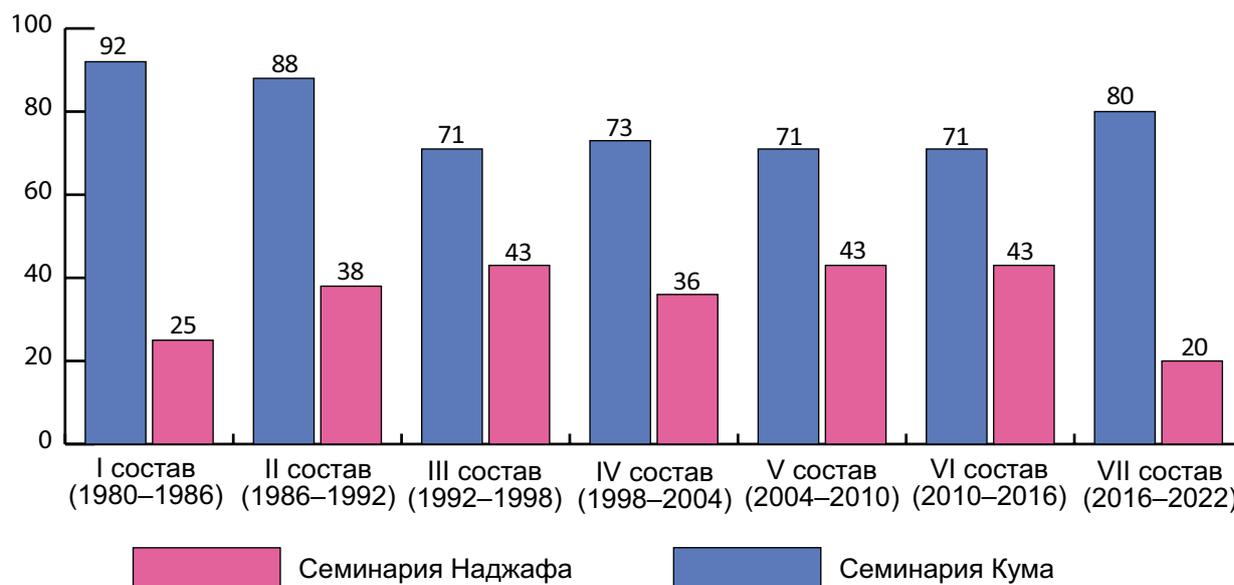
- средний возраст факихов, скорее, рос: если в составе I он был ближе к 52 годам и почти соответствовал среднему возрасту светских юристов, то в составах VI–VII он достигал уже 70 лет;
- средний возраст светских юристов оставался относительно на одном и том же уровне и колебался в диапазоне 44–56 лет; при этом разница в возрасте между светскими юристами и факихами достигла 11 лет уже в составе IV, а в составах V и VI она — 20 лет.

Похожая ситуация касалась разницы между минимальными и максимальными возрастными у обеих групп. Если в течение первых четырёх составов она достигала 1–8 лет, то в составах VI и VII колебалась между 12–24 годами.

Такая разница может быть объяснена разными бассейнами рекрутирования. В случае духовенства ими служат аятоллы и великие аятоллы. При том что их ограниченное количество, минимальный возраст даже для иранского аятоллы составляет 54 года, а более 90% из них старше 60 лет. Что касается светских юристов, получить статус известного юриста с репутацией и степенью куда быстрее и проще, как было описано выше.

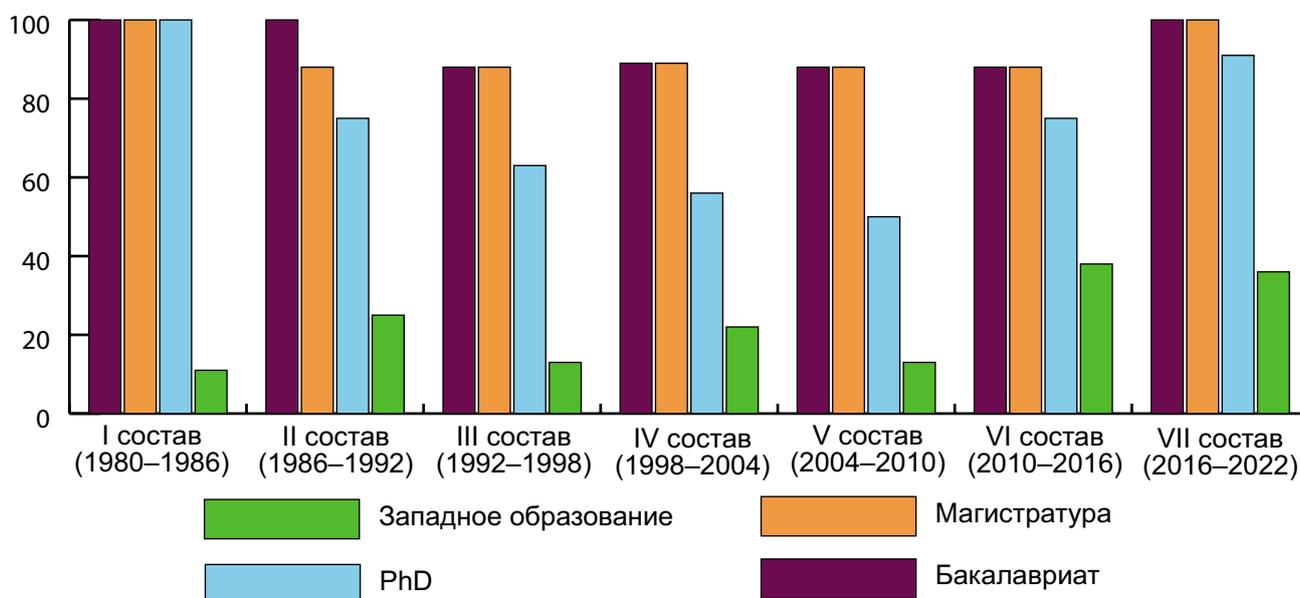
### Образовательные траектории

Образование факихов и светских юристов в Иране — важная часть их социального капитала. Необходимо отметить, что после Исламской революции Иран покинули наиболее вестернизированные и образованные слои страны [Mossayeb, Shirazi 2006]. Помимо этого, высшее образование в Иране исламизировалось и массовизировалось [Mojab 1991; Nabibi 2015]. Не менее важным является высокий престиж учёных у иранцев в целом [Abdollahyan, Nayebi 2009].



**Рис. 4.** Места получения образования факихами Наблюдательного совета Ирана, 1980–2022 гг., %,  $N = 62$

Если смотреть на характеристику факихов с точки зрения религиозного образования (см. рис. 4), ключевым местом обучения для них была семинария Кума: 71–92% факихов в зависимости от состава учились в ней. Вторым по важности центром религиозного обучения была семинария Наджафа в Ираке, где учились 20–43% религиозных юристов Наблюдательного совета. При этом ни один факих не обладал светским образованием, что сильно отличает их от духовенства в Совете экспертов Ирана, в котором доля духовенства, окончившего светские университеты, достигает 18–22% [Васькин 2024].



**Рис. 5.** Образование светских юристов Наблюдательного совет Ирана, 1980–2022 гг., %,  $N = 61$

Большая часть светских юристов — как минимум, бакалавры и магистры (и этот показатель стабилен); доля магистров в зависимости от состава равнялась от 88%. Оставшиеся 12% — это факихи (см. рис. 5). При этом доля PhD сильно варьируется в зависимости от состава. Она была максимальной в составах I–VII, доходила до 100%, сильно уменьшаясь в составах IV и V (50–56%).

Среди правовых специализаций явно доминирует право (66%) как таковое, также есть отдельные юристы, изучавшие частное право (10%), международное (Сейед Фазлолла, состав VII), уголовное (Эльхам Голямхосейн, состав V) и коммерческое (Гударз Эфтехар-Джахроми, составы I и II).

У отдельных светских юристов Наблюдательного совета было также неюридическое образование. В частности, у Мохаммеда-Резы Аббасифарда (составы III, IV) был философский бакалавриат, Хасан Хабиби (составы II–IV) учился на PhD по социологии и праву в Сорбонне, Сейед Мадани-Кермани (составы I, II) обладал степень PhD по политической науке.

Важно отметить, что в каждом составе был как минимум один светский юрист, получивший образование на Западе. В 60% случаев это были французские университеты — Сорбонна<sup>5</sup>, Парижский университет, Университет Жана Моне. Оставшиеся 40% случаев относятся к британским — Университеты Лидса и Ливерпуля. Сам факт постоянной представленности элит с западным образованием в Наблюдательном совете может свидетельствовать о наличии неофициально существующей квоты для этой группы элит.

### Профессиональное происхождение

Профессиональное происхождение является важным фактором, влияющим на поведение элит. Разный профессиональный опыт создаёт соответствующую профессиональную идентичность, превращающуюся в часть личности [Hughes 1958], и отражает представительность разных социальных групп с точки зрения социальной стратификации [Matthews 1984].

Таблица 1

**Профессиональное происхождение светских юристов Наблюдательного совета Ирана, 1980–2022 гг., %, N = 61**

Профессия до вступления в должность	Составы						
	I (1980–1986)	II (1986–1992)	III (1992–1998)	IV (1998–2004)	V (2004–2010)	VI (2010–2016)	VII (2016–2022)
Работа в суде	67	50	38	22	25	38	27
Гражданская служба	0	25	25	44	38	25	45
Наука	0	0	0	11	13	25	27
Прокуратура	11	13	25	11	0	0	0
Духовенство	0	0	13	11	25	13	0
Адвокатура	22	13	0	0	0	0	0

Если смотреть на динамику профессионального происхождения светских юристов (см. табл. 1), можно выявить следующий паттерн: состав I состоял из бывших судей, адвокатов и прокуроров; для составов II–IV характерно преобладание бывших судей, выходцев из государственной гражданской службы и прокуроров, а также духовенства; в составах V–VII бывшие судьи и государственные служащие также сохранили своё влияние, а место бывших прокуроров и духовенства заняли выходцы из науки.

В целом можно сказать, что в Наблюдательном совете среди бывших юристов есть две профессиональные группы, занимающие наибольшую долю мест: выходцы с государственной гражданской службы и бывшие судьи. В зависимости от состава их общая доля колебалась в диапазоне между 63–75%.

<sup>5</sup> В Сорбонне на докторской программе по социологии и праву учился Хасан Хабиби, который позже стал автором первой редакции Конституции ИРИ. Однако он не успел защититься во Франции из-за Исламской революции. Позже он защитился в Тегеранском университете [Randjbar-Daemi 2013].

Специальных исследований, посвящённых пертурбациям в юридическом сообществе Ирана после революции, довольно мало, поэтому возможные их объяснения также сильно ограничены, и последующие трактовки автора этой статьи носят, скорее, спекулятивный характер. Одним из объяснений может быть динамика политического процесса в Исламской республике. Состав I был создан во время Исламской революции, когда в стране преобладало старое законодательство, нового практически не было. Для проверки массы новых законопроектов на соответствие нормам Конституции нужны были судьи. Этот фактор может объяснить их преобладание также и в составах II и III.

Увеличение доли выходцев из гражданской службы в составах II–VII может быть связано с бюрократизацией института, переходом из революционной фазы в состояние термидора и восстановлением позиций гражданской бюрократии.

Рост доли выходцев из академической среды в составах IV–VII объяснимо значительным ростом распространения высшего образования и появлением нового академического класса [Kazemi, Dehnavi 2017]. Этот академический класс (в него входят и юристы) и стал новым бассейном рекрутирования в НС.

Наличие выходцев из прокуратуры (составы I–IV) и адвокатуры (состав I и II), вероятно, также связано с революционными процессами и постреволюционной инерцией. И те, и другие сыграли важную роль в первые годы Исламской революции: первые боролись с оппозицией и выносили приговоры; вторые в рамках возможного защищали права граждан. Вероятно, у адвокатов была репутация борцов с режимом династии Пехлеви, однако к 1992 г. они перестали быть полезны Исламской республике. Что касается бывших прокуроров, то их исчезновение из составов НС может быть объяснено либерализацией режима в 1990–2000-е гг.

Представителей духовенства в состав светских юристов НС вводил лично Али Хаменеи. Скорее всего, для того, чтобы те помогали блокировать законопроекты, которые он считал опасными для консервативного статус-кво, а также поддерживали те, что могли бы сыграть на пользу консерваторам. Однако на данный момент это труднодоказуемо из-за отсутствия информации о соответствующих дебатах в НС.

### Региональное происхождение

Региональное происхождение членов Наблюдательного совета может отражать такие факторы внутри-элитной динамики, как качество социальных лифтов, роль патримониальных связей, кумовства и т.д.

Таблица 2

**Региональное происхождение факихов Наблюдательного совета Ирана, 1980–2022 гг., %, N = 62**

Провинции	Составы						
	I (1980–1986)	II (1986–1992)	III (1992–1998)	IV (1998–2004)	V (2004–2010)	VI (2010–2016)	VII (2016–2022)
Исфахан	33	50	29	36	29	29	20
Кум	17	13	14	9	14	14	10
Наджаф, Ирак	0	0	14	18	29	14	20
Маркязи	8	13	14	9	14	14	0
Луристан	8	13	14	18	0	0	0
Остальные провинции	33	13	14	9	14	29	50

Как показывает динамика провинциального происхождения факихов Наблюдательного совета (см. табл. 2), 50–91% его членов происходят из пяти провинций (Исфахан, Кум, Наджаф (Ирак), Маркязи и Луристан).

Высокая доля выходцев из Исфахана (20–50%) может быть объяснена тем, что первый по очередности Наблюдательного совета великий аятолла Лотфолла Сафи Гольпаегани (1980–1988) и третий секретари аятолла Ахмад Джаннати (с 1992 г.) сами происходили из этой провинции и могли убедить аятоллу Хомейни назначать своих друзей, используя их собственные патримониальные связи.

Провинции Наджаф (Ирак) и Кум являются центрами религиозного образования; соответственно выше вероятность, что именно оттуда будут происходить факихи в силу более свободного доступа к соответствующим семинариям.

Наличие выходцев из провинций Луристана и Маркязи, скорее, связано с личным авторитетом соответствующих аятолл: ими были аятоллы Голямреза Резвани и Аболькасем Хазали; оба обладали огромным авторитетом как участники антишахской борьбы до Исламской революции и сыграли в ней значительную роль.

Таблица 3

**Региональное происхождение светских юристов Наблюдательного совета Ирана, 1980–2022 гг., %, N = 61**

Провинции	Составы						
	I (1980–1986)	II (1986–1992)	III (1992–1998)	IV (1998–2004)	V (2004–2010)	VI (2010–2016)	VII (2016–2022)
Тегеран	22	25	38	33	13	38	27
Мазендаран	11	38	38	22	13	25	18
Исфахан	0	0	0	11	13	13	18
Керманшах	0	0	0	11	25	13	0
Остальные провинции	67	38	25	22	38	13	36

В случае регионального происхождения светских юристов (см. табл. 3) ключевыми провинциями являются Тегеран, Мазендаран, Исфахан и Керманшах; они в сумме охватывают 33–87% членов НС в зависимости от состава.

Влиятельность выходцев из Тегерана (13–38%) может быть объяснена тем, что там находятся все ключевые центры юридического образования: Тегеранский университет, Университет Тарбият Модаррес, Университет юридических и административных наук.

Что касается Мазендарана (11–38%), то из этой провинции происходят два брата Ахмад (составы II–IV) и Мохаммед-Реза Ализаде (составы II–VIII), обладающие в Иране большим авторитетом как юристы-конституционалисты. Наличие выходцев из Исфахана (11–18%) и Керманшаха (11–25%) на данный момент объяснить трудно.

**Другие характеристики**

Служба в Корпусе стражей Исламской революции (КСИР) также может быть значимым фактором для определения сплочённости элит. Ветераны КСИР объединены нормами и практиками, связанными с военной службой, а также ветеранскими организациями, которые могут быть использованы как инструмент политической борьбы [Ostovar 2016].

Вплоть до пятого состава известные ветераны КСИР среди членов НС отсутствовали. В составе V среди светских юристов ветеранов КСИР было 38%, в составе VI — 13%, в составе VII — 20%. Среди факихов за всё время существования Наблюдательного совета известных ветеранов КСИР не было вообще.

Важно также отметить, что среди членов Наблюдательного совета никогда не было женщин. Хотя официального запрета на назначение женщин членами НС нет, фактически существует неформальное ограничение. Пока что женщины могут быть только депутатами Меджлиса и членами Правительства Ирана, занимая должности вице-президентов по делам семьи и женщин, по культурному наследию и туризму, по правовым отношениям, по окружающей среде, по национальным элитам. Также женщинами были министр здравоохранения Марзие Вахид-Дастджерди (2009–2012 гг.) во время второго срока президента Махмуда Ахмадинежада (2009–2013 гг.) и министр дорог и городского развития Фарзана Садег в правительстве Масуда Пезешкияна (с 2024 г.).

Вероятно, такая разница в присутствии женщин на политически значимых должностях может быть объяснена институциональным дизайном политической системы страны: Верховный руководитель, пожилой мужчина, прямо или косвенно назначает всех членов Наблюдательного совета. Важная особенность иранского духовенства в целом — слабая представленность женщин, имеющих титулы аятоллы; их почти нет. При этом массовое женское религиозное образование является относительной инновацией и возникло лишь в 1980-е гг. [Sakurai 2012]. Женщины не могут занимать должности факихов, а также иметь допуск на выборы в Совет экспертов. Однако им легче получить возможность баллотироваться в состав Меджлиса, так как сам Меджлис относительно большой по своему составу, там мягче требования к участию в выборах. Также их могут назначать президенты вице-президентами, поскольку кандидатуры вице-президентов не нужно выставлять на голосование. Всё это позволяет президентам назначать политически лояльных женщин на высокие посты, чтобы либо получить дополнительную поддержку на последующих выборах, либо непосредственно выразить свой политический курс. Вместе с тем политическая конъюнктура в целом является значимым фактором для участия женщин в иранской политике [Vahdati 2021].

## Заключение

Таким образом, Наблюдательный совет является гибридным институтом в Исламской республике. Он одновременно исполняет роль верхней палаты парламента, конституционного суда и избирательной комиссии. Его институциональные полномочия в первую очередь связаны с проверкой на соответствие нормам шариата и Конституции законопроектов, которые в него поступают.

Исследование показало, что между факихами и светскими юристами, из которых состоит совет, есть значимые социально-демографические различия.

Во-первых, светские юристы меняются более стабильно по сравнению с факихами. Если первых назначают по 8–9 человек на состав, за одним исключением, то вторые рекрутируются по 7–12 человек на состав. Помимо этого, светские юристы реально ротируются. В случае же факихов, трое из них находились в составе НС с момента его создания и до собственной смерти или находятся до сих пор. Среди светских юристов подобной карьерной устойчивостью обладает только один, и он является членом НС со второго состава.

Во-вторых, светские юристы значительно моложе факихов как в среднем, так и относительно минимального и максимального возраста. Эта разница может быть объяснена значительно более долгой профессионализацией у шиитского духовенства и более широким бассейном рекрутирования у светских юристов.

В-третьих, образовательные траектории также сильно отличаются. У духовенства они в первую очередь связаны с обучением в духовных семинариях и порой в светских университетах. Светские юристы, в свою очередь, поголовно имеют светское образование. Помимо этого, как минимум один из них в любом составе учился на Западе и имеет полученную там минимум одну степень, что может свидетельствовать о наличии неформальной квоты для этой группы элит.

В-четвёртых, профессионально духовенство однородно. Светские юристы происходили в основном из бывших сотрудников суда и гражданской службы, также значимую роль до пятого состава играли бывшие сотрудники прокуратуры, с шестого состава всё большую роль стали играть выходцы из науки.

В-пятых, между светскими юристами и факихами есть большие различия в плане провинциального происхождения. Из четырёх и пяти наиболее значимых провинций совпадает только одна. Значимую роль в отборе членов НС, скорее всего, играет патримониальный фактор, а также доступ к влиятельным образовательным светским и религиозным центрам.

Подводя итог, можно сказать, что факихи и светские юристы действительно представляют собой две разные группы с практически не совпадающим социальным происхождением, что подтверждает высказывания о наличии двух правовых культур в Иране [Banakar, Ziaee 2018a], упомянутые в начале статьи.

Социально-демографические различия между светскими юристами и факихами, скорее всего, обусловлены разной социальной и профессиональной средой, где они формировались. Обе эти группы учились в разных университетах и семинариях, профессии светских и религиозных юристов слишком значительно отличаются друг от друга по входу в профессию и профессиональной социализации, что и ведёт к соответствующим различиям.

Данное исследование является обзорным и не претендует на полноту анализа. Его могло бы дополнить сопоставление биографией членов НС, одновременно участвующих в других органах власти, или сетевой анализ связей как внутри НС, так и по отношению к иранской элите в целом.

Понимание факторов формирования НС может быть полезно экономической социологии, поскольку члены НС проверяют на соответствие нормам шариата и Конституции все законопроекты, поступающие из Меджлиса, включая связанные с экономикой и хозяйством. И как минимум дважды НС сыграл важную роль в дебатах о совместимости современных экономических политик и ислама.

Это были дебаты о земельной реформе, проходившие в 1981–1986 гг.<sup>6</sup> Меджлис тогда выступал с позиции, явно противоречащей исламским нормам, факихи из НС поддержали традиционную трактовку. Конфликт закончился вмешательством Верховного руководителя и принятием версии Меджлиса.

В 1987 г. левый министр труда Аболькасем Сархаддизаде отправил запрос к Хомейни по поводу того, какими должны быть отношения между государством и частным сектором, сотрудниками и покупателями; его интересовал религиозный статус классических социальных политик. Хомейни ответил, что государство вправе регулировать операции частного бизнеса. Традиционалист аятолла Гольпаегани, секретарь Наблюдательного совета, возразил, что эта позиция несовместима с шариатом и шиитским правом. Хомейни подтвердил свою приверженность идеям НС, однако отказался менять свою позицию. В этот конфликт в дальнейшем вмешался также президент Али Хаменеи. В итоге возобладала версия Хомейни, согласно которой нормы шариата можно нарушать во имя целесообразности, то есть

<sup>6</sup> См. подробнее: [Frings-Hessami 2001].

государственного интереса. В дальнейшем этот конфликт стал одним из факторов, повлиявшим на формирование Ассамблеи по определению целесообразности<sup>7</sup>.

В обоих случаях факихи из НС противопоставляли себя Верховному руководителю и в обоих проиграли. Соответственно (в том числе для того, чтобы понять, почему они принимали такие решения) важно отдавать себе отчет в их социально-профессиональном происхождении. Данное исследование позволяет понять, кто в ИРИ формально определяет принятие законопроектов, явно противоречащих нормам шариата.

## Литература

- Быстрова А. С. et al. 2008. Российские региональные элиты: инновационный потенциал в контексте глобализации. В сб.: Елисеева И. И. (ред.). *Глобализация в российском обществе: сб. науч. трудов*. СПб.: Нестор-История; 99–242.
- Васькин И. А. 2024. Совет экспертов Исламской Республики Иран: социально-демографические и политические факторы рекрутирования (1983–2024). *Социологическое обозрение*. 23 (1): 107–134. doi: [10.17323/1728-192x-2024-1-107-134](https://doi.org/10.17323/1728-192x-2024-1-107-134)
- Вылцан С. Е. 2021. *Законодательная власть в Исламской Республике Иран*. М.: Проспект.
- Мамедова Н. М. 2016. Иран: особенности формирования политической элиты. *Восток (Oriens)*. 1: 121–127.
- Тев Д. Б. 2021. Члены Совета Федерации: карьера до вхождения в должность и после прекращения полномочий. *Мир России. Социология. Этнология*. 30 (4): 53–78. doi: [10.17323/1811-038X-2021-30-4-53-78](https://doi.org/10.17323/1811-038X-2021-30-4-53-78)
- Abdollahyan H., Nayebi H. 2009. Conceptualizing Occupational Prestige: An Empirical Case Study from Iran. *Asian Journal of Social Science*. 37 (2): 192–207. doi: [10.1163/156853109X415336](https://doi.org/10.1163/156853109X415336)
- Akhavi S. 1987. Elite Factionalism in the Islamic Republic of Iran. *Middle East Journal*. 41 (2): 181–201.
- Alem Y. 2011. *Duality by Design: The Iranian Electoral System*. Washington, DC: IFES.
- Assiri A.-R., Al-Monoufi K. 1988. Kuwait's Political Elite: The Cabinet. *Middle East Journal*. 42 (1): 48–58.
- Baktiari B. 1996. *Parliamentary Politics in Revolutionary Iran: The Institutionalization of Factional Politics*. Gainesville: University Press of Florida.
- Banakar R., Keyvan Z. 2020. Iran: A Clash of Two Cultures? In: Abel R. et al. (eds) *Lawyers in 21st Century*. Vol. 1. Oxford: Hart Publishing; 581–600. doi: [10.5040/9781509915170.ch-029](https://doi.org/10.5040/9781509915170.ch-029)
- Banakar R., Ziaee K. 2018a. *The Legal Profession in the Islamic Republic of Iran*. URL: <https://iclr.net/wp-content/uploads/2018/06/SSRN-id3170599.pdf>.
- Banakar R., Ziaee K. 2018b. The Life of the Law in the Islamic Republic of Iran. *Iranian Studies*. 51 (5): 717–746 doi: [110.1080/00210862.2018.1467266](https://doi.org/110.1080/00210862.2018.1467266)

<sup>7</sup> См. подробнее: [Namazi 2019].

- Baram A. 1989. The Ruling Political Elite in Ba'athi Iraq, 1968–1986: The Changing Features of a Collective Profile. *International Journal of Middle East Studies*. 21 (4): 447–493. doi: [10.1017/S0020743800032888](https://doi.org/10.1017/S0020743800032888)
- Behrooz M. 1991. Factionalism in Iran under Khomeini. *Middle Eastern Studies*. 27 (4): 597–614. doi: [10.1080/00263209108700879](https://doi.org/10.1080/00263209108700879)
- Boroujerdi M., Rahimkhani K. 2018. *Postrevolutionary Iran: A Political Handbook*. Syracuse; New York: Syracuse University Press.
- Buchta W. 2000. *Who Rules Iran. The Structure of Power in the Islamic Republic*. Washington, DC: The Washington Institute for Near East Policy; Konrad Adenauer Stiftung.
- The Constitution of the Islamic Republic of Iran 1989 Edition (trans. F. Papan-Martin). 2014. *Iranian Studies*. 47 (1): 159–200. doi: [10.1080/00210862.2013.825505](https://doi.org/10.1080/00210862.2013.825505)
- Dahl R. 1961. *Who Governs? Democracy and Power in an American City*. New Haven; Yale: Yale University Press.
- Drysdale A. 1981. The Syrian Political Elite, 1966–1976: A Spatial and Social Analysis. *Middle Eastern Studies*. 17 (1): 3–30. doi: [10.1080/00263208108700455](https://doi.org/10.1080/00263208108700455)
- Faksh M. A. 1976. Education and Elite Recruitment: An Analysis of Egypt's Post-1952 Political Elite. *Comparative Education Review*. 20 (2): 140–150. doi: [10.1086/445878](https://doi.org/10.1086/445878)
- Farrell D. M., McAllister I. 1995. Legislative Recruitment to Upper Houses: The Australian Senate and House of Representatives Compared. *The Journal of Legislative Studies*. 1 (2): 243–263. doi: [10.1080/13572339508420427](https://doi.org/10.1080/13572339508420427)
- Frings-Hessami K. 2001. The Islamic Debate about Land Reform in the Iranian Parliament, 1981–1986. *Middle Eastern Studies*. 37 (4): 136–171. doi: [10.1080/714004419](https://doi.org/10.1080/714004419)
- Golkar S. 2016. Configuration of Political Elites in Post-Revolutionary Iran. *Brown Journal of World Affairs*. 23 (1): 281–292.
- Habibi N. 2015. Iran's Overeducation Crisis: Causes and Ramifications. *Middle East Brief*. 85 (89): 1–7.
- Higley J. 2018. Continuities and Discontinuities in Elite Theory. In: Higley J. (ed.). *The Palgrave Handbook of Political Elites*. London: Palgrave Macmillan; 25–39. doi: [10.1057/978-1-137-51904-7\\_4](https://doi.org/10.1057/978-1-137-51904-7_4)
- Hughes E. C. 1958. *Men and Their Work*. Toronto: Collier-Macmillan.
- Hinnebusch R. A. 1981. Egypt under Sadat: Elites, Power Structure, and Political Change in a Post-Populist State. *Social Problems*. 28 (4): 442–464.
- Kalantari M. R. 2021. *The Clergy and the Modern Middle East: Shi'i Political Activism in Iran, Iraq and Lebanon*. London: Bloomsbury Publishing.
- Kazemi A. V., Dehnavi A. D. 2017. The New Academic Proletariat in Iran. *Critique*. 45 (1–2): 141–158. doi: [10.1080/03017605.2016.1268455](https://doi.org/10.1080/03017605.2016.1268455)

- Kazemzadeh M. 2008. Intra-Elite Factionalism and the 2004 Majles Elections in Iran. *Middle Eastern Studies*. 44 (2): 189–214. doi: [10.1080/00263200701874867](https://doi.org/10.1080/00263200701874867)
- Malek M. 1989. Elite Factionalism in the Post-Revolutionary Iran. *Journal of Contemporary Asia*. 19 (4): 435–460. doi: [10.1080/00472338980000281](https://doi.org/10.1080/00472338980000281)
- Matthews D. R. 1954. United States Senators and the Class Structure. *Public Opinion Quarterly*. 18 (1): 5–22. doi: [10.1086/266482](https://doi.org/10.1086/266482)
- Matthews D. R. 1984. Legislative Recruitment and Legislative Careers. *Legislative Studies Quarterly*. 9 (4): 547–585. doi: [10.2307/439635](https://doi.org/10.2307/439635)
- Meyer T., Chalice S. 1999. Legislative Elite and the Nepalese Parliament: A Study of Their Class Characteristics. *Contributions to Nepalese Studies*. 26 (1): 27–64.
- Mohammadi M. 2007. *Judicial Reform and Reorganization in 20th Century Iran: State-Building, Modernization and Islamicization*. New York, London: Routledge.
- Mojab S. 1991. *The State and University: The “Islamic Cultural Revolution” in the Institutions of Higher Education of Iran, 1980–1987*. PhD Dissertation. University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Mossayeb S., Shirazi R. 2006. Education and Emigration: The Case of the Iranian-American Community. *Current Issues in Comparative Education*. 9 (1): 30–45. doi: [10.52214/cice.v9i1.11412](https://doi.org/10.52214/cice.v9i1.11412)
- Mozaffari M. 1993. Changes in the Iranian Political System after Khomeini’s Death. *Political Studies*. 41 (4): 611–617. doi: [10.1111/j.1467-9248.1993.tb01659.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.1993.tb01659.x)
- Naini M. 2006. Iran’s Second Chamber? The Guardian Council. *The Journal of Legislative Studies*. 12 (2): 198–222. doi: [10.1080/13572330600739512](https://doi.org/10.1080/13572330600739512)
- Namazi R. 2019. Ayatollah Khomeini: From Islamic Government to Sovereign State. *Iranian Studies*. 52 (1–2): 111–131. doi: [10.1080/00210862.2018.1551054](https://doi.org/10.1080/00210862.2018.1551054)
- Nilsson T. 2019. The Swedish Senate, 1867–1970: From Elitist Moderniser to Democratic Subordinate. In: Bijleveld N. et al. (eds.). 2019. *Reforming Senates: Upper Legislative Houses in North Atlantic Small Powers 1800–Present*. London: Routledge; 133–145.
- Ostovar A. 2016. *Vanguard of the Imam: Religion, Politics, and Iran’s Revolutionary Guards*. Oxford: Oxford University Press.
- Rakel E. 2008. *Power, Islam, and Political Elite in Iran: A Study on the Iranian Political Elite from Khomeini to Ahmadinejad*. Leiden: Brill.
- Ramazani R. 1980. Constitution of the Islamic Republic of Iran. *Middle East Journal*. 34 (2): 181–204.
- Randjbar-Daemi S. 2013. Building the Islamic State: The Draft Constitution of 1979 Reconsidered. *Iranian Studies*. 46 (4): 641–663. doi: [10.1080/00210862.2013.784519](https://doi.org/10.1080/00210862.2013.784519)
- Remington T. 2003. Majorities without Mandates: The Russian Federation Council since 2000. *Europe-Asia Studies*. 55 (5): 667–691. doi: [10.1080/0966813032000086828](https://doi.org/10.1080/0966813032000086828)

- Richardson B. M. 1967. A Japanese House of Councillors Election: Support Mobilization and Political Recruitment. *Modern Asian Studies*. 1 (4): 385–402. doi: [10.1017/S0026749X00002663](https://doi.org/10.1017/S0026749X00002663)
- Ross C., Turovsky R. 2013. The Representation of Political and Economic Elites in the Russian Federation Council. *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*. 21 (1): 59–88.
- Rubin B. R. 1992. Political Elites in Afghanistan: Rentier State Building, Rentier State Wrecking. *International Journal of Middle East Studies*. 24 (1): 77–99. doi: [10.1017/S0020743800001434](https://doi.org/10.1017/S0020743800001434)
- Sakurai K. 2012. Shi‘ite Women’s Seminaries (howzeh-ye ‘elmiyyeh-ye khahran) in Iran: Possibilities and Limitations. *Iranian Studies*. 45 (6): 727–744. doi: [10.1080/00210862.2012.726846](https://doi.org/10.1080/00210862.2012.726846)
- Samii W. 2001. Iran’s Guardians Council as an Obstacle to Democracy. *The Middle East Journal*. 55 (4): 643–662.
- Shevlin N. 1998. Velayat-e Faqih in the Constitution of Iran: The Implementation of Theocracy. *University of Pennsylvania Journal of Constitutional Law*. 1 (2): 358–382.
- Shirvani F. A. 2012. Different Approach to the Control of Constitutionalism: Iran’s Guardian Council. In: Grote R., Roder T. (eds). *Constitutionalism in Islamic Countries: Between Upheaval and Continuity*. Oxford: Oxford University Press; 279–290.
- Siavoshi S. 1992. Factionalism and Iranian Politics: The Post-Khomeini Experience. *Iranian Studies*. 25 (3–4): 27–49. doi: [10.1080/00210869208701778](https://doi.org/10.1080/00210869208701778)
- Thaler D. et al. 2009. *Mullahs, Guards, and Bonyads: An Exploration of Iranian Leadership Dynamics*. Santa Monica, CA: RAND National Defense Research Institute.
- Vahdati M. 2021. *Women’s Political Empowerment and CEDAW: The Case of Iran and Turkey*”. Wilson Center. Retrieved August 6, 2021. URL: <https://www.wilsoncenter.org/article/womens-political-empowerment-and-cedaw-case-iran-and-turkey>
- Vakili-Zad C. 1994. Conflict among the Ruling Revolutionary Elite in Iran. *Middle Eastern Studies*. 30 (3): 618–631. doi: [10.1080/00263209408701014](https://doi.org/10.1080/00263209408701014)

Ilya Vaskin

# The Guardian Council of Iran (1980–2022): Social and Professional Recruitment Factors

**VASKIN, Ilya A.** — Senior Lecturer, Junior Research Fellow, Centre for the Study of the Middle East, the Caucasus and Central Asia (CSMECCA), Institute for Oriental and Classical Studies, Faculty of Humanities, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

**Email:** [ivaskin@hse.ru](mailto:ivaskin@hse.ru)

## Abstract

The article analyzes the socio-demographic composition of the secular jurists and faqihs of the Iranian Guardian Council. The Guardian Council is a hybrid institution that performs the functions of an upper chamber of parliament, a constitutional court, and an electoral committee. The research employs a structural-demographic method. The research dataset consists of seven Guardian Councils, from 1980 to 2022, with 51 members and 123 appointments. The results of the study show that there are structural differences between secular jurists and fuqaha. Secular jurists are, on average, younger than fuqaha in terms of both minimum and maximum age. Fuqaha primarily study in seminaries, while secular lawyers attend universities and also receive degrees in France and Britain. Secular lawyers are not professionally homogeneous; among them are former employees of the courts, the prosecutor's office, the state civil service, lawyers, and academics. The regional origins of secular jurists and fuqaha also differ significantly; they share only one unifying province, Isfahan, which

may be due to the significant role of patrimonial ties in the recruitment of elites. Overall, this difference indicates the presence of two legal cultures: secular and Islamic, which are reflected in different socio-demographic patterns in recruiting members of the Guardian Council. The professionalization and socialization of these groups greatly influence their decision-making in various forms of social life, including the legislative branch to which the Guardian Council belongs. However, this study is limited to the secular jurists and fuqaha of the Council.

