



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Интервью с **Тома Пикетти**. «Можно выгнать историю в дверь, но она немедленно вернётся через окно»

**Радаев В.** Отношенческий обмен и степень укоренённости: эмпирическое исследование отношений в цепях поставок

**Шестаков Д.** О неравенстве исходов.  
Рецензия на книгу: Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ad Marginem

**Юдин Г.** Долговые книги и книга о долге.  
Рецензия на книгу: Гребер Д. 2014. *Долг: первые 5000 лет истории*. М.: Ad Marginem.

**Экономическая  
социология**  
Т. 17. № 1.  
Январь 2016

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. 20, комн. 406  
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 — неинституциональной экономической теории, антропологии, экономической психологии и других областей, которые могут представлять интерес для экономсоциологов.

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

Журнал входит в список ВАК России, индексируется в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ).

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 the National Research University Higher School of Economics (HSE).

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

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

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

Journal of Economic Sociology is 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. 17. No 1.  
January 2016

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

ISSN 1726-3247

### Contacts

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

**Экономическая  
социология**  
Т. 17. № 1.  
Январь 2016

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:

№ 1 – январь  
№ 2 – март  
№ 3 – май  
№ 4 – сентябрь  
№ 5 – ноябрь

Учредители:

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

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

## Редакция

**Главный редактор:**

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

**Редактор выпуска:**

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

**Вёрстка:**

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

**Корректор:**

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

**Ответственный секретарь:**

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

**Сотрудники редакции:**

Назарбаева Елена Алексеевна (НИУ ВШЭ, Россия)

Бердышева Елена Сергеевна (НИУ ВШЭ, Россия)

## Международный редакционный совет

**Ашвин Сара**  
(Ashwin, Sarah)

Лондонская школа экономики и политических наук  
(Великобритания)

**Гербер Тед**  
(Gerber, Ted)

Висконсинский университет в Мэдисоне  
(США)

**Гусева Аля** (Guseva, Alya)

Университет Бостона (США)

**Зависка Джейн** (Zavisca, Jane)

Университет Аризоны (США)

**Линднер Петер**  
(Lindner, Peter)

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

**Сводер Кристофер**  
(Swader, Christopher)

Лундский университет (Швеция)

**Якубович Валерий**  
(Yakubovich, Valery)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

## Редакционный совет

**Богомолова**  
**Татьяна Юрьевна**

Институт экономики и организации промышленного  
производства СО РАН (Россия)

**Веселов**  
**Юрий Васильевич**

Санкт-Петербургский государственный  
университет (Россия)

**Волков**  
**Вадим Викторович**

Европейский университет  
в Санкт-Петербурге (Россия)

**Гимпельсон**  
**Владимир Ефимович**

НИУ ВШЭ (Россия)

**Лапин**  
**Николай Иванович**

Институт философии РАН (Россия)

**Малева**  
**Татьяна Михайловна**

Институт социального анализа  
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

**Овчарова**  
**Лилия Николаевна**

НИУ ВШЭ (Россия)

**Радаев**  
**Вадим Валерьевич**  
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

**Хахулина**  
**Людмила Александровна**

Аналитический центр Юрия Левады  
(Россия)

**Чепуренко Александр Юльевич**

НИУ ВШЭ (Россия)

**Шанин Теодор**

Московская Высшая школа  
социальных и экономических наук (Россия)

**Шкаратан Овсей Ирмович**

НИУ ВШЭ (Россия)

**Journal of  
Economic Sociology**

Vol. 17. No 1.  
January 2016

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.  
No. 1 — January  
No. 2 — March  
No. 3 — May  
No. 4 — September  
No. 5 — November

Establishers

- National Research  
University Higher  
School of Econom-  
ics
- Vadim Radaev



NATIONAL RESEARCH  
UNIVERSITY

## Editors

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

## International Editorial Council

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

## 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 (Russia)
<b>Vladimir Gimpelson</b>	HSE (Russia)
<b>Lyudmila Khakhulina</b>	Yuri Levada Analytical Center (Russia)
<b>Nikolay Lapin</b>	Institute of Philosophy of Russian Academy of Sciences (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 (Russia)
<b>Vadim Radaev</b> (Editor-in-Chief)	HSE (Russia)
<b>Theodor Shanin</b>	Moscow School of Social and Economic Sciences (Russia)
<b>Ovsey Shkaratan</b>	HSE (Russia)
<b>Yuriy Veselov</b>	Saint Petersburg State University (Russia)
<b>Vadim Volkov</b>	European University at Saint Petersburg (Russia)

## Содержание

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) ..... 8

### Тексты на русском языке

#### Интервью

Интервью с Тома Пикетти: «Можно выгнать историю в дверь, но она немедленно вернётся через окно» ..... 13

#### Новые переводы

*Р. М. Солоу*

Несистематические мысли о том, как всё может пойти дальше ..... 22

#### Расширение границ

*И. А. Монахова*

Факторы удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью: на примере фрилансеров ..... 30

#### Дебютные работы

*А. Д. Душина, Ю. Д. Керша, Т. Ю. Ларкина, Д. Д. Проворова*

Легитимация коммерческого суррогатного материнства в России ..... 62

#### Профессиональные обзоры

*М. А. Голева, И. В. Павлюткин*

Социальные сети и рождаемость ..... 83

#### Новые книги

*Д. Е. Шестаков*

О неравенстве исходов

Рецензия на книгу: Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ad Marginem ..... 99

*Г. Б. Юдин*

Долговые книги и книга о долге

Рецензия на книгу: Гребер Д. 2014. *Долг: первые 5000 лет истории*. М.: Ad Marginem ..... 113

### Тексты на английском языке / Articles in English

#### New Texts

*V. Radaev*

Relational Exchange and the Degree of Embeddedness: An Empirical Study of Supply Chains ..... 122

# Contents

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 8

## Articles in Russian

### Interview

Interview with Thomas Piketty: "One can Push History Out but It Immediately Comes in through the Window"..... 13

### New Translations

*Robert Solow*

Stray Thoughts on How It Might Go..... 22

### Beyond Borders

*Irina Monakhova*

Factors of Satisfaction with Work–Life Balance: A Case of Freelancers..... 30

### Debut Studies

*Anastasiya Dushina, Yuliya Kersha, Tatyana Larkina, Darya Provorova*

Legitimation of Commercial Surrogacy in Russia..... 62

### Professional Reviews

*Mariya Goleva, Ivan Pavlyutkin*

Social Networks and Fertility..... 83

### New Books

*Daniel Shestakov*

On Inequality of Outcomes

Book Review: Piketty T. (2015) *Kapital v XXI veke* [Capital in the Twenty-First Century],

Moscow: Ad Marginem Press (in Russian); tr. from: Piketty T. (2014)

*Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press..... 99

*Greg Yudin*

Debt Books and a Book on Debts

Book Review: Graeber D. (2014) *Dolg: pervye 5000 let istorii* [Debt: First 5000 Years],

Moscow: Ad Marginem Press (in Russian); tr. from: Graeber D. (2011)

*Debt: First 5000 Years*. Brooklyn, New York: Melville House..... 113

## Articles in English

### New Texts

*Vadim Radaev*

Relational Exchange and the Degree of Embeddedness: An Empirical Study of Supply Chains..... 122

## VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели, сообщаем, что 18 декабря 2015 г. официально стартовал проект Russian Science Citation Index на платформе Web of Science. В список российских журналов, материалы которых теперь будут доступны для 20 млн пользователей в России и за рубежом, вошёл и издаваемый Лабораторией экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ электронный журнал «Экономическая социология»!

Кроме того, с момента выхода предыдущего номера журнал «Экономическая социология» вошёл в новый перечень журналов Высшей аттестационной комиссии (ВАК) при Министерстве образования и науки Российской Федерации.

Тем временем представляем новый номер журнала.

Номер открывается **Интервью** с *Тома Пикетти* (профессор экономики Высшей школы социальных наук Парижа и Парижской школы экономики). Беседа состоялась после выступления Пикетти в Высшей школе экономики в Москве в ноябре 2015 г. Лекция была приурочена к выходу русского издания его нашумевшей книги «Капитал в XXI веке» (М.: Ad Marginem, 2015). Профессор Пикетти выразил своё критическое отношение к увлечённости современной экономической теории формальными моделями и рассказал об основных идеях своей книги, а также о недостаточном внимании к проблематике экономического роста. В интервью он также поделился своими взглядами на экономический рост, который, по его мнению, можно понять лишь через реконструирование истории того, как государство выстраивает отношения с наукой и образованием. Интервью провела *Олеся Кирчик*.

В рубрике «**Новые переводы**» представлен перевод эссе *Роберта Солоу* (заслуженный профессор экономики Массачусетского технологического института; лауреат Нобелевской премии по экономике 1987 г.) «Несистематические мысли о том, как всё может пойти дальше». В этой работе Солоу предсказывает большие, по сравнению с XX веком, трудности на последующие 100 лет. Главными источниками неопределённости будущего, по его мнению, выступают динамика соотношения труда и досуга, влияние климатических изменений на экономический рост, распределение дохода между трудом и капиталом, сравнительный рост развитых и развивающихся стран и государственная политика. Перевод с английского *Анны Шоломицкой*; научный редактор перевода — *Татьяна Дробышевская*. Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара.

В рубрике «**Расширение границ**» мы публикуем статью *И. А. Монаховой* (департамент социологии факультета социальных наук НИУ ВШЭ) «Факторы удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью: на примере фрилансеров». Исследование опирается на подход, называемый «обязанности и ресурсы». Оно реализовано в рамках последовательной двухфазовой стратегии смешанных методов. На качественном этапе произведён анализ транскриптов 15 полуструктурированных интервью. Количественный этап реализован через вторичный анализ данных третьей волны (2014 г.) Международной переписи фрилансеров. В результате построена подробная классификация факторов в соответствии с их принадлежностью к обязанностям или ресурсам, осуществлена проверка принадлежности факторов и представлена детальная интерпретация.

В рубрике «**Дебюты**» публикуется статья *А. Д. Душиной, Ю. Д. Керша, Т. Ю. Ларкиной, Д. Д. Проворовой* (все — студентки департамента социологии факультета социальных наук НИУ ВШЭ) «Легити-

мация коммерческого суррогатного материнства в России». Авторы статьи, основываясь на анализе 14 интервью с сотрудниками московских клиник репродукции и агентств, занимающихся юридическим сопровождением услуги суррогатного материнства, демонстрируют, что признание специалистами доминирующей роли генетической связи между родителями и ребёнком над гестационным родством позволяет легитимировать практику суррогатного материнства на коммерческой основе в целом и отдельные аспекты предоставления данной услуги путём декоммодификации ребёнка, который более не представляется объектом рыночной сделки.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» размещена работа *М. А. Голевой* (научный сотрудник Лаборатории социологии религии Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета (Москва)) и *И. В. Павлюткина* (к. социол. н., старший научный сотрудник ЛЭСИ НИУ ВШЭ) «Социальные сети и рождаемость». Данный обзор раскрывает значение социальных сетей в процессах, связанных с рождением детей и вхождением в родительство. Показывается, как происходит воздействие разных механизмов влияния на рождаемость по сильным и по слабым сетевым связям.

В рубрике «**Новые книги**» представлена рецензия на книгу: Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ad Marginem (пер. с англ.: Piketty T. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press). Тома Пикетти описывает эволюцию неравенства доходов и имущества (капитала) на протяжении последних двух столетий в развитых странах и обнаруживает, что, вопреки господствовавшим ранее теориям, неравенство развивается по *U*-образной кривой, при этом минимальное неравенство наблюдалось в три послевоенных десятилетия. Пикетти утверждает, что капитализм предрасположен к росту неравенства из-за того, что он называет фундаментальными законами капитализма. Рецензия подготовлена *Д. Е. Шестаковым* (департамент денежно-кредитной политики Банка России).

Ещё одна рецензия в рубрике посвящена русскому переводу книги *Д. Гребера* «Долг: первые 5000 лет истории» (М.: Ad Marginem, 2014). Эта книга стала одним из наиболее заметных событий в социальной науке последних лет. Внимательно разбирая природу долга, эта работа позволяет по-новому взглянуть на целый ряд феноменов хозяйственной и политической жизни — на деньги, обмен, рынок, государство. Но наиболее интересная сторона книги — анализ моральных оснований хозяйственного поведения. Рецензия подготовлена *Г. Б. Юдиным* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ)

В разделе на *английском языке* в рубрике «**Новые тексты**» представлена статья *В. В. Радаева* (НИУ ВШЭ) «Relational Exchange and the Degree of Embeddedness: An Empirical Study of Supply Chains» («Отношенческий обмен и степень укоренённости: эмпирическое исследование отношений в цепях поставок»). В работе анализируются прямые межфирменные связи в цепях поставок с фокусированием на отношенческих аспектах укоренённости. Разделяя транзакционную и отношенческую формы обмена, автор предлагает оригинальную типологию конститутивных элементов отношенческого обмена, привязанных к основным стадиям цикла межфирменной контрактации. Построен индекс отношенческого обмена для измерения степени укоренённости межфирменных отношений. Использованы данные опроса 512 менеджеров розничных сетей и их поставщиков, работающих в российских секторах продовольственных товаров и потребительской электроники (2010 г.). При помощи регрессионного анализа выявляются основные факторы, способствующие формированию отношенческого обмена, включая место фирмы в цепи поставок, размер фирмы, брендируемость продукта, интенсивность взаимодействия между участниками обмена.

\* \* \*

Вскоре после выхода данного номера — 8 февраля 2016 г. — стартует массовый открытый онлайн-курс «Экономическая социология» на Национальной платформе открытого образования (НПОО). Лектор — В. В. Радаев. Желающие могут записаться на <https://openedu.ru/>

Проморолик можно посмотреть здесь: <https://openedu.ru/course/hse/ECSOC/>

В несколько изменённом виде данный курс начинается 29 февраля 2016 г. на глобальной платформе Coursera: <https://www.coursera.org/learn/econom-sociology>

## VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

A new project, the Russian Science Citation Index of the Web of Science, was launched on December 18, 2015. It contains a list of Russian journals that will be available to 20 million Web of Science users. We are pleased to inform you that the Journal of Economic Sociology has been accepted to this list.

Within the last month the Journal of Economic Sociology was also accepted into a renewed official list of journals of the Higher Attestation Commission of the Russian Federation which should be also perceived as an important sign of public recognition.

Let us introduce the new issue of the journal.

*Thomas Piketty*, Professor of Economics at the School for Advanced Studies in the Social Sciences (École des hautes études en sciences sociales, EHESS) and at the Paris School of Economics, was interviewed by *Olessia Kirtchik*. The interview was conducted during Prof. Piketty's visit to Moscow in November 2015, when he gave a lecture at the Higher School of Economics and introduced the Russian translation of his book *Capital in the Twenty-First Century* (Moscow: Ad Marginem Press, 2015). The event was arranged by the Laboratory for Studies in Economic Sociology (HSE) and the Franco-Russian Research Center in Moscow with support from the French Embassy and French University College in Moscow. In the interview, Prof. Piketty expressed his skepticism about economists' tendency for using formal models, talked about main ideas of his book and its restrictions, including the lack of attention to the issues of economic growth. In his opinion, to explain economic growth, one should take into account historical perspective and analyze government's policies regarding education and health care systems.

In the section "*New Translations*" we present the paper "Stray Thoughts on How It Might Go" by Robert M. Solow (Emeritus Professor of Economics, Massachusetts Institute of Technology (MIT); Nobel Laureate in Economics (1987)). This paper was part of the book *In 100 Years: Leading Economists Predict the Future*. (Palacios-Huerta (ed.). Cambridge, MA; London: The MIT Press, 2014, pp. 137–144). The author sounds modestly pessimistic, expecting the coming decades to be far more troubling and difficult than the twentieth century. The main sources of uncertainty and future changes are the evolution of decisions about work and leisure, relative growth of developed countries and emerging economies, the impact of climate change on economic growth, changes in how income is divided between labor and capital, and the overall political environment. The paper is translated by *Anna Sholomitskaya*. It is published with a kind permission of the Gaidar Institute Publishing House.

In the section "*Beyond Borders*" we suggest a paper by *Irina Monakhova* (Department of Sociology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics), "Factors of Satisfaction with Work–Life Balance: A Case of Freelancers". The study is based on the demands-resources approach, which divides all factors of the satisfaction with work–life balance into demands reducing satisfaction and resources increasing it. A sequential strategy of biphasic mixed methods design is used with a preliminary qualitative input followed by quantitative research. The list of factors for satisfaction with work–life balance that contains her theoretical and empirical descriptions is presented as the final result of the study.

*Anastasiya Dushina, Yuliya Kersha, Tatyana Larkina, and Darya Provorova* (students of the Department of Sociology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics) present a paper "Legitimation of Commercial Surrogacy in Russia," which is based on the analysis of 14 interviews

with staff members of Moscow reproduction clinics and agencies providing the legal support services for surrogate motherhood. The authors show that the staff members' recognition of genetic ties as a dominant factor allows the legitimating of commercial surrogacy through decommmodification of the child who is thus no longer considered an object of market transactions.

*Mariya Goleva* (Research fellow at Theology Department, St. Tikhon's Orthodox University, Moscow) and *Ivan Pavlyutkin* (Senior research fellow at the LSES, NRU HSE, Moscow) provide an overview of approaches to interrelations between social networks and fertility. The paper examines the impact of divergent factors associated with strong and weak social ties on fertility rates.

Thomas Piketty's book, *Kapital v XXI veke* (Moscow: Ad Marginem Press, 2015 (in Russian); tr. from: Piketty T. (2014) *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge: Harvard University Press), is reviewed by *Daniel Shestakov* (Monetary Policy Department, Bank of Russia). Piketty charts the evolution of income and capital inequality in the developed nations through the last two centuries. He discovers that, in spite of the previous literature, inequality evolves in a *U*-shaped pattern with the bottom of *U* being the three postwar decades. Piketty suggests that capitalism is hardwired to increase inequality because of what he calls the three fundamental laws of capitalism.

David Graeber's book, *Dolg: pervye 5000 let istorii* (Moscow: Ad Marginem Press, 2015 (in Russian); tr. from: Graeber D. (2011) *Debt: First 5000 Years*, Brooklyn, New York: Melville House) is reviewed by *Greg Yudin* (Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics). David Graeber's *Debt* undertakes a careful analysis of the nature of debt and suggests a new vision of a number of economic and political phenomena — money, exchange, market, state. The research is particularly interesting for shedding light on the moral foundations of economic behavior.

## Texts in English

*Vadim Radaev* (Professor, Department of Sociology; Head, Laboratory for Studies in Economic Sociology, HSE) presents a paper "Relational Exchange and the Degree of Embeddedness: An Empirical Study of Supply Chains". This paper focuses upon the relational aspect of embeddedness and examines direct interfirm exchange in supply chains. Transactional and relational forms of exchange are delineated. The author constructs an original typology of the constitutive elements attached to the phases of the interfirm contract cycle. He then builds an index of relational exchange measuring the degree of embeddedness in supply chain relationships. Data was collected from 512 managers of retail chains and their suppliers working in the Russian grocery and consumer electronics sectors in 2010. The paper reveals the factors that facilitate relational exchange, including the firms' location in the supply chain, the type of product, and the intensity of the interactions between exchange partners.

\* \* \*

A Massive Open Online Course, "Economic Sociology," will start up on February 8, 2016, at the Russian National Platform of Open Education with Vadim Radaev as Lecturer.

A revised version of this MOOC will also be available online at the global platform Coursera on February 29, 2016.

You can enroll for this course at the NPOE <https://openedu.ru/course/hse/ECSOC/>

or/and at Coursera: <https://www.coursera.org/learn/econom-sociology>

## ИНТЕРВЬЮ

# Интервью с Тома Пикетти: «Можно выгнать историю в дверь, но она немедленно вернётся через окно»

Беседовала Олеся Кирчик



**ПИКЕТТИ Тома (Piketty, Thomas)** — профессор экономики Высшей школы социальных наук и Парижской школы экономики. Адрес: Франция, 75014, г. Париж, бульвар Журдан, 48.