**Keywords:** Guardian Council; Iran; elite recruitment; legal profession; legal culture; bureaucracy.

## Acknowledgements

This article is an output of a research project implemented as part of the Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE University).

## References

- Abdollahyan H., Nayebi H. (2009) Conceptualizing Occupational Prestige: An Empirical Case Study from Iran. *Asian Journal of Social Science*, vol. 37, no 2, pp. 192–207. doi: [10.1163/156853109X415336](https://doi.org/10.1163/156853109X415336)
- Akhavi S. (1987) Elite Factionalism in the Islamic Republic of Iran. *Middle East Journal*, vol, 41, no 2, pp. 181–201.
- Alem Y. (2011) *Duality by Design: The Iranian Electoral System*, Washington, DC: IFES.
- Assiri A.-R., Al-Monoufi K. (1988) Kuwait's Political Elite: The Cabinet. *Middle East Journal*, vol. 42, no 1, pp. 48–58.

- Baktiari B. (1996) *Parliamentary Politics in Revolutionary Iran: The Institutionalization of Factional Politics*, Gainesville: University Press of Florida.
- Banakar R., Keyvan Z. (2020) Iran: A Clash of Two Cultures? *Lawyers in 21st Century*, vol. 1 (eds. R. Abel, O. Hammerslev, H. Sommerlad, U. Schultz), Oxford: Hart Publishing, pp. 581–600. doi: [10.5040/9781509915170.ch-029](https://doi.org/10.5040/9781509915170.ch-029)
- Banakar R., Ziaee K. (2018a) *The Legal Profession in the Islamic Republic of Iran*. Available at: <https://iclr.net/wp-content/uploads/2018/06/SSRN-id3170599.pdf> (accessed 10 June 2024)..
- Banakar R., Ziaee K. (2018b) The Life of the Law in the Islamic Republic of Iran. *Iranian Studies*, vol. 51, no 5, pp. 717–746. doi: [10.1080/00210862.2018.1467266](https://doi.org/10.1080/00210862.2018.1467266)
- Baram A. (1989) The Ruling Political Elite in Ba'athi Iraq, 1968–1986: The Changing Features of a Collective Profile. *International Journal of Middle East Studies*, vol. 21, no 4, pp. 447–493. doi: [10.1017/S0020743800032888](https://doi.org/10.1017/S0020743800032888)
- Behrooz M. (1991) Factionalism in Iran under Khomeini. *Middle Eastern Studies*, vol. 27, no 4, pp. 597–614. doi: [10.1080/00263209108700879](https://doi.org/10.1080/00263209108700879)
- Boroujerdi M., Rahimkhani K. (2018) *Postrevolutionary Iran: A Political Handbook*, Syracuse; New York: Syracuse University Press.
- Buchta W. (2000) *Who Rules Iran. The Structure of Power in the Islamic Republic*, Washington, DC: The Washington Institute for Near East Policy; Konrad Adenauer Stiftung.
- Bystrova A. S., Duka A. V., Kolesnik N. V., Tev D. B. (2008) Rossiyskie regional'nye elity: innovatsionnyy potentsial v kontekste globalizatsii. [Russian Regional Elites: An Innovative Potential in the Globalization Context]. *Globalizatsiya v rossiyskom obshchestve: sbornik nauchnykh trudov* [Globalization in the Russian Society: A Collection of Scientific Papers] (ed. I. I. Eliseeva), Saint-Petersburg: Nestor-Istoriya, pp. 99–242 (in Russian).
- The Constitution of the Islamic Republic of Iran (1989 Edition) (transl. F. Papan-Martin). (2014) *Iranian Studies*, vol. 47, no 1, pp. 159–200. doi: [10.1080/00210862.2013.825505](https://doi.org/10.1080/00210862.2013.825505)
- Dahl R. (1961) *Who Governs? Democracy and Power in an American City*, New Haven; Yale: Yale University Press.
- Drysdale A. (1981) The Syrian Political Elite, 1966–1976: A Spatial and Social Analysis. *Middle Eastern Studies*, vol. 17, no 1, pp. 3–30. doi: [10.1080/00263208108700455](https://doi.org/10.1080/00263208108700455)
- Faksh M. A. (1976) Education and Elite Recruitment: An Analysis of Egypt's Post-1952 Political Elite. *Comparative Education Review*, vol. 20, no 2, pp. 140–150. doi: [10.1086/445878](https://doi.org/10.1086/445878)
- Farrell D. M., McAllister I. (1995) Legislative Recruitment to Upper Houses: The Australian Senate and House of Representatives Compared. *The Journal of Legislative Studies*, vol. 1, no 2, pp. 243–263. doi: [10.1080/13572339508420427](https://doi.org/10.1080/13572339508420427)

- Frings-Hessami K. (2001) The Islamic Debate about Land Reform in the Iranian Parliament, 1981–1986. *Middle Eastern Studies*, vol. 37, no 4, pp. 136–171. doi: [10.1080/714004419](https://doi.org/10.1080/714004419)
- Golkar S. (2016) Configuration of Political Elites in Post-Revolutionary Iran. *Brown Journal of World Affairs*, vol. 23, no 1, pp. 281–292.
- Habibi N. (2015) Iran's Overeducation Crisis: Causes and Ramifications. *Middle East Brief*, vol. 85, no 89, pp. 1–7.
- Higley J. (2018) Continuities and Discontinuities in Elite Theory. *The Palgrave Handbook of Political Elites* (ed. J. Higley), London: Palgrave Macmillan, pp. 25–39. doi: [10.1057/978-1-137-51904-7\\_4](https://doi.org/10.1057/978-1-137-51904-7_4)
- Hinnebusch R. A. (1981) Egypt under Sadat: Elites, Power Structure, and Political Change in a Post-Populist State. *Social Problems*, vol. 28, no 4, pp. 442–464.
- Hughes E. C. (1958) *Men and Their Work*, Toronto: Collier-Macmillan.
- Kalantari M. R. (2021) *The Clergy and the Modern Middle East: Shi'i Political Activism in Iran, Iraq and Lebanon*, London: Bloomsbury Publishing.
- Kazemi A. V., Dehnavi A. D. (2017) The New Academic Proletariat in Iran. *Critique*, vol. 45, no 1–2, pp. 141–158. doi: [10.1080/03017605.2016.1268455](https://doi.org/10.1080/03017605.2016.1268455)
- Kazemzadeh M. (2008) Intra-Elite Factionalism and the 2004 Majles Elections in Iran. *Middle Eastern Studies*, vol. 44, no 2, pp. 189–214. doi: [10.1080/00263200701874867](https://doi.org/10.1080/00263200701874867)
- Malek M. (1989) Elite Factionalism in the Post-Revolutionary Iran. *Journal of Contemporary Asia*, vol. 19, no 4, pp. 435–460. doi: [10.1080/00472338980000281](https://doi.org/10.1080/00472338980000281)
- Mamedova N. M. (2016). Iran: osobennosti phormirovaniya politicheskoy elity [Iran: Features of the Political Elite Formation]. *Vostok (Oriens)*, no 1, pp. 121–127 (in Russian).
- Matthews D. R. (1954) United States Senators and the Class Structure. *Public Opinion Quarterly*, vol. 18, no 1, pp. 5–22. doi: [10.1086/266482](https://doi.org/10.1086/266482)
- Matthews D. R. (1984) Legislative Recruitment and Legislative Careers. *Legislative Studies Quarterly*, vol. 9, no 4, pp. 547–585. doi: [10.2307/439635](https://doi.org/10.2307/439635)
- Meyer T., Chalice S. (1999) Legislative Elite and the Nepalese Parliament: A Study of Their Class Characteristics. *Contributions to Nepalese Studies*, vol. 26, no 1, pp. 27–64.
- Mohammadi M. (2007) *Judicial Reform and Reorganization in 20th Century Iran: State-Building, Modernization and Islamicization*, New York; London: Routledge.
- Mojab S. (1991) *The State and University: The "Islamic Cultural Revolution" in the Institutions of Higher Education of Iran, 1980–1987*. PhD Dissertation. University of Illinois at Urbana-Champaign.
- Mossayeb S., Shirazi R. (2006) Education and Emigration: The Case of the Iranian-American Community. *Current Issues in Comparative Education*, vol. 9, no 1, pp. 30–45. doi: [10.52214/cice.v9i1.11412](https://doi.org/10.52214/cice.v9i1.11412)

- Mozaffari M. (1993) Changes in the Iranian Political System after Khomeini's Death. *Political Studies*, vol. 41, no 4, pp. 611–617. doi: [10.1111/j.1467-9248.1993.tb01659.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.1993.tb01659.x)
- Naini M. (2006) Iran's Second Chamber? The Guardian Council. *The Journal of Legislative Studies*, vol. 12, no 2, pp. 198–222. doi: [10.1080/13572330600739512](https://doi.org/10.1080/13572330600739512)
- Namazi R. (2019) Ayatollah Khomeini: From Islamic Government to Sovereign State. *Iranian Studies*, vol. 52, no 1–2, pp. 111–131. doi: [10.1080/00210862.2018.1551054](https://doi.org/10.1080/00210862.2018.1551054)
- Nilsson T. (2019) The Swedish Senate, 1867–1970: From Elitist Moderniser to Democratic Subordinate. *Reforming Senates: Upper Legislative Houses in North Atlantic Small Powers 1800—Present* (eds. N. Bijleveld, C. Grittner, D. Smith, W. Versteegen), London: Routledge, pp. 133–145.
- Ostovar A. (2016) *Vanguard of the Imam: Religion, Politics, and Iran's Revolutionary Guards*, Oxford: Oxford University Press.
- Rakel E. (2008) *Power, Islam, and Political Elite in Iran: A Study on the Iranian Political Elite from Khomeini to Ahmadinejad*, Leiden: Brill.
- Ramazani R. (1980) Constitution of the Islamic Republic of Iran. *Middle East Journal*, vol. 34, no 2, pp. 181–204.
- Randjbar-Daemi S. (2013) Building the Islamic State: The Draft Constitution of 1979 Reconsidered. *Iranian Studies*, vol. 46, no 4, pp. 641–663. doi: [10.1080/00210862.2013.784519](https://doi.org/10.1080/00210862.2013.784519)
- Remington T. (2003) Majorities without Mandates: The Russian Federation Council since 2000. *Europe-Asia Studies*, vol. 55, no 5, pp. 667–691. doi: [10.1080/0966813032000086828](https://doi.org/10.1080/0966813032000086828)
- Richardson B. M. (1967) A Japanese House of Councillors Election: Support Mobilization and Political Recruitment. *Modern Asian Studies*, vol. 1, no 4, pp. 385–402. doi: [10.1017/S0026749X00002663](https://doi.org/10.1017/S0026749X00002663)
- Ross C., Turovsky R. (2013) The Representation of Political and Economic Elites in the Russian Federation Council. *Demokratizatsiya: The Journal of Post-Soviet Democratization*, vol. 21, no 1, pp. 59–88.
- Rubin B. R. (1992) Political Elites in Afghanistan: Rentier State Building, Rentier State Wrecking. *International Journal of Middle East Studies*, vol. 24, no 1, pp. 77–99. doi: [10.1017/S0020743800001434](https://doi.org/10.1017/S0020743800001434)
- Sakurai K. (2012) Shi'ite Women's Seminaries (howzeh-ye 'elmiyyeh-ye khahran) in Iran: Possibilities and Limitations. *Iranian Studies*, vol. 45, no 6, pp. 727–744. doi: [10.1080/00210862.2012.726846](https://doi.org/10.1080/00210862.2012.726846)
- Samii W. (2001) Iran's Guardians Council as an Obstacle to Democracy. *The Middle East Journal*, vol. 55, no 4, pp. 643–662.
- Shevlin N. (1998) Velayat-e Faqih in the Constitution of Iran: The Implementation of Theocracy. *University of Pennsylvania Journal of Constitutional Law*, vol. 1, no 2, pp. 358–382.
- Shirvani F. A. (2012) Different Approach to the Control of Constitutionalism: Iran's Guardian Council. *Constitutionalism in Islamic Countries: Between Upheaval and Continuity* (eds. R. Grote, T. Roder), Oxford: Oxford University Press, pp. 279–290.

- Siavoshi S. (1992) Factionalism and Iranian Politics: The Post-Khomeini Experience. *Iranian Studies*, vol. 25, no 3–4, pp. 27–49. doi: [10.1080/00210869208701778](https://doi.org/10.1080/00210869208701778)
- Tev D. B. (2021) Chleny Soveta Phederatsii: kar'era do vhozhdeniya v dolzhnost' i posle prekrashcheniya polnomochiy [Members of the Federation Council: Careers Before Taking Office and After Resigning]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 30, no 4, pp. 53–78. doi: [10.17323/1811-038X-2021-30-4-53-78](https://doi.org/10.17323/1811-038X-2021-30-4-53-78) (in Russian).
- Thaler D., Nader A., Chubin S., Green J., Lynch C., Wehrey F. (2009) *Mullahs, Guards, and Bonyads: An Exploration of Iranian Leadership Dynamics*, Santa Monica, CA: RAND National Defense Research Institute.
- Vahdati M. (2021) *Women's Political Empowerment and CEDAW: The Case of Iran and Turkey*". Wilson Center. Retrieved August 6, 2021. Available at: <https://www.wilsoncenter.org/article/womens-political-empowerment-and-cedaw-case-iran-and-turkey> (accessed 10 June 2024).
- Vakili-Zad C. (1994) Conflict among the Ruling Revolutionary Elite in Iran. *Middle Eastern Studies*, vol. 30, no 3, pp. 618–631. doi: [10.1080/00263209408701014](https://doi.org/10.1080/00263209408701014)
- Vaskin I. A. (2024) Sovet ekspertov Islamskoy Respubliki Iran: sotsial'no-demographicheskie i politicheskie phactory rekrutirovaniya (1983–2024) [Assembly of Experts of the Islamic Republic of Iran: Socio-Demographic and Political Recruitment Factors (1983–2024)]. *Russian Sociological Review = Sotsiologicheskoe obozrenie*, vol. 23, no 1, pp. 107–134. doi: [10.17323/1728-192x-2024-1-107-134](https://doi.org/10.17323/1728-192x-2024-1-107-134) (in Russian).
- Vylcan S.E. (2021) *Zakonodatel'naya vlast' v Islamskoy Respublike Iran* [The Legislative Branch in the Islamic Republic of Iran], Moscow: Prospect (in Russian).

**Received:** February 20, 2024

**Citation:** Vaskin I. (2025) Nablyudatelnyy sovet Irana (1980–2022): sotsialnye i professionalnye phactory rekrutirovaniya [The Guardian Council of Iran (1980–2022): Social and Professional Recruitment Factors]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 1, pp. 90–112. doi: [10.17323/1726-3247-2025-1-90-112](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-1-90-112) (in Russian).

## ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

Г. А. Сталинов

# Значение пространства и власти в воспроизводстве солидарности среди дальнобойщиков, курьеров и таксистов<sup>1</sup>



**СТАЛИНОВ Георгий Андреевич** — преподаватель департамента политики и управления ФСН НИУ ВШЭ; аналитик проектно-учебной лаборатории муниципального управления Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: [gstalinov@hse.ru](mailto:gstalinov@hse.ru)

*Курьеры, таксисты и дальнобойщики — атомизированные работники, которые повседневно перемещаются в общественных пространствах вне трудовых коллективов. Тем не менее они способны поддерживать солидарность сообщества через практики самоорганизации. В статье сравниваются практики взаимодействий и взаимовыручки в трёх группах через теорию структуризации Э. Гидденса. В основу работы положены материалы наблюдений и интервью, собранные в 45 поездках с дальнобойщиками, авторнографическое исследование работы в такси, обзор научных статей, описывающих самоорганизацию курьеров и таксистов.*

*Дальнобойщики, курьеры и таксисты воспроизводят трудовую солидарность через практики самоорганизации, реализуемые «лицом к лицу» и в виртуальном пространстве. Практики типологизированы по видам коммуникаций и функциям. Особое значение в воспроизводстве самоорганизации отводится факторам пространства работы и властных отношений между работником и работодателем. Солидарность охватывает большие массы работников логистики; слабые связи возникают внутри трудового сообществ целых городов или даже государств (как у дальнобойщиков), а не в локальных офисах и на предприятиях. Платформенные курьеры и таксисты благодаря возможности распоряжаться собственным временем обладают большей свободой самоорганизации, нежели наёмные дальнобойщики, трудящиеся в условиях ограничений и правил, предложенных работодателями. Однако в условиях пространственной удалённости работодатель не всегда способен осуществлять контроль за деятельностью подчинённых, поэтому образуются «свободные пространства», в которых работники могут безнаказанно нарушать установленные правила.*

<sup>1</sup> За поддержку проекта «Жизнь в пути: дальнобойщики», в рамках которого был собран основной материал для этой работы, я признателен Фонду поддержки социальных исследований «Хамовники». Благодарю директора фонда Чолпон Бейшеналиеву за организационную поддержку, научного руководителя Ю. М. Плюснина — за организационную помощь в одной из экспедиций и за советы при написании статьи, А. А. Позаненко — за помощь в сборе материала в одной из экспедиций, Р. Н. Абрамова — за выступление дискуссионтом при обсуждении работы на семинаре Международной лаборатории исследований социальной интеграции (МЛ ИСИ) НИУ ВШЭ, мою однокурсницу Наталью Байшу — за организацию семинара. Также пользу принесло обсуждение материалов и теоретической рамки, на которых основана работа, в рамках проектной группы факультета социальных наук НИУ ВШЭ «Неформальная самоорганизация и экономика такси и доставки в тени агрегатора».

**Ключевые слова:** трудовая солидарность; самоорганизация; практики воспроизводства солидарности; взаимодействия и взаимовыручка; дальнобойщики; курьеры; таксисты; пространственная мобильность.

## Введение

Дальнобойщики, курьеры и таксисты — пространственно мобильные работники, повседневно осуществляющие свою деятельность вне трудовых коллективов. Дальнобойщики взаимодействуют с диспетчером, складскими работниками, но не друг с другом [Dijkstra, Coler, Redeker 2021; Сталинов 2024]. Курьеры и таксисты зачастую не имеют даже формальных коллективов, так как работают как самозанятые, а для постановки задач перед ними используются платформы [Tassinari, Maccarrone 2020]. Названные три группы (и некоторые прочие) отличаются от других работников транспорта, постоянно пребывающих в пути, то есть от моряков и лётчиков, которые работают вне стационарных офисов, но в экипаже. От платформенных фрилансеров дальнобойщики, таксисты и курьеры отличаются тем, что их работа заключается в постоянном перемещении, препятствующем коллективности по своей сути. Фрилансеры, например, часто работают в командах, хоть и не постоянных, и объединены коворкингами [Bianchi, Casnici, Squazzoni 2018].

Иначе говоря, дальнобойщики, курьеры и таксисты в силу абсолютно индивидуализированного труда теоретически должны быть разобщены [Atzeni 2010; Morgan, Pulignano 2020], однако их коллективные действия во время забастовок и на митингах показывают обратное. В России массовые протесты дальнобойщиков разворачивались по поводу внедрения системы «Платон» — взимания платы за проезд по федеральным дорогам в 2015 г.; коллективные акции водителей продолжались как минимум до 2020 г.<sup>2</sup> Платформенные курьеры и таксисты также регулярно устраивают забастовки по всему миру [Morales-Muñoz, Roca 2022; Nau, Borello 2024; Parth, Bathini, Kandathil 2023]. Несмотря на атомизацию, работников должны связывать повседневные неформальные практики взаимодействия и взаимовыручки, иначе они не имели бы такого мобилизационного потенциала [Atzeni 2010].

Пока мало работ, проливающих свет на процессы воспроизводства солидарности в группах атомизированных работников логистики. О дальнобойщиках почти всегда писали как о массе индивидов либо как о группе, не задаваясь вопросом, на чём основана их сплочённость [Hollowell 1968; Ouellet 1994; Belzer 2000; Novoa 2014; Viscelli 2016; Gregson 2017; Dijkstra, Coler, Redeker 2021]. Современные работы о дальнобойщиках преимущественно относятся к трём направлениям исследований: удовлетворённость дальнобойщиков условиями труда; дефицит водителей как следствие развития неолиберального капитализма; гендерное неравенство в рядах дальнобойщиков [Сталинов 2024]. Уровень сплочённости и солидарности сообщества в исследованиях не рассматривается, несмотря на то что он имеет большое значение для всех этих направлений.

Неочевидные микропроцессы воспроизводства солидарности среди курьеров и таксистов обсуждаются с 2019–2020 гг. [Tassinari, Maccarrone 2020; Lei 2021; Della Porta, Chesta, Cini 2022; Yu, Treré, Bonini 2022; Parth, Bathini, Kandathil 2023], и все исследователи в этой сфере фокусируются на платформенной занятости и противоречиво утверждают, что платформы разрушают идентичность курьеров и таксистов, но в то же время становятся объединяющим фактором.

Схожие процессы среди неплатформенных дальнобойщиков [Сталинов 2024] — свидетельство того, что платформенная занятость не так разительно отличается от корпоративного труда с точки зрения процессов солидаризации. Возможно, платформы и не разрушают трудовые сообщества, вопреки мне-

<sup>2</sup> На одной из них автор этой статьи собирал полевой материал.

ниям современных исследователей (см., например: [Wells, Attoh, Cullen 2021]). Для понимания схожести воспроизводства солидарности в этих группах необходимо в первую очередь сопоставить процессы воспроизводства солидарности в них: налагает ли платформенная занятость отпечаток на практики воспроизводства солидарности или же эти практики можно объединить в единую типологию для дальнобойщиков, курьеров и таксистов?

Ответ на этот вопрос может быть интересен и разработчикам платформы, и крупным логистическим компаниям, и тем, кто выступает против платформенной занятости. Если самоорганизация атомизированных работников возможна и при корпоративном найме, и в условиях платформенной занятости, то платформы, очевидно, не представляют такую угрозу условиям труда, как об этом часто пишут, потому что работники всё равно способны коллективно добиваться уступок от платформы.

Кроме того, сопоставление устойчивых практик взаимодействий таких работников позволяет развеять бытующее мнение об одиночестве атомизированных работников логистики, из чего исходят работы о психологическом состоянии дальнобойщиков, представляющие собой целое направление исследований (см., например: [Natami et al. 2019; Ren et al. 2023]).

Самозанятые и наёмные дальнобойщики, курьеры и таксисты отличаются друг от друга формой (властных) отношений между заказчиком (работодателем) и исполнителем (работником), а от других трудовых групп – нетипичной пространственной организацией труда. Поэтому важным теоретическим выводом может стать значение властных отношений и пространственной организации труда в воспроизводстве солидарности трудовой группы.

Таким образом, цель данной работы заключается в том, чтобы определить значение властных отношений и пространственной организации труда в воспроизводстве солидарности атомизированных, пространственно-мобильных работников.

Для этого требуется описать и сравнить пространственно-временную организацию работы (как контекст воспроизводства солидарности), типологизировать практики воспроизводства солидарности в трёх группах, выделить влияющие на них факторы, проанализировать их значение через призму теории структурирования.

## **Трудовая солидарность среди атомизированных работников**

Солидарность — очень зыбкий и неопределённый термин. Он отождествлялся с дружбой [Филиппов 2011], с понятиями «сообщество» [Зиммель 2015] и «альтруизм» [Гофман 2013]. Скорее всего, множество интерпретаций связано с тем, что в основном социологи рассуждают о солидарности внутри национальных обществ [Дюркгейм 1996; Гофман 2013], которые, по мнению некоторых современных социологов, эфемерны и уже не могут служить единицей анализа [Урри 2012]. Но почти всегда, независимо от подхода, солидарность связывается с чувством причастности к общности [Парсонс 1998; Филиппов 2011; Гофман 2013; Зиммель 2015]. Таким образом, солидарность связана с идентичностью, но если идентичность, по Э. Гидденсу, отражает индивидуальное чувство собственного «Я» [Якушина 2014], то солидарность, скорее, отражает чувство этого «Я» как части группы, поэтому понятия «солидарность» и «альтруизм» связаны между собой [Гофман 2013], солидарность становится элементом мотивации взаимовыручки, коллективных действий [Atzeni 2010]. Совокупность практик взаимовыручки и коллективных действий я называю самоорганизацией. Термин «самоорганизация» использовался Т. Парсонсом при концептуализации ассоциаций [Парсонсон 1998], а также устоялся среди российских исследователей, которые применяют антропологические методы для описания различных сообществ, объединённых образом жизни и занятий, например — гаражников [Селеев, Павлов 2016],

участников рассеянных мануфактур [Кордонский, Плюснин 2018], анастасийцев [Позаненко 2016], неформально занятых вообще [Барсукова 2012].

Таким образом, солидарность — это ощущение, восприятие, но она имеет практическое проявление в самоорганизации. Чувство солидарности — один из мотивов альтруистической взаимопомощи и самоорганизации в целом. И в то же время чувство солидарности воспроизводится и растёт в процессе коллективных действий и взаимопомощи. Такой подход имеет прямую связь с дуальностью социальной структуры в теории структуриации Э. Гидденса: солидарность — структурирующее свойство, а самоорганизация — низовые рефлекслируемые практики. Одно воспроизводит другое, и наоборот [Giddens 1986].

Солидарность, которая выражается в самоорганизации, в большей степени присуща не национальным обществам (*Gesellschaft*), а локальным (*Gemeinschaft*), объединяемым родственными и территориальными связями [Тённис 2002]. Более типичные для исследователей трудовые группы белых и синих воротничков, как и члены сельской общины, связаны единым пространством — цехом или офисом, — где и происходит взаимодействие. Трудовая солидарность воспроизводится и в то же время выражается через интеракции, которые могут происходить в процессе коллективного действия, и (или) из-за взаимной зависимости акторов — вне этих обстоятельств [Atzeni 2010; Morgan, Pulignano 2020]<sup>3</sup>. При этом общие условия труда создают почву для коммуникации, а трудовые, профессиональные символы и атрибуты позволяют идентифицировать друг друга для общения [Morgan, Pulignano 2020].

Однако с ростом пространственной мобильности населения сообщества формируются вне территориальной привязки [Урри 2012]. Дальнобойщики, курьеры, таксисты — яркие примеры пространственно-рассредоточенных трудовых групп, которые способны к самоорганизации. Но как воспроизводится солидарность в таких сообществах? Раз формализованные взаимодействия внутри коллектива, как и сам формальный коллектив, отсутствуют, то только через неформальную самоорганизацию.

Такая неформальная самоорганизация как средство воспроизводства трудовой солидарности исследована преимущественно сторонниками теории трудовых процессов [Fantasia 1989; Atzeni 2010; Morgan, Pulignano 2020], чьи идеи я использую фрагментарно, не разделяя при этом марксистские и неомарксистские взгляды, особенно подход к пониманию солидаризации как объединения против работодателя, платформы, государства.

Также я не разделяю объективистские идеи Э. Дюркгейма, разработавшего концепцию механической и органической солидарности. Я анализирую солидарность трудовых групп через призму теории структуриации Энтони Гидденса. Хотя Э. Гидденс не занимался предметно понятием «солидарность», он подробно описал отношение между действием и структурой, что даёт понимание как раз взаимосвязи взаимодействий индивидов и уровня солидарности их общности. Структурирующие свойства общности (солидарность) воспроизводятся через регулярные практики взаимодействия между акторами (работниками). Акторы действуют соответственно своему опыту и мотивам и могут до определённого момента не рефлексировать по поводу вклада своих действий в воспроизводство структурирующих свойств. Структурирующие свойства непостоянны и способны меняться под влиянием практик акторов. Особое значение имеют практики взаимодействия «лицом к лицу», но коммуникации могут быть и опосредованы технологиями [Giddens 1986]. Современные работники действуют в смешанном — физическом и цифровом — пространстве, которое исследователи обозначают английским словом *phygital* [Parth, Bathini, Kandathil 2023], но практики взаимодействия «лицом к лицу» продолжают играть огромную роль в формировании доверия между членами трудовой группы [Zhou, Pun 2022].

<sup>3</sup> Такая позиция соответствует взглядам Э. Дюркгейма [1996] и Г. Зиммеля [2015], хоть с ней согласились бы не все социологи (см., например: [Филиппов 2011]).

Немного в других терминах этот процесс описывает и М. Атцени на примере трудовой солидарности, которая может активно проявляться в моменты забастовок, только если ранее поддерживалась в «эмбриональном» (*embryotic*) состоянии через повседневные практики взаимодействия [Atzeni 2010]. Дихотомию эмбриональной и активной солидарности можно преобразовать в континуум [Parth, Bathini, Kandathil 2023], продолжающийся от отсутствия солидарности к её наиболее активному проявлению. Чем работник солидарнее с группой, тем больше он настроен на коллективное действие, и наоборот [Newlands, Lutz, Fieseler 2018]. Положение группы на континууме уровня солидарности динамично и зависит от уровня самоорганизации, то есть от совокупности повседневных практик взаимодействия и взаимовыручки. В контексте данного исследования самоорганизация — это специфическая совокупность повседневных рутинных практик, воспроизводящих солидарность.

Воспроизводство практик самоорганизации работниками зависит от контекстуальных условий пространства и времени, а также от распределения власти, основанной на ресурсах [Giddens 1986]. Пространство и время работы курьеров, таксистов и дальнобойщиков специфичны, так как они работают в отрыве от начальства и коллег, перемещаясь вне рабочего пространства по общественным местам.

Такая организация труда должна влиять и на отношения власти и подчинения. Работодатель или платформа, покупая труд работника и владея средствами производства (автомобили и диспетчерские центры), устанавливает правила, которым подчиняются работники [Giddens 1986]. Однако из-за пространственно-временного удаления от работодателя и государства работники оказываются в «свободных пространствах» [Boyte, Evans 1986], где вне контроля работодателя могут нарушать установленные им правила. Понятие «свободные пространства» ввели Г. Бойт и С. Эванс [Давыдов 2019], оно использовалось в различных контекстах для обозначения лакун, в которых люди могут действовать вопреки законам и интересам государства, потому что у институтов политической власти не хватает ресурсов для их контроля [Boyte, Evans 1986; Ольденбург 2014; Давыдов 2019]. В случае наёмных работников — это пространства, свободные от экономической власти работодателя, в которых можно нарушать установленные правила и график рабочего дня.

В исследовании я сравниваю дальнобойщиков с таксистами и курьерами. Эти две последние группы работают через платформы (приложения в телефоне), и из-за большого интереса исследователей к платформенной занятости эти группы гораздо более исследованы, чем дальнобойщики. Исследователи фокусируются на конфликтах платформы и работников, которые выражаются в забастовках и различных формах неподчинения (см. приложение 1, табл. П1.1, П1.2). При этом исследователи, в духе теории прекариата [Стэндинг 2014; Тощенко 2015], считают, что платформы перекладывают риски с бизнеса на курьеров и таксистов, стремятся сократить зарплаты и социальный пакет и, соответственно марксистским подходам, видят отношения между платформой и работником исключительно как конфликт и противостояние [Tassinari, Maccarrone 2020; Lei 2021; Wells, Attoh, Cullen 2021; Della Porta, Chesta, Cini 2022]. Я придерживаюсь позиции, что платформа — это одновременно и инфраструктура (контекстуальное условие) для работы, и частный регулятор (властный актор), который может влиять на пространственно-временные контексты труда через установление правил [Шевчук 2023]. Таким образом, платформа опосредованно воздействует на практики самоорганизации, так как меняет и пространственно-временные условия работы, и соотношения власти и подчинения [Giddens 1986]. Дальнобойщики, курьеры и таксисты находятся в разных экономических отношениях и работают на маршрутах разных масштабов. Какую роль эти факторы играют в их самоорганизации?

## Методы и материал

Данная работа основана на эмпирических исследованиях автора и систематическом использовании соответствующей литературы.

Обширный материал был собран в поездках с 45 дальнбойщиками в рамках проекта «Жизнь в пути: дальнбойщики», поддержанного фондом «Хамовники». В поездках проводились глубинные полуструктурированные интервью с водителями, которые перетекали в прерывающиеся беседы с обсуждением путевых наблюдений. Неформальные беседы зачастую оказывались даже полезнее интервью и также являются полноценным социо-антропологическим методом (хотя и недооценённым) [Swain, King 2022]. Наблюдения также были особенно полезны в рамках фиксации взаимодействий информантов. Наблюдения и беседы фиксировались в дневнике наблюдений, который стал целостным описанием повседневности каждого информанта в течение совместной поездки и, соответственно, полноценным документом для анализа [Солоненко 2023; Emerson, Fretz, Shaw 2011]. Автором этой статьи ранее публиковались эмпирические результаты исследования дальнбойщиков с подробным описанием методов [Сталинов 2024].

Автор имел возможность также участвовать в коммерческом проекте по исследованию работы в московском такси. Подробности описать невозможно в связи с договором о неразглашении, подписанном в рамках проекта, однако достаточно сказать, что автор отработал более 100 часов в такси через агрегатор, провёл автоэтнографические наблюдения, а также 11 неформальных бесед с коллегами-таксистами на парковках аэровокзалов, таксопарка и АЗС. Автоэтнографические наблюдения и беседы также фиксировались в дневнике наблюдений, что было необходимо в рамках проекта. С заказчиками согласовано использование материалов для анализа и публикация в переработанном виде.

Смешанные методы этнографических заметок и интервью уже неоднократно применяли при исследовании дальнбойщиков [Gregson 2017; Лурье 2023], и такие же методы в основном используют при исследовании практик взаимодействия курьеров и таксистов (см. приложение 1, табл. П1.1). Практики участия рекомендуют применять при исследовании транспорта и мобильности повсеместно [Rosin 2003; Merriman 2014], а также они соответствуют взглядам Э. Гидденса на социологический анализ.

Поиск работ с описанием кейсов самоорганизации курьеров, таксистов или дальнбойщиков в отдельных городах и странах был произведён в Google Scholar по запросу:

“platform” OR “atomized”) AND (“courier” OR “taxi” OR “trucker” OR “truck driver”) AND (“temporality” OR “spatiality”) AND (“solidarity” OR “cohesion” OR “identity”) AND “support” AND “labour” AND “community”

Было найдено 1260 статей, по названиям и аннотациям отобрана 41 работа. После их прочтения для сравнения были оставлены всего 17 статей, при этом 10 из них — о курьерах, пять — о таксистах, одна — о таксистах и курьерах и всего одна — о дальнбойщиках. Аналитически были выделены 16 оснований, по которым описанные в статьях группы сравнивались друг с другом, но для публикации критерии для сравнения были частично сокращены или объединены до наиболее важных, представленных в приложении 1 (см. табл. П1.1, П1.2).

Собственный материал и существующие исследования (с применением этнографических методов) самоорганизации и коллективных действий всех трёх трудовых групп позволяют провести перекрёстный анализ описанных кейсов в стиле классического кейс-стади [Yin 1981]. Для этого необходимо описать контекст (пространственно-временную организацию труда), практики самоорганизации и проанализировать различия (см. приложение 1, табл. П1.1, П1.2), что также соответствует процедуре анализа структуризации социальных систем [Giddens 1986], в которых воспроизводится атомизированный труд.

Методологическое ограничение состоит в том, что значительная часть источников посвящена Китаю. Однако в выборке также есть работы по США, европейским странам, собственный материал собран в России, дополнительно используются источники из разных стран. В анализе национальный контекст отходит на второй план и не влияет на основные выводы исследования.

## **Организация практик самоорганизации внутри трудовых групп атомизированных работников**

Систематический обзор литературы показал, что все авторы отмечают особую роль рутинных практик взаимопомощи в воспроизводстве трудовой солидарности. Для того чтобы взаимодействовать друг с другом, работникам приходится прерывать свои перемещения. Далее будет последовательно описаны пространственно-временная организация труда и практики взаимодействия в трёх группах, проведено сравнение самих практик и выделены воздействующие на них внешние факторы.

Практики взаимовыручки (помощь при обгоне, при парковке) пронизывают повседневность *дальнобойщиков* [Сталинов 2024]. Водители проводят в пути 11–12 часов в сутки и более. Несколько раз за день они делают короткие остановки в придорожных зонах, чтобы пообедать в кафе или в кабине фуры, заправиться на АЗС, сходить в туалет, купить продукты, хозяйственные товары, детали для ремонта, попить кофе внутри своей кабины, размяться и покурить. Длительная обеденная остановка зачастую привязана не ко времени, а к месту, которое водитель предпочитает другим — дальнобойщик помнит наизусть населённые пункты и важные для него объекты придорожной инфраструктуры [Лурье 2023], особенно понравившиеся кафе и стоянки, так что обед может сместиться ближе к ужину только ради любимого салата [Сталинов 2024]. Придорожное пространство объединяет водителей: они паркуются по соседству друг с другом, выходят из кабин и сталкиваются лицом к лицу в кафе, на парковке, в прачечных и душевых. В таких ситуациях завязываются короткие беседы, иногда перерастающие в обмен контактами. Так образуются слабые связи между множеством водителей, которые связаны друг с другом только родом деятельности, но не единым работодателем или местом проживания. Ночуют дальнобойщики также бок о бок на специальных парковках для большегрузов. Здесь водители помогают друг другу парковаться, ремонтировать автомобили и т. д.

Кроме того, дальнобойщики много времени проводят на складах, где ждут свою разгрузку или загрузку. В российских перевозках машины обычно проходят загрузку в формате живой очереди без записи на временной слот, так что ждать надо долго; в Британии опоздание на загрузку так критично, что водитель старается приехать пораньше [Gregson 2017]. В обеих ситуациях образуются временные зазоры, когда водители отдыхают и могут пообщаться друг с другом.

В процессе поездки дальнобойщики общаются по радию, консультируя друг друга по поводу ситуации на дороге. По общей волне 15АМ они могут попросить друг у друга помощи в случае поломки, аварии. Такая помощь критически необходима вдали от крупных городов. Буксировка, помощь в ремонте и т. д. — уже более жертвенные и альтруистические, чем обмен информацией, практики, на которые готовы не все, но всё же эти практики повседневно воспроизводятся, в результате чего образуются новые связи, особенно доверительные [Сталинов 2024].

*Платформенные таксисты и курьеры*<sup>4</sup> проводят в работе зачастую более 10 часов, вплоть до 18 часов в сутки (см. приложение 1, табл. П1.1). Они ищут заказы через платформу в географически выгодных парках, скверах, на парковках и т. д., которые и становятся местом пересечения и общения работников.

<sup>4</sup> Эти группы будут описаны вместе, так как они работают внутри города и через платформу, разница между ними не так интересна и существенна, как сравнение с неплатформенными дальнобойщиками. Кроме того, в публикациях о курьерах и таксистах, по моим наблюдениям, авторы ссылаются друг на друга, независимо от рассматриваемой группы.

Также они пересекаются во время обеда: таксисты — в кафе (см., например: [Xing 2022]), а курьеры — в общественных местах отдыха [Morales-Muñoz, Roca 2022]. Они не только разговаривают друг с другом, но и играют в карты [Zhou, Pun 2022], телефоны [Peng et al. 2022], обмениваются едой и напитками [Della Porta, Chesta, Cini 2022].

Курьеры также постоянно пересекаются в местах выдачи заказов — в фойе и специально выделенных для них зонах в ресторанах и складах [Della Porta, Chesta, Cini 2022; Peng et al. 2022]. Таксисты рядом друг с другом ожидают клиентов на парковках аэропортов и вокзалов [Morales-Muñoz, Roca 2022; Kuttler 2023], в оживлённых районах [Wells, Attoh, Cullen 2021; Zhou, Pun 2022]. «Со временем у них завязываются тесные дружеские отношения» [Xing 2022: 8], непреднамеренные встречи в точках пересечения дневных маршрутов перерастают в уже осознанные встречи в кафе или на природе для поддержания отношений [Lei 2021; Xing 2022; Parth, Bathini, Kandathil 2023].

В процессе работы и таксисты, и курьеры постоянно коммуницируют в чатах. Курьеры обмениваются сменами [Hau, Borello 2024] и заказами [Chen, Sun 2020]; таксисты сообщают друг другу о дорожной полиции [Zhou, Pun 2022], о ситуации на дороге и наличии топлива на АЗС [Xing 2022]. И таксисты, и курьеры обмениваются практиками обмана алгоритма приложения через чаты [Sun 2019; Parth, Bathini, Kandathil 2023]. Работники используют одновременно несколько телефонов, чтобы заходить в чаты, не выходя из платформы [Kuttler 2023]. Зачастую работники состоят сразу в нескольких группах или чатах — в дружеских, где развивается личное общение, досуговые встречи и помощь вне работы [Kwan 2022; Xing 2022], и в более массовых, призванных «обеспечить взаимную защиту от рисков, связанных с деятельностью, а также помочь максимизировать доход в рабочее время» [Morales-Muñoz, Roca 2022: 1419].

Через чаты работники просят друг у друга помощи, требующей встречи лицом к лицу. В периоды обеденного и вечернего пикового спроса курьеры помогают друг другу выполнять заказы вовремя, меняясь посылками [Chen, Sun 2020]. Таксисты поддерживают друг друга в экстренных ситуациях (поломки, ДТП, конфликты с неплательщиками).

## Сопоставление и типологизация практик самоорганизации

Сопоставление практик в трёх трудовых группах показывает, что работники взаимодействуют друг с другом повседневно в точках остановок и во время ожидания продолжения работы. Они легко идентифицируют друг друга по рюкзакам, маркированным такси и фурам, инициируют разговоры на общие темы. Доверие строится на повседневных взаимодействиях лицом к лицу [Giddens 1986], но дополнительно члены каждой группы оптимизируют и упрощают процесс работы отдельных её участников, взаимодействуя дистанционно через чаты и автомобильные рации [Morales-Muñoz, Roca 2022; Сталинов 2024].

Практики взаимопомощи и коллективных действий типичны, их можно типологизировать по единым основаниям для всех трёх групп.

С точки зрения полезных функций для членов группы можно выделить ряд практик, реализуемых «лицом к лицу» или дистанционно (онлайн).

### *1. Самоорганизация через рации и чаты:*

– рекомендательные практики: обмен информацией о кафе, работодателях, хороших стоянках, автосервисах, состоянии дорог и выборе маршрута, качестве топлива на заправках. Такие

практики повышают осведомлённость водителей, благодаря чему упрощается принятие повседневных решений (где проехать, поесть и поспать) и снижаются риски;

– рутинная взаимопомощь по радиации на парковках и на дороге (при обгоне, например) оптимизирует выполнения профессиональных задач;

– негласное страхование от несчастных случаев (если водитель погибает или остаётся калекой, коллеги неформально собирают ему финансовую помощь) снижает риски труда.

*2. Самоорганизация «лицом к лицу»:*

– совместный досуг (разговоры, приёмы пищи и алкоголя) решает проблему одиночества, оторванности от общества;

– экономический взаимобмен (продажа друг другу топлива, машин, запчастей) помогает оптимизировать доходы и расходы. При этом непреднамеренно для акторов возникает взаимозависимость между предпринимателями на своих машинах и наёмными водителями, в результате чего усиливается солидарность между двумя группами, у которых исходно разные интересы (у одних — предпринимательские, у других — трудовые);

– взаимопомощь на стоянках (с ремонтом, например) также ведёт к оптимизации труда, когда на решение индивидуальных задач и проблем приходится тратить меньше времени и сил благодаря помощи окружающих;

– экстренная взаимопомощь (в аварии, например) ведёт к снижению рисков (безопасность труда и финансовые потери) в экстренных ситуациях;

– коллективные действия (митинги и забастовки) для противостояния правилам, устанавливаемым со стороны агрегатора, работодателя или государства.

Также возможно выделить виды практик с точки зрения типов оказываемой помощи и издержек того, кто оказывает помощь (см. табл. 1):

*Таблица 1*

**Практики воспроизводства солидарности по уровню альтруистичности**

Виды практик самоорганизации	Практики самоорганизации дальнобойщиков	Практики самоорганизации таксистов	Практики самоорганизации курьеров
Практики вне рабочего общения	На стоянках	На парковках, АЗС [Morales-Muñoz, Roca 2022; Kuttler 2023]	В общественных местах и ресторанах [Shu, Liu, Dong 2023; Peng et al. 2022]
Практики совместного потребления	Совместное приготовление пищи	Совместные ужины [Xing 2022]	Совместные обеды и ужины [Sun 2019; Hau, Borello 2024]
Обмен информацией	Советы по выбору дороги, придорожных кафе, ремонту автомобиля, оповещение о препятствиях на дорогах	О ситуации на дорогах, о кафе, работе в алгоритме [Zhou, Pun 2022; Parth, Bathini, Kandathil 2023]	О кафе, работе в алгоритме [Tassinari, Maccarrone 2020; Morales-Muñoz, Roca 2022]
Взаимообучение		Пространственно-временные схемы [Xing 2022]	Обмен практиками обмена алгоритма [Sun 2019]

Таблица 1. Окончание

Виды практик самоорганизации	Практики самоорганизации дальнобойщиков	Практики самоорганизации таксистов	Практики самоорганизации курьеров
Экономический обмен	Продажа топлива между дальнобойщиками	Продажа машин друг другу [Parth, Bathini, Kandathil 2023]	
Практики одалживания	Одалживание инструментов для ремонта		Экипировка и батареи для скутеров [Yu, Treré, Bonini 2022]
Финансовая взаимопомощь	Помощь семье погибшего работника [Liu, Wang 2022]	Помощь семье погибшего работника [Parth, Bathini, Kandathil 2023]	
Физическая помощь	Помощь в ДТП и в случае поломок	Помощь при взыскании платы за поездку [Xing 2022]; в ДТП [Parth, Bathini, Kandathil 2023]	Помощь с доставкой в срок [Chen, Sun 2020]; в ДТП [Yu, Treré, Bonini 2022]
Коллективные действия	Коллективные забастовки и митинги		

### Структурные свойства (факторы), воздействующие на практики воспроизводства солидарности

Парадоксальным образом, несмотря на разрозненность и одиночество работников, складывается система ежедневных рутинных взаимодействий, которая не смогла бы сложиться во многих трудовых группах, объединённых рабочими пространствами (офисами и цехами). Работники часто помогают друг другу, будучи незнакомцами, и практики взаимовыручки развиты среди членов всей трудовой группы, а не в пределах отдельных офисных и заводских коллективов. Это более однородные общества<sup>5</sup>, сплетённые слабыми связями, малозависящими от места жительства и места работы отдельных его членов [Грановеттер 2009]. Таким образом, социальная система, в которой действуют работники, имеет большее протяжение не только в физическом пространстве и во времени, но и в социальном пространстве [Бурдьё 1993]. Этому способствуют несколько факторов:

- *солидарность вокруг профессии*<sup>6</sup> и средств производства (автомобили и дороги). Солидарность и взаимовыручка между дальнобойщиками или таксистами сильнее, чем между обычными автомобилистами. Дальнобойщики отделяют от себя водителей легковых машин, называя их «чайниками». Кроме того, все три группы работают на специализированных транспортных средствах, которые отличаются от прочих автомобилей и от велосипедов. Внутри группы дальнобойщиков выделяются более самоорганизованные группы водителей по видам перевозимых грузов, в среде которых поддерживаются специфичные практики: контейнеровозы, зерновозы, автовозы и т. д. Например, водители автовозов, ожидая помощи на обочине, вывешивают на боковое зеркало рабочий белый халат — специфичный элемент рабочей одежды дальнобойщиков-автовозов, в котором они сгружают легковые автомобили с грузового транспорта. Кроме того, дальнобойщик скорее будет помогать коллеге-земляку, которого идентифицирует по номеру региона. Точно так же таксисты и курьеры скорее будут помогать своим землякам. В этом случае разные объединяющие факторы могут усиливать чувство солидарности. Кроме того, в каждой группе развиты специфические практики, связанные с условиями труда

<sup>5</sup> В том числе по ставке оплаты труда, которая одинакова для дальнобойщиков из Москвы, Кургана и Красноярска и меняется только в специфических видах перевозок: опасные грузы, вездеходные перевозки по зимникам и т. п.

<sup>6</sup> Слово используется не в значении профессиональной группы, принятом в англосаксонской традиции социологии профессии [Гадеа 2011], а в расхожем для России понимании профессии как любого специализированного труда вплоть до работы водителя.

и обязанностями работников, и эти практики реализуются в специфических пространствах, с помощью специфических каналов связи;

- *контроль работодателей и агрегаторов над работниками, их действиями и практиками.* Для предпринимателей, зарабатывающих на перевозках, движение — деньги, а простой — издержки [Birtchnell, Savitzky, Urry 2015; Лурье 2023]. Транспортные компании и городские службы доставки пытаются минимизировать простой автомобиля, в идеальном случае заменив людей роботами. Но всё же в ближайшие десятилетия роботы не заменят водителей [Gittleman, Monaco 2020], а людям остановки на маршрутах необходимы физически (питание, сон, общение и другие физические нужды), и в то же время остановки имеют большое значение для воспроизводства структур трудовых сообществ;
- *пространство работы, в том числе «свободные пространства».* В условиях пространственной атомизации особую роль играет общедоступная инфраструктура: парковки, кафе, АЗС, ночные стоянки. В этих точках происходят повседневные коммуникации работников, без которых сплочённость сообщества была бы значительно слабее. Например, на межпоселенческих зимниках<sup>7</sup> в Ненецком автономном округе (НАО) на вездеходах «ТРЭКОЛ» работают всего 30–40 водителей, но они незнакомы друг с другом. На этих зимниках нет пунктов остановок, где останавливались бы и общались водители. В то же время сотни дальнобойщиков Нарьян-Мара, снабжающих город продуктами с Большой земли, знают друг друга по прозвищам, так как они регулярно пересекаются друг с другом на АЗС у поворота с зимника<sup>8</sup>, соединяющего НАО и Республику Коми. Такие точки взаимодействия находятся вне контроля работодателей и платформ (в отличие от офиса или цеха), поэтому работники могут обходить устанавливаемые меры контроля и правила (о чём подробнее далее);
- *низкая текучка кадров в профессии способствует более высокой солидарности.* Практики взаимовыручки не институционализированы работодателями и платформами, они передаются новым работникам по мере погружения в профессию, и новые работники могут не успеть освоить моральные правила взаимоотношений с коллегами, перед тем как уйдут с работы. В этом смысле группа дальнобойщиков более стабильна, ведь для работы на фуре нужно получить водительское удостоверение категории Е, в то время как для работы в такси и в доставке необязательно нужна даже категория В, которая сегодня есть у многих;
- *онлайн-сообщества дальнобойщиков, таксистов и курьеров,* которым некоторые исследователи придают большое значение [Liu, Wang 2022; Parth, Bathini, Kandathil 2023]. Некоторые исследования трудовых групп сводятся исключительно к описанию практик онлайн-коммуникации [Heiland 2020]. Эти коммуникации важны, но групповая солидарность не может поддерживаться исключительно виртуальными коммуникациями, они неравноценны коммуникациям «лицом к лицу» [Giddens 1986]. Доверие и солидарность не строятся исключительно на онлайн-сообществах, до их появления дальнобойщики объединялись в профсоюзы на протяжении всего XX века [LeMay, Keller 2019] и продолжают воспроизводить практики, поддерживавшие их солидарность.

В этом разделе перечислены схожие процессы в воспроизводстве самоорганизации и солидарности в трёх группах. Принимая во внимание все факторы, воздействующие на уровень взаимовыручки, различия между тремя группами наиболее существенны в вопросах подчинения и рабочего пространства.

<sup>7</sup> Сезонные зимние дороги из льда и снега.

<sup>8</sup> По материалам экспедиции в НАО в январе 2022 г.; сегодня зимник уже заменила круглогодичная дорога.

Дальнобойщики работают преимущественно как наёмные работники, а таксисты и курьеры — как платформенные работники. Дальнобойщики перемещаются по всей стране или даже по целому континенту, спят вне дома в своих автомобилях [Gregson 2017], в то время как доставка и такси в большей степени привязаны к городу.

## Отношения власти и подчинения

Работодатель и платформа имеют власть над работником за счёт ресурсов, которые находятся в их распоряжении. Это материальные ресурсы производства (автомобили, грузовики) и информационные ресурсы, позволяющие найти заказчиков. Работники продают работодателю (платформе) с высокими ресурсными возможностями своё время, то есть работают по найму, поэтому у работодателя появляется всё больше трудовых ресурсов, с помощью которых он может привлечь ещё больше заказчиков. Таким образом воспроизводится система платформенной занятости или корпоративного труда (в случае дальнобойщиков), которая вытесняет частных перевозчиков. По Э. Гидденсу, это непреднамеренный результат действий работников. Обладание ресурсами даёт работодателю и (или) платформе возможность устанавливать правила работы, которым должны подчиняться и водитель, и курьер. В способности воздействовать на пространственно-временные контексты и заключается власть [Giddens 1986].

Работодатель или платформа, осуществляя свою власть, может препятствовать воспроизводству взаимовыручки. Например, транспортная компания зачастую ставит наёмному водителю цель по достижению точки выгрузки или загрузки в определённое время, а в некоторых транспортных компаниях проверяют каждую остановку в пути, отслеживая перемещения с помощью глобальной навигационной спутниковой системы (ГЛОНАСС). После разгрузки водителя обычно уже ожидает новый груз, за которым он должен ехать без перерывов. Все эти ограничения, направленные на оптимизацию логистики, непреднамеренно ведут к тому, что водители не могут останавливаться лишней раз ради помощи своим коллегам. Ради экономии работодатель в свои автомобили также не всегда ставит рации, чем прерывает рутинные практики взаимодействия между водителями (см. подробнее: [Сталинов 2024]). Согласно Э. Гидденсу, это типичный пример того, как правила, хотя и рефлексированы властными акторами, приводят к непреднамеренным изменениям в повседневных практиках, а значит — и в структурных свойствах социальной системы. Иными словами, работодатели не стремятся снизить уровень солидарности и самоорганизации, но всё же непреднамеренно воздействуют на него. Сами информанты-водители рефлексировали по поводу снижения уровня взаимовыручки и солидарности. Они не могли найти причин таких перемен, однако параллельно с этим замечали, что на дорогах всё меньше водителей-предпринимателей и всё больше наёмных дальнобойщиков<sup>9</sup>, требования к которым у работодателей всё жёстче. По теории структуризации именно так структурные свойства социальной системы (властные отношения) влияют на повседневность работников (их коммуникации друг с другом), в которой воспроизводятся другие структурные свойства системы (солидарность).

В отличие от наёмных дальнобойщиков (которые, как любые наёмные работники, продают своё время и труд в обмен на деньги [Giddens 1986]), таксисты и курьеры как платформенные работники выполняют отдельные короткие операции (один заказ) и после любой такой операции могут прервать работу, поэтому платформа не может устанавливать запреты, аналогичные тем, что ставят работодатели своим работникам. Кроме того, средства производства (велосипеды, мопеды и автомобили) не принадлежат агрегатору, и это ещё больше сдерживает власть агрегатора над водителем, который сам принимает решение, когда ему выходить на работу, а когда её заканчивать, исходя из расходов на аренду и обслуживание техники.

<sup>9</sup> О чём также свидетельствуют данные официального сайта системы взимания платы «Платон» (см. URL: <https://platon.ru/ru/front-page/25-11-2024/15338/>).

Барьер входа на платформу так низок (в отличие от смены работы), что многие неудовлетворённые условиями труда таксисты просто меняют платформу на более лояльную [Chen, Sun, Qiu 2020].

Ещё более свободны в перемещениях и распоряжении собственным временем дальнбойщики, работающие на собственных машинах как предприниматели. Именно они на собственных автомобилях и устроили забастовки в 2015 г. в России.

Дальнбойщики, которые работают подрядчиками транспортных компаний, более скованы в своих действиях. Они, хоть и владеют средствами производства, вынуждены подчиняться транспортной компании, ведь это основной источник заказов [Viscelli 2016].

Следовательно, уровень самоорганизации зависит от степени подчинения работника (см. табл. 2). Предприниматели не подотчётны никому, кроме заказчика текущей перевозки; дальнбойщики-подрядчики крупных компаний и платформенные работники гибко подчиняются, чтобы не потерять возможность получать следующие заказы; а наёмные дальнбойщики вынуждены работать непрерывно по правилам работодателя.

Таблица 2

**Свобода самоорганизации при различных формах собственности на ресурсы производства**

Форма собственности на ресурсы производства	Отношения власти–подчинения	Эмпирические примеры
Частный бизнес и (или) самозанятость: непосредственный контакт работников-исполнителей с заказчиками	Максимальный уровень свободы и возможность поддерживать практики, способствующие воспроизводству солидарности	Преобладающая форма работы дальнбойщиков в России в 1990–2000-х гг. [Argounova-Low 2012]
Предприниматели-подрядчики крупных компаний, которые дают доступ к заказам: временем и средствами производства распоряжаются работники	Ответственность и издержки за ресурсы производства перекадываются на работников, при этом вместе со снижением концентрации ресурсов падает власть работодателя, растёт свобода работников	Дальнбойщики в США сегодня [Viscelli 2016]
Платформенная занятость: временем и средствами производства распоряжаются работники	Ответственность и издержки за ресурсы производства и организацию рабочего времени перекадываются на работников, при этом вместе со снижением концентрации ресурсов падает власть работодателя-платформы, растёт свобода работников	Курьеры, таксисты
Корпоративная занятость: средства производства принадлежат работодателю	Рост концентрации ресурсов и власти над работниками, сокращение свободы и стабильности практик, способствующие воспроизводству солидарности	Преобладающая форма работы дальнбойщиков в России сегодня [Лурье 2023]

Как показано в таблице 2, уровень свободы трудящихся и возможности воспроизводства практик взаимовыручки снижаются по мере перемещения от верхних строк к нижним. При этом видны различные варианты перехода основной массы работников от одной формы занятости к другой. Дальнбойщиков в США транспортные компании всё чаще мотивируют покупать собственные автомобили и работать подрядчиками, что, очевидно, снимает с компании ряд издержек, в том числе налоговые обязательства за своих работников [Viscelli 2016]. В России же мы видим совершенно обратные процессы расширения штатов и автопарков крупных компаний [Сталинов 2024].

Таксисты в России ранее были неформальными предпринимателями, а курьеры — наёмными работниками; теперь же все они — платформенные самозанятые. В то же время следующий шаг может быть в сторону усиления власти платформы. Некоторые агрегаторы уже сейчас берут под контроль

средства производства, вводят стабильный график работы и проводят кадровую работу с платформенными работниками как с наёмными работниками (планёрки, собрания и т. д.) [Lei 2021]. В результате платформенная занятость с точки зрения отношений власти и подчинения превращается в наёмный труд, а агрегатор используется лишь для распределения задач. Сравнительные исследования показывают, что в одних и тех же городах успешнее объединяются для забастовок курьеры, работающие через платформу как самозанятые на своих транспортных средствах, а не как наёмные работники [Lei 2021]. Платформенные работники более свободны во взаимодействиях друг с другом, чем наёмные сотрудники в корпоративных компаниях. Они не только самостоятельно контролируют рабочее время, что не даёт платформе устанавливать ограничения, препятствующие самоорганизации трудовой группы<sup>10</sup>. Работа в приложении становится общим контекстуальным условием (или общей инфраструктурой [Шевчук 2023]) действий курьеров и таксистов. А общий контекст, с точки зрения Э. Гидденса, создаёт почву для повседневных рутинных коммуникаций. Все испытывают одни и те же проблемы в работе (оформление документов для начала работы через платформу, ограничения платформы, поиск заказов через платформу, отношения с заказчиками и т. д.), в связи с чем возникает почва для коммуникации и взаимопомощи. Некоторые агрегаторы такси и доставки, а также работающие под их эгидой таксопарки даже — преднамеренно и непреднамеренно — развивают коммуникативные сети и солидарность внутри трудового сообщества; например, создают чаты для общения [Morales-Muñoz, Roca 2022] или вводят вознаграждения для работников, которые приводят на работу своих товарищей<sup>11</sup>.

Эти наблюдения и выводы опровергают идеологизированные убеждения последователей теории трудовых процессов, что крупный бизнес через диджитализацию труда добивается снижения сплочённости трудовых групп ради нейтрализации профсоюзов, которые навязывают работодателям свои условия [Wells, Attoh, Cullen 2021; Xing 2022]. А также сомнению подвергаются идеи, что работники объединяются только из-за угнетения со стороны платформы [Chen 2018].

Однако, кроме формата властных отношений, уровень свободы атомизированных пространственно-мобильных работников в значительной степени определяет и то, что они постоянно передвигаются на удалении от работодателей, диспетчеров, аналитических центров и т. д. Во всех случаях «свободные пространства», в которых пребывают водители, позволяют частично обходить устанавливаемые платформами и работодателями ограничения и воспроизводить привычные практики взаимодействия и взаимовыручки [Parth, Bathini, Kandathil 2023; Сталинов 2024].

Пространственную отстранённость работодатели пытаются компенсировать датчиками контроля топлива и передвижений, камерами в машинах; платформы контролируют перемещения работников; государственные органы контролируют дороги и перемещения с помощью своих ресурсов (сотрудники ГАИ, камеры контроля скорости, контроль соблюдения габаритных и весовых ограничений для грузовых машин) [Levy 2015; Лурье 2023; Сталинов 2024]. Однако в отсутствие прямого контроля работники находят способы обойти ограничения (например, с помощью ботов [Yu, Treré, Bonini 2022], внешних устройств [Shu, Liu, Dong 2023] и даже через интуитивную расшифровку алгоритма распределения заказов [Wells, Attoh, Cullen 2021]). Курьеры, как уже отмечалось, используют несколько телефонов, чтобы работать в нескольких платформах одновременно [Yu, Treré, Bonini 2022].

Дальнобойщики повсеместно на федеральных дорогах России продают друг другу топливо, несмотря на то что работодатели оснащают машины датчиками топлива (см. подробнее: [Сталинов 2024]).

<sup>10</sup> В теории структуризации тот, кто контролирует пространственно-временной контекст, имеет власть и возможность устанавливать правила действий акторов.

<sup>11</sup> Собственные наблюдения автора во время работы в такси показывают, что таксисты советуют друг другу таксопарки, например, на парковках аэропортов, в результате чего завязываются коммуникации, перерастающие в обмен контактами.

Во многих компаниях водителям запрещают брать попутчиков из соображений безопасности, что снижает уровень взаимовыручки на дорогах, однако один из моих информантов отключил камеру над своей пассажирской дверью, чтобы взять меня попутчиком, а в компанию сообщил, что камера сломалась.

Дальнобойщики, со слов самих информантов и по моим наблюдениям, свободнее обходят ограничения вдали от административного центра — на Крайнем Севере, Дальнем Востоке, то есть на периферии «свободные пространства» значительно шире. Одному из информантов в условиях Дальнего Востока работодатель разрешал давать взятки сотрудникам ГАИ, чтобы не проходить долгие проверки и не тратить рабочее время. У этого водителя даже есть специальный журнал для записи расходов на взятки. В свою очередь, он периодически останавливается на дороге в любом удобном месте и записывает выдачу взятки, которой не было, чтобы получить дополнительные доходы. Работодатель не способен это проверить и даёт водителю лишние деньги на взятки.