**Email:** [piketty@psemail.eu](mailto:piketty@psemail.eu)

Перевод с франц. Олеси Кирчик

*Интервью с Тома Пикетти, профессором экономики Высшей школы социальных наук Парижа, провела Олеся Кирчик, ведущий научный сотрудник Института гуманитарных и историко-теоретических исследований имени А. В. Полетаева (ИГИТИ) НИУ ВШЭ. Беседа состоялась в ноябре 2015 г., во время приезда французского экономиста в Москву, где он давал открытые лекции и участвовал в презентациях русского издания своей книги «Капитал в XXI веке» (М.: Ad Marginet, 2015). Организаторами лекции Тома Пикетти в Высшей школе экономики выступили Лаборатория экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ и Центр франко-российских исследований в Москве (при поддержке посольства Франции в России и Французского института).*

*Профессор Пикетти поделился своим критическим отношением к увлечённости современной экономической теории формальными моделями. Он рано понял ограничения экономического подхода, связанные с игнорированием истории, и это серьёзно повлияло на карьеру французского экономиста. По признанию Пикетти, успешная реализация его научных интересов к социальному неравенству была возможна лишь в кооперации с другими социальными науками.*

*Пикетти рассказал об основных идеях своей книги «Капитал в XXI веке», а также о некоторых её ограничениях, в частности о недостаточном внимании к экономическому росту. Французский экономист также поделился своими взглядами на экономический рост, который, по его мнению, можно понять лишь через реконструирование истории того, как государство выстраивает отношения с наукой и образованием. Пикетти отметил, что в своём труде он хотел примирить позиции К. Маркса и П. Бурдьё в отношении связей между экономическим и культурными формами неравенства.*

**Ключевые слова:** экономическая теория; экономическая история; социальное неравенство; экономический рост; государство; образование.

*— Вы нередко критикуете подход экономического мейнстрима, при этом в полной мере обладая профессиональным признанием в этой научной среде, что придаёт дополнительную убедительность Вашим аргументам и делает Вашу позицию особенно интересной. Как бы Вы её описали? И в чём, как Вам кажется, стандартный экономический подход к анализу некоторых явлений недостаточен?*

— Я вижу себя как исследователя в поле социальных наук в широком смысле — больше, чем просто экономистом или историком. Но если бы я мог выбирать, то хотел бы получить признание в качестве историка, не только экономиста. Ещё важнее то, что границы, как я полагаю, между разными социальными науками являются довольно произвольными и нечёткими. Стоит прекратить бесконечные споры о границах различных дисциплин и школ, если мы хотим продвинуться в понимании таких важных проблем, как неравенство, социальные классы, собственность... Я довольно рано получил возможность убедиться в этом. Мне повезло: я быстро приобрёл признание среди экономистов, получил работу в Массачусетском технологическом институте (Massachusetts Institute of Technology) сразу после защиты диссертации, и этот опыт общения с американскими экономистами заставил меня испытать сомнения... Моё возвращение, ещё в молодости, во Францию было отчасти побегом...

— *Побегом?..*

— Да. От эгоцентричного и даже несколько презрительного отношения к другим социальным наукам и ко всему остальному миру, которое я встретил у этих экономистов. Оно мне казалось, мягко говоря, не подкреплённым соответствующим уровнем знаний. Я быстро увидел, что они знают очень мало о тех вопросах, которые меня тогда интересовали. Экономисты продолжают заниматься доказательством сложных математических теорем, не собрав даже минимального количества эмпирических данных. Работа по сбору эмпирических данных в исторической перспективе (о распределении доходов) никогда не проводилась. Онтология теорий и моделей поведения максимизирующих агентов является довольно бедной, но в конце концов даже не в этом дело. В любом случае в отсутствие данных, позволяющих валидировать те или иные утверждения, такое теоретизирование остаётся формальным упражнением, лишённым какого бы то ни было содержания.

— *То есть основная проблема — в отсутствии эмпирических данных?*

— Да. Но также и в том, что совершенно не учитывается социальная реальность, отрицаются конфликты между группами. Такое экономическое видение мира является крайне эгоистическим и одновременно безмятежным (*apaisé*). Каждый индивид в отдельности максимизирует нечто, и тем самым достигается коллективный оптимальный результат.

Когда я вернулся во Францию, моей целью было войти в Высшую школу социальных наук Парижа (L'École des hautes études en sciences sociales — EHESS) как раз потому, что ещё в аспирантуре у меня сложилось видение, сочетающее перспективы разных социальных наук. И мне хотелось внести свой вклад... Подхватить ту линию исследований экономической истории, которая временно прервалась. Когда я был избран в EHESS в 2000 г., честно говоря, у меня возникли сомнения: а не уйти ли мне окончательно из департамента экономических наук? В какой-нибудь центр исторических исследований или социологии... Но в итоге я счёл, что имеет смысл попытаться что-то сдвинуть в экономике, внутри самой дисциплины. Чтобы завершить ответ на Ваш вопрос, должен сказать, что модель EHESS продолжает быть для меня привлекательной. Однако Парижская школа экономики, где находится мой рабочий офис, кажется мне слишком монодисциплинарной... Там есть и социологи, и историки, но доминируют экономисты.

— *Мне хотелось бы продолжить разговор об отношениях между различными дисциплинами и подходами... Как известно, экономисты оперируют в своём анализе чисто экономическими переменными и обычно рассматривают все прочие аспекты в качестве экстерналий или вовсе не принимают их в расчёт. Иначе говоря, речь идёт об автономизации экономических фактов по отношению к социальным и прочим реалиям. Однако с точки зрения социальной истории или социологии эта автономия экономического является не данностью, но сравнительно поздним продуктом дисциплинарного конструи-*

*рования. Ведь, как известно, до середины или даже до конца XIX века экономические, моральные, политические аспекты были смешаны в экономическом анализе. Согласны ли Вы с тем, что автономия экономических фактов — дисциплинарная фикция?*

— Да, это фикция, изобретённая экономистами, но не только... Как показывает Поланьи в книге 1944 г.<sup>1</sup>, фикция саморегулируемого рынка, независимой экономической сферы, которая не нуждается в обществе и в политике, сложилась в XIX веке. Этот мир обрушился в результате мировых войн, однако (и это то, чего Поланьи не мог предусмотреть) он восстанавливается в последующие десятилетия... Вот почему важна история, в частности в вопросе распределения доходов и неравенства, которым я занимаюсь. История немедленно ставит вас перед фактом. Даже если вы верите в существование неизблемых экономических законов, эта вера не сможет устоять перед историей целого века — перед серией данных об имущественном положении начиная с 1900 г. по настоящий день... Великие войны, май 1968 г.<sup>2</sup>, выборы 1980 г.<sup>3</sup>, а также общественная борьба и революции... Именно здесь отсутствие исторического и эмпирического исследования и самодостаточность моделей экономистов находят свой очевидный предел. Как только я начал погружаться в эти исторические материалы, меня озарило: можно выгнать историю в дверь, но она немедленно вернётся через окно. У нас нет выбора. Если мы хотим понять базовые факты, которые наблюдаем, необходим подход, который будет тотальным — одновременно экономическим, политическим, социальным, культурным. Такова история распределения имущества и доходов, отличающая XX век: в этом процессе центральная роль отводится политическим, общественным силам.

— *И тем не менее, читая Вашу книгу «Капитал в XXI веке» [Пикетти 2015], время от времени приходится иметь дело с чем-то вроде экономических законов. Например, это касается отношений между такими переменными, как экономический рост, доходность капитала ( $g$ ,  $r$ ) и т. д. Выведенные отношения между ними могут иметь вид экономического закона...*

— Не совсем. Моя идея состоит, скорее, в том, чтобы исследовать динамику отношений между этими величинами, а не выявлять их устойчивость. Стабильность меня не очень-то интересует. Всё является временным и зависящим от обстоятельств, от специфических институциональных компромиссов, форма которых варьируется в зависимости от страны и времени. Иначе говоря, используемые категории  $r$  и  $g$  являются конструктами. Само понятие «капитал» или даже «труд», их соотношение, выраженное формулой, является чистой абстракцией. Хозяин реального предприятия скажет: «Что вы называете отдачей от капитала? На самом деле это есть не что иное, как мой вложенный труд. Ведь совсем не просто быть владельцем бизнеса». И даже владельцы земли в аграрных обществах могут сказать, что отчасти отдача от капитала включает работу по наблюдению за работниками, крестьянами и т. д. Иными словами, понятия «капитал» и «труд» подразумевают политический конфликт. Они являются абстракциями, которые используются с разными целями, часто в борьбе за власть. Не стоит поэтому поддаваться под иллюзию абстрактного понимания капитала и других подобных понятий, а также универсальных законов, которые они якобы позволяют сформулировать. И в то же время я полагаю, что такой язык может быть полезен, чтобы снять маску с некоторых ложных истин и анализировать исторические процессы, но лишь при условии соблюдения дистанции по отношению к этим понятиям... Я как раз это и пытаюсь делать в моей книге... Возможно, пока мне не удаётся полностью выйти за пределы экономики, это долгий процесс, но я ещё молод, и, значит, у меня есть время, чтобы в этом преуспеть... (Смеётся.)

<sup>1</sup> См. рус. пер.: [Поланьи 2002].

<sup>2</sup> Имеется в виду социальный кризис во Франции, начавшийся со студенческих волнений и вылившийся в демонстрации, массовые беспорядки и всеобщую забастовку. Он привёл к смене правительства, отставке президента Шарля де Голля и к изменениям во французском обществе.

<sup>3</sup> Речь идёт о президентских выборах во Франции 1981 г., ставших важным поворотным пунктом в политической истории этой страны: впервые на этот пост был избран кандидат-социалист Франсуа Миттеран.

— Возможно, один из наиболее ценных уроков Вашей книги — вывод о том, что процессы выравнивания в имущественном расслоении, уменьшения доли капитала в национальном доходе, построения общества всеобщего благосостояния, которые можно было наблюдать на протяжении XX века, не являлись никоим образом естественным следствием экономического роста (например, простым эффектом «просачивания», о котором любят говорить экономисты), но, напротив, были продуктом целенаправленных усилий и осознанной политики (в частности, в налоговой сфере). Это очень убедительный анализ. В то же время не до конца прозрачным остаётся сам феномен экономического роста. Он является чем-то вроде чёрного ящика: почему на протяжении нескольких десятилетий мы наблюдали исключительный по темпам экономический рост в Западной Европе? Почему теперь он замедлился? Создаётся впечатление, что, с одной стороны, всё, что имеет отношение к политикам перераспределения, это социально-политический феномен, в то время как то, что имеет отношение к экономическому росту, носит спонтанный, почти естественный характер, мало поддающийся контролю... Верна ли моя интерпретация?

— Возможно, в этом состоит одно из ограничений моей книги. В самом деле, невозможно сделать всё одновременно, поэтому во многом я оставил проблему экономического роста за пределами анализа. Однако не считаю, что экономический рост является естественным или спонтанным. Я полагаю, что в центре проблемы экономического роста в современном мире находится то, как государство конструирует свои отношения с наукой, образованием... Я не согласен с тем, что рост и инновации создаются спонтанно, действиями предпринимателей. Так, инновации последних десятилетий в области электроники и IT — результат запатентованных прикладных разработок, осуществлённых на базе фундаментальных исследований, за которыми стоят институциональные структуры, государства и их институционализированные отношения с наукой и т. д.

В первых главах книги я пытаюсь предостеречь против чисто количественной магии экономического роста и показать его многоаспектность. Когда говорят 1%, 2% или 5% роста или же что ВВП вырос в 10 раз на протяжении XX века, нужно иметь в виду, что это очень абстрактная конструкция, которая не отражает качественных изменений. Экономическое развитие в современных обществах характеризуется прежде всего возрастающим разнообразием видов самой деятельности, услуг, продуктов... Увеличить ВВП в 10 раз не означает, что мы стали есть в 10 раз больше моркови. Речь идёт в основном о производстве услуг, удовлетворяющих потребности людей, — в образовании, здравоохранении, в связи, транспорте... Таким образом, необходимо заново проанализировать феномен роста исходя из этих новых данностей... На деле у нас имеется аналитическая сетка для измерения роста по секторам (первичный, вторичный, третичный), но она соответствует положению дел в 1950–1960-е гг. На сегодняшний день она устарела, потому что до 80% экономической активности в развитых обществах приходится только на один из секторов (то есть на сферу услуг). Необходимо переосмыслить этот аналитический аппарат исходя из функций коммуникации, транспорта и т. д., с учётом институциональных аспектов. Повторюсь: ни подобный анализ, ни создание нового концептуального аппарата для анализа экономического роста не являются предметами моего рассмотрения в обсуждаемой книге. Подобный анализ — это целая программа для новых исследований.

— Несомненно. Однако этот вопрос чрезвычайно важен. Один из основных тезисов Вашей книги состоит в том, что именно замедление экономического роста во многом ответственно за возвращение капитала. Политика перераспределения, государство всеобщего благоденствия — всё это стало возможно лишь при условии беспрецедентно быстрых темпов роста эпохи «Славного тридцатилетия»<sup>4</sup>...

<sup>4</sup> Понятием «Славное тридцатилетие» обозначается период послевоенного развития в странах Западной Европы (1946–1975 гг.), характеризовавшийся быстрыми темпами экономического роста и вызванными им социально-демографическими изменениями.

— Действительно, существует большая ностальгия по «Славному тридцатилетию» в Западной Европе и особенно во Франции. Эта фаза быстрого, догоняющего роста длилась достаточно долго, чтобы наложить отпечаток на целые поколения людей, которые подсознательно стали воспринимать данную ситуацию как норму. Но важно иметь в виду, что это было именно навёрстывание: в 1940–1950-е гг. континентальная Европа сильно отставала по уровню промышленного развития от США и Великобритании. Ничего подобного не было в 1910 г., но впоследствии Европа разрушила себя... В итоге мы имеем дело с резкими переменами в темпах роста на протяжении второй половины XX века у таких стран, как Франция, где ежегодный рост составлял 5% с начала 1950-х гг. и до конца 1970-х гг., но потом упал до уровня 1,5%. Есть все основания полагать, что «Славное тридцатилетие» было исключением, связанным в первую очередь с последствиями войн.

— *Тем не менее на сегодняшний день в мире остаётся немало стран, которым есть что навёрстывать. Не может ли это стать источником для более быстрых темпов экономического роста всей мировой экономики?*

— Для догоняющих стран, безусловно. Но исключительный рост будет длиться ровно столько времени, сколько требуется для того, чтобы догнать, то есть такой рост не является нормой. Однако в итоге для целых стран и поколений сверхбыстрый темп экономического развития будет иметь зримые последствия в виде трансформаций социальной реальности, в том числе полного преобразования городского пространства, инфраструктуры и других неоднозначных для общества и окружающей среды эффектов.

— *Как социолог я не могу не задать вопрос о той фундаментальной роли, которую во всей этой истории играют образование и академические институции. В книге Вы показываете, что периоды быстрого экономического роста способствуют увеличению восходящей социальной мобильности, и происходит это во многом благодаря развитию и демократизации высшего образования. Отчасти это противоречит тезису Пьера Бурдьё и Жан-Клода Пасрона (на чью работу Вы, кстати, неоднократно ссылаетесь<sup>5</sup>), которые показывают, что даже в период «Славного тридцатилетия» господствующим классам удаётся себя воспроизводить и что наиболее престижные институты высшего образования не становятся более демократичными и доступными для низших слоёв общества. Что Вы думаете об этих выводах и с какой их частью согласны?*

— Сильно упрощая, я мог бы сказать, что пытаюсь примирить Бурдьё и Маркса... Бурдьё пишет свои книги в тот момент, когда неравенство, порожаемое финансовым капитализмом, во многом сгладилось, в сравнении с началом XX века, вследствие двух разрушительных войн и нового регулирования в отношении финансового капитала, бирж, недвижимости, которое было введено в 1950-е и 1960-е гг. Несмотря на это, безусловно, сохранялись другие виды неравенства — в доступе к культуре и в распределении символического капитала, лежащие в основе механизмов социального доминирования, о которых пишет Бурдьё. Несомненно, это очень важно. Сегодня же мы имеем оба — и культурное неравенство, и неравенство во владении капиталом — вследствие возвращения сильного имущественного и финансового расслоения; возможно, не такого, как во времена Маркса, но тем не менее достаточно существенного.

Высшее образование, конечно, имеет эмансипирующую функцию и сглаживает неравенство. Но оно также играет роль легитимации для элит. В книге я цитирую Эмиля Бутми, основавшего Свободную

<sup>5</sup> Речь идёт об исследовании механизмов передачи культурного и социального капитала, в чём важнейшую роль играют школа и система высшего образования [Bourdieu, Passeron 1970].

школу политических наук<sup>6</sup>... Он сказал довольно невероятную для своего времени вещь: элиты должны изобрести меритократию для того, чтобы сохранить свои доминирующие позиции. Это было сказано после установления республиканского правления, введения в 1850 г. всеобщего избирательного права и Парижской коммуны, пошедшей ещё дальше Второй республики в требования самоуправления, то есть тогда, когда возникла опасность того, что утвердится власть большинства, а значит, возникнет риск экспроприации и утраты доминирующих позиций для элит. Во избежание этого было необходимо, чтобы господствующие классы подтвердили своё превосходство настолько блестящими достоинствами, что никто не осмелился бы его оспорить. В высказывании Эмиля Бутми эксплицитно содержится мысль о необходимости «изобрести» современную меритократию с целью сохранения власти и имущества элит. И в самом деле, потребность в оправдании неравенства при помощи образования и других личных достоинств власть имущих — отличительная черта современных обществ. Но такое оправдание является идеологической конструкцией.

В книге я показываю сильную зависимость между доходами родителей и доступом к элитному высшему образованию; в частности, упоминаю, что средний доход родителей студентов Гарвардского университета соответствует 2% наиболее высоких доходов в США; для Sciences Po этот показатель соответствует 9–10% самых высоких доходов во Франции. Таким образом, в меритократическом дискурсе присутствует определённое лицемерие. Я в полной мере согласен в этом с Бурдьё и Пасроном. Но это опять же лишь одно из измерений моего анализа; требуется более детальная проработка проблемы на современном и историческом материале.

— *Наконец, мой последний вопрос. В социальных науках принято говорить о «превосходстве экономистов» [Fourcade, Ollion, Algan 2015], потому что они дальше других продвинулись в использовании математического языка, к ним прислушиваются политики, у них есть своя премия, тоже называемая Нобелевской<sup>7</sup>, и т. д. Социологи, особенно те, кто работает над экономическими темами, нередко робеют перед такой символической и политической эффективностью экономистов. Что бы Вы могли посоветовать читателям журнала «Экономическая социология»? Стоит ли им довольствоваться изучением социальных экстерналий экономических феноменов, оставленных без внимания экономистами, или же имеет смысл более активно конкурировать с ними на их собственной территории? Можете ли Вы предложить некоторые стратегии преодоления «империализма» экономической науки?*

— С моей точки зрения, не так уж трудно бороться с экономистами на их территории, в том числе в том, что касается центральной тематики их исследований — изучения финансов, фондовых рынков, макроэкономических явлений. Во многих случаях несложно получить более интересные, чем у них, результаты при помощи сравнительных и исторических исследований, которыми они не занимаются. Например, стоит отказаться от мнимой сложности специальной терминологии, относящейся к финансовой статистике, отчётности центробанков и т. д., и попытаться сравнить нынешний финансовый кризис с предыдущими эпизодами такого рода, чтобы лучше понять то, что происходит сейчас. Экономисты также не интересуются описанием того, чем занимаются различные финансовые акторы, каким социальным группам выгодны различные политические меры и т. д. Вместо этого они ищут техническую сложность ради самой этой сложности. Всё это довольно печально, но, например, невозможно защитить диссертацию по экономике, посвящённую описанию исторических или социальных реалий. Такому аспиранту сразу указали бы на то, что он не уделил достаточного внимания технической стороне, не построил изошрённой теоретической или эконометрической модели, а посему он не сможет

<sup>6</sup> Эмиль Бутми (1835–1906), французский политолог и социолог, основал в 1871 г. Частную, или Свободную, школу политических наук (Ecole Libre des Sciences Politiques, Paris) и стал её директором. Ныне известна как Институт политических исследований (Париж), или Sciences Po.