Кроме того, из-за удалённости от городской инфраструктуры возрастают ограничения и риски, ввиду которых работодатели дают сотрудникам большую свободу выбора. Например, крупные компании предпочитают сотрудничать только с крупными сетями, предоставляющими услуги автосервиса и ночных охраняемых парковок для дальнобойщиков, но так как в Сибири и на Дальнем Востоке инфраструктура развита слабо и сетевых точек<sup>12</sup> очень мало, водители выбирают сервис или парковку на своё усмотрение. Наоборот, таксист, который работает преимущественно внутри города, вынужден обслуживать арендуемый автомобиль в сервисах, с которыми у таксопарка-арендодателя заключён контракт<sup>13</sup>. Менеджмент платформы иногда контролирует ключевые точки маршрутов вроде аэропортов и вокзалов, где пересекают самоорганизацию и нарушение правил [Wells, Attoh, Cullen 2021].

Соответственно, сопоставляя уровень свободы дальнобойщиков, курьеров и таксистов, можно сказать, что дальнобойщики ограничены тем, что большая их часть, как наёмные сотрудники, действуют в рамках правил, установленных работодателями, но в то же время большая дистанция между руководителями, диспетчерами и водителями в пространственно-временном континууме даёт возможность водителям действовать более свободно, в том числе нарушая правила в свободных от контроля работодателя пространствах.

## Выводы

Трудовая солидарность может воспроизводиться через неформальную самоорганизацию работников, несмотря на то что они действуют независимо друг от друга и не имеют общего рабочего пространства. При этом сами акторы далеко не всегда мотивированы поддерживать солидарность, а делают это непреднамеренно. Хотя в процессе взаимодействия работники могут осознать пользу от поддержания коммуникаций в группе и возможности сплотиться для противодействия работодателю, платформе или государству [Zhou, Pun 2022; Parth, Bathini, Kandathil 2023].

Многие исследования занятости и образа жизни, связанных с высокой мобильностью, показывают, что для объединения людей огромную роль играют точки, хабы, места, в которых они останавливаются для работы, ожидания, удовлетворения физических потребностей. Дж. Урри отмечал значимость точек встреч путешественников [Urry 2003], для фрилансеров таким местом становятся коворкинги [Bianchi, Casnici, Squazzoni 2018]; для потребителей — очереди [Гофман 1989; Николаев 2000,]; для дальнобойщиков — стоянки и АЗС; для курьеров — скверы и рестораны и т. д.

<sup>12</sup> А точнее, парковок и сервисов, включённых в «Дорожную сеть» (см.: <https://dornet.ru/>).

<sup>13</sup> Автору дважды приходилось обслуживать арендованную машину во время работы в такси, и оба раза это было в высшей степени времязатратно с точки зрения логистики.

Именно в таких местах рождаются социальные связи, через которые усиливается интеграция отдельных групп или всего общества. Актеры встречаются «лицом к лицу», идентифицируют друг друга по особым символическим атрибутам работы (фуры, терморюкзак, шашечки такси) и начинают общаться. Солидарность в сообществах таких работников воспроизводится через слабые связи [Грановеттер 2009], такие как случайные короткие коммуникации в общественных пространствах, а не через сильные связи, формирующиеся у других трудовых групп при постоянной работе бок о бок в офисе или на заводе. Сообщества дальнбойщиков, таксистов и курьеров вовлекают в сеть коммуникаций всех работников всего города и (или) государства, а не дробятся на коллективы отдельных офисов и цехов, из-за чего их мобилизационные возможности выше, чем у синих и белых воротничков.

Практики и структурирующие свойства зависят от контекстуальных условий деятельности и распределения власти, поэтому динамичны [Giddens 1986]. Рассматривая самоорганизацию и воспроизводство солидарности в трудовых группах курьеров, таксистов и дальнбойщиков через теоретическую рамку, опирающуюся на теорию структуриации Э. Гидденса, я смоделировал роль властных отношений и пространственно-временного контекста. В отличие от агрегаторов и заказчиков работ, работодатели обладают ресурсами производства (автопарки и логистические центры) и могут контролировать время работы водителя. Эта власть позволяет устанавливать правила работы, которые непреднамеренно препятствуют воспроизводству солидарности в трудовых группах. Очень важно, что это происходит именно непреднамеренно: работодатели и агрегаторы не стремятся разрушить трудовые сообщества, в чём их винят сторонники теории трудовых процессов. Более того, платформенные работники при прочих равных имеют больше возможностей для самоорганизации, чем наёмные работники в корпоративных компаниях, потому что фирмы распоряжаются не только средствами производства, но и временем сотрудника, устанавливая больше правил и ограничений, чем платформы. Э. Гидденс видел особую роль социологического анализа в исследовании непреднамеренных последствий преднамеренных действий [Giddens 1986].

Удалённость от работодателя в пространстве и времени способствует образованию «свободных пространств» [Boyer, Evans 1986], в которых дальнбойщики нарушают правила работодателя. Парадоксальным образом постоянная пространственная мобильность в определённых случаях создаёт, а не ограничивает возможности солидаризации, потому что отдалённость от работодателей и других властных акторов в пространстве и времени позволяет работникам взаимодействовать друг с другом в «свободных пространствах» даже в условиях ограничений и правил, устанавливаемых работодателем. Чем дальше от работодателей и подконтрольной им инфраструктуры трудятся водители, тем больше возможности неформальной самоорганизации, через которую воспроизводится трудовая солидарность.

## Приложение 1. Сопоставительный анализ пространственно-временной организации труда и практик взаимодействия курьеров, таксистов и дальнобойщиков

Таблица III.1

### Пространственная организация труда курьеров и таксистов

Источник	Метод исследования	Страна	Сфера деятельности	Время, затрачиваемое на работу (часов в день)	Пространственные точки общения	Зависимость времени работы от работодателя
Chen 2022	Этнография	Китай	Доставка еды	Не указано	Кафе;	Платформа устанавливает ограничения
Della Porta, Chesta, Cini 2022	Интервью, участвующее наблюдение	Италия	Доставка еды	До 14–15 в сутки (иногда)	Скверы и площади; места ожидания заказов; закусочные	Не указано
Hau, Borello 2024	Интервью, наблюдения	Дания	Доставка еды	Не указано	Кафе	Курьеры свободно отказываются от заказов, сами назначают график
Kuttler 2023	Интервью, этнография, опрос	Индия	Такси	Не указано	АЗС, парковки, молельные, авто-сервисы	Не указано
Kwan 2022	Интервью и чатно-графия	Китай	Такси	10–18	Не указано	Не указано
Lei 2021	Интервью, участвующее наблюдение и онлайн-этнография	Китай	Доставка еды	Переработки	Станции компании; общественные места для тех, у кого нет станций	Платформа устанавливает ограничения
Liu, Wang 2022	Интервью, сетевая этнография	Китай	Дальнобойщики	Не указано	Не указано	Не указано
Morales-Muñoz, Roca 2022	Этнография, интервью	Чили	Такси	Не указано	АЗС и парковки в районах с высоким спросом	Нет
	Этнография, интервью	Испания	Доставка еды	Не указано	Зоны, где курьеры должны включать приложение для получения заказов	Нет
Parth, Bathini, Kandathil 2023	Интервью, наблюдения в местах сбора, нетнография;	Индия	Такси	До 14–18 (иногда)	Офис компании; 15–20 городских закусочных; парковки у аэропортов и вокзалов	Стимулирующие бонусы
Peng et al. 2022	Интервью, опрос, картографирование	Китай	Доставка еды	12, 6–7 дней в неделю	Общественные пространства; рестораны на вынос с зонами для курьеров; атриумы	Не указано
Shu, Liu, Dong 2023	Этнография	Китай	Доставка еды	В дождь не менее 9	Бистро (где питаются сами), рестораны и продуктовые рынки	Стимулирующие бонусы, штрафы за опоздания

Таблица III.1. Окончание

Источник	Метод исследования	Страна	Сфера деятельности	Время, затрачиваемое на работу (час. в день)	Пространственные точки общенения	Зависимость времени работы от работодателя
Sun 2019	Этнография	Китай	Доставка еды	В среднем 12,4	Кафе	Алгоритм рассчитывает время и подгоняет, стимулирующие бонусы
Tassinari, Maccagnone 2020	Интервью, участвующие практики	Англия	Доставка еды	Не указано	Места ожидания заказов (zone centres): центральные площади, парки и популярные рестораны	Платформа устанавливает время, но водители могут меняться сменами;
Xing 2022	Этнография	Китай	Такси	От 10	Аэропорты, вокзалы; АЗС; точки начала и окончания поездок	За 4 отказа от заказов — отстранение на сутки.
Wells, Attoh, Cullen 2021	Интервью	США	Такси	Не указано	Парковка аэропорта	Да
Yu, Treré, Bonini 2022	Интервью и интернет-этнография	Китай	Доставка еды	Не указано	Не указано	Платформа устанавливает ограничения
Zhou, Pun 2022	Интервью, участвующие практики	Китай	Такси	Не указано	Общественные пространства во время ожидания	Не указано

Таблица III.2

**Самоорганизация курьеров и таксистов**

Источник	Взаимное обучение и обмен информацией	Самоорганизация через чаты	Практики взаимопомощи вне чатов
Chen 2018	Не указано	Обмен информацией	Выполнение заказов друг за друга
Della Porta, Chesta, Cini 2022	Не указано	Не указано	Не указано
Hau, Borello 2024	Не указано	WhatsApp, Facebook*	Обмен рабочими сменами
Kwan 2022	Не указано	Обмен фото и видео в WeChat; запись пения друг для друга	Присмотр за детьми; подбадривание друг друга в чатах; коллективная защита девушек-таксистов от насилия
Kuttler 2023	Обмен информацией	Обмен информацией	Обмен информацией
Lei 2021	Подача жалоб и получение компенсации от компании	WeChat	Не указано
Liu, Wang 2022	Обмен информацией	Обмен информацией	Не указано
Morales-Muñoz, Roca 2022	Обмен информацией	Защита от рисков и максимизация доходов	Контроль предложения и спроса — коллективное взаимодействие через чат; экстренная помощь
Parth, Bathini, Kandathil 2023	Взаимообучение практикам пользования чатами и лазейками в приложениях; обмен информацией о дорожном движении	Продажа друг другу автомобилей	Пожертвования семье погибшего таксиста; помощь в ДТП, при преследовании дорожной полицией, с проблемными клиентами, в личных проблемах
Peng et al. 2022	Не указано	Обмен информацией	Не указано
Shu, Liu, Dong 2023	Обмениваются информацией в чатах	Просят диспетчера на станции помочь, общаются в WeChat, выполняют заказы друг друга	Выполнение заказов друг за друга
Sun 2019	Обмен практиками обмана алгоритма; у каждого водителя два-три чата	Заказы друг друга для получения бонусов	Выполнение заказов друг за друга
Tassinari, Maccarrone 2020	Обмен информацией о дорожном движении, советами и хитростями; взаимодействие в работе в приложении	Сначала — общение в чатах работодателя, позже — переход в собственные чаты	Проколы колёс, экстренные ситуации, обмен сменами, проблемы с приложением
Xing 2022	Обмен пространственно-временными схемами работы; обмен информацией о ситуации на дороге, о наличии топлива на АЗС	Несколько чатов у каждого	Пример: таксист помог коллеге отвезти тестя в больницу; помощь с неплательщиками; коллективные поездки на природу и ужины в кафе
Wells, Attoh, Cullen 2021	Не указано	Обмен информацией	Забастовка
Yu, Treré, Bonini 2022	Взаимообучение работе в приложении и обходу платформенных правил, практикам общения с продавцами, оформления документов и поиска жилья; обмен информацией о кафе, бонусах в приложении по погоде	Большие общие группы для помощи по работе и малочисленные частные — для личного общения; коллективный сбор данных по алгоритму	Экстренная поддержка: делятся экипировкой и батареями для скутеров; помощь в ДТП
Zhou, Pun 2022	Обмен информацией о дорожной полиции и условиях дорожного движения		Не указано

\* Facebook как соцсеть, принадлежащая компании Meta, признанной в РФ экстремистской организацией, заблокирована и запрещена.

## Литература

- Барсукова С. Ю. 2012. Неформальная экономика: понятие, история изучения, исследовательские подходы. *Социологические исследования*. 2: 31–39.
- Бурдьё П. 1993. Социальное пространство и символическая власть. *THESIS*. 2: 137–150.
- Гадея Ш. 2011. Социология профессий и социология профессиональных групп. За изменение перспективы. В кн.: Романова П., Ярская-Смирнова Е. (отв. ред) *Антропология профессий, или Посторонним вход разрешен*. М.: Вариант, ЦСПГИ; 15–34.
- Гофман А. Б. 1989. Очередь как институт. В сб. Вишневский А. Г. (отв. ред.). *В человеческом измерении. Перестройка: гласность, демократия, социализм*. М.: Прогресс; 478–485.
- Гофман А. Б. 2013. Солидарность или правила, Дюркгейм или Хайек? О двух формах социальной интеграции. В кн.: Покровский Н. Е., Ефременко Д. В. (ред.) *Социологический ежегодник 2012*. М.: ИНИОН РАН; Кафедра общей социологии НИУ ВШЭ; 97–167.
- Грановеттер М. 2009. Сила слабых связей. *Экономическая социология*. 10 (4): 31–50. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc\\_t10\\_n4.pdf#page=31](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf#page=31)
- Давыдов В. Н. 2019. Неформальное природопользование на Северном Байкале: добыча биоресурсов в свободных пространствах. *Этнографическое обозрение*. 4: 76–88.
- Дюркгейм Э. 1996. *О разделении общественного труда*. М.: Канон.
- Зиммель Г. 2015. *Избранное. Проблемы социологии*. М.; СПб.: Центр гуманитарных инициатив.
- Кордонский С. Г., Плюснин Ю. М. 2018. Архаические экономические институты: распределенные мануфактуры в малых городах России. *Мир России. Социология. Этнология*. 27 (4): 6–30.
- Лурье Я. 2023. Политики времени, логистика и неравенства в современных российских грузоперевозках. *Антропологический форум*. 58: 247–277.
- Николаев В. Г. 2000. Советская очередь как среда обитания. *Россия и современный мир*. 3: 37–48.
- Ольденбург Р. 2014. *Третье место: кафе, кофейни, книжные магазины, бары, салоны красоты и другие места «тусовок» как фундамент сообщества*. М.: НЛО.
- Парсонс Т. П. 1998. *Система современных обществ*. М.: Аспект Пресс.
- Позаненко А. А. 2016. Самоизолирующиеся сообщества. Социальная структура поселений родовых поместий. *Мир России. Социология. Этнология*. 25 (1): 129–153.
- Селеев С., Павлов А. Б. 2016. *Гаражники*. М.: Страна Oz.
- Солоненко Е. А. 2023. Полевой дневник в исследованиях сельской местности: особенности фиксации и организации данных. *Интеракция. Интервью. Интерпретация*. 15 (3): 80–91.

- Сталинов Г. А. 2024. Самоорганизация атомизированных мобильных работников: практики воспроизводства трудовой солидарности среди дальнобойщиков. *Мир России. Социология. Этнология*. 33 (2): 56–76.
- Стэндинг Г. 2014. *Прекариат: новый опасный класс*. М.: Ad Marginem.
- Тощенко Ж. Т. 2015. Прекариат — новый социальный класс. *Социологические исследования*. 6: 3–13.
- Тённис Ф. 2002. *Общность и общество. Основные понятия чистой социологии*. М.: Владимир Даль.
- Урри Дж. 2012. *Социология за пределами обществ: виды мобильности для XXI столетия*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Филиппов А. Ф. 2011. Мобильность и солидарность: Статья первая. *Социологическое обозрение*. 10 (3): 4–20.
- Шевчук А. В. 2023. Теоретизируя цифровые платформы: концептуальная схема для гиг-экономики. *Экономическая социология*. 24 (5): 11–53. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2023/11/30/2108414563/ecsoc\\_t24\\_n5.pdf#page=11](https://ecsoc.hse.ru/data/2023/11/30/2108414563/ecsoc_t24_n5.pdf#page=11)
- Якушина О. И. 2014. Идентичность в социологической теории Э. Гидденса. *Вестник РАЕН*. 14 (4): 87–95.
- Atzeni M. 2010. *Workplace Conflict: Mobilization and Solidarity in Argentina*. New York: Springer.
- Argounova-Low T. 2012. Roads and Roadlessness: Driving Trucks in Siberia. *Journal of Ethnology and Folkloristics*. 6 (1): 71–88.
- Belzer M. 2000. *Sweatshops on Wheels: Winners and Losers in Trucking Deregulation*. Oxford: Oxford University Press.
- Bianchi F., Casnici N., Squazzoni F. 2018. Solidarity as a Byproduct of Professional Collaboration: Social Support and Trust in a Coworking Space. *Social Networks*. 54: 61–72.
- Birtchnell T., Savitzky S., Urry J. 2015. Moving Cargos. In: Birtchnell T., Savitzky S., Urry J. (eds) *Cargomobilities: Moving Materials in a Global Age*. London: Routledge; 1–16.
- Boyte H., Evans S. 1986. *Free Spaces: The Sources of Democratic Change in America*. Chicago; London: The University of Chicago Press.
- Chen J. Y. 2018. Thrown under the Bus and Outrunning It! The Logic of Didi And Taxi Drivers' Labour and Activism in the On-Demand Economy. *New Media & Society*. 20 (8): 2691–2711.
- Chen J. Y., Sun P. 2020. Temporal Arbitrage, Fragmented Rush, and Opportunistic Behaviors: The Labor Politics of Time in the Platform Economy. *New Media & Society*. 22 (9): 1561–1579.
- Chen J. Y., Sun P., Qiu J. L. 2020. Deliver on the Promise of the Platform Economy. Research Report. *IT for Change*. URL: <https://projects.itforchange.net/platformpolitics/wp-content/uploads/2020/04/China-Research-Report.pdf>

- Della Porta D., Chesta R. E., Cini L. 2022. Mobilizing against the Odds. Solidarity in Action in the Platform Economy. *Berliner Journal für Soziologie*. 32 (2): 213–241.
- Dijkstra B. E., Coler M., Redeker G. 2021. The Multilingual Workplace Realities of Polish Truckers: A Case Study in the Netherlands. *Multilingua*. 40 (5): 589–616.
- Emerson R. M., Fretz R. I., Shaw L. L. 2011. *Writing Ethnographic Fieldnotes*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fantasia R. 1989. *Cultures of Solidarity: Consciousness, Action, and Contemporary American Workers*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Giddens A. 1986. *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. California: University of California Press.
- Gittleman M., Monaco K. 2020. Truck-Driving Jobs: Are They Headed for Rapid Elimination? *ILR Review*. 73 (1): 3–24.
- Gregson N. 2017. Mobilities, Mobile Work and Habitation: Truck Drivers and the Crisis in Occupational Auto-Mobility in the UK. *Mobilities*. 13 (3): 291–307.
- Hau M. F., Borello A. 2024. Between Coping and Resistance: Migrant Networks and Alternative Forms of Collectivism. *Economic and Industrial Democracy*. 45 (4): 1067–1089.
- Hatami A. et al. 2019. Effect of Co-Driver on job Content and Depression of Truck Drivers. *Safety and Health at Work*. 10 (1): 75–79.
- Heiland H. 2020. Workers' Voice in Platform Labour: An Overview. Research Report. *WSI Study*. 21. Düsseldorf: Hans-Böckler-Stiftung. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/225444/1/wsi-study-21.pdf>
- Hollowell P. G. 1968. *Lorry Driver IIs 154*. London: Routledge.
- Kwan H. 2022. Women's Solidarity, Communicative Space, the Gig Economy's Social Reproduction and Labour Process: The Case of Female Platform Drivers in China. *Critical Sociology*. 48 (7–8): 1221–1236.
- Kuttler T. 2023. The Spatial Politics of Platformization: Negotiating Platform Power in Everyday Taxi Driving in Mumbai. *Geoforum*. 147: 103890.
- Lei Y. W. 2021. Delivering Solidarity: Platform Architecture and Collective Contention in China's Platform Economy. *American Sociological Review*. 86 (2): 279–309.
- LeMay S., Keller S. B. 2019. Fifty Years Inside the Minds of Truck Drivers. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*. 49 (6): 626–643.
- Levy K. E. 2015. The Contexts of Control: Information, Power, and Truck-Driving Work. *The Information Society*. 31 (2): 160–174.
- Liu N., Wang R. 2022. From Disembedding to Digital Re-Embedding: Social Media Empowerment and Solidarity Practices of Chinese Truck Drivers. *Social Media + Society*. 8 (2): 1–11.

- Merriman P. 2014. Rethinking Mobile Methods. *Mobilities*. 9 (2): 167–187.
- Morales-Muñoz K., Roca B. 2022. The Sspatiality of Collective Action and Oorganization among Platform Workers in Spain and Chile. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 54 (7): 1411–1431.
- Morgan G., Pulignano V. 2020. Solidarity at Work: Concepts, Levels and Cchallenges. *Work, Employment and Society*. 34 (1): 18–34.
- Newlands G., Lutz C., Fieseler C. 2018. Collective Action and Provider Classification in the Sharing Economy. *New Technology, Work and Employment*. 33 (3): 250–267.
- Novoa A. 2014. ‘A Country on Wheels’: A Mobile Ethnography of Portuguese Lorry Drivers. *Environment and Planning A*. 46 (12): 2834–2847.
- Ouellet L. 1994. *Pedal to the Metal: The Work Life of Truckers*. Philadelphia: Temple University Press.
- Parth S., Bathini D. R., Kandathil G. 2023. Actions in Phygital Space: Work Solidarity and Collective Action among App-Based Cab Drivers in India. *New Technology, Work and Employment*. 38 (2): 206–229.
- Peng L. et al. 2022. Food Delivery Couriers and Their Interaction with Urban Public Space: A Case Study of a Typical “Takeaway Community” in the Wuhan Optics Valley Area. *Sustainability*. 14 (10): 6238.
- Ren X., Pritchard E., Vreden C. van, Newnam S., Iles R., Xia T. 2023. Factors Associated with Fatigued Driving among Australian Truck Drivers: A Cross-Sectional Study. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 20 (3): 2732.
- Rosin R. T. 2003. Vishnu and the Art of Motorcycle Driving: Towardan Anthropology of Traffic. *Kroeber Anthropological Society Papers*. 89: 55–74.
- ShuK., LiuH., DongC. 2023. Transcending “Flexible Time”: Platform Labor in the Chinese Food Delivery Industry and Its Temporal Politics. *New Media & Society*. 0 (0). URL: <https://doi.org/10.1177/14614448231213624>
- Sun P. 2019. Your Order, Their Labor: An Exploration of Algorithms and Laboring on Food Delivery Platforms in China. *Chinese Journal of Communication*. 12 (3): 308–323.
- Swain J., King B. 2022. Using Informal Conversations in Qualitative Research. *International Journal of Qualitative Methods*. 21. First published online. URL: <https://doi.org/10.1177/16094069221085056>
- Tassinari A., Maccarrone V. 2020. Riders on the Storm: Workplace Solidarity among Gig Economy Couriers in Italy and the UK. *Work, Employment and Society*. 34 (1): 35–54.
- Viscelli S. 2016. *The Big Rig: Trucking and the Decline of the American Dream*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Urry J. 2003. Social Networks, Travel and Talk. *The British Journal of Sociology*. 54 (2): 155–175.
- Wells K. J., Attoh K., Cullen D. 2021. “Just-in-Place” Labor: Driver Organizing in the Uber Workplace. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 53 (2): 315–331.

- Xing J. L. 2022. Driving as Communities: Chinese Taxi Drivers' Technology, Job, and Mobility Choices under the Pressure of E-Hailing. *Mobilities*. 17 (5): 676–694.
- Yin R. K. 1981. The Case Study as a Serious Research Strategy. *Knowledge*. 3 (1): 97–114.
- Yu Z., Treré E., Bonini T. 2022. The Emergence of Algorithmic Solidarity: Unveiling Mutual Aid Practices and Resistance Among Chinese Delivery Workers. *Media International Australia*. 183 (1): 107–123.
- Zhou Y., Pun N. 2022. Affording Worker Solidarity in Motion: Theorising the Intersection between Social Media and Agential Practices in the Platform Economy. *New Media & Society*. 26 (8): 4885–4903.  
URL: <https://doi.org/10.1177/14614448221130474>

## DEBUT STUDIES

Georgii Stalinov

# The Practice of Reproducing Solidarity among Truckers, Couriers and Taxi Drivers

**STALINOV, Georgii** — Faculty of Social Sciences, School of Politics and Governance, Lecturer; Laboratory of Local Administration, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

**Email:** [gstalinov@hse.ru](mailto:gstalinov@hse.ru)

### Abstract

Couriers, taxi drivers and truckers are atomized workers who move daily in public spaces outside of work collectives. Nevertheless, they are able to maintain community solidarity through self-organizing practices. I compare the practices of interaction and mutual assistance in three groups through the theory of structuration by E. Giddens. The work is based on observations and interviews collected on 45 trips with truckers, as well as a systematic review of scientific articles describing the self-organization of couriers and taxi drivers.

Truckers, couriers and taxi drivers reproduce labor solidarity through self-organization practices implemented “face to face” and in virtual space. I have typologized practices according to their functions and the level of altruism. I have categorized these practices according to their functions and levels of altruism. Of particular importance in reproducing self-organization within a community are spatial points where workers meet daily on their routes, communicate with each other during stops, and wait for orders. Solidarity encompasses large masses of logistics workers, as weak ties arise within the labor communities of entire cities or even states (among truckers), rather than in local offices and enterprises. Platform couriers and taxi drivers, due to their ability to manage their own time, have more freedom for self-organization than hired truckers who work under restrictions and rules imposed by employers. However, under conditions of spatial remoteness, employers are not always able to exercise control over the activities of their subordinates; therefore, “free spaces” are formed in which employees can violate established rules with impunity.

**Keywords:** labor solidarity; self-organization; practices of solidarity reproduction; interaction and mutual assistance; truckers; couriers; taxi drivers; spatial mobility.

### Acknowledgments

I appreciate the Khamovniki Foundation for supporting the project “Life on the Road: Truckers”, in which the main material was collected. I thank Cholpon Beishenalieva (director of the Foundation) for organizational support, my supervisor Yu. M. Plyusnin for organizational assistance in one of the expeditions and writing the article, A. A. Pozanenko for help in collecting material in one of the expeditions, R. N. Abramov for speaking as a debater during the discussion of the work at the seminar of the International Laboratory for Social Integration Research of HSE University, my classmate Natalia Baisha — for organizing the seminar. The discussion of the materials and the theoretical framework on which the work is based within the project group of the HSE Faculty of Social Sciences “Informal self-organization and the economics of taxi and delivery in the shadow of the platform.”

## References

- Atzeni M. (2010) *Workplace Conflict: Mobilization and Solidarity in Argentina*, New York: Springer.
- Argounova-Low T. (2012) Roads and Roadlessness: Driving Trucks in Siberia. *Journal of Ethnology and Folkloristics*, vol. 6, no 1, pp. 71–88.
- Barsukova S. Yu. (2012) Nephormal'naya ekonomika: ponyatiye, istoriya izucheniya, issledovatel'skiye podkhody [Informal Economy: Concept, History, Research Approaches]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 2, pp. 31–39 (in Russian).
- Belzer M. (2000) *Sweatshops on Wheels: Winners and Losers in Trucking Deregulation*, Oxford: Oxford University Press.
- Bianchi F., Casnici N., Squazzoni F. (2018) Solidarity as a Byproduct of Professional Collaboration: Social Support and Trust in a Coworking Space. *Social Networks*, vol. 54, pp. 61–72.
- Birtchnell T., Savitzky S., Urry J. (2015) 'Moving Cargos'. *Cargomobilities: Moving Materials in a Global Age* (eds. T. Birtchnell, S. Savitzky, J. Urry), London: Routledge, pp. 1–16.
- Boyte H., Evans S. (1986) *Free Spaces: The Sources of Democratic Change in America*, Chicago; London: The University of Chicago Press.
- Bourdieu P. (1993) Sotsial'noe prostranstvo i simvolicheskaya vlast' [Social Space and Symbolic Power = Espace social et pouvoir symbolique]. *Thesis*, no 2, pp. 137–150 (in Russian).
- Chen J. Y. (2018) Thrown under the Bus and Outrunning It! The Logic of Didi and Taxi Drivers' Labour and Activism in the On-Demand Economy. *New Media & Society*, vol. 20, no 8, pp. 2691–2711.
- Chen J. Y., Sun P. (2020) Temporal Arbitrage, Fragmented Rush, and Opportunistic Behaviors: The Labor Politics of time in the Platform Economy. *New Media & Society*, vol. 22, no 9, pp. 1561–1579.
- Chen J. Y., Sun P., Qiu J. L. (2020) Deliver on the Promise of the Platform Economy. Research Report. *IT for Change*. Available at: <https://projects.itforchange.net/platformpolitics/wp-content/uploads/2020/04/China-Research-Report.pdf> (accessed 10 January 2024).
- Davydov V. N. (2019) Nephormal'noe prirodopol'zovanie na Severnom Baikale: dobycha bioresursov v svobodnykh prostranstvakh [Informal Land Use in Northern Baikal: Extraction of Bioresources in "Free Spaces"]. *Etnograficheskoe obozrenie*, no 4, pp. 76–88 (in Russian).
- Della Porta D., Chesta R. E., Cini L. (2022) Mobilizing against the Odds. Solidarity in Action in the Platform Economy. *Berliner Journal für Soziologie*. vol. 32, no 2, pp. 213–241.
- Dijkstra B. E., Coler M., Redeker G. (2021) The Multilingual Workplace Realities of Polish Truckers: A Case Study in the Netherlands. *Multilingua*, vol. 40, no 5, pp. 589–616.
- Durkheim E. (1996) *O razdelenii obshchestvennogo truda* [The Division of Labor in Society], Moscow: Kanon Publiser (in Russian).

- Emerson R. M., Fretz R. I., Shaw L. L. (2011) *Writing Ethnographic Fieldnotes*, Chicago: University of Chicago Press.
- Fantasia R. (1989) *Cultures of Solidarity: Consciousness, Action, and Contemporary American Workers*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Filippov A. (2011) Mobil'nost' i solidarnost'. Stat'ya pervaya [Mobility and Solidarity. Paper 1]. *Russian Sociological Review = Sociologicheskoe obozrenie*, vol. 10, no 3, pp. 4–20 (in Russian).
- Gadea Sh. (2011) Sotsiologiya professiy i sotsiologiya professional'nykh grupp. V zashchitu izmeneniya podkhoda [Sociology of Professions and Sociology of Professional Groups]. *Antropologiya professiy, ili Postoronnim vkhod razreshen* [Anthropology of the Profession or Unauthorized Entry is Prohibited] (eds. P. Romanova, E. Yarskoj-Smirnova), Moscow: Variant; CSPGI, pp. 15–34 (in Russian).
- Giddens A. (1986) *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Gittleman M., Monaco K. (2020) Truck-Driving Jobs: Are They Headed for Rapid Elimination? *ILR Review*, vol. 73, no 1, pp. 3–24.
- Gofman A. B. (1989) Ochered' kak institute [Queue as an Institute]. *V chelovecheskom izmerenii. Perestroika, glastnost, demokratiya, sotsializm* [At the Human Dimension. Perestroika: Glastnost, Democracy, and Socialism] (ed. A. G. Vishnevskiy), Moscow: Progress, pp. 478–485 (in Russian).
- Gofman A. B. (2013) Solidarnost' ili pravila, Dyurkgeym ili Khayyek? O dvukh phormakh sotsial'noy integratsii [Solidarity or Rules, Durkheim or Hayek? On Two Forms of Social Integration]. *Sotsiologicheskii yezhegodnik 2012* [Sociological Yearbook 2012], Moscow: INION RAS; HSE, pp. 97–167 (in Russian).
- Granovetter M. (2009) Sila slabykh svyazey [The Strength of Weak Ties]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 10, no 4, pp. 31–50. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc\\_t10\\_n4.pdf#page=31](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf#page=31) (accessed 16 January 2025) (in Russian).
- Gregson N. (2017) Mobilities, Mobile Work and Habitation: Truck Drivers and the Crisis in Occupational Auto-Mobility in the UK. *Mobilities*, vol. 13, no 3, pp. 291–307.
- Hau M. F., Borello A. (2024) Between Coping and Resistance: Migrant Networks and Alternative Forms of Collectivism. *Economic and Industrial Democracy*, vol. 45, no 4, pp. 1067–1089.
- Hatami A., Vosoughi S., Hosseini A. F., Ebrahimi H. (2019) Effect of Co-Driver on Job Content and Depression of Truck Drivers. *Safety and Health at Work*, vol. 10, no 1, pp. 75–79.
- Heiland H. (2020) Workers' Voice in Platform Labour: An Overview. *Research Report. WSI Study*, no 21, Düsseldorf: Hans-Böckler-Stiftung. Available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/225444/1/wsi-study-21.pdf> (accessed 10 January 2024).
- Hollowell P. G. (1968) *Lorry Driver IIs 154*, London: Routledge.
- Kordonsky S., Plusnin J. (2018) Arkhaicheskie ekonomicheskie instituty: raspredelennye manufaktury v malykh gorodakh Rossii [Archaic Economic Institutions: “Scattered Manufactories” in Russian Towns]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 27, no 4, pp. 6–30 (in Russian).

- Kwan H. (2022) Women's Solidarity, Communicative Space, the Gig Economy's Social Reproduction and Labour Process: The Case of Female Platform Drivers in China. *Critical Sociology*, vol. 48, no 7–8, pp. 1221–1236.
- Kuttler T. (2023) The Spatial Politics of Platformization: Negotiating Platform Power in Everyday Taxi Driving in Mumbai. *Geoforum*, vol. 147, art. 103890.
- Lei Y. W. (2021) Delivering Solidarity: Platform Architecture and Collective Contention in China's Platform Economy. *American Sociological Review*, vol. 86, no 2, pp. 279–309.
- LeMay S., Keller S. B. (2019) Fifty Years Inside the Minds of Truck Drivers. *International Journal of Physical Distribution & Logistics Management*, vol. 49, no 6, pp. 626–643.
- Levy K. E. (2015) The Contexts of Control: Information, Power, and Truck-Driving Work. *The Information Society*, vol. 31, no 2, pp. 160–174.
- Liu N., Wang R. (2022) From Disembedding to Digital Re-Embedding: Social Media Empowerment and Solidarity Practices of Chinese Truck Drivers. *Social Media + Society*, vol. 8, no 2, pp. 1–11.
- Lur'e Ya. (2023) Politiki vremeni, logistika i neravenstva v sovremennykh rossiyskikh gruzoperevozkakh [Logistics, Inequalities and the Politics of Time in Contemporary Russian Trucking]. *Forum for Anthropology and Culture = Antropologicheskij forum*, vol. 58, pp. 247–277 (in Russian).
- Merriman P. (2014) Rethinking Mobile Methods. *Mobilities*, vol. 9, no 2, pp. 167–187.
- Morales-Muñoz K., Roca B. (2022) The Spatiality of Collective Action and Organization among Platform Workers in Spain and Chile. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 54, no 7, pp. 1411–1431.
- Morgan G., Pulignano V. (2020) Solidarity at Work: Concepts, Levels and Challenges. *Work, Employment and Society*, vol. 34, no 1, pp. 18–34.
- Newlands G., Lutz C., Fieseler C. (2018) Collective Action and Provider Classification in the Sharing Economy. *New Technology, Work and Employment*, vol. 33, no 3, pp. 250–267.
- Nikolaev V. G. (2000) Sovetskaya ochered' kak sreda obitaniya [The Soviet Queue as a Habitat]. *Russia and the Contemporary World = Rossiya i Sovremennyy Mir*, no 3, pp. 37–48 (in Russian).
- Novoa A. (2014) 'A Country on Wheels': A Mobile Ethnography of Portuguese Lorry Drivers. *Environment and Planning A*, vol. 46, no 12, pp. 2834–2847.
- Ouellet L. (1994) *Pedal to the Metal: The Work Life of Truckers*, Philadelphia: Temple University Press.
- Oldenburg R. (2014) *Tretye mesto: kaffe, kopheyne, knizhnye magaziny, bary, salony krasoty i drugie mesta "tusovok" kak phundament soobshchestva* [Third Place: Cafe, Coffee Shops, Bookstores, Bars, Beauty Salons and Other "Parties" Place as the Foundation of the Community], Moscow: NLO (in Russian).
- Parsons T. (1998) *Sistema sovremennykh obshchestv* [System of Modern Societies], Moscow: Aspect Press (in Russian).

- Parth S., Bathini D. R., Kandathil G. (2023) Actions in Phygital Space: Work Solidarity and Collective Action among App-Based Cab Drivers in India. *New Technology, Work and Employment*, vol. 8, no 2, pp. 206–229.
- Peng L., Shui S., Li Z., Yang J. (2022) Food Delivery Couriers and Their Interaction with Urban Public Space: A Case Study of a Typical “Takeaway Community” in the Wuhan Optics Valley area. *Sustainability*, vol. 14, no 10, art. 6238.
- Pozanenko A. A. (2016) Samoizoliruyushchiesya soobshchestva. Sotsial'naya struktura poseleniy rodovyykh pomestiy [Self-Isolated Communities — The Social Structure of Kin's Domain Settlements]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, no 1, pp. 129–153 (in Russian).
- Ren X., Pritchard E., Vreden C. van, Newnam S., Iles R., Xia T. (2023) Factors Associated with Fatigued Driving among Australian Truck Drivers: A Cross-Sectional Study. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 20, no 3, art. 2732.
- Rosin R. T. (2003) Vishnu and the Art of Motorcycle Driving: Toward an Anthropology of Traffic. *Kroeber Anthropological Society Papers*, vol. 89, pp. 55–74.
- Seleev S., Pavlov A. (2016) *Garazhniki* [Garage Workers], Moscow: OZ Land (in Russian)
- Solonenko E. A. (2023) Polevoy dnevnik v issledovaniyakh selskoy mestnosti: osobennosti phiksatsii i organizatsii dannykh [Field Diary in Rural Research: Features of Fixing and Organizing Data]. *Interaction. Interview. Interpretation = Interakciya. Interv'yu. Interpretatsiya*, vol. 15, no 3, pp. 80–91 (in Russian).
- Shu K., Liu H., Dong C. (2023) Transcending “Flexible Time”: Platform Labor in the Chinese Food Delivery Industry and Its Temporal Politics. *New Media & Society*, vol. 0, no 0. Available at: <https://doi.org/10.1177/14614448231213624> (accessed 20 January 2025).
- Shevchuk A. (2023) Teoretiziruya tsiphrovye platforny: kontseptual'naya skhema dlya gig-ekonomiki [Theorizing Digital Platforms: A Conceptual Framework for the Gig Economy]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 5, pp. 11–53. doi: 10.17323/1726-3247-2023-5-11-53 (in Russian).
- Simmel G. (2015) *Izbrannoye. Problemy sotsiologii* [Favorites. Problems of Sociology], Moscow; St. Petersburg: Tsentr gumanitarnykh initsiativ (in Russian).
- Stalinov G. A. (2024) Samoorganizatsiya atomizirovannykh mobil'nykh rabotnikov: praktiki vosproizvodstva trudovoy solidarnosti sredi dal'noboyshchikov [Practices of Reproducing Workplace Solidarity among Long-Haul Truckers]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 33, no 2, pp. 56–76 (in Russian).
- Standing G. (2014) *Prekariat: novyy opasnyi klass* [The Precariat: The New Dangerous Class], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian).
- Sun P. (2019) Your Order, Their Labor: An Exploration of Algorithms and Laboring on Food Delivery Platforms in China. *Chinese Journal of Communication*, vol. 12, no 3, pp. 308–323.
- Swain J., King B. (2022) Using Informal Conversations in Qualitative Research. *International Journal of Qualitative Methods*. vol. 21, First published online. Available at: <https://doi.org/10.1177/16094069221085056> (accessed 16 January 2025).

- Tassinari A., Maccarrone V. (2020) Riders on the Storm: Workplace Solidarity among Gig Economy Couriers in Italy and the UK. *Work, Employment and Society*, vol. 34, no 1, pp. 35–54.
- Toshchenko Zh. T. (2015) Prekariat: novyy sotsialnyi klass [Precariat — a New Social Class. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 6, pp. 3–13 (in Russian).
- Tönnies F. (2002) Obshchnost' i obshchestvo. Osnovnye ponyatiya chistoy sotsiologii [Gemeinschaft and Gesellschaft: Basic Concept of Pure Sociology], Moscow: Vladimir Dal' (in Russian).
- Viscelli S. (2016) *The Big Rig: Trucking and the Decline of the American Dream*, Berkeley, CA: University of California Press.
- Urry J. (2003) Social Networks, Travel and Talk. *The British Journal of Sociology*, vol. 54, no 2, pp. 155–175.
- Urry J. (2012) *Sotsiologiya za predelami obshchestv: vidy mobil'nosti dlya XXI stoletiya* [Sociology beyond Societies: Mobilities for the Twenty-First Century], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Wells K. J., Attoh K., Cullen D. (2021) “Just-in-Place” Labor: Driver Organizing in the Uber Workplace. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 53, no 2, pp. 315–331.
- Xing J. L. (2022) Driving as Communities: Chinese Taxi Drivers' Technology, Job, and Mobility Choices under the Pressure of E-Hailing. *Mobilities*, vol. 17, no 5, pp. 676–694.
- Yakushina O. I. (2014) Identichnost' v sotsiologicheskoy teorii E. Giddensa [Identity in the Sociological Theory of E. Giddens]. *Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences = Vestnik RAEN*, vol. 14, no 4, pp. 87–95 (in Russian).
- Yin R. K. (1981) The Case Study as a Serious Research Strategy. *Knowledge*, vol. 3, no 1, pp. 97–114.
- Yu Z., Treré E., Bonini T. (2022) The Emergence of Algorithmic Solidarity: Unveiling Mutual Aid Practices and Resistance among Chinese Delivery Workers. *Media International Australia*, vol. 183, no 1, pp. 107–123.
- Zhou Y., Pun N. (2022) Affording Worker Solidarity in Motion: Theorising the intersection between Social Media and Agential Practices in the Platform Economy. *New Media & Society*, vol. 26, no 8, pp. 4885–4903. Available at: <https://doi.org/10.1177/14614448221130474> (accessed 16 January 2025).

**Received:** May 8, 2024

**Citation:** Stalinov G. (2025) Znachenie prostranstva i vlasti v vosproizvodstve solidarnosti sredi dal'noboyshhikov, kurerov i taksistov [The Practice of Reproducing Solidarity Among Truckers, Couriers and Taxi Drivers]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 1, pp. 113–142. doi: 10.17323/1726-3247-2025-1-113-142 (in Russian).

## НОВЫЕ КНИГИ

А. А. Банько

# Как труд красивых девушек становится досугом: реляционная работа участников элитных вечеринок<sup>1</sup>

Рецензия на книгу: Мирс Э. (2022). *Очень важные люди. Статус и красота в мире элитных вечеринок*. М.: АСТ. 448 с.



**БАНЬКО Анна Алексеевна** — стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ. Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: [abanko@hse.ru](mailto:abanko@hse.ru)

Постоянное увеличение мирового доходного неравенства приводит к общественному порицанию больших денежных трат для демонстрации социального статуса. Однако VIP-вечеринки — то место, где богатые люди без морального груза могут тратить большие суммы денег. Книга Эшли Мирс, профессора социологии Бостонского университета и Университета Амстердама, а также бывшей фотомодели, «Очень важные люди. Статус и красота в мире элитных вечеринок» («*Very Important People. Status and Beauty in the Global Party Circuit*») — это этнография, написанная на основе интервью и полевых наблюдений на VIP-вечеринках. Автор в 2011–2013 гг. посетила более ста вечеринок в клубах Нью-Йорка, Майами, Хэмптонса, Сен-Тропе и Канн. В книге раскрыто внутреннее устройство VIP-вечеринок, показано, кто в них участвует, какие смыслы акторы вкладывают в вечеринки и во взаимоотношения с друг с другом, какова иерархия между ними. Поднимается проблема гендерного неравенства; описано, как в таких условиях акторы находят выгоду для себя, не всегда выражаемую в денежном эквиваленте.

Рецензия акцентирует внимание на том, что мир VIP-вечеринок представляет собой рынок эстетического труда, на котором экономическая логика глубоко укореняется в социальных отношениях между акторами. Для того чтобы объяснить, почему для акторов приемлемо гендерное неравенство, заключающееся в том, что промоутеры-мужчины зарабатывают на внешне привлекательных девушках, используется концепция реляционной работы. Именно процесс реляционной работы может представлять интерес для экономических социологов наряду с процессами приращения и конвертации различных форм капиталов. Перечисленные подходы помогают понять смыслы, которые акторы вкладывают в гендерное неравенство в мире VIP.

В заключении высказываются предположения о том, как может выглядеть мир VIP-вечеринок в российском контексте.

<sup>1</sup> Работа выполнена в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

**Ключевые слова:** мировая элита; реляционная работа; гендерное неравенство; формы капитала; конвертация капиталов; эстетический труд.

## Введение

Т. Пикетти в книге «Капитал в XXI веке» писал, что неравенство и всё увеличивающаяся концентрация богатства в руках минимального процента населения — это неотъемлемые черты современного капиталистического мира [Пикетти 2015]<sup>2</sup>. Т. Веблен сто лет назад описал демонстративное потребление как чрезмерное расточительство во имя демонстрации социального статуса [Веблен 1984], но в наши дни оно сменяется ценностями аскетизма: пустая трата больших сумм денег, которыми обладают очень богатые люди, кажется нелепой и иррациональной как им самим, так и представителям других социальных слоёв. Тем не менее есть ситуации, когда очень богатые люди могут скинуть бремя морального груза и беспрепятственно заниматься расточительством, и одна из них — VIP-вечеринки в самых дорогих клубах США и Европы. Наверное, многие из читателей могут представить себе атмосферу вечеринок «Великого Гэтсби»: множество богачей собирались на них вместе для того, чтобы тратить заработанное, заводить знакомства, формировать и поддерживать социальный статус. Такими представляются и VIP-вечеринки наших дней, участницей которых на протяжении нескольких лет была Эшли Мирс, фотомодель в прошлом, профессор социологии Бостонского университета и университета Амстердама и автор книги «Очень важные люди. Статус и красота в мире элитных вечеринок». Научными интересами Мирс являются культурная и гендерная проблематики, и данная этнография не стала исключением: особое внимание в ней уделено вопросам гендерного неравенства и его легитимации в VIP-мире [Мирс 2022].

По словам автора, именно очень богатые люди задают культурные стандарты капитализма. Однако в рецензируемой книге Мирс по большей части интересуют не сами богачи, которые приходят в клубы тратить деньги. Ключевыми фигурами её этнографии являются те, кто создаёт мир элитных вечеринок: промоутеры, красивые девушки, сотрудники и владельцы клубов, чья жизнь в той или иной степени подстраивается под «обслуживание» очень богатых людей, которые в книге зовутся клиентами. Не раскрывая пока подробнее (это будет сделано далее) особенности взаимоотношений между ключевыми акторами в мире VIP-вечеринок, отметим, что промоутеры — это те, кто приводит на вечеринки в клубы самых красивых девушек, которые, в свою очередь, являются главным маркером статусности вечеринок и клубов, а высокий статус привлекает в клубы очень богатых клиентов.

В основу этнографии легли данные полевых наблюдений и интервью. В 2011–2013 гг. Эшли Мирс вместе с ключевыми акторами мировой VIP-тусовки посетила больше ста вечеринок в клубах Нью-Йорка, Майами, Сен-Тропе и Канн. Доступ в поле ей обеспечили знакомства с промоутерами, заведённые во времена её карьеры модели. Стоит отметить, что Мирс повезло с относительно лёгким доступом в закрытую среду: она обладала подходящей под стандарты внешностью для того, чтобы проходить фейс-контроль в клубах. Под видом девушки она в компании промоутеров посещала вечеринки, ходила на ужины, ездила на курорты, а иногда сопровождала промоутеров в течение дня, брала у них интервью, беседовала с самими девушками и клиентами клубов<sup>3</sup>.

<sup>2</sup> По данным World Inequality Database, в 2022 г. во многих странах мира на 1% самого финансово обеспеченного населения приходилось 25% и более всего богатства страны. В частности, для США этот показатель был равен 35%, для России — 48%, для стран Европы — в среднем 25% (см. подробнее: [https://wid.world/world/#shweal\\_p99p100\\_z/US;FR;DE;CN;ZA;GB;WO/last/eu/k/p/yearly/s/false/12.602/100/curve/false/region](https://wid.world/world/#shweal_p99p100_z/US;FR;DE;CN;ZA;GB;WO/last/eu/k/p/yearly/s/false/12.602/100/curve/false/region)).

<sup>3</sup> Как пишет Мирс, за время исследования она взяла 84 интервью, из которых 44 — у промоутеров, 20 — у клиентов и 20 — у девушек.

Этнография состоит из шести содержательных глав с несколькими подразделами, последовательно раскрывает, как устроены VIP-вечеринки изнутри (кто на них приходит, кто как себя ведёт и как реализована пространственная организация в клубах), анализирует отношение всех ключевых акторов к VIP-тусовкам и смыслы, которые они в них вкладывают, а также особенности взаимоотношений между самими акторами. Автор поднимает проблему гендерного неравенства и показывает, как в этих условиях каждый находит выгоду для себя, не всегда выражаемую в денежном эквиваленте. Теоретический бэкграунд книги основан прежде всего на концепции реляционной работы, которая помогает осмыслить гендерное неравенство. Под реляционной работой Мирс понимает попытку скрыть экономические мотивы за построением близких социальных отношений [Zelizer 2012; Мирс 2022].

Мир VIP-вечеринок фактически представляет собой рынок. Однако экономические отношения между акторами здесь отходят на второй план. Именно по этой причине книга Эшли Мирс представляет интерес для экономических социологов: в ней показывается, как глубоко экономическое может быть укоренено в социальном и как осуществляется реляционная работа. В рецензии предлагается взглянуть на результаты этнографического исследования Эшли Мирс с позиции некоторых экономсоциологических теорий. Мы рассмотрим, как капиталы и их конвертация помогают акторам ощущать себя комфортно в мире VIP-вечеринок, как трудовая деятельность и трудовые отношения трансформируются в досуг и дружбу, как легитимируется и поддерживается гендерное неравенство, присущее VIP-миру.

## Капиталы и их конвертация

Один из сюжетов, раскрытых в этнографии, касается вопросов конструирования акторами своего статуса внутри VIP-мира при помощи располагаемых форм капитала. Уместно вспомнить, что П. Бурдьё писал: культурный и социальный капиталы при определённых условиях могут быть конвертированы в экономический [Бурдьё 2002]. Хотя экономический капитал является доминирующей формой, в книге Эшли Мирс мы видим его переплетение с культурным, социальным и физическим капиталом.

Как пишет Мирс, доступ на VIP-вечеринки открыт только для девушек, которые соответствуют установленным стандартам внешней красоты. Среди тех, кто попадает в клубы, формируется иерархия: наивысшее положение занимают девушки, которые работают моделями. Они худые, высокие и конвенционально красивые. Именно визуальная привлекательность делает девушек главным украшением каждой вечеринки и побуждает богатых клиентов тратить деньги, которые затем между собой делят промоутер и сотрудники клубов. При этом для самих девушек прибыль не исчисляется в финансовом эквиваленте, для них вечеринки — возможность бесплатно попасть в дорогие клубы, поесть и выпить там, а ещё почувствовать себя частью элитного мира и завести знакомства, полезные в том числе для модельной карьеры. В более позднем исследовании было показано, что мимолётные или транзитивные связи (*transitory ties*) сильно помогают моделям в поиске работы [Godart, Mears 2024].

Физический капитал девушек конвертируется в культурный и социальный, а впоследствии — не исключено — и в *экономический*, когда социальные связи, сформированные на вечеринках, помогут девушкам с поиском работы. Отметим, что под физическим капиталом понимаются физиологические качества человека и заложенные при рождении биологические характеристики [Радаев 2002]. Таким образом, по своей сути врождённые характеристики создают неравенство между теми, у кого внешняя красота есть, и теми, кто этой красотой не обладает. В VIP-мире обладание достаточным уровнем физического капитала подрывает традиционные классовые иерархии и открывает доступ в элитные слои, которые были недоступны девушкам при рождении.

Промоутеры похожи на девушек по преследуемым целям, главная из которых — влиться в мировую элиту и получить то, что недоступно им по предписанному статусу: как правило, промоутеры являются

выходцами из небогатых семей и, например, далеко не все из них имеют высшее образование. Свою деятельность они описывают как временную работу для того, чтобы завести нужные связи и благодаря этому построить карьеру. В этом вновь заметно намерение конвертировать полученный социальный и культурный капитал в экономический. Тем не менее существенное отличие промоутеров от девушек (с точки зрения теории капиталов) заключается в получении первыми денежных средств — процента от выручки клуба, которую обеспечивают очень богатые клиенты. Девушки же ничего не платят, но ничего и не получают в денежном эквиваленте.

Среди промоутеров также существует иерархия, но она зависит не от их врождённой привлекательности, а от того, насколько красивых девушек они приводят в клубы<sup>4</sup>. От «уровня» красоты девушек зависит то, на какой клуб промоутер работает, какие клиенты туда приходят и, соответственно, какого размера будет заработок. Фактически, приводя на вечеринки красивых девушек, которые задают всю атмосферу, промоутеры и клубы производят коммодификацию внешности девушек — она превращается в товар<sup>5</sup>.

И девушки, и промоутеры, попадая в VIP-мир и наблюдая за его внутренней динамикой, сталкиваются с феноменом мобильности классового опыта (*class experience mobility*). Как отмечалось, эта мобильность помогает индивидам краткосрочно прикоснуться к тому стилю жизни, который не соответствует их классовой позиции [Laemml 2024]. Попадая на вечеринки, промоутеры и девушки преобразуют свои формы поведения, поскольку по уровню физического капитала они могут занимать доминирующее положение, которое недоступно им в повседневности. Таким образом, мир VIP-вечеринок иллюстрирует, как разные формы капитала взаимосвязаны, и внешность, физические данные могут подрывать традиционные классовые иерархии, причём выгоду от этого получают не только девушки как носители этих данных, но и промоутеры, присваивающие их.

## Сочетание видов труда

Может сложиться впечатление, что поиск девушек для создания подobaющей атмосферы на вечеринках богатых клиентов — разновидность секс-работы. Однако как промоутеры, так и сами девушки чётко отделяют свою деятельность от сексуальных услуг, аргументируя это тем, что за присутствие на вечеринках девушки не получают деньги, и они не всегда вступают даже в короткий диалог с клиентами. Тем не менее процессы «отбора» девушек для вечеринок отсылают нас к феномену эстетического труда (*aesthetic labour*), который представляет собой практику найма сотрудников на основании их внешнего вида. Телесность сотрудника в этом случае присваивается и трансформируется с целью экономической выгоды [Mears 2014]. Именно такую ситуацию мы наблюдаем во взаимоотношениях девушек и промоутеров, однако никто из них не осмысляет посещение VIP-вечеринок через труд. Экономическая логика здесь соседствует с социальной: экономические мотивы промоутеров прикрываются стремлением подружиться с девушками, но социальные отношения устанавливаются лишь тогда, когда реализуются экономические мотивы. Далее мы подробнее рассмотрим социальную укоренённость экономического в мире VIP.

Некоторым промоутерам и девушкам удаётся подружиться, и в разговорах с Мирс они называли друг друга друзьями. Промоутеры зовут «своих» девушек на несколько десятков вечеринок, они хорошо проводят время вместе и делают это регулярно. Переплетение социальных отношений, которые и девушки, и промоутеры называют дружбой, с экономическими мотивами отсылает нас к сюжету о со-

<sup>4</sup> Причём важны и количество, и внешность девушек: на одну вечеринку приводят в среднем 5–20 красивых девушек.

<sup>5</sup> В тексте книги встречаются слова вроде «портиться» и «изнашиваться» в контексте старения девушек, потери ими былой привлекательности, позволяющей быть частью VIP-мира.

циальной укоренённости экономических действий [Грановеттер 2002]. П. Бурдьё писал, что доступ к некоторым аспектам экономического капитала обеспечивается при помощи инвестиций в долгосрочное общение, то есть за счёт инвестиций в социальный капитал [Бурдьё 2002]. Тем не менее экономический капитал — фундамент всех остальных, и для сокрытия этой истины агентам порой необходимо приложить весомые усилия [Бурдьё 2002]. Может показаться, что выгоды девушек и промоутеров на VIP-вечеринках несопоставимы, ведь деньги получает только одна сторона; а если учесть, что одна сторона фактически получает деньги за счёт второй, то, кажется, становится совсем не очевидным, почему девушки соглашаются на такое гендерное неравенство и выстраивают с промоутерами дружеские отношения.

Сама Эшли Мирс объясняет легитимацию гендерного неравенства в VIP-мире через концепцию реляционной работы (*relational work*), то есть через установление и поддержание межличностных отношений в рамках экономических действий [Zelizer 2012]. Получается, что реляционная работа, в которую вовлекаются промоутеры и девушки, превращает труд этих последних в досуг [Mears 2015b]. В данном случае дружеские отношения и определённая система разделяемых смыслов выстраиваются для того, чтобы поддерживать и легитимировать эксплуатацию и гендерное неравенство: промоутеры забирают себе деньги, которые фактически зарабатывают девушки. При этом, действительно, говоря о своих взаимоотношениях, те и другие отмечают, что хорошо проводят время и их всё устраивает.

Реляционная работа также наталкивает на размышления о концепции эмоционального труда (*emotional labor*). Его проявления заметны как у девушек, так и у промоутеров. Первым необходимо пребывать на вечеринках в хорошем настроении, не реагировать на провокации со стороны клиентов и вообще не выражать никакого недовольства, танцуя в самом центре клубного зала<sup>6</sup>. Негативные эмоции приходится скрывать и промоутерам: иногда им необходимо подстраиваться под график жизни девушек и помогать им в повседневной жизни для того, чтобы те пошли с ними на вечеринку.

Описанные механизмы реляционной работы также можно связать с концепцией невидимого труда (*invisible work*). А. Дэниелс в русле феминистской социологии обращала внимание на обесценивание женского домашнего труда, который не воспринимается как работа, поскольку он приватный, рутинный, неоплачиваемый и в общественном сознании является частью естественной женской «природы» [Daniels 1987]. Так начались разговоры о невидимом труде, проявления которого впоследствии были обнаружены и в иных видах деятельности. Отмечалось, что невидимым профессиям присуща девальвация труда, маргинальность и правовая неопределённость [Hatton 2017]. В мире VIP к невидимому труду отсылают усилия, которые девушки, промоутеры и сотрудники клубов прикладывают для того, чтобы вечеринки состоялись. Фактически «заработок» считается за несколько часов, которые промоутеры и девушки проводят в клубе, а сотрудники клубов обслуживают клиентов. То время, которое промоутеры тратят на поиск красивых девушек, помощь им в повседневных делах и оформление договорённостей с клубами, — неоплачиваемая часть промоутерской деятельности. Промоутеры подстраивают график своей жизни и свою повседневность под клубы, клиентов и девушек, для того чтобы получить прибыль. В книге как самые успешные промоутеры обозначены те, кто помогает моделям с жильём и питанием, а также перемещениями по городу в течение дня<sup>7</sup>. Фактически жизнь этих людей полностью подстроена под их работу и время в клубе, от которого всецело зависит заработок, лишь несколько процентов усилий во имя успеха. Что говорить о девушках? Не имея заработка в финансовом эквиваленте, они тем не менее тратили своё время на вечеринки и сборы на них. Их невидимый труд соседствует с отчуждением: заработок в финансовом эквиваленте, который получают от клиентов про-

<sup>6</sup> Однако, судя по материалам интервью с девушками, фрагменты которых приведены в книге, создаётся впечатление, что они сами по себе «тусовщицы» и им не нужно прикладывать усилия для того, чтобы показать, что они хорошо проводят время.

<sup>7</sup> В книге неоднократно описывается, как промоутеры в течение возят девушек на кастинги в модельные агентства.

моутеры и клубы, девушкам не достаётся. Тем не менее немалый, а может быть, и всецелый, вклад<sup>8</sup> в этот заработок вносят именно они, обладая ценным телесным капиталом.

## Неоднозначность статусной иерархии

Итак, девушки, обладая в мире VIP-вечеринок высоким статусом, легитимно эксплуатируются. В этом мире «ценность женских тел противопоставляется мужским деньгам» [Мирс 2022: 13]. Такое мужское господство — неотъемлемая черта не только вечеринок, но и всего VIP-мира. Подобные патриархальные устои приближают мир очень богатых людей к традиционным обществам и племенам: выраженное гендерное неравенство, чёткое разграничение «мужских» и «женских» функций и строгая иерархичность. Остановимся на неравенстве, существующем в мире VIP-вечеринок.

Соответствующий стандартам красоты внешний вид девушек — их возможность получить экономическое и символическое вознаграждение [Mears 2014]. В VIP-мире это вознаграждение разделяется между несколькими акторами, хотя, как было отмечено, внешний вид принадлежит только девушкам. Получается, что экономическую часть вознаграждения получают клубы и промоутеры, а символическая достаётся — наряду с остальными — девушкам в форме репутации и социальных связей. Деятельность этих акторов в отрыве друг от друга невозможна: девушки не могут попасть на вечеринки без промоутеров и самостоятельно заработать деньги (в этом случае их воспримут как секс-работниц, и их репутация, скорее, снизится) [Mears 2015a]. В одиночку не могут действовать и промоутеры: их заработок, как было отмечено выше, всецело зависит от того, сколько красивых девушек они привели на вечеринку в конкретную ночь. Прослеживается взаимозависимость девушек и промоутеров: первые соглашаются на «правила игры» с гендерным неравенством VIP-вечеринок, где за красоту девушек промоутеры получают все деньги, а сами девушки — только символическое вознаграждение, поскольку иначе их социальный статус будет изменён в сторону общественно порицаемого.

Можно пойти дальше и уяснить, что бесплатное попадание одних девушек на вечеринки и непопадание других — тоже неравенство. Высокий статус девушек на вечеринках подчёркивается свободным доступом к деликатесной еде, напиткам и впечатлениям, поскольку «бесплатные вещи — это явный знак статусности в VIP-мире» [Мирс 2022: 58]. Подобные феномены были названы исследователями неравенствами, основанными на внешности (*appearance-based inequalities*). Такое неравенство на рабочих местах опирается на критерии привлекательности, которым должны соответствовать представители определённой профессии и пола [Sarpila, Koivula, Kukkonen 2024]. Применение этого термина в контексте трудовой деятельности вновь отсылает нас к тому, что посещение VIP-вечеринок — это работа для каждой из сторон, укоренённая в социальных отношениях.

Таким образом, если мы будем реконструировать статусную иерархию VIP-вечеринок с точки зрения экономических ресурсов, то девушки займут самую нижнюю позицию, а если мы обратимся к физической привлекательности — девушки будут занимать самое привилегированное положение, и всё, что происходит на вечеринках, как конструируется статус всех акторов и что они получают, всецело определяется именно ими.

## Заключение

В рецензии мы попытались прокомментировать сюжеты, проанализированные Эшли Мирс в книге «Очень важные люди. Статус и красота в мире элитных вечеринок», для чего использовали некоторые теории экономической социологии. Оказалось, что, взаимодействуя с промоутерами, девушки попада-

<sup>8</sup> Книга транслирует идею о том, что деньги, которые тратят клиенты (и процент от которых затем получают промоутеры), полностью заслуга девушек.

ют в среду, где могут завести выгодные знакомства, где они фактически отдыхают, не платят за жильё и получают своеобразных помощников в лице промоутеров, а сами промоутеры заводят выгодные им социальные связи и получают процент от денег, которые в этот вечер оставляет в клубе клиент. Мир VIP-вечеринок — это, по своей сути, «зашифрованный» рынок эстетического труда, где экономическая логика настолько глубоко укоренилась в социальных отношениях между акторами, что они воспринимают свою деятельность как досуг и хобби. Мы также увидели проявления невидимого и эмоционального труда, позволяющие поддерживать эти социальные отношения и осуществлять реляционную работу.

Реляционная работа — ключевой подход, позволяющий объяснить, почему девушки соглашаются на эксплуатацию своей внешней привлекательности ради того, чтобы промоутеры и клубы зарабатывали деньги. Кажется, что в книге был избран критический дискурс относительно статусного порядка в VIP-мире и гендерного неравенства. Тем не менее для экономических социологов представляют интерес процесс реляционной работы и те смыслы, которые актёры вкладывают в свои экономические действия для её осуществления. При помощи теории капиталов мы постарались сделать акцент на выгодах, которые получают от посещений VIP-вечеринок как промоутеры, так и девушки. И хотя мы не имеем возможности сопоставить экономические выгоды актёров, символические и социальные представляются вполне эквивалентными. Таким образом, можно предложить альтернативу критическому дискурсу, избранному Эшли Мирс.

Книга получила положительные отзывы не только внутри профессионального сообщества, но и у широкого читателя<sup>9</sup>. Коллеги-социологи в рецензиях отмечают многообразие поднимаемых в этнографии проблем гендерного, классового и расового неравенства [Voïrot 2023]. Стоит отметить, что в рецензии затронуты лишь некоторые темы, поднимаемые в этнографии. Акцентируя внимание на особенностях взаимоотношений между девушками и промоутерами, которые являются ключевыми актёрами в поле, мы фактически оставили без внимания легитимацию расточительства среди клиентов — представителей мировой элиты. Хотя в самой книге этой теме посвящена одна глава, и в ней анализируются релевантные для рассмотрения экономическими социологами дарообмен и схожесть мира VIP-вечеринок с традиционными обществами.

Было бы интересно порассуждать о том, какие стандарты красоты в мире VIP-вечеринок существуют в России. Представляется, что для отечественного культурного контекста менее важна, например, расовая принадлежность, которой уделила внимание Эшли Мирс, но зато существенно социальное происхождение тех, кто попадает на VIP-вечеринки и организует их. Представители западной элиты склонны к усердной работе для достижения успеха, что мы и увидели при рассмотрении Э. Мирс работы промоутеров. Очень богатые русские, напротив, стремясь объяснить своё богатство, апеллируют к генам и биологическим характеристикам [Schimpfössl 2019]. Может быть, русские промоутеры тоже работают по «призванию», а девушки являются представительницами высшего класса?..

## Литература

Бурдье П. 2002. Формы капитала. *Экономическая социология*. 3 (5): 60–74. URL: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2002-5-60-74>

Веблен Т. 1984. *Теория праздного класса*. М.: Прогресс.