<sup>7</sup> Премия Шведского национального банка по экономическим наукам памяти Альфреда Нобеля. Неофициально называется Нобелевской премией по экономике; учреждена в 1969 г.

получить место в университете. Тем хуже для экономистов, но, к сожалению, чаще всего именно так и обстоят дела. У социологов или историков, конечно, тоже есть свои методологические ограничения... Но в целом я считаю, что не стоит полагаться на экономистов в изучении так называемых экономических явлений, которые слишком важны, чтобы отказываться от их понимания.

— Спасибо!

Москва, 27 ноября 2015 г.

## Литература

Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ad Marginem.

Поланьи К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.

Bourdieu P., Passeron J.-C. 1970. *La Reproduction. Éléments pour une théorie du système d'enseignement*. Paris: Les Éditions de Minuit.

Fourcade M., Ollion E., Algan Y. 2015. The Superiority of Economists. *Journal of Economic Perspectives*. 29 (1): 89–114.

## INTERVIEWS

# Interview with Thomas Piketty: “One can Push History Out but It Immediately Comes in through the Window”

Interviewed by Olessia Kirtchik

**PIKETTY, Thomas** — Professor of Economics at the EHESS and at the Paris School of Economics. Address: Campus Jourdan, 48, boulevard Jourdan, 75014, Paris, France.

Email: [piketty@psemail.eu](mailto:piketty@psemail.eu)

Translated into Russian by Olessia Kirtchik

### Abstract

*Thomas Piketty*, Professor of Economics at the EHESS and at the Paris School of Economics, was interviewed by *Olessia Kirtchik*, Leading Research Fellow at the Poletayev Institute for Theoretical and Historical Studies in the Humanities at the Higher School of Economics. The interview was conducted during Prof. Piketty’s visit to Moscow in November 2015 when he gave lectures and introduced the Russian translation of his book *Capital in the Twenty-First Century* (Moscow: Ad Marginem Press, 2015). The Piketty’s lecture at Higher School of Economics was arranged by the Laboratory for Studies in Economic Sociology (HSE) and the Franco-Russian Research Center in Moscow with support from the French Embassy and French University College in Moscow.

In the interview, Prof. Piketty expressed his skepticism about economists’ tendencies toward using formal models. Early on, he recognized the limits of an economic approach that was applied in ignorance of history. This profoundly affected his future academic career. He admits that his successful research on inequality was possible only in cooperation with other social disciplines.

In addition, Prof. Piketty talked about main ideas of his book *Capital in the Twenty-First Century* and its restrictions. In particular, he pointed out that there has been insufficient attention toward economic growth. In his opinion, in order to explain economic growth, one should take into account historical perspective and analyze government’s policies toward public education and the health system. The French economist also noted his intention to reconcile Karl Marx and Pierre Bourdieu’s conflicting views on a relationship between economic and cultural forms of inequality.

**Keywords:** economic theory; economic history; inequality; economic growth; government; education.

### References

- Bourdieu P., Passeron J.-C. (1970) *La Reproduction. Éléments pour une théorie du système d’enseignement* [Reproduction. Elements for a Theory of the System of Education], Paris: Les Éditions de Minuit (in French).
- Fourcade M., Ollion E., Algan Y. (2015) The Superiority of Economists. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, no 1, pp. 89–114.
- Piketty T. (2015) *Kapital v XXI veke* [Capital in the Twenty-First Century], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian).

Polanyi K. (2002) *Velikaya transformatsiya: politicheskie i ekonomicheskie istoki nashego vremeni* [The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time], St. Petersburg: Aleteya (in Russian).

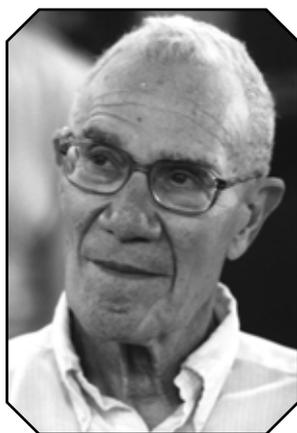
**Received:** January 1, 2016.

**Citation:** Interview with Thomas Piketty: “One can Push History Out but It Immediately Comes in through the Window” (2016) *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 1, pp. 13–21. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/en/2016-17-1.html> (in Russian).

## НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Р. М. Солоу

# Несистематические мысли о том, как всё может пойти дальше<sup>1</sup>



**СОЛОУ Роберт М. (Solow, Robert Merton)** — заслуженный профессор экономики Массачусетского технологического института; лауреат Нобелевской премии по экономике. Адрес: США, MA 02139-4307, г. Кембридж, Массачусетс авеню, д. 77.

**Email:** [jamu@mit.edu](mailto:jamu@mit.edu)

Перевод с англ. Анны Шоломицкой

Науч. ред. перевода — Татьяна Дробышевская

Публикуется с разрешения Издательства Института им. Гайдара

*Задумкой книги «Через 100 лет: ведущие экономисты предсказывают будущее» (под ред. И. Паласиоса-Уэрты) является демонстрация предсказательных возможностей экономической теории. На основе практического опыта, знаний универсальных законов функционирования хозяйства и профессиональной интуиции признанные экономисты представляют свои сценарии того, что ожидает мир в XXI веке. Книга состоит из десяти небольших эссе; среди авторов — Энгус Дитон (нобелевский лауреат 2015 г.), Роберт Шиллер (нобелевский лауреат 2013 г.), Элвин Рот (нобелевский лауреат 2012 г.) и Роберт Солоу (нобелевский лауреат 1987 г.) и др. В эссе известные экономисты выдвигают предположения о том, какие изменения коснутся труда, социального неравенства, расстановки сил в глобальной экономике, технологий и проч.*

*Журнал «Экономическая социология» публикует работу Роберта Солоу «Несистематические мысли о том, как всё может пойти дальше», в которой он предсказывает, что последующие 100 лет по сравнению с XX веком будут отличаться большими трудностями. Главными источниками неопределённости будущего, по мнению Солоу, выступают динамика соотношения труда и досуга, влияние климатических изменений на экономический рост, распределение дохода между трудом и капиталом, сравнительный рост развитых и развивающихся стран и государственная политика — во всех в этих сферах будут происходить наиболее важные изменения.*

**Ключевые слова:** экономическая теория; экономический прогноз; уровень жизни; отношения занятости; природные ресурсы; технология; социальное неравенство; глобальное неравенство.

### Прошлые 100 лет были достаточно трудными

Сто лет — очень большой срок, если не по шкале эволюции, то уж точно по шкале экономической. Общепринятая оценка реального национального дохода на душу населения в Соединённых Штатах в 1910 г. составляет 19,2% от уровня 2010 г. Это означает среднегодовой рост на 1,66%. В 1910 г. не было национальных счетов, поэтому этот показатель сам по себе сомнителен. Кроме того, непонятно, как перевести эту числовую абстракцию в сравнение опыта реальной жизни, или «уровня жизни».

<sup>1</sup> *Источник:* Солоу Р. М. 2016. Несистематические мысли о том, как всё может пойти дальше. В сб.: Паласиос-Уэрт И. (ред.) *Через 100 лет: ведущие экономисты предсказывают будущее*. М.: Изд-во Института им. Гайдара; 247–260. Пер. с англ.: Solow R. M. 2013. *Stray Thoughts on How It Might Go*. In: Palacios-Huerta I. (ed.) *In 100 Years Leading Economists Predict the Future*. Cambridge, MA; London: The MIT Press; 137–144.

По нашим ощущениям, показатель для 2010 г. составляет 43 тыс. дол. на душу населения. Мы приблизительно знаем, что позволяет эта цифра и что она исключает. Средний же показатель реального национального дохода для 1910 г. — 8300 дол. на душу населения («в постоянных ценах») — имеет значительно более туманное содержание и менее точно определён. Существенная часть содержания уровня жизни 2010 г. была недоступна и даже вовсе невообразима в 1910 г. В этом смысле даже яблоко 1910 г. представляло собой плод, весьма отличный от плода 2010 г. под тем же названием. Как мог кто-нибудь в 1910 г. иметь какое-либо представление об экономической стороне жизни 100 лет спустя, даже располагая правильной оценкой темпа роста реального ВВП? Знать ответ на этот вопрос было нельзя. Я имею в виду не то, что он был неизвестен, а то, что ответ не был определён. Тем не менее, если бы Рип ван Винкль<sup>2</sup> заснул в 1910 г. и проснулся в 2010 г., он был бы удивлён и ошеломлён, однако то, что он увидел, было бы узнаваемой человеческой жизнью. Опыт Рипа ван Винкля III будет предположительно таким же.

## Следующие 100 лет будут ещё труднее

Это качественные трудности; но есть ещё и имманентные количественные проблемы. Нечто начинающееся с единицы и растущее в течение 100 лет в среднем на 1,2% в год к концу столетия достигнет значения 3,30. Если бы темп роста был 1,6% в год, конечная величина составила бы 4,89, то есть была бы наполовину больше. Будем считать, что растущая величина — это производительность, или суммарная факторная производительность, или даже доход на душу населения. Правдоподобный диапазон темпов роста: 1,2–1,6. На самом деле я легко мог бы увеличить расстояние между конечными точками. Но сегодня никто не может всерьёз настаивать на том, что именно та, а не иная цифра из этого диапазона представляет собой прогноз роста производительности на следующие 100 лет. Нет вреда в догадках, но догадка — ещё не аргумент. И до того, чтобы узнать, оправдается ли прогноз, либо понять, насколько ты ошибался, нужно ещё дожить. Впрочем, такого объяснения недостаточно.

Тем не менее я продолжу свои рассуждения, хотя при этом поставлю новые вопросы. Медиана семейного дохода в Соединённых Штатах сегодня чуть больше 60 тыс. дол. Можно ли вообразить, что соответствующая цифра в 2113 г. должна быть вчетверо выше в постоянных ценах? (Это немногим меньше, чем пятикратное увеличение ВВП на душу населения в 1910–2010 гг. Сегодня средние значения и даже медианы представляются недостаточно информативными, и принято интересоваться распределением, но не будем углубляться.) Да, я полагаю, такое можно себе представить. В нынешнем американском политическом дискурсе, который, пожалуй, не является эталоном трезвости, годовой доход 250 тыс. дол. считается вершиной для «среднего класса». Никто не смеётся. Почему медиана семейного дохода через 100 лет не может дорасти и закрепиться на уровне, который сегодня оказывается уровнем жизни верхушки среднего класса?