<sup>9</sup> На сайте англоязычного издательства, которое выпустило книгу, представлены некоторые краткие отзывы коллег-социологов; см. подробнее: <https://press.princeton.edu/books/hardcover/9780691168654/very-important-people#praise>).

- Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2002-3-44-58>
- Мирс Э. 2022. *Очень важные люди. Статус и красота в мире элитных вечеринок*. М.: АСТ.
- Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Радаев В. В. 2002. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация. *Экономическая социология*. 3 (4): 20–32. URL: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2002-4-20-32>
- Boirot A. 2023. Review of Very Important People: Status and Beauty in the Global Party Circuit, by Ashley Mears. *Journal of Festive Studies*, 5 (1): 423–430. URL: <https://doi.org/10.33823/jfs.2023.5.1.178>
- Daniels A. K. 1987. Invisible Work. *Social Problems*. 34 (5): 403–415.
- Hatton E. 2017. Mechanisms of Invisibility: Rethinking the Concept of Invisible Work. *Work, Employment and Society*. 31 (2): 336–351.
- Godart F., Mears A. 2024. Transitory Ties: A Network Ecology Perspective on Job Opportunities in Fashion Modeling. *Social Networks*. 77: 129–138. URL: <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2022.02.003>
- Laemmler T. 2024. Class Experience Mobility through Consumption, Work, and Relationships. *American Sociological Association*. 43 (3): 231–255.
- Mears A. 2014. Aesthetic Labor for the Sociologies of Work, Gender, and Beauty. *Sociology Compass*. 8 (12): 1330–1343. URL: <https://doi.org/10.1111/soc4.12211>
- Mears A. 2015a. Girls as Elite Distinction: the Appropriation of Bodily Capital. *Poetics*. 53: 22–37. URL: <https://doi.org/10.1016/j.poetic.2015.08.004>
- Mears A. 2015b. Working for Free in the VIP: Relational Work and the Production of Consent. *American Sociological Review*. 80 (6): 1099–1122. URL: <https://www.jstor.org/stable/24756410>
- Sarpila O., Koivula A., Kukkonen I. 2024. Appearance and Social Inequalities: Physical Attractiveness as a Part of Occupation-Congruent Appearance. *Sociology*. 58 (6): 1378–1398. URL: <https://doi.org/10.1177/00380385241249038>
- Schimpfössl E. 2019. Rich Russians' Morality of Success. East European Politics and Societies. *Cultural Politics*. 15 (1): 105–120. URL: <https://doi.org/10.1215/17432197-7289556>
- Zelizer V. A. 2012. How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean? *Politics & Society*. 40 (2): 145–174. URL: <https://doi.org/10.1177/0032329212441591>

## NEW BOOKS

Anna Banko

# How Beautiful Girls' Labor Becomes Leisure: The Relational Work of Elite Parties Participants

**Book review:** Mears A. (2022) *Ochen' vazhnye lyudi. Status i krasota v mire elitnykh vecherinok* [Very Important People: Status and Beauty in the Global Party Circuit], Moscow: AST (in Russian). 448 p.

**BANKO, Anna —**

Research Assistant,  
Laboratory for Studies  
in Economic Sociology,  
HSE University. Address:  
20 Myasnitskaya str.,  
Moscow, 101000,  
Russian Federation.

**Email:** [abanko@hse.ru](mailto:abanko@hse.ru)

### Abstract

The continuous increase in global income inequality has led to the public censure of big money to demonstrate social status. However, rich people can spend large amounts of money without moral hazard at elite parties. A book by Ashley Mears, a professor of sociology at Boston University and the University of Amsterdam, 'Very Important People: Status and Beauty in the Global Party Circuit' is an ethnography based on interviews and field observations at VIP parties. The author attended over one hundred parties in New York, Miami, the Hamptons, St Tropez and Cannes between 2011 and 2013. The book reveals the inner dynamics of VIP

parties: their participants and the hierarchy between them, the meanings that actors invest in parties and in their relationships with other participants. It raises the issue of gender inequality and shows how in the context of this inequality actors find benefits for themselves, not always expressed in monetary terms.

The review shows that the world of VIP parties is an aesthetic labor market. Here economic logic is deeply embedded in the social relations between actors. The concept of relational work is used to explain why the gender inequality between of male promoters and attractive girls is acceptable to actors. The process of relational work may be interesting for economic sociologists, along with the processes of accretion and conversion of various forms of capital. By applying these approaches, it is possible to offer an alternative to Ashley Mears' critical discourse of relative gender inequality in the world of VIP.

The conclusion speculates on what the world of VIP parties might look like in the Russian context.

**Keywords:** global elite; relational work; gender inequality; forms of capital; capital conversion; aesthetic labor.

### Acknowledgements

This work is an output of a research project implemented as part of the Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE University).

### References

Boirot A. (2023) Review of Very Important People: Status and Beauty in the Global Party Circuit, by Ashley Mears. *Journal of Festive Studies*, vol. 5, no 1, pp. 423–430. doi: [10.33823/jfs.2023.5.1.178](https://doi.org/10.33823/jfs.2023.5.1.178)

- Bourdieu P. (2002) Phormy kapitala [Forms of Capital]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sociologiya*, vol. 3, no 5, pp. 60–74. doi: [10.17323/1726-3247-2002-5-60-74](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2002-5-60-74) (in Russian).
- Daniels A. K. (1987) Invisible Work. *Social Problems*, vol. 34, no 5, pp. 403–415.
- Hatton E. (2017) Mechanisms of Invisibility: Rethinking the Concept of Invisible Work. *Work, Employment and Society*, vol. 31, no 2, pp. 336–351.
- Godart F., Mears A. (2024) Transitory Ties: A Network Ecology Perspective on Job Opportunities in Fashion Modeling. *Social Networks*, vol. 77, pp. 129–138. doi: [10.1016/j.socnet.2022.02.003](https://doi.org/10.1016/j.socnet.2022.02.003)
- Granovetter M. (2002) Ekonomicheskoe deystvie i sotsialnaya struktura: problema ukorenennosti [Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sociologiya*, vol. 3, no 3, pp. 44–58. doi: [10.17323/1726-3247-2002-3-44-58](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2002-3-44-58) (in Russian).
- Laemmler T. (2024) Class Experience Mobility through Consumption, Work, and Relationships. *American Sociological Association*, vol. 43, no 3, pp. 231–255.
- Mears A. (2014) Aesthetic Labor for the Sociologies of Work, Gender, and Beauty. *Sociology Compass*, vol. 8, no 12, pp. 1330–1343. doi: [10.1111/soc4.12211](https://doi.org/10.1111/soc4.12211)
- Mears A. (2015a) Girls as Elite Distinction: the Appropriation of Bodily Capital. *Poetics*, vol. 53, pp. 22–37. doi: [10.1016/j.poetic.2015.08.004](https://doi.org/10.1016/j.poetic.2015.08.004)
- Mears A. (2015b) Working for Free in the VIP: Relational Work and the Production of Consent. *American Sociological Review*, vol. 80, no 6, pp. 1099–1122. Available at: <https://www.jstor.org/stable/24756410> (accessed 5 December 2025).
- Mears A. (2022) *Ochen vazhnye lyudi. Status i krasota v mire elitnykh vecherinok* [Very Important People: Status and Beauty in the Global Party Circuit], Moscow: AST (in Russian).
- Piketti T. (2015) *Kapital v XXI veke* [Capital in the Twenty-First Century], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian).
- Radaev V. V. (2002) Ponyatie kapitala, phormy kapitalov i ikh konvertatsiya [The Concept of Capital, Forms of Capital and their Conversion]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sociologiya*, vol. 3, no 4, pp. 20–32. doi: [10.17323/1726-3247-2002-4-20-32](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2002-4-20-32) (in Russian).
- Sarpila O., Koivula A., Kukkonen I. (2024) Appearance and Social Inequalities: Physical Attractiveness as a Part of Occupation-Congruent Appearance. *Sociology*, vol. 58, no 6, pp. 1378–1398. doi: [10.1177/00385241249038](https://doi.org/10.1177/00385241249038)
- Schimpfössl E. (2019) Rich Russians' Morality of Success. East European Politics and Societies. *Cultural Politics*, vol. 15, no 1, pp. 105–120. doi: [10.1215/17432197-7289556](https://doi.org/10.1215/17432197-7289556)
- Veblen T. (1984) *Teoriya prazdnogo klassa* [The Theory of the Leisure Class], Moscow: Progress (in Russian).
- Zelizer V. A. (2012) How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean? *Politics & Society*, vol. 40, no 2, pp. 145–174. doi: [10.1177/0032329212441591](https://doi.org/10.1177/0032329212441591)

**Received:** December 9, 2024

**Citation:** Banko A. (2025) Kak trud krasivyykh devushek stanovitsya dosugom: relyatsionnaya rabota uchastnikov elitnykh vecherinok [How Beautiful Girls' Labor Becomes Leisure: The Relational Work of Elite Parties Participants. Book review: Mears A. (2022) *Ochen' vazhnye lyudi. Status i krasota v mire elitnykh vecherinok* [Very Important People: Status and Beauty in the Global Party Circuit], Moscow: AST (in Russian). 448 p]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 1, pp. 143–153. doi: [10.17323/1726-3247-2025-1-143-153](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-1-143-153) (in Russian).

## PROFESSIONAL REVIEWS

Anna Tikhomirova

# Consumption in the Crisis Context: Literature Review



**TIKHOMIROVA, Anna** —  
Postdoctoral Researcher,  
Laboratory for Studies  
in Economic Sociology,  
HSE University. Address:  
20 Myasnitskaya str.,  
Moscow, 101000,  
Russian Federation.

**Email:** [atikhomirova@hse.ru](mailto:atikhomirova@hse.ru)

### Abstract

Consumption is a focal element of modern society. Dynamic by nature, it reflects diverse societal changes facilitated by a variety of external factors, including crises. Consumption practices in times of crisis have drawn considerable scholarly attention and are reflected in the vast amount of research that requires systematization and generalization.

Given the significance of this topic, the research primarily aims to identify the main types of crises that draw scholarly attention in relation to consumption and to provide an overview of the scholarly literature focused on consumption practices during these crises. To achieve this goal, the mixed literature review approach, consisting of bibliometric analysis and systematic literature review, is adopted within the framework of the present study. In total, 48 multidisciplinary empirical research articles published between 2007 and 2024 and compiled using the set selection criteria, underwent analysis. In the selected corpus of research, three predominant types of crises are identified: economic/financial, energy, and COVID-19. This analysis extends beyond insights into consumer behavior, delving into crisis stressors, consumer coping practices, approaches to their analysis, and further research perspectives. The findings demonstrate a number of similarities and highlight significant differences in crisis discourses. The study contributes to the range of literature devoted to the analysis of consumption behavior in the crisis domain. It summarizes existing approaches and draws attention to existing research gaps and further research perspectives.

**Keywords:** consumption; consumer behavior; crisis; economic crisis; financial crisis; energy crisis; COVID-19 crisis.

### Acknowledgements

The results of the project “Russians’ Daily Social Practices under Exogenous Shocks,” carried out within the framework of the Basic Research Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE University) in 2024, are presented in this work.

### Introduction

Consumption is a core element of modern society that drives social and economic development and makes everyone an actor. Being a multidisciplinary concept, it has been the center of research for economic, sociological, marketing, and other social science scholars for a long time. Economists refer to consumption as the

use of resources to satisfy specific needs. While addressing consumption, sociologists analyze the ways and reasons why people obtain and utilize goods and services, and the social norms associated with these actions. Affected by the dynamic changes of the modern world, consumption and its features do not remain static. They transform and evolve, reflecting societal metamorphosis [Riesman 1969; Lazarsfeld 1982].

One of the significant triggers of consumption practice transformations is the different types of crises societies frequently experience. The term “*crisis*” is of Greek origin, signifying “the act of separating, decision, judgment, event, outcome, turning point, sudden change”<sup>1</sup>. Researchers define a crisis as an unanticipated event that potentially leads to ambiguity, disturbing the regular course of events and leading to significant alterations [Koos 2017]. It affects people’s lives, their attitudes, beliefs, and behavior patterns tremendously in various ways. Therefore, analyzing consumption patterns in the context of a crisis helps thoroughly comprehend the direct or indirect effect of a crisis on societal discourse.

Crises usually cause great stress among the population [Koos 2017]. However, Gundel [2005] advocates that the stressors and their perception by people in various crises differ. Therefore, the reaction of society and coping mechanisms are not unified. Researchers argue that by shedding light on the types of crises and pointing out the major stressors, it is possible to make their effect less hazardous for the population [Gundel 2005]. Initially, in discussing types of crises, scholars distinguished between man-made and nature-made crises [Rosenthal, Kouzmin 1993]. Later, Rike [2003] added a third type—social crisis. Other typologies distinguish between national or international crises, episodic or continuous crises, and corporate or public crises [Rosenthal, Kouzmin 1993; Hart 2001].

A vast number of studies have analyzed consumption in different crisis contexts: economic, health, and natural disasters, among others. The results of those studies highlight certain similarities in consumption behavior in different types of crises. For instance, downturn stress usually results in the desire to establish a high level of control over the uncertain situation by “keeping things.” Therefore, saving seems the most logical stress-coping strategy [Durante, Laran 2016]. Consumers learn to purchase differently and more intelligently during crisis scenarios [Sarmiento, Marquesc, Galan-Laderod 2019]. Some studies show that people use consumption as a tool to ease negative emotions [Mick, Demoss 1990; Tice, Bratslavsky, Baumeister 2001; Kemp, Kopp 2011; Kemp, Kennett-Hensel, Williams 2014]. However, research findings indicate variations in the perceived control level not only across countries but also within individual societies.

Several attempts have been made in the past few decades to summarize and generalize scholarly knowledge about consumption patterns in a crisis context [Koos 2017; Ishrat et al. 2023; Salas-Zapata, Hoyos-Medina, Mejía-Durango 2023]. However, most research focuses on one particular type of crisis. In this study, we aim to identify the main types of crises that draw scholarly attention. Then, by assessing the body of scholarly literature focused on changes in the decision-making processes and consumption practices across different types of crises, we trace the evolution of the concept and the emerging approaches to its analysis. Finally, we aim to highlight and compare major stressors and coping strategies in the context of crisis and the methods applied to analyze them.

Further, the article unfolds as follows: the methodology section describes the adopted mixed approach to the literature review analysis consisting of a bibliometric and systematic literature review, followed by a detailed explanation of the sequence of the article selection process. The data analysis section provides a general description of the selected articles and further analysis, grouped by the types of identified crises and major concepts in their domain. The discussion section summarizes and compares the most significant findings across the crises. The article ends with the conclusion reflecting on the limitations and implications of the research.

---

<sup>1</sup> Available at: <https://www.iped-editors.org/june-2020/etymology-crisis/> (accessed 27 December 2024).

## Methodology (Materials and Methods)

The present paper employs a mixed literature review approach consisting of a quantitative bibliometric analysis and a qualitative systematic literature review. The combination of these approaches ensures a thorough and more comprehensive understanding of the research area.

The systematic literature review, chosen for its common application in literature review practice, helps synthesize existing theories and approaches to consumption practices during crises on a qualitative level. It points to research directions that require further investigation. This study aims to utilize existing theories rather than create new ones [Munn et al. 2018]. The systematic review adheres to standard, widely accepted article selection steps. We apply these steps in the current paper to ensure the validity and reliability of the research.

Bibliometric analysis, a quantitative analysis technique widely used in social science, is integrated into the systematic literature review after the article selection procedure. This approach helps identify the development of research directions [Ferreira, Fernandes, Ratten 2016; Liao et al. 2018; Bhattacharyya, Verma 2020; Singh, Verma, Chaurasia 2020; Donthu et al. 2021]. In the framework of the present research, it is utilized to highlight the main types of crises and concepts within their discourse. Subsequently, the systematic analysis is performed based on the identified crises and concepts.

The technical process of article selection and its description is presented below (see Fig. 1).

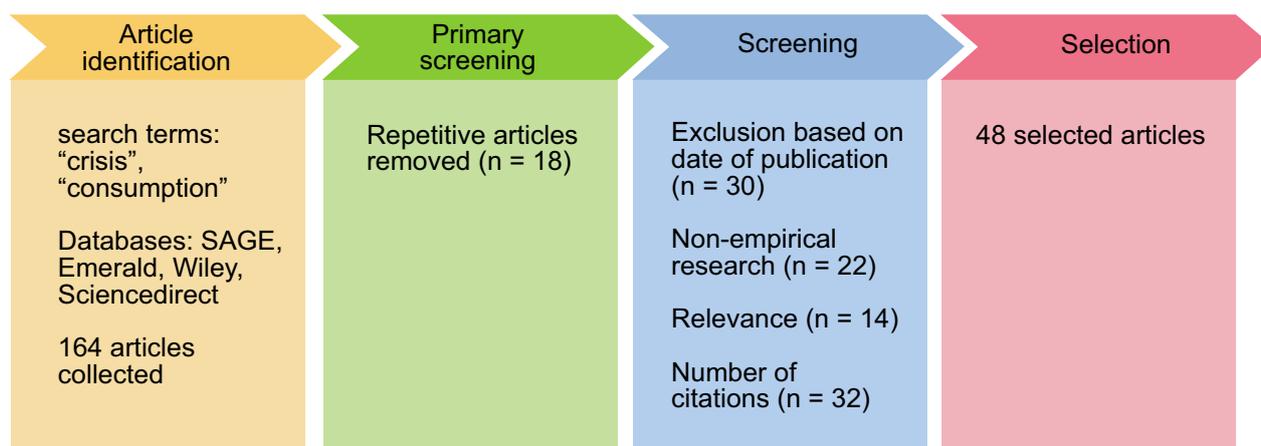


Fig. 1. The Article Selection Process

### Article Selection Process

In the preliminary phase of the article identification process, multiple search term attempts were made, with "crisis" and "consumption" demonstrating the most relevant outcomes. Therefore, based on set objectives, these terms were identified as the most consistent in the identification process. The initial search involved article titles, abstracts, and keywords. Given the multidisciplinary nature of the analyzed concepts, the search was conducted among scholarly articles written in English in the fields of sociology, economics, marketing, public policy, and management across databases such as ScienceDirect, SAGE, Wiley, and Emerald.

Subsequently, the identified articles were subjected to primary screening, where repetitive articles were excluded from the further analysis procedure.

The body of articles then underwent screening using inclusion criteria applied to the identified articles. The first criterion is the publication date, which should fall between 2007 and the first quarter of 2024. The year 2007

marks the beginning of the global financial crisis, one of the most significant economic events at the start of the century. The chosen publication period covers the main global events of the 21st century that have affected consumption and allows researchers to examine significant transformations of modern society. The second criterion is the empirical nature of the research. Third, the study should be relevant to the set research objectives and cover the topic of consumption practices during crises [Aromataris, Pearson 2014]. Fourth, the criterion of article citation rate was set to a minimum of 10 citations. Citations indicate the quality of the research and peers' recognition, assuming that those articles represent the core of the research field [Nightingale, Marshall 2012; Aksnes, Langfeldt, Wouters 2019]. However, articles published in 2024 were exempted from the last criterion.

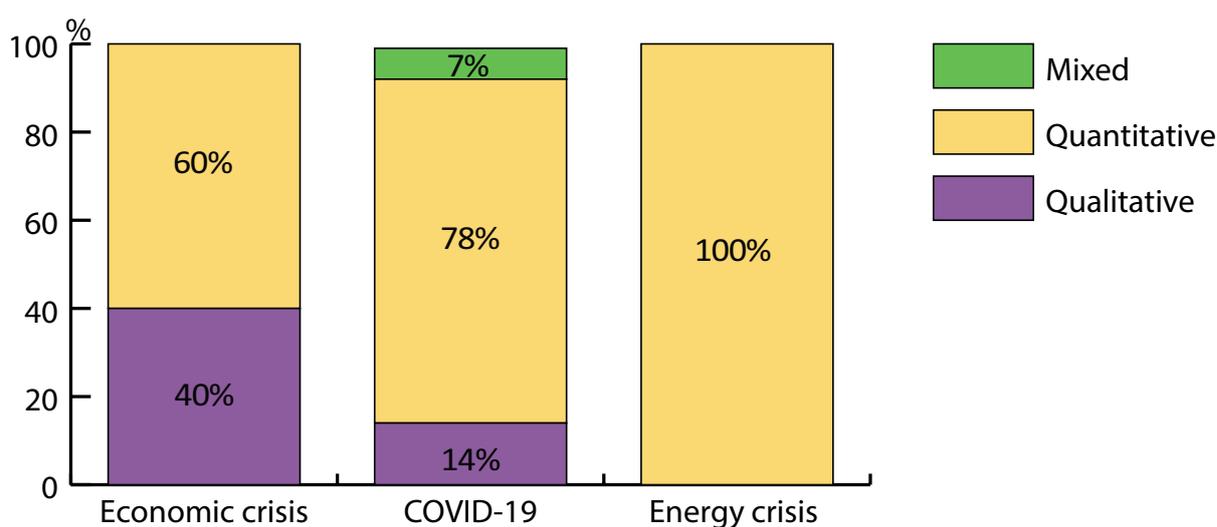
At the selection stage, the articles that did not meet the established criteria were eliminated from further analysis. In total, 48 academic articles were selected and further subjected to bibliometric and systematic analysis. The strictly implemented inclusion and exclusion criteria ensure the Robustness and Focus of the Research.

## Data Analysis

### General Characteristics of the Selected Articles

The literature sources were grouped according to types of crises, identified employing the semantic network, a more detailed description of which is provided in the following section. In total, 47% of selected articles are devoted to economic/financial-related crises, 33% concentrate on consumption practices in the COVID-19 pandemic context, and 19% are devoted to consumer behavior in times of energy crises.

Methodologically, articles use conventional qualitative, quantitative, and mixed approaches. Whereas most of the research utilizes the quantitative approach to assess changes in the consumption practices in all three types of crises. While quantitative methods are relevant to trace the recomposition of consumption or minimizations of spending, the application of the qualitative methods lets researchers trace a deeper consequence of crises and societal transformation. This technique is mostly applied in economic crisis contexts where societal transformations are more prominent. The summary of methodological approaches is presented in Figure 2.

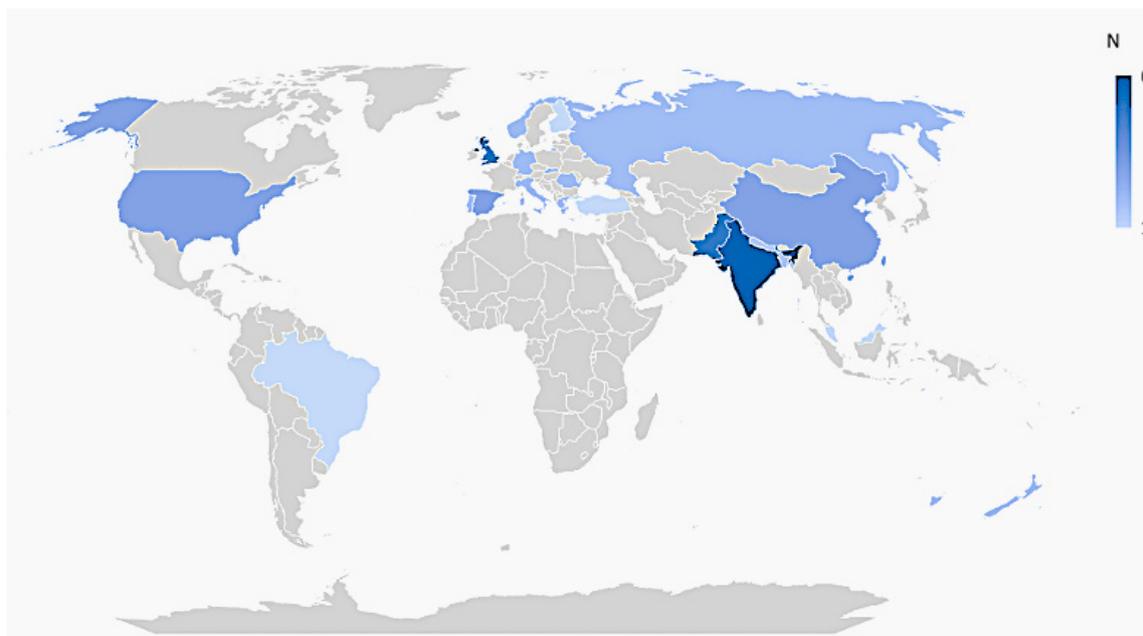


Source: Summarized by the authors.

Fig. 2. Methodological Approaches Summary

The range of countries subjected to the analysis is quite diverse and differs depending on the type of crisis. Thus, among the countries where economic crises are investigated, most research is conducted in Western countries, including the European Union and the United States. China, Russia, Bahrain, and Turkey are also included in the list of analyzed countries. The predominant share of work is mainly concentrated on the analy-

sis of consumer behavior in one particular country. However, some examples of cross-country comparative analysis are found (e. g.: [Dutt, Padmanabhan 2011; Hasan, Islam, Bodrud-Doza 2021]). When investigating the effects of the pandemic, the geography of countries researched widens due to the global nature of the crisis, with examples including Pakistan, Bangladesh, India, New Zealand, and Australia. In the context of the energy crisis, two groups of countries can be identified. The first group consists of developing countries such as Nepal and Pakistan, while the second group includes Western countries hit by the energy crisis that emerged in 2021, such as Norway, Portugal, Italy, Romania, and the UK. The geography of the countries where research was conducted is presented in Figure 3.



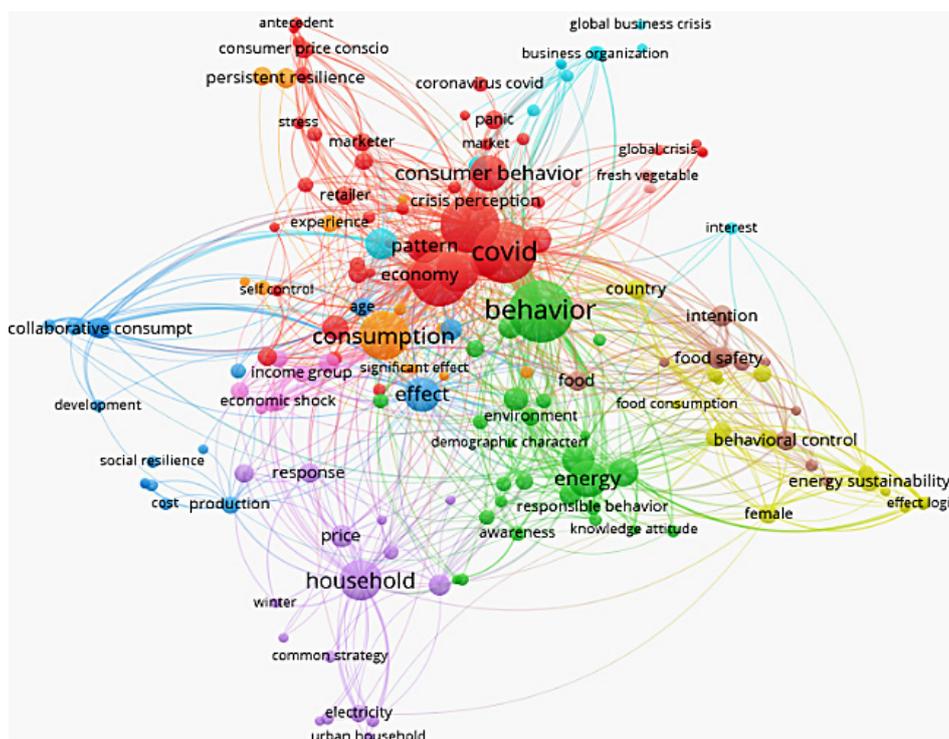
*Source:* Summarized by the authors based on the selected articles.

*Note:* *N* refers to the number of times the country was subjected to the analysis.

**Fig. 3.** Countries Subjected to the Analysis

### *Bibliometric Analysis of the Selected Articles*

After the selection process, the bibliometric analysis was carried out. To perform the analysis, the title, keywords, and abstract were extracted from the selected articles and underwent a preparatory cleaning procedure, where stop words and punctuation marks were removed [Maier et al. 2018]. The co-occurrence analysis is performed to establish the relatedness of items based on the number of documents in which they occur together [Guo et al. 2019]. We obtained 1542 terms from the text corpus. To create a semantic map, we set up the minimum number of item occurrences at 2. Therefore, 174 terms met the threshold, and the established links between them formed a semantic map containing 2327 links with a total link strength of 8447. In this research, the term's weight attributes are assessed through links and total link strength, where links indicate the number of connections with other items, and the total strength of the links of an item with other items. Graphically, the more important terms have a bigger size in the map (see Figure 4).



Source: Summarized by the author employing VOSviewer software.

Fig. 4. Semantic Network

Table 1 outlines the words with the highest links and total link strength, representing the core of the research domain. Accordingly, the core of the research area is built upon two major terms: “crisis” and “consumption,” which demonstrate the highest values for links and link strength. In the analyzed corpus of literature, they are closely interconnected with such notions as behavior, consumer, change, pattern, attitude, knowledge, and economy. Among the items with the highest weights, we identified terms related to three types of crises: COVID (L = 91; TLS = 670), pandemic (L = 61; TLS = 223); energy (L = 48; TLS = 299), energy saving (L = 29; TLS = 242); economy (L = 71; TLS = 229), and economic crisis (L = 64; TLS = 223). Therefore, it is possible to claim that scholars predominantly analyze consumption patterns in the context of three types of crises: economic, COVID-19, and energy.

Table 1

Top 20 Words with the Highest Total Link Strength

Label	Links (L)	Total Link Strength (TLS)	Occurrences
behavior	130	978	64
consumer	122	714	55
covid	91	670	62
crisis	95	646	51
effect	91	400	23
change	92	387	28
consumption	84	366	40
pattern	68	342	19
attitude	59	323	16
knowledge	55	313	14
relationship	64	311	14
household	52	301	26

Table 1—continued

Label	Links (L)	Total Link Strength (TLS)	Occurrences
energy	48	299	23
consumer behavior	67	289	22
energy saving	29	242	8
economy	71	229	13
economic crisis	64	223	17
pandemic	61	220	16
food safety	19	210	8
health consciousness	19	187	7

Source: Summarized by the authors employing VOSviewer software.

To understand the relationship between crises and other concepts in their domain more deeply, it is necessary to take a look at the word clusters in the semantic network. The created map designates 10 word clusters, which were grouped based on the links between items, providing an outlook on significant aspects in the research of consumption and crisis domains. The fact that the words with the highest total link strength are scattered across all the clusters tells us that, despite differences in the nature of the crises, the assessed elements and the approaches to their analysis have much in common.

The first cluster (red), which comprises 47 words, generally represents the core of the research domain and contains a range of general terms associated with consumption behavior. Moreover, a significant share of terms in the cluster demonstrates a correlation with the pandemic domain. The presence of pandemic-related terms both in the first cluster and in the list of terms with the highest weights demonstrates the importance of pandemic discourse in contemporary scholarly literature. These include crisis perception, fear, stress, stressor, panic, social media, and impulse buying. The second cluster, with 26 words, is mainly related to the coverage of the energy crisis. Here, we can see such concepts as knowledge/environmental knowledge, awareness, behavior, attitude, perception, energy transition, and responsible behavior. The terms related to the energy crisis are also found in clusters four and five. The terms assessed in the context of financial/economic crises are distributed throughout clusters six, seven, and eight. The research on economic/financial crises concentrates on social class, consumption displacement, resilience, austerity, income, and expenditure. It is worth mentioning that despite the different nature of crises, there is a close connection among the major analyzed terms due to the same core element of the analysis, which can be seen from the semantic network.

The following qualitative analysis section and the narration logic are predetermined by the findings of the bibliometric analysis. Below, the analysis is grouped according to the types of crises found in the semantic network and covers the main terms in the context of each outlined crisis. Therefore, three groups of crisis-related literature are unfolded in the following sections: global financial/economic crisis, COVID-19 crisis, and energy crisis.

## Economic Crisis

An economic crisis is usually perceived as a recession period leading to economic stagnation. When the downturn occurs, high inflation is observed, leading to increased commodity prices, decreased wages, and a rising unemployment rate. The causes of economic recessions are varied, encompassing long economic cycles, conflicts, or financial emergencies [Koos 2017]. The IMF distinguishes a variety of economic crises, such as currency crises and banking crises<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> Available at: <https://www.elibrary.imf.org/display/book/9781557757401/ch004.xml> (accessed 26 December 2024).

Unsurprisingly, the most significant share of analyzed articles is concentrated on consumption practices during economic crises, which are frequent phenomena. During the economic downturn, changes in economic conditions are hard to foresee, which creates stress among the population. These unpredictable changes often trigger modifications in consumers' inner traits. Therefore, consumption behavior patterns undergo inevitable transformations. A thorough understanding of the changes in consumption patterns and consumers' coping mechanisms may help retailers and policymakers mitigate the crisis effects [Koos 2017]. Hence, researchers subject the impact of economic crises on consumption patterns to extensive analysis.

The first attempts to trace the alterations in consumption patterns emerged in the 1970s [Kelley, Schewe 1975]. Since then, they have been assessed in Turkey, Russia, China, Italy, Spain, the USA, and many other countries from different standpoints. Some scholars believe that the social consequences of economic crises are more traceable in developing countries due to the sharp increase in the unemployment rate and the rise in commodity prices [Amalia, Ionut 2009; Sharma, Sonwalkar 2013].

### *Economic Crisis Stressors and Coping Strategies*

The actual financial restraint and its perception by the population are two of the most significant stressors in the context of economic crises. This causes a twofold effect, both financial and psychological. These stressors determine the coping strategies developed by the general population. Despite the significant differences in consumption culture in various countries, researchers point out several similarities in the perception of economic crises and further coping mechanisms. In this domain, researchers commonly refer to Lazarus and Folkman's [1984] typology of problem-related and emotion-related coping strategies [Castilhos, Fonseca, Bavaresco 2017; Szmigin et al. 2020; Liu, Xia, Lang 2021]. So, elaborating on this typology, Castilhos, Fonseca, Bavaresco [2017] suggest that psychological concepts of primary [Jenkins 2000; Bourdieu 1990; 2003] and secondary [Emrence 2008; Vikas, Varman, Belk 2015] socializations can be used as a tool to analyze consumers' crisis coping mechanisms. The authors advocate that those dispositions formed at the two stages of socialization shape a complex consumer and affect the crisis coping mechanisms. Primary socialization predisposes "framing" and "family helping" strategies, while "smart shopping", "prioritizing", and "postponing" are predisposed by secondary socialization.

When discussing emotion-related domains, researchers usually refer to a passive stage of crisis perception and mental adjustment to the situation [Castilhos, Fonseca, Bavaresco 2017; Liu, Xia, Lang 2021; Amatulli et al. 2023]. Usually, the coping strategies depend on the personal level of risk perception and risk attitudes [Mansoor, Jallal 2011; Sharma, Sonwalka 2013; Mehta, Saxena, Purohit 2020; Hasan, Islam, Bodrud-Doza 2021; Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez 2021] that differ based on the initial financial situation of the household. People are usually concerned about the potential job loss and the further possibility of ensuring stability for themselves and their families. This leads to problem-related or action-coping strategies. Hence, building upon the behavioral lifecycle model, Voon and Voon [2012] stress the significance of mental accounting of the uncertain situation and consumers' psychological state for the further consumption decision. They claim that by adding mental accounting to their model, it can provide a more accurate explanation of the decision-making process.

Usually, the emotion-related domain reinforces such action coping strategies as price sensitivity, changes in budget allocation, pragmatic spending, and seeking discounts [Zapata-Webborn et al. 2024]. At the same time, consumers become less focused on the brands and their messages [Ishrat et al. 2023]. On the other hand, some consumers try to ignore the crisis effect and consciously or subconsciously tend to create a psychological bubble in an attempt to retain the pre-crisis consumption strategies [Tajtakova, Filo 2019].

The division of coping strategies into emotion-related and problem-related dichotomies predetermines the approaches used by the researchers. Two main groups of articles can be pointed out in the scope of the ana-

lyzed scholarly literature. The first one concentrates on consumers' crisis perception and inner transformations resulting in action and societal discourse changes. The second group of research does not consider the inner constituent element of crisis adaptability and coping strategies and concentrates mainly on the transformation of consumption practices based on economic indicators.

### *Economic Crises and Resilience*

As one of the most common coping strategies, resilience deserves special attention. The term denoting the ability to “absorb shocks and still maintain function” [Folke 2006: 253] was initially used in the ecosystem context and later successfully adopted by social science researchers [Berdysheva, Romanova 2017; Boost, Meier 2017; Szmigin et al. 2020; Díaz-Mendez, Ramnos-Truchero 2023]. Boost and Maier [2017] build up their view of social resilience based on the multi-perspectival ideas of mixed economy and see it as practices in the crisis context that activate and mobilize various resources. From the resilience standpoint, they acknowledge two major opposing consumption strategies. The first strategy requires a lot of time and involves seeking discounts and overall minimization of consumption. The authors advocate that this strategy leads to a strong feeling of shame and stigmatization. The second strategy involves various DIY activities that help mitigate financial constraints but involve personal costs. The authors refer to both strategies as resilient without clarifying whether this is persistent resilience or if, after the crisis is over, consumers will return to their regular consumption routine.

Díaz-Mendez, Ramnos-Truchero [2023] address societal transformations through the prism of resilience. The authors point out major differences in the perception of crisis, stressing that the “new” poor picture their financial austerity as temporary and circumstantial. By comparing the adaptability strategies of the “new” and “old” poor, they highlight that households with more extended poverty experience demonstrate higher resilience levels. Similarly, as stated by Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo [2013], the working-class representatives don't experience significant changes in the crisis context as rational consumption and budgeting are routine practices that they perform on a daily basis.

Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo [2017] subject the impact of two turbulent times, 2008 and 2014, on Spanish society. The authors managed to trace the change in the lower- and mid-class awareness of their social position fragility that led to the long-term adjustment in the consumption patterns and transformation of the “living beyond needs” concept, which was typical for Spanish society during the first crisis wave. The inability to manage financial resources becomes shameful. The blame for the crisis shifted from the working class to banks. The research also shows the structural change in the middle- and high-class profiles, which were unable to maintain the pre-crisis way of life.

Szmigin et al. [2020] oppose existing approaches to crisis adaptability where resilience is considered a temporary phenomenon, supposing the potential possibility of returning to the pre-crisis conditions. Following previous studies [Golubchikov 2011; Evans, Reid 2013; Ozanne, Ozanne 2016], the authors advocate that the modern world is highly unpredictable, which minimizes the possibility of “bouncing back” to normal. Utilizing the term “persistent resilience” introduced by Golubchikov [2011], the authors state that persistent resilience is not a temporary but a permanent response to the crisis stress that causes substantial life changes.

### *Economic Crises and Consumer Attitudes*

Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo [2013] argue that it is not enough just to trace the changes in consumers' attitudes and values facilitated by the crisis. They claim that the operation of discourses where those changes happen is vital. The authors state that “the critique of consumerism that circulated in our groups, is not the result of a “lifestyle” change (towards new forms of hedonism), but rather a disciplinary effect of the crisis,

especially on the popular classes. The economic crisis converts liberty and choices into rules and norms that must be obeyed” (p. 81–82). Lindblom and Lindblom [2017] assess consumer attitudes in the context of collaborative consumption and de-ownership orientation across different socio-economic groups. Their study highlights the previously identified gap between consumers’ attitudes toward collaborative consumption and the actual practices. Whereas the attitudes are rooted in consumers’ minds, actual practices are affected by the circumstances.

Hampson and McGoldrick [2017] address attitudes from the standpoint of consumer price consciousness. The authors conceptualize consumer price consciousness based on the prior-developed model of consumer stress [Moschis 2007]. They see consumer price consciousness as an attitudinal construct describing how much consumers are concerned about the price of the product. Building upon theoretical literature on the relationship between price consciousness and consumer attitudes, the authors find empirical evidence that reduced subjective financial well-being, anticipated guilt, and increased smart-shopper self-perception impact consumer price consciousness.

Duquenne and Vlontzos [2014] utilize the concept of consumer attitudes toward food selection and trace the change in food consumption practices in the context of the Greek economic crises. The research findings demonstrate that most households affected by financial restraint are forced to change their attitude toward food consumption practices, reduce the quantity of purchased products, or seek cheaper alternatives.

Z. Deli-Gray, L. Arva, T. Matura [2013], analyzing the change in consumers’ attitudes, preferences, and expectations, found that, despite a range of common reactions to a crisis, even representatives of the same nation do not demonstrate a totally unified reaction. This absence of unification leads to the polarization of society. Similar to Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo [2017], the authors trace the change in the social discourse and the recomposition of society in correlation with consumption patterns. Their findings show that the previously typical “onion” shape of Hungarian society transforms into “sandglass”, where groups of low- and high-income groups increase, but middle-class consumers account for only 10%.

### *Economic Crises and Economic Indicators*

A group of studies refers to the effect of crises on society by tracing their effects through a variety of economic indicators. In this manner, C. Scutaru, C. Saman, B. Pauna [2015] state that aggregated household consumption can be considered a reflection of the country’s living standards. Based on Friedman’s permanent income theory, the authors identify major factors affecting the decrease in aggregated consumption during the 2008 economic crisis in Romania, applying the Error Correlation mechanism to measure the correlation between household consumption and economic factors. The authors point out that the decrease in wages and the growing unemployment rate led to a significant reduction in private consumption and domestic demand. Based on the quarterly model developed in the research framework, short-term and long-term forecasts for household consumption were made.

Z. Kotelnikova and V. Radaev [2017] address consumption in the context of a crisis based on the panel survey of 1994–2014, covering several series of crises. The authors point out that consumption expenditures decrease along with per capita income. Generally, households tend to simplify their spending. Food expenditures are less affected by the economic downturn, while non-food expenditures decrease dramatically, particularly cultural goods, entertainment, and leisure expenditures. According to the performed analysis, households failed to demonstrate effective smoothing of consumption. A change in the composition of consumption is utilized as a coping mechanism and is typical for all income groups.

Dutt and Padmanabhan [2011] make another attempt to analyze consumption smoothing. They trace the differences in crisis effects across OECD and non-OECD countries. While performing Arellano–Bond [1991]

GMM Estimation, they state that in OECD countries, the reduction in per-capita consumption expenditures is related to the minimization of per-capita GDP. Meanwhile, for non-OECD countries, the crisis directly affects income and inflation. Moreover, the decrease in income determines the consumption strategies. Thus, if income decreases by more than 4.31%, consumption smoothing is observed. In the case of income minimization of less than 4.31%, consumers perform precautionary saving behavior. Moreover, the authors analyze the differential shrinkage of wallet share that helps identify the goods perceived as discretionary. The analysis reveals significant variations among developed countries, where services are perceived as discretionary goods, and developing countries, whose citizens consider nondurable goods as necessities.

Martínez and Cámara [2022] assess the effect of the 2008 crisis on consumption in Spain. The authors utilize the demand model expressed in monetary terms to derive the direct effect on the sectors that provide the required services, and the indirect effect resulting from the growth in intermediate demand from these sectors on the remaining ones. The obtained results demonstrate alterations in household consumption and their impacts on various productive sectors, explicitly emphasizing the subsequent sectors: real estate activities, electricity, gas, steam and air conditioning supply, accommodation and food service activities, and manufacturing.

Kaplanoglou [2022] analyzes evolutions in consumption inequality and poverty in Greece. Within the analytical framework, the author finds that inequality advances, and there is a social class recomposition, resulting in the weakening of the social class and the shift of a significant share of the population to a condition equivalent to the pre-crisis poor.

Kaytaz and Gul [2014], while analyzing the behavior of consumers, firms, and the government, reach a common conclusion of expenditure minimization and substitution of expensive goods for cheaper ones.

### *COVID-19 Crisis*

In the past several years, COVID-19 has emerged as a focal point of scholarly analysis. The coronavirus disease, which the WHO announced as a global pandemic in March 2020, disrupted the lives of millions of people worldwide. Imposed quarantine measures and social distancing altered people's routines and caused severe societal and economic transformations. Due to COVID-19 policies targeted at pandemic elimination, supply chains were cut off, and people experienced a shortage in the supply of essential goods, which, along with the misinformation distributed in social and mass media, resulted in panic buying [Ahmed et al. 2020; Anas, Khan, Rahman 2022]. Undoubtedly, the consequences of the pandemic on individuals' livelihoods should not be underestimated. The health crisis brought forth by COVID-19 has been subjected to thorough scientific assessment covering diverse standpoints. The present study, however, focuses on its impact on consumption patterns.

Some researchers believe that consumer behavior during the COVID-19 crisis aligns with behavior during previous crises, for instance, in the shift of discretionary spending towards essential goods [Loxton et al. 2020; Gordon-Wilson 2021], seeing price as a determining factor of the purchase decision-making. In accordance with the scholarly literature on economic crises, scholars investigating consumption in the pandemic context claim that the extent to which consumers change their behavior is strongly dependent on the level of risk perception [Hasan, Islam, Bodrud-Doza 2021]. Others highlight significant differences in consumption patterns and advocate that approaches to consumer behavior analysis should be modified [Alhaimer 2021; Nanda, Xu, Zhang 2021; Anas, Khan, Rahman 2022]. Hence, scholars argue that previous theories, such as the theory of reasoned action, the technology acceptance model, the diffusion of innovations, and the theory of planned behavior, which social scientists have utilized to assess consumption behavior, are no longer applicable in the context of COVID-19 [Alhaimer 2021; Anas, Khan, Rahman 2022]. Furthermore, impulsive purchasing behavior, a prominent feature of consumption during COVID-19, cannot be explained by the factors typically

used in a normal setting [Alhaimer 2021; Parashar et al. 2015a, b, 2016]. Some authors propose that more than one theory is necessary to explain consumption patterns in the COVID-19 context. Others suggest that additional factors, such as fear, availability of goods, and convenience, should be considered [Nanda, Xu, Zhang 2021; Anas, Khan, Rahman 2022].

### *COVID-19 Crisis Perception*

As previously mentioned, crisis perception is a focal element of the further transformation of consumption practices. Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez [2021] advocate that crisis perception has a much stronger effect on consumption practices than the actual consequences of the crisis. The authors highlight the significant role of mass media, social media, and official statements in shaping people's perceptions of the situation. Based on the findings, the authors classify consumers' perception as negative, which causes greater transformations in motives, attitudes, and actual behavior, and mild – those who do not demonstrate significant alterations.

Li et al. [2023] utilized the Situational Crisis Communication Theory and made another attempt to investigate the perception in a COVID-19 setting. The authors assess the transformation in consumers' risk perception and further response, tracing consumption strategies in five crisis phases. Aligning with Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez [2021], the authors conclude that consumers extensively engaged in social media activities perceive the crisis differently. Many scholars highlight the significance of media coverage in shaping consumers' pandemic perception, which facilitated phenomena such as panic buying and herd mentality among consumers [Loxton et al. 2020; Li et al. 2023]. Exposure to news influences the perception of crises and, consequently, consumption behavior [Koch, Frommeyer, Schewe 2020]. It is highlighted that the effect of external normative pressure on consumption is much higher than the impact of a close social circle.

Hasan, Islam, Bodrud-Doza [2021] investigate how crisis perception and consumption patterns vary based on consumers' demographic characteristics. Building upon prior research on crisis risk perception, Hasan, Islam, Bodrud-Doza [2021] perform a cross-country comparative study on COVID-19 perception and its effect on consumption practices across three countries. The analysis demonstrated a high level of pandemic perception, which caused great transformations in consumption practices and the social and financial situation of consumers. The major changes were observed in the consumption of luxury and necessary goods, reduction of savings, and search for cheaper alternatives to accustomed high-priced goods.

### *Impulsive Purchases and Their Antecedents*

Impulsive buying behavior became one of the key consumption features during the pandemic. However, studies highlight that impulse buying in the normal setting and the one observed in the pandemic context differs significantly due to its antecedents and specific circumstances [Ahmed et al. 2020; Anas, Khan, Rahman 2022]. Seeking a better comprehension of pandemic impulse buying, Ahmed et al. [2020] construct a model based on the Fear theory and supposed antecedents of impulse buying in the context of a pandemic. The authors employ the fear of complete lockdown, peers' purchasing behavior, resource scarcity, limited supply, panic buying, and stimulus checks as the precursors to impulsive buying. The empirically tested model reveals that the fear of complete lockdown and panic buying can be considered the leading influencers of consumption practices in the context of the pandemic. Other factors, such as peer buying, scarcity of essential items, disruption of the supply chain, and the stimulus package, are significant in the prediction of impulse buying behavior. Fear Appeal and social media fake news mediate the relationship between exogenous antecedents and impulse purchases.

Aligning with their peers, Anas, Khan, Rahman [2022] advocate the necessity of positioning impulse buying in the specific pandemic setting. Extending the concept of fear appeal as a pivotal element in the analytical

model of consumption, they introduce a model comprising fear, shopping convenience, resource availability, and their impact on impulsive buying. The empirically tested model demonstrates the significance of the fear appeal and resource availability for further impulsive buying behavior.

Loxton et al. [2020] reflect on panic buying from the media coverage standpoint. The authors found that with the increased level of fear and anxiety enforced by media coverage, the level of panic buying and herd mentality increases. In line with other authors, Liu, Xia, Lang [2021] emphasize the focal role of the emotional element in the transformation of consumption. The authors claim that stress and coping predetermine changes in consumption behavior. Consecutively, stress facilitates impulsive and compulsive buying behavior. Meanwhile, coping influences emotions, cognition, and further actions.

Elaborating on the combination of Protection Motivation Theory, Temporal-construal theory, and self-determination theory, Gordon-Wilson [2021] claims that negative emotions experienced during the crisis affect people's level of self-control, which enhances transformations in consumption patterns. Based on the findings, the author concludes that self-control and shopping behavior are closely interlinked. Lowering the level of self-control, affected by stress and other negative emotions, people tend to engage in unhealthy practices such as an increase in alcohol or unhealthy snack consumption. Consumption is utilized as a coping mechanism that helps people minimize negative emotions.

### *COVID-19 and Consumer Motives*

Scholarly literature shows that various motives affect consumers' buying behavior (see: [Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo 2013; Koch, Frommeyer, Schewe 2020; Vazquez-Martínez Morales-Mediano, Leal-Rodríguez 2021] etc.). In the pandemic setting, consumers' motives have likewise drawn scholarly attention. Thus, Koch, Frommeyer, Schewe [2020] address motive dimensions when assessing online purchases. The authors utilize the conventional approach and distinguish between hedonic, utilitarian, and normative motives. The findings indicate that hedonic motives were the predominant drivers of consumption behavior, along with media exposure among Gen Y and Z consumers. However, Vazquez-Martínez Morales-Mediano, Leal-Rodríguez [2021] undertake another attempt to enhance and diversify the existing dimensions of motives. The authors employ the scales of hedonic and utilitarian motivations [Voss et al. 2003] and the scale of social-comparison factors [Lennox, Wolfe 1984], which are inadequate in the context of the global pandemic. The authors contend that the previously employed motive dimensions are insufficient to explain and anticipate consumption patterns during health crises. Therefore, Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez [2021] introduce the exigency motivation scale, which is believed to be more relevant within the context of health crises.

### **Energy Crises**

Energy is an essential element of the modern world that ensures countries' economic development and the normal operation of society. In general terms, in times of energy crisis, there is a shortage of energy supply to a particular country or region that can be caused by a variety of reasons, such as military conflict, resource unavailability, or market manipulations. Energy crises, like any other, leave a significant footprint on people's lives, causing economic, political, environmental, and social consequences for both developed and developing countries [Farghali et al. 2023]. It is considered one of the major constraints on the way to the economic development of the country [Acharya, Adhikari 2021]. There is a long-term demand for more conscious and sustainable energy consumption practices which peaks during crisis times. Therefore, it is also believed that an energy crisis can boost a shift to sustainable energy sources and enforce more sustainable energy consumption [Corbos, Bunea, Jiroveanu 2023]. The authors highlight that the transition to sustainable energy consumption doesn't only depend on infrastructural changes but requires social, economic, cultural, and institutional trans-

formations [Ali, Esposito, Gatto 2023; Kola-Bezka 2023]. Therefore, at present, the energy consumption issue draws the attention of policymakers and scholars both as an energy crisis coping mechanism and facilitator of sustainable consumption.

Consumer decision-making and consumption analysis standpoints in the context of energy crises differ greatly from those performed in other types of crises. If in other crisis contexts, researchers aim to trace the changes in the societal discourse enforced by the downturn reflected in their motives, beliefs, and attitudes, in the energy crisis context, researchers address motives, attitudes, and beliefs to enforce the societal change and promote desirable consumption patterns. Consumers are expected to adopt sustainable consumption patterns in terms of energy-efficient technology utilization, reducing energy consumption, and consumption timing adjustment. Comprehension of factors that may facilitate sustainable energy consumption seems to be of focal importance. Generally speaking, a model presented by Ali, Esposito, Gatto [2023] incorporating public perception, awareness/knowledge, and socio-demographic characteristics as the factors affecting public behavior related to energy consumption practices reflects major tendencies in the research domain.

### *Energy Crisis Perception*

Align with the previously discussed types of crises, the concept of crisis perception is focal for comprehension of consumers' coping mechanisms. Researchers emphasize that alterations in consumers' energy consumption are strongly dependent on their perception [Lesic et al. 2018]. It is extremely important for consumers to have a practical perception of the downturn, potential consequences, and responsibilities of their energy consumption to shape sustainable energy behavior [Corbos, Bunea, Jiroveanu 2023]. Ali, Esposito, Gatto [2023] stress the role of perception towards renewable energy sources and perception of the environmental problems as the key facilitator of the transition towards more sustainable energy practices across three regions in Italy.

### *Energy Crisis Knowledge/Awareness and Attitudes*

Crisis perception has a strong correlation with awareness/ knowledge and attitudes, which scholars utilize to explain and forecast consumption practices in the context of the energy crisis [Paço, Lavrador 2017; Arachchi, Managi 2021; Luo et al. 2021; Ali, Esposito, Gatto 2023; Corbos, Bunea, Jiroveanu 2023]. Kola-Bezka combines knowledge, skills, and attitudes under the term "energy literacy".

Awareness or knowledge about energy-saving behavior is seen as the key facilitator of the energy-saving behavior and the potential solution to the crisis [Luo et al. 2021; Corbos, Bunea, Jiroveanu 2023]. The awareness about energy consumption practices affects attitudes and beliefs in this regard which is crucial to the consumption changes [Paço, Lavrador 2017]. Some scholars advocate that awareness, and environmental knowledge should be considered as the major predictors of sustainable energy consumption [Corbos, Bunea, Jiroveanu 2023]. Others state that awareness and knowledge don't necessarily lead to a change in behavior and result in environmentally friendly consumption practices. Thus, Paço and Lavrador [2017], based on the Theory of Reasoned Action, analyze the linkage between knowledge, attitudes, and behavioral outcome. The results don't show any evidence of knowledge effect on the consumers' behavior, while the effect of attitudes was low.

Along with the awareness, scholars picture attitudes as the key predictor and facilitator of the transition toward sustainable energy practices. Corbos, Bunea, Jiroveanu [2023] address attitudes about responsible behavior and the environment. Their analysis shows that attitudes mediate the relationship between knowledge and energy-saving behavior. Moreover, environmental knowledge is seen as the facilitator of the responsible behavior attitude.

Ru, Wang, Yan [2018] address attitudes in addition to subjective norms, and perceived behavior control from the Theory of Planned Behavior standpoint. The study presents evidence of the positive correlation between attitudes and energy-saving intentions.

### *Energy Crises and Consumers' Socio-Demographic Characteristics*

A large share of research addresses the effect of socio-demographic characteristics on the adoption of novel energy consumption practices. Ali, Esposito, Gatto [2023] found that socioeconomic and demographic characteristics, particularly educational level are significant for comprehending and facilitating of the energy transition processes. So, the findings highlight that gender can be considered one of the significant determinants of consumption preferences [Paço, Lavrador 2017; Acharya, Adhikari 2021; Arachchi, Managi 2021]. Along with the gender effect, the effect of age and size of the household are important [Acharya, Adhikari 2021]. Naz and Ahmad [2013] utilize the Conditional Demand Model to identify the electricity demand and consumption. They employ the economic and social characteristics of households as determinants in the model. Their findings indicate that the head of the household determines the electricity consumption. Arachchi and Managi [2021] performed a cross-cultural study to analyze the relationship between energy consumption sustainability and concerns about it, utilizing gender as the mediator. Their findings signify the major alteration among male and female perception, where males are more aware of the situation and females are more concerned about the consequences. It is found that in the case of the triad, gender plays an important role as well. Therefore, it is claimed that males usually possess better knowledge about sustainable energy consumption, while females express more concerns about the environment [Arachchi, Managi 2021].

### *Energy Crises and Price*

Naturally, as in any crisis, consumers subjected to the consequences of the energy downturn demonstrate a high level of price sensitivity, and first of all, tend to modify their consumption practices due to increased prices on energy sources. Zapata-Webborn et al. [2024] highlight that the reduction in energy consumption among the British population was predominantly defined by the high prices of energy sources and the low financial well-being of the households. Similar findings were presented by Hofmann, Lindberg [2024] in their analysis of energy conservation strategies in the Norwegian context. Therefore, increased prices for energy sources like electricity and gas can enhance the reduction in energy consumption. However, it cannot ensure the desirable shift to increase in green energy utilization. Despite the mass promotion of green energy, consumers usually opt for cheaper and more available energy sources as price and location are still prioritized for sustainability ideas.

## **Discussion**

This section aims to summarize and compare major findings obtained during a comprehensive literature analysis. Here, we aim to highlight the main stressors, emotional responses of the consumers, determinants of consumer behavior in times of crises, coping strategies, and other consequences. The comparison summary is presented in Table 2.

Table 2

**The Summary of Main Crises Features**

Characteristics	Economic Crisis	COVID-19 Crisis	Energy Crisis
Stressors	<p>Increased prices [Sharma, Sonwalkar 2013; Berdysheva, Romanova 2017]</p> <p>Uncertainty [Voon, Voon 2012]</p> <p>Decrease in per capita income [Voon, Voon 2012; Scutaru, Saman, Pauna 2015; Kotelnikova, Radaev 2017]</p> <p>Risk of unemployment [Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo 2013; Sharma, Sonwalkar 2013; Duquenne, Vlontzos 2014; Boutsouki 2019; Szmigin et al. 2020]</p> <p>Limited financial resources [Boost, Meier 2017]</p>	<p>Increased price [Valaskova, Durana, Adamko 2021]</p> <p>Uncertainty [Loxton et al. 2020; Hasan, Islam, Bodrud-Doza 2021; Valaskova, Durana, Adamko 2021; Anas, Khan, Rahman 2022]</p> <p>Decrease in per capita income [Hall et al. 2020]</p> <p>Unemployment [Hall et al. 2020]</p> <p>Media exposure [Ahmed et al. 2020; Koch, Frommeyer, Schewe 2020; Loxton et al. 2020; Li et al. 2023]</p> <p>Perceived health risks [Hasan, Islam, Bodrud-Doza 2021; Liu Xia, Lang 2021]</p> <p>Resource availability [Gordon-Wilson 2021; Nanda, Xu, Zhang 2021; Anas, Khan, Rahman 2022]</p> <p>Peer's buying [Ahmed et al. 2020]</p>	<p>Increased prices on energy sources [Belaïd, Zrelli 2019; Zapata-Webborn et al. 2024]</p> <p>Outdoor temperature [Hofmann, Lindberg 2024]</p> <p>Energy resource availability [Acharya, Adhikari 2021]</p> <p>Environmental concerns [Ali, Esposito, Gatto 2023; Corbos, Bunea, Jiroveanu 2023; Zapata-Webborn et al. 2024]</p>
Emotional response	<p>Psychological state alteration [Perriman, Ramsaran-Fowdar, Baguant 2010]</p> <p>Guilt [Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo 2013]</p> <p>Change of attitudes and beliefs [Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo 2013; Deli-Gray, Avra, Matura 2013; Duquenne, Vlontzos 2014]</p>	<p>Fear [Ahmed et al. 2020; Nanda, Xu, Zhang 2021; Anas, Khan, Rahman 2022]</p>	
determinants of the consumption behavior	<p>Risk perception level [Mansoor, Jalal 2011]</p> <p>Socio-economic characteristics [Boutsouki 2019; Sharma, Sonwalkar 2013; Kaytaz, Gul 2014; Castilhos, Fonseca, Bavaresco 2017; Lindblom, Lindblom 2017]</p>	<p>Risk perception level [Hasan, Islam, Bodrud-Doza 2021; Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez 2021; Li et al. 2023]</p> <p>Socio-economic characteristics [Ahmed et al. 2020; Hasan, Islam, Bodrud-Doza 2021; Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez 2021]</p>	<p>Media attention [Belaïd, Zrelli 2019]</p> <p>Education level [Belaïd, Zrelli 2019; Acharya, Adhikari 2021]</p> <p>Knowledge-attitude-beliefs [Paço, Lavrador 2017; Arachchi, Managi 2021; Ali, Esposito, Gatto 2023; Corbos, Bunea, Jiroveanu 2023]</p> <p>Socio-economic characteristics [Paço, Lavrador 2017; Acharya, Adhikari 2021; Arachchi, Managi 2021]</p> <p>Subjective norms [Ru, Wang, Yan 2018]</p> <p>Perceived behavior control [Ru, Wang, Yan 2018]</p>

Table 2—continued

Characteristics	Economic Crisis	COVID-19 Crisis	Energy Crisis
Coping strategies	<p>Expenditure recomposition [Perriman, Ramsaran-Fowdar, Baguant 2010; Kaytaz, Gul 2014; Kotelnikova, Radaev 2017; Martíne, Cámara 2022]</p> <p>Consumption smoothing [Dutt, Padmanabhan 2011; Kotelnikova, Radaev 2017]</p> <p>Reduction in the amount of purchased items [Duquenne, Vlontzos 2014]</p> <p>Shift towards essential consumption [Kotelnikova, Radaev 2017]</p> <p>Limited consumption of durable and semidurable goods [Dutt, Padmanabhan 2011]</p> <p>Collaborative consumption [Koos 2017; Lindblom, Lindblom 2017]</p> <p>Resilient practices [Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo 2013; 2017; Berdysheva, Romanova 2017; Boost, Meier 2017; Koos 2017; Szmigin et al. 2020; Díaz-Mendez, Ramnos-Truchero 2023]</p> <p>Impulse buying [Duquenne, Vlontzos 2014]</p> <p>Price consciousness [Hampson, McGoldrick 2017]</p>	<p>Shift in consumption mode from offline to online [Kirk, Rifkin 2020; Gordon-Wilson 2021; Valaskova, Durana, Adamko 2021; Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez 2021]</p> <p>Shift in consumption motives [Koch 2020]</p> <p>Reduction in discretionary spendings [Loxton et al. 2020; Hall et al. 2021; Liu Xia, Lang 2021]</p> <p>Reduction in the amount of purchased items [Kirk, Rifkin 2020; Gordon-Wilson 2021; Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez 2021]</p>	<p>Energy saving [Ru, Wang, Yan 2018; Belaïd, Zrelli 2019; Corbos, Bunea, Jiroveanu 2023; Zapata-Webborn et al. 2024]</p> <p>Household energy demand flexibility [Belaïd, Zrelli 2019]</p> <p>Sustainable energy consumption [Arachchi, Managi 2021]</p>
Other consequences	<p>Societal transformation [Alonso, Rodríguez, Ibáñez Rojo 2013; 2017; Deli-Gray, Arva, Matura 2013; Kaplanoglou 2022]</p>	<p>Impulse buying [Ahmed et al. 2020; Anas, Khan, Rahman 2022]</p> <p>Panic buying [Ahmed et al. 2020; Loxton et al. 2020]</p> <p>Herd mentality [Kirk, Rifkin 2020; Loxton et al. 2020]</p> <p>Low self-control level [Gordon-Wilson 2021]</p>	

Source: Summarized by the author.

Certain similarities can be observed when comparing crisis stressors. We refer to stressors as the events or conditions that trigger a response in consumers. Researchers point out increased prices as one of the main stressors in the context of all three crises. The economic and COVID-19 crises are similar in the perceived uncertainty, unemployment, and decrease in per capita income. However, aligning with the idea suggested by Gundel [2005], the analysis demonstrated that there are also significant differences in the stressors. Among stressors typical only for the COVID-19 crisis are media exposure and media framing, perceived health risks, and peer buying. In the case of energy crises, unique stressors are outdoor temperature and environmental concerns.

The identified stressors cause a certain emotional response among the consumers, such as alterations in the psychological state, feelings of guilt, or changes in attitudes and beliefs in the case of economic crises. In the COVID-19 discourse, fear is a very common emotional response.

Regarding determinants of consumption behavior patterns, which are seen as factors influencing the likelihood or level of response, several similarities are observed across all three types of crises. Scholars refer to socio-economic characteristics of consumers as an important determinant. Risk perception determines consumption behavior in economic and COVID-19 crisis contexts. As for the energy crises, researchers see consumers' education level, social norms, and knowledge-attitude-beliefs as determinants of potential sustainable energy consumption and energy-saving behavior. It is important to stress the difference in the role of mass media in pandemic and energy crises. While during the pandemic crises it is portrayed as a trigger for immediate action-related coping strategies, spreading fear and panic, during energy crises researchers refer to mass media coverage as educational framing that should enhance the transformation in knowledge-attitude-beliefs of consumers.

Among the main coping strategies in the economic crisis context, scholars point out expenditure recomposition, consumption smoothing, reduced amounts of purchased items, particularly discretionary items, saving behavior, changes in budget allocation, discount seeking, and the tendency to recomposition of habitually purchased commodities. During the pandemic crisis, consumers demonstrated a tendency to change consumption modes, became more conscious about consumption practices, and reduced unnecessary spending. The fear and stress also led to impulse buying, panic buying, and herd mentality. However, researchers stress that those three consumption patterns in a pandemic setting require special attention and cannot be treated similarly to the same consumption patterns in a normal setting. In the context of energy crises, the main coping strategies are energy-saving behavior and energy-demand flexibility. Moreover, in the energy crisis domain, researchers not only tried to identify the consequences of the observed stressors but also to see what factors can be utilized to enforce more sustainable energy consumption among the population.