Размышляя обо всём этом, следует помнить об устойчивом движении состава потребительских расходов от материальных товаров к услугам. В 1960 г. 47% всех (номинальных) потребительских расходов приходилось на услуги; к 2009 г. доля услуг выросла до 68%. Контраст с 1910 г. был бы ещё более ярким. Этот переход будет продолжаться; ожидается эластичность спроса по высокому доходу в образовании, персональном уходе, туризме, отдыхе, финансовых услугах и т. п., хотя здравоохранение представляет собой сложную область, положение в которой ещё предстоит урегулировать. Даже при этом темп перехода к услугам не определён в столь длительном периоде, при столь значительном потенциальном увеличении дохода и столь обширных возможностях изменений в предпочтениях и технологиях.

<sup>2</sup> Персонаж одноимённой новеллы Вашингтона Ирвинга (1819), житель деревушки близ Нью-Йорка, проспавший 20 лет в Каатскильских горах и спустившийся оттуда, когда все его знакомые умерли. Стал символом человека, полностью отставшего от времени и даром пропустившего свою жизнь. — *Примеч. ред.*

## Рабочие часы

Один из важных неопределённых факторов, влияющих на состав потребления, — динамика соотношения работы и досуга. В первой половине XX века среднегодовое количество рабочих часов американского работника с полной занятостью имело тенденцию медленно, но довольно устойчиво снижаться. Затем, 40–50 лет спустя, эта тенденция существенно ослабла или вовсе исчезла. Сегодня американские (а также японские и корейские) работники в год отработывают намного больше часов, чем их коллеги в высокоразвитых странах Европы. Среднегодовое количество рабочих часов в Соединённых Штатах приблизительно на четверть выше, чем во Франции и Германии. Относительно причин такого несоответствия нет единого мнения.

Одно из часто высказываемых соображений заключается в том, что источник этого различия имеет «культурный» характер. Американцы любят вырываться вперёд. В обществе потребления это означает больше денег зарабатывать и больше тратить. Европейцы, возможно, меньше заинтересованы в материальной стороне жизни и больше — в досуге. (Иногда забывается о том, что некоторые популярные виды досуга требуют немалой материальной поддержки.) Там, где рост производительности требует выбора, американцы в целом расположены выбирать больше товаров, а европейцы склоняются в пользу сокращения рабочего дня и более продолжительного отпуска. Другое объяснение состоит в том, что эффективная ставка на доход за маргинальный рабочий час в Европе значительно выше, чем в Соединённых Штатах. Даже в отсутствие каких-либо существенных различий в предпочтениях или социальных нормах обычные поведенческие реакции привели бы европейцев к меньшему времени работы по сравнению с американцами.

Истина, вероятно, присутствует в обоих аргументах. Лично мне легче считать, что переход к значительно более высоким доходам приведёт в США к сокращению рабочего года, особенно при повышении пенсионного возраста. Это по меньшей мере повторит различие между 1910 г. и сегодняшним днём. Однако для такого рода догадок убедительного основания нет.

Как же в этом случае быть с рабочим годом единицы реального капитала, «машины»? Автоматического ответа не существует. Предположим, просто для упрощения, что количество рабочей силы остаётся постоянным. Тогда сокращение среднего количества рабочих часов в году пропорционально сокращению общего количества рабочих часов. Допустим, что капиталоемкость (общее количество машино-часов / общее количество часов) постоянна. Тогда общее количество машино-часов также сокращается. По определению, количество машин равно суммарному количеству машино-часов / среднее количество рабочих часов одной машины. Один крайний случай состоит в том, что среднее количество рабочих часов одной машины остаётся постоянным (если бы все машины работали непрерывно — 24/7). Тогда необходимое количество машин также сокращается. Другой крайний случай заключается в том, что рабочий год машины совпадает с рабочим годом работников (например, если «моя» машина работает только тогда, когда работаю я). Тогда необходимое количество капитала остаётся неизменным. Очевидно, что возможен любой промежуточный вариант.

Мне кажется, это естественный диапазон возможных исходов, хотя нет никакого логического или физического основания для того, чтобы рабочий год машины, скажем, не должен был увеличиться. Однако представляется более вероятным, что увеличение времени досуга в следующем столетии должно сопровождаться меньшим количеством машин (на одного работника), меньшими валовыми инвестициями (на одного работника) и, таким образом, большей долей потребления в ВВП. Конечно, эта тенденция почти наверное будет уравновешена происходящим сейчас увеличением капиталоемкости, даже в секторе услуг. Очевидно, что есть и другие, абсолютно спорные, соображения. Будут ли занятия в часы досуга особенно капиталоемкими (грандиозные отели, огромные круизные лайнеры) или наоборот

(выращивание маргариток, чтение поэзии)? Покажите мне экономиста, у которого есть твёрдое мнение на этот счёт, и я покажу вам оксюморон: экономист-сорвиголова.

## Климат, экология, ресурсы

Существует потенциально ещё бóльшая неопределённость, с которой необходимо считаться, даже если мы продолжим рассуждать только о мире, уже развитом. Сто лет — достаточно долгий период для того, чтобы последствия глобального потепления ограничились экономический рост; возможно, ненамного, а возможно, и радикально. Прогнозы в соответствии с имеющейся моделью сами оказываются неопределёнными; кроме того, нельзя предвидеть, каковы будут соответствующие политические меры и как они повлияют на измеряемый объём производства и дохода. На сегодняшний день следовало бы сказать: едва ли повлияют вообще. Однако политические меры, возможно, должны будут изменяться в течение столетия по мере нарастания последствий изменения климата.

Помимо климатических изменений, могут проявиться другие виды искусственного экологического влияния, оказываемого на воздух, воду, землепользование и пригодность городов для жизни, что вызовет изменения в экономической жизни. Продолжение и расширение использования невозобновляемых источников энергии может привести либо к их быстрому исчерпанию, либо к резкому росту относительных цен, при этом как первое, так и второе изменило бы перспективы роста в будущем столетии. Едва ли можно обойтись простой экстраполяцией, если стоит цель смотреть далеко вперёд. Одна из интересных тому причин — расширение сферы услуг. Беглое (не слишком ли беглое?) размышление показывает, что в большинстве услуг физический капитал и ресурсные продукты заменяются человеческим капиталом. (Я добавил оговорку «в большинстве», так как на завтра у меня назначен визит к моему превосходному и во множестве отношений капиталоемкому дантисту!) Если бы мир стал вольтеррианским и предпочитал выращивание садов, таблица «затраты — выпуск» могла бы сильно измениться. Производство стало бы оказывать меньше нагрузки на дефицитные ресурсы и на способность окружающей среды перерабатывать отходы.

## Неравенство

Текущий эпизод (если это только эпизод) возрастающего неравенства в Соединённых Штатах восходит к 1970-м гг. Продолжение должно зависеть от его глубинных экономических или социальных корней. Является ли это неравенство в первую очередь побочным продуктом роста финансового сектора и его тенденции выплачивать колоссальные суммы как успешным, так и провальным участникам? Или оно каким-то образом связано с рыночным трендом относительной компенсации труда, человеческого капитала, физического капитала и предпринимательства? Я ещё не упомянул другие возможные факторы, такие как международная торговля, миграция, деградация профсоюзного движения, распределение образовательных возможностей. Это трудные вопросы, и от ответов на них зависит любая оценка будущего и надлежащих политических мер (которые могут изменить будущее).

Сосредоточу своё внимание на второй возможной причине, связанной с рыночным трендом относительной компенсации труда, человеческого капитала, физического капитала и предпринимательства, то есть на изменениях в оплате труда и доходе на капитал, не потому, что убеждён в её истинности, а потому, что экономистам привычно об этом рассуждать. Очевидно, что происходит нечто существенное. Мы привыкли считать, что соотношение, в котором доход распределяется между трудом и капиталом, — одна из важнейших констант в экономике. Однако не с 1960 г.: с этого периода проявилось сокращение доли трудового дохода. Мы можем это увидеть с двух различных точек наблюдения.

Во-первых, с 1960 г. реальная компенсация труда в несельскохозяйственном секторе сильно отстала от производительности. Объём выпуска в час вырос в 2,82 раза, а реальная компенсация в час (включая выплату пособий) выросла всего в 1,94 раза. Во-вторых, совсем другой набор цифр говорит нам о том, что компенсация труда в 1960 г. составляла 72,1% всего номинального личного дохода; в 2009 г. этот показатель был равен 63,7%. Такое изменение может показаться незначительным по любой из шкал. Однако, судя по стандартам прошлого, оно в немалой степени драматично. Если бы соотношение 1960 г. действовало в 2010 г., приблизительно 1 трлн дол. дохода был бы направлен на оплату труда, в то время как эти деньги на самом деле ушли в другие формы дохода. (Я не утруждаю себя распутыванием и отделением эффектов делового цикла от эффектов тренда. С любой точки зрения, такая сумма — это много.)

Ни один из наборов цифр не даёт нам точного ответа на наш вопрос. Однако нет никаких сомнений в том, что нетрудовой доход, будь это доход на инвестиции в физический капитал, доходы от предпринимательства, доходы монополий или что-то ещё, выиграл за счёт трудового дохода (который, предположительно, включает значительную часть дохода на человеческий капитал). Так или иначе, это результат взаимодействия сложных рыночных сил.

### Может ли это продолжаться?

Следует ли нам ожидать в будущем изменений в оплате труда и доходе на капитал? Для этого нам следует больше узнать о «рыночных силах». Среди признанных двигателей рыночных изменений следующие: (1) степень лёгкости, с которой труд может быть заменён капиталом по мере увеличения капиталоемкости всей экономики; (2) изменения в характере новых технологий; (3) изменения в промышленной композиции агрегатного выпуска; (4) изменения в объёме и распределении монопольной власти, не говоря уже об институциональных изменениях, таких как (5) деградация профсоюзного движения и (6) баланс политических сил. Всё вышеупомянутое представляет собой простой, хотя и не слишком информативный ответ.