### *Methodological Overview*

On a methodological account, a big share of research in all three crisis domains is built upon conventional consumption behavior analysis theories. The researchers utilize the permanent income theory [Scutaru, Saman, Pauna 2015], Behavioral Lifecycle model [Voon, Voon 2012], Grounded theory [Berdysheva, Romanova 2017; Boost, Meier 2017; Amatulli et al. 2023], Situational Crisis Communication theory [Li et al. 2023], Fear Theory [Ahmed et al. 2020], Impulse buying theory [Anas, Khan, Rahman 2022], Protection Motivation Theory, Temporal-construal theory, self-determination theory [Gordon-Wilson 2021], Theory of Reasoned action [Lindblom, Lindblom 2017; Paço, Lavrador 2017], Theory of planned behavior [Mansoor, Jalal 2011; Sharma, Sonwalkar 2013; Ru, Wang, Yan 2018; Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez 2021].

In the case of economic and energy crises, those theories are mainly utilized in their initial conceptualization. However, the analysis of the COVID-19 related literature shows that untypical circumstances enhanced the transformations of consumption patterns, which conventional theories cannot explain. Therefore, the COVID-19 crisis created the demand for those theories' transformation, claiming that they cannot be utilized due to the lack of significant variables in the models [Alhaimer 2021; Nanda, Xu, Zhang 2021; Anas, Khan, Rahman 2022]. They generally advocate that the stressors should be included in the analytical model to provide a more accurate outlook. In the context of energy crises, apart from conventional theories, researchers extensively apply the knowledge-attitude-belief triad to explain and facilitate the adoption of sustainable energy consumption practices.

### *Identified Further Research Perspectives*

It is worth mentioning that despite being thoroughly analyzed, consumption practices in the economic/financial crises still represent a promising research domain and possess high potential for further analysis. Researchers call for a comparative analysis of different crisis periods to form a more generalized approach for post-crisis recovery [Kaytaz, Gul 2014; Lindblom, Lindblom 2017]. On the contrary, Pushan Dutt and V. Padmanabhan

[2011] suggest their aggregated consumption smoothing analysis should be performed at the microlevel. Another phenomenon, such as consumer attitudes, resilient practices, and situational factors, should be considered. The effect of the crisis on appropriation, appreciation, and disposal dimensions [Koo 2017]. Authors also call for the utilization of more advanced analytical models employing SEM [Lindblom, Lindblom 2017].

When talking about further analysis of consumption practices in the COVID-19 pandemic context, it is of vital importance to understand whether the patterns developed by consumers in times of pandemic would remain persistent or bounce back to the precrisis times [Koch, Frommeyer, Schewe 2020; Mehta, Saxena, Purohit 2020; Vazquez-Martínez, Morales-Mediano, Leal-Rodríguez 2021]. Researchers call for more generalization of the empirical results on the consumption practices that can be reached by cross-country comparison [Ahmed et al. 2020; Valaskova, Durana, Adamco 2021; Anas, Khan, Rahman 2022]. More research is necessary on risk perception [Hall et al., 2020], panic buying, and herd mentality [Loxton et al. 2020].

In the context of the energy crisis, aligned with the economic crisis, researchers state the importance of examining behavior in different stages of crisis under various socio-economic conditions [Corbos, Bunea, Jiroveanu 2023]. More thorough and comprehensive research is needed on the linkage between the knowledge-attitude-behavior triad, which is widely applied in the research domain, however demonstrating rather controversial empirical results [Paço, Lavrador 2017]. Researchers call for cross-country comparative studies for more thorough generalization and policy development [Kola-Bezka 2023].

## Conclusion

Considering the pivotal role of consumption in modern society and the high frequency of various crises, the present study highlights the necessity to summarize the scholarly knowledge addressing consumption practices in a crisis context.

The research framework utilizes a mixed literature review approach comprising bibliometric and systematic literature review. Following rigorous steps of the article selection process, we identified 48 multidisciplinary articles devoted to consumption practices in the context of crisis and subjected them to analysis. The bibliometric analysis stage let us identify three main crisis contexts extensively assessed by the scholars. The findings demonstrate that COVID-19, economic/financial, and energy crises contexts are of particular academic interest. Moreover, the quantitative analysis phase allowed us to understand the crises' discourses and highlight the most "powerful" concepts by assessing links between them.

The systematic literature review let us dive deeper into the discourse at the qualitative level and trace significant alterations in the consumption practices. We found several similarities in stressors and subsequent consumer responses across all three crises. However, aligning with Gundel's [2005] proposition, we also discovered substantial differences which facilitate "new" consumption practices, particularly in the COVID-19 setting. The emergence of "new" stressors enforced a demand to modify the existing or create new theories and models that can explain alterations in the consumption practices. Obviously, the development of new models and the follow-up assessment of the consumption patterns developed during the pandemic will continue to attract scholarly attention. Moreover, while comparing the discourses of three crises, it was found that the energy crisis significantly stands out from the other two discourses. Scholars see it not only as a threat but also as an opportunity to shift consumption to a more sustainable mode. Undoubtedly, this approach will dominate in the further development of the energy crisis research domain.

The study has the potential for both managerial and theoretical implications. From the managerial perspective, the study provides an understanding of the alterations in the response of individual consumers and societies when exposed to external shocks reflected in coping strategies and consumption patterns. Understanding the

dynamics of consumer behavior across various crises can be beneficial for policymakers and crisis managers when developing support mechanisms and effective policies to minimize the crises' effects.

It is also valuable for marketers and businesses and helps them adjust their strategies in a timely manner. From the theoretical implication perspective, the study contributes to the evolving body of scholarly literature on consumption practices in times of crisis. It provides a foundation for more efficient theory development that can explain and predict consumer behavior. By comparing methodological approaches to the analysis, the study stresses the importance for further exploration and the analysis in the research domain. The findings obtained from the analysis of more recent crises highlight the importance of more comprehensive methodological and theoretical assessment.

Even though the study outlines the major tendencies in the research field, several limitations of the study should be noted. First, the literature search was conducted only among the articles written in English, potentially leaving behind some innovative ideas presented in other languages. Second, despite rigorous article selection criteria and the attempt to conduct a comprehensive literature search, there is a possibility of omitting relevant studies. Third, the study mainly concentrates on three types of crises, leaving behind other shocks such as natural disasters, wars, or political crises that may not fully grasp all the current trends in the research field. Therefore, the number of analyzed crises discourses can be enlarged.

## References

- Acharya B., Adhikari S. (2021) Household Energy Consumption and Adaptation Behavior During Crisis: Evidence from Indian Economic Blockade on Nepal. *Energy Policy*, vol. 148, part B, art. 111998, pp. 1–11. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2020.111998> (accessed 22 December 2024).
- Ahmed R. R., Streimikiene D., Rolle J.-A., Duc P. A. (2020) The COVID-19 Pandemic and the Antecedents for the Impulse Buying Behavior of US Citizens. *Journal of Competitiveness*, vol. 12, no 3, pp. 5–27. Available at: <https://doi.org/10.7441/joc.2020.03.01> (accessed 22 December 2024).
- Aksnes D. W., Langfeldt L., Wouters P. (2019) Citations, Citation Indicators, and Research Quality: An Overview of Basic Concepts and Theories. *SAGE Open*, vol. 9, pp. 1–17. Available at: <https://doi.org/10.1177/2158244019829575> (accessed 22 December 2024).
- Alhaimer R. (2021) Fluctuating Attitudes and Behaviors of Customers toward Online Shopping in Times of Emergency: The Case of Kuwait during the COVID-19 Pandemic. *Journal of Internet Commerce*, vol. 20, no 2, pp. 1–26. Available at: <https://doi.org/10.1080/15332861.2021.1882758> (accessed 22 December 2024).
- Ali A., Esposito L., Gatto A. (2023) Energy Transition and Public Behavior in Italy: A Structural Equation Modeling. *Resources Policy*, vol. 85, Part B (August), art. 103945. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2023.103945> (accessed 24 December 2024).
- Alonso L. E., Fernandez Rodríguez C. J., Ibáñez Rojo R. (2013) From Consumerism to Guilt: Economic Crisis and Discourses about Consumption in Spain. *Journal of Consumer Culture*, vol. 15, no 1, pp. 66–85. Available at: <https://doi.org/10.1177/1469540513493203> (accessed 24 December 2024).
- Alonso L. E., Fernandez Rodríguez C. J., Ibáñez Rojo R. (2017) I Think the Middle Class is Disappearing: Crisis Perceptions and Consumption Patterns in Spain. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 41, no 4, pp. 389–396. Available at: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12352> (accessed 24 December 2024).

- Amalia P., Ionut P. (2009) Consumers' Reaction and Organizational Response in Crisis Context. *Uni. Of Oradea. The Journal of the Faculty of Economics*, vol. 1, no 5, pp. 779–782.
- Amatulli C., Peluso A. M., Sestino A., Guido G., Belk R. (2023) The Influence of a Lockdown on Consumption: An Exploratory Study on Generation Z's Consumers. *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 73, July, art. 103358, pp. 1–11. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2023.103358> (accessed 24 December 2024).
- Anas M., Khan M. N., Rahman O. (2022) Why Consumers Behaved Impulsively during COVID-19 Pandemic? *South Asian Journal of Marketing*, vol. 3, no 1, pp. 7–20. doi: [10.1108/SAJM-03-2021-0040](https://doi.org/10.1108/SAJM-03-2021-0040)
- Arachchi J. I., Managi S. (2021) Preferences for Energy Sustainability: Different Effects of Gender on Knowledge and Importance. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, vol. 141, May, art. 110767. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.rser.2021.110767> (accessed 24 December 2024).
- Aromataris E., Pearson A. (2014) The Systematic Review: Overview Synthesizing Research Evidence to Inform Nursing Practice. *The American Journal of Nursing*, vol. 114, no 3, pp. 53–58.
- Belaïd F., Zrelli M. H. (2019) Renewable and Non-Renewable Electricity Consumption, Environmental Degradation And Economic Development: Evidence from Mediterranean Countries. *Energy Policy*, vol. 133, art. 110929. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2019.110929> (accessed 25 December 2024).
- Berdysheva E., Romanova R. (2017) Rethinking Prices during an Economic Crisis: Calculation as a New Mode of Consumer Behaviour in Russia. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 41, no 4, pp. 397–403. doi: [10.1111/ijcs.12366](https://doi.org/10.1111/ijcs.12366)
- Bhattacharyya S. S., Verma S. (2020) The Intellectual Contours of Corporate Social Responsibility Literature. *International Journal of Sociology and Social Policy*, vol. 118, no 11/12, pp. 253–261. Available at: <https://doi.org/10.1108/IJSSP-12-2019-0263> (accessed 27 December 2024).
- Boost M., Meier L. (2017) Resilient Practices of Consumption in Times of Crisis—Biographical Interviews with Members of Vulnerable Households in Germany. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 41, no 4, pp. 371–378. Available at: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12346> (accessed 27 December 2024).
- Boutsouki C. (2019) Impulse Behavior in Economic Crisis: A Data Driven Market Segmentation. *International Journal of Retail & Distribution Management*, vol. 47, no 9, pp. 974–996. doi: [10.1108/IJRDM-08-2018-0165](https://doi.org/10.1108/IJRDM-08-2018-0165)
- Bourdieu P. (1990) *The Logic of Practice* (trans. R. Nice), Stanford, CA: Stanford University Press.
- Bourdieu P. (2003) *Firing Back: Against the Tyranny of the Market 2* (trans. L. Wacquant), New York: New Press.
- Castilhos R. B., Fonseca M. J., Bavaresco V. (2017) Consumption, Crisis, and Coping Strategies of Lower-Class Families in Brazil: A Sociological Account. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 41, no 4, pp. 379–388. Available at: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12341> (accessed 27 December 2024).
- Corbos R. A., Bunea O. I., Jiroveanu D. C. (2023) The Effects of the Energy Crisis on the Energy-Saving Behavior of Young People. *Energy Strategy Reviews*, vol. 49, no 3, art. 101184. doi: [10.1016/j.esr.2023.101184](https://doi.org/10.1016/j.esr.2023.101184)

- Deli-Gray Z., Arva L., Matura T. (2013) Polarisation of the Society: A Possible Outcome of the Economic Crisis? Hungarian Citizens' Purchases of Food and Household Items in Retail Stores in the Present Economic Crisis. *International Journal of Retail & Distribution Management*, vol. 41, no 4, pp. 274–288. doi: [10.1108/09590551311330546](https://doi.org/10.1108/09590551311330546)
- Díaz-Mendez C., Ramos-Truchero G. (2023) From the Economic Crisis to the COVID-19 Pandemic in Spain: The Challenges for Healthy Eating in Times of Crisis. *International Journal of Gastronomy and Food Science*, vol. 31, March, art. 100655. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.ijgfs.2022.100655> (accessed 24 December 2024).
- Donthu N., Kumar S., Pattnaik D., Lim W. M. (2021) A Bibliometric Retrospection of Marketing from the Lens of Psychology: Insights from Psychology & Marketing. *Psychology & Marketing*, vol. 38, no 5, pp. 834–865. Available at: <https://doi.org/10.1002/mar.21472> (accessed 27 December 2024).
- Duquenne M. N., Vlontzos G. (2014) The Impact of the Greek Crisis on the Consumers' Behaviour: Some Initial Evidences? *British Food Journal*, vol. 116, no 6, pp.890–903.
- Durante K. M., Laran J. (2016) The Effect of Stress on Consumer Saving and Spending. *Journal of Marketing Research*, vol. 53, no 5, pp. 814–828. doi: [10.1509/jmr.15.0319](https://doi.org/10.1509/jmr.15.0319)
- Dutt P., Padmanabhan V. (2011) Crisis and Consumption Smoothing. *Marketing Science*, vol. 30, no 3, pp. 491–512. Available at: <https://doi.org/10.1287/mksc.1100.0630> (accessed 27 December 2024).
- Emrence C. (2008) After Neo-Liberal Globalization: The Great Transformation of Turkey. *Comparative Sociology*, vol. 7, no 1, pp. 51–67.
- Evans B., Reid J. (2013) Dangerously Exposed: The Life and Death of the Resilient Subject. *Resilience*, vol. 1, no 2, pp. 83–98.
- Farghali M., Osman A. I., Mohamed I. M. A., Chen Z., Chen L., Ihara I., Yap P.-S., Rooney D. W. (2023) Strategies to Save Energy in the Context of the Energy Crisis: A Review. *Environmental Chemistry Letters*, vol. 21, no 4, pp. 2003–2039. doi: [10.1007/s10311-023-01591-5](https://doi.org/10.1007/s10311-023-01591-5)
- Ferreira J. J. M., Fernandes C. I., Ratten V. (2016) A Co-Citation Bibliometric Analysis of Strategic Management Research. *Scientometrics*, vol. 109, no 1, pp. 1–32. doi: [10.1007/s11192-016-2008-0](https://doi.org/10.1007/s11192-016-2008-0)
- Folke C. (2006) Resilience: The Emergence of a Perspective for Social-Ecological Systems Analyses. *Global Environmental Change*, vol. 16, no 3, pp. 253–267. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2006.04.002> (accessed 25 December 2024).
- Golubchikov O. (2011) *Persistent Resilience: Coping with the Mundane Pressures of Social or Spatial Exclusion: Introduction to a Special Session*. Paper presented at RGS-IBG Annual International Conference, 2 September 2011. London, pp. 1–5.
- Gordon-Wilson S. (2021) Consumption Practices during the COVID-19 Crisis. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 46, no 2, pp. 575–588. Available at: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12701> (accessed 27 December 2024).
- Gundel S. (2005) Towards a New Typology of Crises. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, vol. 13, no 3, pp. 106–115.

- Guo Y.-M., Huang Z.-L., Guo J., Li H., Guo X.-R., Nkeli M. J. (2019). Bibliometric Analysis on Smart Cities Research. *Sustainability*, vol. 11, no 13, art. 3606. doi: [10.3390/su11133606](https://doi.org/10.3390/su11133606)
- Hall M. C., Prayag G., Fieger P., Dyason D. (2021) Beyond Panic Buying: Consumption Displacement and COVID-19. *Journal of Service Management*, vol. 32, no 1, pp. 113–128. doi: [10.1108/JOSM-05-2020-0151](https://doi.org/10.1108/JOSM-05-2020-0151)
- Hampson D. P., McGoldrick P. J. (2017) Antecedents of Consumer Price Consciousness in a Turbulent Economy. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 41, no 4, pp. 404–414. Available at: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12344> (accessed 27 December 2024).
- Harding M., Hsiaw A. (2014) Goal Setting and Energy Conservation, *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 107, Part A, November, pp. 209–227. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2014.04.012> (accessed 25 December 2024).
- Hart P 't, Heyse L., Boin A. (2001) New Trends in Crisis Management Practice and Crisis Management Research: Setting the Agenda. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, vol. 9, no 4, pp. 181–188. Available at: <https://doi.org/10.1111/1468-5973.00168> (accessed 27 December 2024).
- Hasan S., Islam M. A., Bodrud-Doza M. (2021) Crisis Perception and Consumption Pattern during COVID-19: Do Demographic Factors Make Differences? *Heliyon*, vol. 7, no 5, art. e07141. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2021.e07141> (accessed 25 December 2024).
- Hofmann M., Lindberg K. B. (2024) Residential Demand Response and Dynamic Electricity Contracts with Hourly Prices: A Study of Norwegian Households during the 2021/22 Energy Crisis. *Smart Energy*, vol. 13, February, art. 100126. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.segy.2023.100126> (accessed 25 December 2024).
- Ishrat I., Mohammad H., Ayesha F., Fateh M. K. (2023) Modelling of Consumer Challenges and Marketing Strategies during Crisis. *Qualitative Market Research*, vol. 26, no 4, pp. 285–319. Available at: <https://doi.org/10.1108/QMR-12-2021-0149> (accessed 25 December 2024).
- Jahoda M., Lazarsfeld P. F., Zeisel H. (2002) *Marienthal: The Sociography of an Unemployed Community*, Piscataway, NJ: Transaction Publishers.
- Jenkins R. (2000) Categorization: Identity, Social Process, and Epistemology. *Current Sociology*, vol. 48, no 3, pp. 7–25. Available at: <https://doi.org/10.1177/0011392100048003003> (accessed 27 December 2024).
- Kaplanoglou G. (2022) Consumption Inequality and Poverty in Greece: Evidence and Lessons from a Decade-Long Crisis. *Economic Analysis and Policy*, vol. 75, September, pp. 244–261. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.eap.2022.05.003> (accessed 25 December 2024).
- Kaytaz M., Gul M. C. (2014) Consumer Response to Economic Crisis and Lessons for Marketers: The Turkish Experience. *Journal of Business Research*, vol. 67, no 1, pp. 2701–2706. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2013.03.019>(accessed 25 December 2024).
- Kelley E. J., Schewe L. R. (1975) Buyer Behavior in a Stagflation-Shortages Economy. *Journal of Marketing*, vol. 39, no 2, pp. 44–60. Available at: <https://doi.org/10.1177/002224297503900208> (accessed 27 December 2024).

- Kemp E., Kennett-Hensel P. A., Williams K. H. (2014) The Calm before the Storm: Examining Emotion Regulation Consumption in the Face of an Impending Disaster. *Psychology & Marketing*, vol. 31, no 11, pp. 933–945. Available at: <https://doi.org/10.1002/mar.20744> (accessed 27 December 2024)
- Kemp E., Kopp S. (2011) Emotion Regulation Consumption: When Feeling better is the Aim. *Journal of Consumer Behaviour*, vol. 10, no 1, pp. 1–7. Available at: <https://doi.org/10.1002/cb.341> (accessed 27 December 2024).
- Kirk P. C., Rifkin S. R. (2020) I'll Trade You Diamonds for Toilet Paper: Consumer Reacting, Coping and Adapting Behaviors in the COVID-19 Pandemic. *Journal of Business Research*, vol. 117, September, pp. 124–131. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2020.05.028> (accessed 25 December 2024).
- Koch J., Frommeyer B., Schewe G. (2020) Online Shopping Motives during the COVID-19 Pandemic—Lessons from the Crisis. *Sustainability*, vol. 12, no 24, art. 10247. doi:10.3390/su122410247
- Kola-Bezka M. (2023) One Size Fits All? Prospects of Developing a Common Strategy Supporting European Union Households in Times of Energy Crisis. *Energy Reports*, vol. 10, November, pp. 319–332. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.egy.2023.06.039> (accessed 25 December 2024).
- Koos S. (2017) Crises and Consumption. *Handbook on Consumption*, London: Routledge. pp. 106–115.
- Kotelnikova Z., Radaev V. (2017) Recomposition and Levelling of Consumption Expenditures across Four Economic Shocks in Russia, 1994–2014. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 41, no 4 pp. 439–448. Available at: <https://doi.org/10.1111/ijcs.12372> (accessed 27 December 2024).
- Lazarus R. S., Folkman S. (1984) *Stress, Appraisal, and Coping*, New York: Springer Publishing Company.
- Lazarsfeld P. F. (1982) An Episode in the History of Social Research: A Memoir. *The Varied Sociology of Paul F. Lazarsfeld: Writings in Honor of Paul F. Lazarsfeld*, New York: Columbia University Press, pp. 351–360.
- Lennox R. D., Wolfe R. N. (1984) Revision of the Self-Monitoring Scale. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 46, no 6, pp. 1349–1369.
- Lesic V., Bruin W. B. de, Davis M. C., Krishnamurti T., Azevedo I. M. (2018) Consumers' Perceptions of Energy Use and Energy Savings: A Literature Review. *Environmental Research Letters*, vol. 13, no 3, art. 033004. Available at: <https://doi.org/10.1088/1748-9326/aaab92> (accessed 26 December 2024).
- Li X., Xu M., Zeng W., Tse Y. K., Chan H. K. (2023) Exploring Customer Concerns on Service Quality under the COVID-19 Crisis: A Social Media Analytics Study from the Retail Industry. *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 70, no 4, art. 103157. doi: 10.1016/j.jretconser.2022.103157
- Liao H., Tang M., Luo L., Li C., Chiclana F., Zeng X. J. (2018) A Bibliometric Analysis and Visualization of Medical Big Data Research. *Sustainability*, vol. 10, no 1, pp. 166–184. doi: 10.3390/su10010166
- Lindblom A., Lindblom T. (2017) De-Ownership Orientation and Collaborative Consumption during Turbulent Economic Times. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 41, no 4, pp. 431–438. doi: 10.1111/ijcs.12336

- Liu C., Xia S., Lang C. (2021) Clothing Consumption During the COVID-19 Pandemic: Evidence From Mining Tweets *Clothing and Textiles Research Journal*, vol. 39, no 4, pp. 314–330.
- Loxton M.; Truskett R.; Scarf B.; Sindone L.; Baldry G.; Zhao Y. (2020) Consumer Behaviour during Crises: Preliminary Research on How Coronavirus Has Manifested Consumer Panic Buying, Herd Mentality, Changing Discretionary Spending and the Role of the Media in Influencing Behaviour. *Journal of Risk and Financial Management*, vol. 13, no 6, art. 166. doi: [10.3390/jrfm13080166](https://doi.org/10.3390/jrfm13080166)
- Luo B., Khan A. A., Ali M. A. S., Yu J. (2021) An Evaluation of Influencing Factors and Public Attitudes for the Adoption of Biogas System in Rural Communities to Overcome Energy Crisis: A Case Study of Pakistan. *Science of the Total Environment*, vol. 778, art. 146208. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2021.146208> (accessed 26 December 2024).
- Maier D., Waldherr A., Miltner P., Wiedemann G., Niekler A., Keinert A., Pfetsch B., Heyer G., Reber U., Häussler T., Schmid-Petri H., Adam S. (2018) Applying LDA Topic Modeling in Communication Research: Toward a Valid and Reliable Methodology. *Communication Methods and Measures*, vol. 12, no 2–3, pp. 93–118. doi: [10.1080/19312458.2018.1430754](https://doi.org/10.1080/19312458.2018.1430754)
- Mansoor D., Jalal A. (2011) The Global Business Crisis and Consumer Behavior: Kingdom of Bahrain as a Case Study. *International Journal of Business and Management*, vol. 6, no 1, pp. 104–115.
- Martínez A. M., Cámara A. (2022) How Household Consumption has Changed after an Economic Crisis. *International Journal of Social Economics*, vol. 49, no 8, pp. 1213–1231. doi: [10.1108/IJSE-08-2021-0509](https://doi.org/10.1108/IJSE-08-2021-0509)
- Mehta S., Saxena T., Purohit N. (2020) The New Consumer Behaviour Paradigm amid COVID-19: Permanent or Transient? *Journal of Health Management*, vol. 22, no 2, pp. 291–301. doi: [10.1177/0972063420940834](https://doi.org/10.1177/0972063420940834)
- Mick D. G., Demoss M. (1990). Self-Gifts: Phenomenological Insights from Four Contexts. *Journal of Consumer Research*, vol. 17, no 3, pp. 322–332. Available at: <https://doi.org/10.1086/208560> (accessed 26 December 2024).
- Moschis G. P. (2007) Stress and Consumer Behavior. *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 35, May, pp. 430–444. doi: [10.1007/s11747-007-0035-3](https://doi.org/10.1007/s11747-007-0035-3)
- Munn Z., Peters M. D. J., Stern C., Tufanaru C., McArthur A., Aromataris E. (2018) Systematic Review or Scoping Review? Guidance for Authors when Choosing between a Systematic or Scoping Review Approach. *BMC Medical Research Methodology*, vol. 18, art. 143. Available at: <https://doi.org/10.1186/s12874-018-0611-x> (accessed 26 December 2024).
- Nanda A., Xu Y., Zhang F. (2021) How would the COVID-19 Pandemic Reshape Retail Real Estate and High Streets through Acceleration of E-Commerce and Digitalization? *Journal of Urban Management*, vol. 10, no 2, pp. 110–124. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jum.2021.04.001> (accessed 26 December 2024).
- Naz L., Ahmad M. (2013) What Inspires Electricity Crises at the Microlevel: Empirical Evidence from Electricity Consumption Pattern of Households from Karachi. *The Pakistan Development Review*, vol. 52, no 41, pp. 375–403. doi: [10.30541/v52i4Ipp.375-403](https://doi.org/10.30541/v52i4Ipp.375-403)
- Nightingale J. M., Marshall G. (2012). Citation Analysis as a Measure of Article Quality, Journal Influence and Individual Researcher Performance. *Radiology*, vol. 18, no 2, pp. 60–67. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.radi.2011.10.044> (accessed 26 December 2024).

- Ozanne L., Ozanne J. L. (2016) How Alternative Consumer Markets Can Build Community Resiliency. *European Journal of Marketing*, vol. 50, no 3/4, pp. 330–357.
- Paço A., Lavrador T. (2017). Environmental Knowledge and Attitudes and Behaviours towards Energy Consumption. *Journal of Environmental Management*, vol. 197, July, pp. 384-392. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.jenvman.2017.03.100> (accessed 26 December 2024).
- Perriman H. E., Ramsaran-Fowdar R. R., Baguant P. (2010) The Impact of the Global Financial Crisis on Consumer Behaviour. *Journal of Globalization Studies*, vol. 1, no 2, pp. 118–127.
- Prashar S., Adeshwar Raja B., Parasaran V. S., Venna V. K. (2015). Factors Prompting Impulse Buying Behavior: Shoppers in Dubai. *The Journal of Business Economics and Environmental Studies*, vol. 5, no 3, pp. 5–15.
- Prashar S., Parsad C., Vijay T. S. (2015) Factors Prompting Impulse Buying Behaviour-Study among Shoppers in India. *International Journal of Indian Culture and Business Management*, vol. 11, no 2, pp. 219–244.
- Dutt P., Padmanabhan V. (2011) Crisis and Consumption Smoothing. *Marketing Science*, vol. 30, no 3, pp. 491–512. Available at: <https://doi.org/10.1287/mksc.1100.0630> (accessed 26 December 2024).
- Riesman D. (1969) *The Lonely Crowd. A Study of the Changing American Character*, New Haven: Yale University Press.
- Rike B. (2003) Prepared or Not... That Is the Vital Question. *The Information Management Journal*, vol. 37, no 6, pp. 25–33.
- Rosenthal U. Kouzmin A. (1993) Globalizing an Agenda for Contingencies and Crisis Management: An Editorial Statement. *Journal of Contingencies and Crisis Management*, vol. 1, no 1, pp. 1–12. doi: [10.1111/j.1468-5973.1993.tb00001.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-5973.1993.tb00001.x)
- Ru X., Wang S., Yan S. (2018) Exploring the Effects of Normative Factors and Perceived Behavioral Control on Individual's Energy-Saving Intention: An Empirical Study in Eastern China Resources. *Conservation & Recycling*, vol. 134, July, pp. 91–99 Available at: <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2018.03.001> (accessed 26 December 2024).
- Salas-Zapata W., Hoyos-Medina L., Mejía-Durango D. (2023). Urban Residential Water and Electricity Consumption Behavior: A Systematic Literature Review. *Utilities Policy*, vol. 83, August, art. 101590. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jup.2023.101590> (accessed 26 December 2024).
- Sarmiento M., Marquesc S., Galan-Laderod M. (2019) Consumption Dynamics during Recession and Recovery: A Learning Journey. *Journal of Retailing and Consumer Services*, vol. 50, no 1, pp. 226–234. doi: [10.1016/j.jretconser.2019.04.021](https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2019.04.021)
- Scutaru C., Saman C., Pauna B. (2015) The Dynamics of Household Consumption in Romania during Economic Crisis. *Procedia Economics and Finance*, vol. 22, pp. 820–827. doi: [10.1016/S2212-5671\(15\)00316-0](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)00316-0)
- Sharma V., Sonwalkar J. (2013) Does Consumer Buying Behavior Change During Economic Crisis? International. *Journal of Economics & Business Administration*, vol. 1, no 2, pp. 33–48. doi: [10.35808/ijeba/9](https://doi.org/10.35808/ijeba/9)

- Singh V., Verma S., Chaurasia S. S. (2020) Mapping the Themes and Intellectual Structure of Corporate University: Co-Citation and Cluster Analyses. *Scientometrics*, vol. 122, no 3, pp. 1275–1302. Available at: <https://doi.org/10.1007/s11192-019-03328-0> (accessed 26 December 2024).
- Szmigin T. S., O’Loughlin D. M., McEachern M., Karantinou K., Barbosa B., Lamprinakos G., Fernandez-Moya M. E. (2020) Keep Calm and Carry On: European Consumers and the Development of Persistent Resilience in the Face of Austerity. *European Journal of Marketing*, vol. 54, no 8, pp. 1883–1907.
- Tajtakova M., Filo P. (2019) The Lipstick Effect and Outdoor Cultural Consumption in Slovakia in Times of Crisis. *Journal of Economics*, vol. 67, no 6, pp. 607–628. doi: [10.6084/m9.figshare.11605491](https://doi.org/10.6084/m9.figshare.11605491)
- Tice D. M., Bratslavsky E., Baumeister R. F. (2001). Emotional Distress Regulation Takes Precedence over Impulse Control: If You Feel Bad, Do It! *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 80, no 1, pp. 53–67. Available at: <https://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0022-3514.80.1.53> (accessed 26 December 2024).
- Valaskova K., Durana P., Adamko P. (2021) Changes in Consumers’ Purchase Patterns as a Consequence of the COVID-19 Pandemic. *Mathematics*, vol. 9, no 15, art. 1788. Available at: <https://doi.org/10.3390/math9151788> (accessed 26 December 2024).
- Vazquez-Martínez U. J., Morales-Mediano J., Leal-Rodríguez A. L. (2021) The Impact of the COVID-19 Crisis on Consumer Purchasing Motivation and Behavior. *European Research on Management and Business Economics*, vol. 27, no 3, art. 100166. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2021.100166> (accessed 26 December 2024).
- Vikas R. M., Varman R., Belk R. W. (2015) Status, Caste, and Market in a Changing Indian Village. *Journal of Consumer Research*, vol. 42, no 3, pp. 472–498. Available at: <https://doi.org/10.1093/jcr/ucv038> (accessed 26 December 2024).
- Voon J. P., Voon J. C. (2012) A Structural Model of Consumption: An Application to China during the Global Financial Crisis. *Journal of Behavioral and Experimental Economics* (formerly *The Journal of Socio-Economics*), vol. 41, no 3, pp. 284–288.
- Voss K. E., Spangenberg E. R., Grohmann B. (2003) Measuring the Hedonic and Utilitarian Dimensions of Consumer Attitude. *Journal of Marketing Research*, vol. 40, no 3, pp. 310–320. Available at: <http://dx.doi.org/10.1509/jmkr.40.3.310.19238> (accessed 26 December 2024).
- Zapata-Webborn E., Hanmer C., Oreszczyn T., Huebner G., McKenna E., Few J., Elam S., Pullinger M., Cheshire C., Friel D., Masters H., Whittaker A. (2024) Winter Demand Falls as Fuel Bills Rise: Understanding the Energy Impacts of the Cost-of-Living Crisis on British Households. *Energy & Buildings*, vol. 305, February, art. 113869. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.enbuild.2023.113869> (accessed 26 December 2024).

**Received:** April 24, 2024

**Citation:** Tikhomirova A. (2025) Consumption in the Crisis Context: Literature Review. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 1, pp. 154–180. doi: [10.17323/1726-3247-2025-1-154-180](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-1-154-180) (in English).

**Экономическая  
социология**  
Т. 26. № 1.  
Январь 2025

Электронный журнал  
[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)  
[www.ecsoc.hse.ru](http://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](mailto:ecsoc@hse.ru)



**Journal of  
Economic Sociology**  
Vol. 26. No 1.  
January 2025

Electronic journal  
[www.ecsoc.msses.ru](http://www.ecsoc.msses.ru)  
[www.ecsoc.hse.ru](http://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](mailto: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>