В контексте размышлений о будущем столетии интересно подумать о последствиях связанного с сокращением трудового дохода рыночного тренда, если таковой продолжится. Допустим, что источник кроется в структуре совокупного выпуска и характере технологий; тогда движение в сторону отхода от трудового дохода было бы трудно развернуть обратно. Нам плохо удаётся масштабное перераспределение дохода, и незаметно, чтобы мы хотя бы немного учились этому. Именно поэтому один из возможных вариантов развития — это беспощадное снижение доли дохода, направляемого на оплату человеческого труда, что, вероятно, будет сопровождаться увеличением неравенства. (Зарплаты в абсолютном измерении, конечно же, могут продолжать расти.) Такой сценарий напоминает повторяющийся дурной сон об экономике: роботы производят всё, включая самих роботов, а рабочие снаружи заглядывают в цех.

Таким образом, без фактического обоснования сокращение трудового дохода заходит довольно далеко. Но даже умеренная экстраполяция показала бы, что действовать необходимо. Действия могли бы принять форму демократизации капитала: по мере сокращения дохода в форме зарплат (по отношению к общему доходу) обычные люди могли бы получать больше дохода от капитала. Часть этого капитала могла бы представлять собой их собственные сбережения, например, профинансированные пенсии, а другая часть — капитал, накопленный от их имени государством, возможно, в форме паевых фондов. Понятно, что это фантазия. Реальность значительно более прозаична.

## Остальной мир

Всё сказанное мной до сих пор относилось к богатым, развитым странам. Но большинство населения планеты, конечно же, живёт в других — бедных или развивающихся — странах. Для них загадки будущего принимают иную форму: ожидает ли эти страны стагнация, или, если нет, должны ли и будут ли они следовать по пути индустриализации, прежде чем перейдут к деиндустриализации, в той или иной степени согласно историческому образцу? Или же, имея перед собой доступный для воспроизведения пример богатых стран, пройдут они путь от выращивания картошки до ленивого поглощения чипсов из неё в значительно меньшее число поколений? Очевидно, что в экономике не существует закона рекапитуляции филогенеза в онтогенезе. Тем не менее представляется очевидным, что некоторые развивающиеся страны получают, по крайней мере на какое-то время, явное сравнительное преимущество в трудоёмком производстве.

Есть несколько взаимосвязанных причин для того, чтобы ожидать развития именно по такому пути. Если развитие вообще будет успешным и число развитых стран увеличится, то мировой спрос на товары промышленного производства и другие материальные товары, безусловно, быстро вырастет. Все эти люди с растущими доходами должны будут накапливать предметы быта: дома и их содержимое, автомобили или иные средства личного транспорта, различные общественные блага и товары личного пользования, сопровождающие хотя бы в какой-то степени прогрессивную урбанизацию, и т. д. Удовлетворение этого спроса потребует инвестиций в производственные мощности, предположительно преимущественно местные.

Когда (или если) это случится, оно произойдёт на технологическом уровне XXI века. Даже при этом, поскольку многие из товаров, о которых идёт речь, не слишком сложны, и доступно большое предложение дешёвой полуквалифицированной рабочей силы, наиболее вероятным результатом будет рост местного производства, строительства и аналогичных секторов в следующей когорте развивающихся стран, точно так же, как это было с их предшественниками. Названные отрасли будут более технологически сложными, чем те, что существовали в предыдущий период индустриализации. Они должны обеспечить естественное поле для получения навыков, основанных на общей и арифметической грамотности, которые потом, но скорее, чем это происходило в прошлом, лягут в основу нормального перехода к услугам.

Конечно, все мы знаем о появлении конкурентоспособных секторов услуг в таких странах, как Индия и Китай. Однако секторы невелики по числу занятых и (пока) не указывают на массовый сдвиг в относительном преимуществе. Но если такой сдвиг произойдёт раньше, чем это случилось в ныне развитых странах, это будет неудивительно. Полагаю, что многое зависит от скорости и эффективности, с которыми страны, считающиеся сегодня бедными, смогут организовать свои системы образования и, что столь же важно и, возможно, более сложно, обеспечить меритократическую мобильность своего общества. Я не представляю, как оценить вероятность таких событий. И не отрицаю, что могут быть и другие истории успеха, такие как сектор информационных технологий в индийском Бангалоре, но у меня есть основания считать, что они не будут нормой.

Траектория мировой экономики будет зависеть от скорости, с которой эти страны будут расти, и от качественного характера их роста. Я имею в виду такие очевидные вещи, как объём потребления ими мировых запасов воды и других природных ресурсов, степень заботы об окружающей среде (в том числе вклад в изменение климата) и, помимо прочего, то, насколько им удастся ускорить демографический переход к медленно растущей или постоянной численности населения.

## Что же в итоге?

Следует предположить, что успешно развивающиеся страны мира смогут расти быстрее, чем это было допустимо для старых индустриальных стран в XIX и XX веках. Возможность технологического роста вслед за лидерами и относительно доступного потока инвестиционного капитала из уже богатого мира — главное преимущество, ускоряющее рост отставших стран. Основным источником неопределённости представляется политика. Я мог бы долго рассуждать о вопросах управления, поскольку мало в них понимаю. Достаточно отметить, что переход от национальной бедности к устойчивому экономическому росту требует благоприятствующих этому росту политических обязательств в течение длительного времени. Анархия, насилие, кумовство и коррупция не относятся к признакам траектории успеха.

Потенциальный дефицит ресурсов и перегрузка окружающей среды (особенно климатические изменения) — особый вопрос. Никто не может сколь-нибудь точно знать, для скольких людей в мире можно будет обеспечить уровень жизни, близкий к современным развитым странам. Как всегда, это зависит от имплицитной гонки между дефицитом и новыми технологиями. Демография и технологии — это силы, по крайней мере частично, открытые влиянию государственной политики.

Пожалуй, я выразил здесь умеренный оптимизм. Кейнс был чрезвычайно оптимистичен и меньше волновался о таких вещах, как перенаселение и перегрузка окружающей среды в развивающихся странах. Его больше заботило то, что с увеличением доходов и сокращением свободного времени обычные люди растеряются, не зная, чем занять свой досуг. Я не могу полностью согласиться с высказыванием Иеремии Бентама о том, что детские забавы (что бы это ни означало) так же хороши, как и поэзия. Но эта проблема меня не слишком беспокоит.

## NEW TRANSLATIONS

Robert M. Solow

# Stray Thoughts on How It Might Go

**SOLOW, Robert Merton** —

Emeritus Professor of Economics, Massachusetts Institute of Technology (MIT); Nobel Laureate in Economics (1987). Address: 77 Massachusetts Avenue, Cambridge, MA 02139-4307, USA.

**Email:** [jamu@mit.edu](mailto:jamu@mit.edu)

Translated into Russian by Anna Sholomitskaya

Edited by Tatyana Drobyshevskaya

Publication is authorized by the Gaidar Institute's Publishing House

*Source:* Solow R. M. (2013) Stray Thoughts on How It Might Go. In: Palacios-Huerta I. (ed.) *In 100 Years Leading Economists Predict the Future*. Cambridge, MA; London: The MIT Press; 137–144.

### Abstract

The idea of the book, *In 100 Years: Leading Economists Predict the Future*, edited by Ignacio Palacios-Huerta (MIT Press, 2013), is to demonstrate the predicting powers of economics. Relying on practical experience, theoretical knowledge about mechanics of the economy, and professional intuition, distinguished economists make their century-ahead forecast. The book contains ten essays, including ones written by Nobel Memorial Prize Laureates Angus Deaton (2015), Robert J. Shiller (2013), Alvin E. Roth (2012), and Robert M. Solow (1987). Prominent social scientists try to predict what kind of future awaits labor, inequality, world economy lineup, technology, etc.

The Journal of Economic Sociology publishes the Russian translation of the essay “Stray Thoughts on How It Might Go” by Robert M. Solow. The author sounds modestly pessimistic, expecting the coming decades to be far more troubling and difficult than the twentieth century. The main sources of uncertainty and future changes are the evolution of decisions about work and leisure, relative growth of developed countries and emerging economies, the impact of climate change on economic growth, changes in proportion in which income is divided between labor income and capital, and the overall political environment.

**Keywords:** economic theory; economic forecast; well-being; labour; natural resources; technology; social inequality; global inequality; public policy.

**Received:** September 19, 2015

**Citation:** Solow R. M. (2016) Nesistematicheskie mysli o tom, kak vse mozhnet poyti dal'she [Stray Thoughts on How It Might Go], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 1, pp. 22–29. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/en/2016-17-1.html> (in Russian).

## РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

И. А. Монахова

# Факторы удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью: на примере фрилансеров<sup>1</sup>



**МОНАХОВА Ирина Александровна** — студентка магистратуры департамента социологии факультета социальных наук НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

**Email:** [monakhova\\_irina@bk.ru](mailto:monakhova_irina@bk.ru)

*Данная статья посвящена изучению факторов удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью на примере фрилансеров. Задача поиска баланса между работой и семейной жизнью является актуальной для всех работников, но перед фрилансерами она встаёт особенно остро. В качестве теоретической рамки исследования выбран подход, называемый «обязанности и ресурсы» (*demands — resources approach*), суть которого заключается в классификации факторов удовлетворённости балансом на обязанности человека и имеющиеся у него ресурсы. Предположительно обязанности негативно ассоциируются с удовлетворённостью балансом, а ресурсы положительно связаны с ней.*

*Данное исследование реализовано в рамках последовательной двухфазовой стратегии смешанных методов. Двухфазовый дизайн исследования во многом опосредует соответствующие задачи, методы анализа и массивы данных. На качественном этапе исследования произведён анализ транскриптов 15 полуструктурированных интервью, собранных в рамках изучения баланса между работой и жизнью у фрилансеров. Количественный этап реализован путём вторичного анализа массива данных, полученного на основе третьей волны (2014 г.) Международной переписи фрилансеров<sup>2</sup>, объём подвыборки действующих фрилансеров составил 10 574 чел.*

*В результате исследования была построена наиболее подробная классификация факторов в соответствии с их принадлежностью к обязанностям или ресурсам; определено, что концепты обязанностей и ресурсов являются эмпирически применимыми категориями, а не абстрактными теоретическими конструктами; осуществлена проверка принадлежности факторов к обязанностям или ресурсам и получена её детальная интерпретация.*

<sup>1</sup> Данная статья написана на основе выпускной квалификационной работы, выполненной на факультете социальных наук НИУ ВШЭ в 2015 г. Автор признательна своему научному руководителю — к. э. н., доценту кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ А. В. Шевчуку за предварительное обсуждение статьи, ценные комментарии по ходу работы и помощь на всех этапах проведения исследования.

<sup>2</sup> Международная перепись фрилансеров проведена в рамках коллективного исследовательского проекта ТЗ-156 «Мониторинг рынка удалённой работы — масштабный количественный онлайн-опрос независимых профессионалов (фрилансеров) и заказчиков их услуг», который реализовала Лаборатория экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2014 г.

Новизна проведённого исследования заключается в том, что благодаря интеграции результатов, полученных с помощью количественного и качественного методов, появляется возможность увидеть, какой субъективный смысл скрывается за цифрами и регрессионными коэффициентами. Таким образом, результаты исследования вносят вклад и в развитие смешанной методологии, демонстрируя пример одного из способов интеграции количественных и качественных данных.

**Ключевые слова:** баланс между работой и семейной жизнью; подход «обязанности и ресурсы»; факторы удовлетворённости балансом между работой и жизнью; фрилансеры; смешанные методы.

## Введение

На сегодняшний день многие исследователи изучают феномен баланса между работой и семейной жизнью. Этот баланс является объективным соотношением двух сфер жизни, что отнюдь не означает их равенство и одинаковую значимость для работника. Баланс представляется установленной пропорцией, которая может быть смещена в ту или иную сторону, а удовлетворённость балансом, о которой пойдёт речь в данной работе, носит, очевидно, субъективный характер, то есть является выражением отношения работника к установленному соотношению.

Все работники сталкиваются с проблемой необходимости поиска баланса, но перед самостоятельно занятыми (например, фрилансерами) данный вопрос встаёт особенно остро. Это продиктовано спецификой деятельности фрилансера, которая связана с размыванием пространственных и временных границ между работой и семейной жизнью и проявляется в неизбежном соприкосновении рабочей и семейной сфер жизни в условиях работы вне офиса. Особенности самозанятости являются также отсутствие постоянного контроля за ходом работы со стороны непосредственного начальника, как это бывает у традиционно занятых работников, и нестабильность занятости, которая проявляется в непостоянстве заказов. Таким образом, формирование удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью в среде самозанятых может иметь свои особенности, которые до сих пор недостаточно изучены, так как основная масса исследований баланса между работой и жизнью сфокусирована на работниках, состоящих в штате организаций (см., например: [Greenhaus, Beutell 1985; McNamara et al. 2013]).

Существует несколько подходов к изучению баланса между работой и семьёй, в числе которых можно выделить теорию ролей, теорию границ и др. В данном исследовании баланс между работой и семейной жизнью рассматривается с точки зрения теоретического подхода, называемого «обязанности и ресурсы» (*demands — resources approach*). Данный подход представляется эффективным в контексте изучения категорий удовлетворённости, а также целесообразным в плане использования количественного анализа. Основная идея подхода заключается в классификации материальных и нематериальных факторов, которые соотносятся с удовлетворённостью балансом между работой и семейной жизнью, на обязанности человека и имеющиеся у него ресурсы. Так, например, к рабочим ресурсам можно отнести уровень зарплаты и профессионализма, а к семейным обязанностям — наличие детей и работу по дому. В рамках используемого подхода подразумевается, что увеличение обязанностей способствует уменьшению удовлетворённости балансом между работой и семьёй, и, напротив, увеличение ресурсов будет положительно связано с ростом удовлетворённости.

Актуальность изучения баланса между работой и семейной жизнью характеризуется не только широкомасштабностью затрагиваемой темы, её анализом в относительно новой социально-профессиональной группе, но и недостаточной степенью изученности выбранного концепта в рассматриваемом теоретическом разрезе. Феномен баланса между работой и семейной жизнью широко обсуждается в англоязычной литературе; реже он изучается с применением теории обязанностей и ресурсов, а исследования самозанятых (включая фрилансеров) с применением данного теоретического подхода практически не проводились.

Основными концептами, используемыми в исследовании, являются понятия «фрилансер», «баланс между работой и семьёй», «обязанности» и «ресурсы». Согласно определению А. В. Шевчука, фрилансер представляется «независимым профессионалом высокой квалификации, который не состоит в штате организаций и не включён в традиционные трудовые отношения, а самостоятельно реализует свои услуги на рынке различным клиентам, не являясь субподрядчиком единственного заказчика» [Шевчук 2008: 56].

Вслед за П. Войданофф я рассматриваю баланс между работой и семейной жизнью как глобальную оценку того, являются ли имеющиеся ресурсы достаточными для удовлетворения рабочих и семейных обязанностей, то есть является ли участие человека в обеих сферах — работе и семье — эффективным [Voydanoff 2005: 831].

Также я опираюсь на определения обязанностей и ресурсов, предложенные А. Баккером и Е. Демероути, ведущими исследователями в рамках рассматриваемого теоретического подхода [Bakker, Demerouti 2006: 312]. Обязанности определяются ими как физические, психологические, социальные или организационные аспекты работы, требующие постоянных физических или психологических затрат (усилий и (или) умений). Ресурсы — это рабочие аспекты, являющиеся функциональными в достижении целей, сокращающие рабочие обязанности, физические и психологические затраты, стимулирующие персональный рост и развитие. Забегая вперёд, нужно отметить, что предложенная трактовка обязанностей и ресурсов послужит решающим критерием для теоретической классификации факторов удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью.

Цель данного исследования заключается в изучении факторов удовлетворённости балансом между работой и семьёй с точки зрения теории обязанностей и ресурсов в профессиональной среде фрилансеров.

Эмпирическое исследование реализовано путём применения стратегии смешанных методов. Дизайн исследования представляет собой двухфазовую конструкцию со следующей последовательностью этапов: предварительный качественный и основной количественный. На качественном этапе исследования производится вторичный анализ транскриптов 15 интервью с целью получить первичное представление об изучаемом феномене. Количественный этап реализован через вторичный анализ данных третьей волны (2014 г.) Международной переписи фрилансеров, объём подвыборки действующих фрилансеров составил 10 574 чел. (описание базы представлено далее, в соответствующем разделе). Основным методом анализа данных — построение регрессионной модели.

В исследовании последовательно решаются задачи, которые во многом и определяют структурные элементы работы. Итак, в процессе исследовательской работы было сделано следующее:

- построена классификация факторов по их принадлежности к обязанностям и ресурсам на основе теоретического анализа;
- определено, присутствуют ли в сознании фрилансеров категории обязанностей и ресурсов, и выяснено, как они соотносятся с построенной классификацией;
- выяснено, как различные факторы (обязанности и ресурсы) связаны с удовлетворённостью балансом между работой и семьёй у фрилансеров.

Помимо уже обозначенной актуальности выбранной темы, необходимо отметить её новизну и практическую значимость, которая заключается не только в приращении знания в исследуемых теоретических об-

ластях, но и в использовании смешанной методологии для изучения баланса между работой и семейной жизнью. Применение смешанных методов позволит получить не обособленные разрозненные данные относительно статистических закономерностей и субъективных смыслов, но полноценное интегрированное восприятие фрилансерами удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью.

## Теоретические основания изучения баланса между работой и семейной жизнью

### Подход к изучению баланса

Тема баланса между работой и семьёй представляет собой особый интерес ввиду того, что в современном обществе сложнее найти контакт между работой и семейной жизнью. Во время работы нельзя полностью абстрагироваться от домашних проблем, и, наоборот, зачастую дома люди думают о работе.

Несмотря на то что существует множество подходов к изучению баланса между работой и семейной жизнью, в качестве теоретической рамки данного исследования выбрана, как уже отмечалось, концепция, называемая «обязанности и ресурсы». Этот подход используется главным образом для исследований стресса и мотивации [Bakker et al. 2003], а применение его к изучению баланса между работой и жизнью является определённой новацией, к которой прибегают немногие исследователи. Модель «обязанности и ресурсы» предполагает, что постоянные рабочие обязанности ведут к стрессу и переутомлению, а ресурсы обладают большим мотивационным потенциалом. В связи с этим преобладание обязанностей и недостаток ресурсов пагубно воздействуют на мотивацию, приводя к отчуждению работы и понижению чувства профессиональной эффективности.

### Классификация факторов согласно модели «обязанности и ресурсы»

Первым шагом на пути к достижению цели исследования является теоретическая интерпретация факторов удовлетворённости балансом.

#### Обязанности

В таблице 1 представлены факторы, которые согласно теоретическому определению относятся к рабочим и семейным обязанностям.

Одной из основных обязанностей фрилансера является *давление времени*, рассматриваемое в контексте временных затрат, необходимых для выполнения профессиональной деятельности. Т. Макнамара с соавторами уверены, что временные затраты выступают в качестве обязанности в том случае, когда нужно выполнять как рабочие, так и семейные задачи [McNamara et al. 2013: 283–298]. Когда обязанности начинают превышать ресурсы, возникает конфликт между рабочей и семейной сферами, который ведет к напряжению и способствует неудовлетворённости балансом. По мнению Дж. Гринхауса и Н. Бойтелла, временные затраты также выступают в качестве источника конфликта, являясь рабочей обязанностью [Greenhaus, Beutell 1985: 77–78]. Д. Гуэст и М. Валкоур отмечают, что чем больше человек работает, тем вероятнее, что его обязанности будут превосходить ресурсы, и тем менее успешным он будет чувствовать себя в управлении своими обязанностями [Guest 2002: 268–269; Valcour 2007: 1512–1523].

С давлением времени тесно связан фактор выполняемого *объёма работы*. Д. Гуэст акцентирует внимание на таких отягощающих особенностях рабочего давления, как высокая информационная нагрузка и необходимость быстро реагировать на поступающие задачи [Guest 2002: 257]. Более того, рабочее давление усиливается, если работник имеет *статус основного кормильца*. Это отмечают А. Анник и

Л. ден Дулк, говоря о появлении дополнительной ответственности за поддержку семьи и об отсутствии возможности брать перерывы в работе из-за необходимости обеспечивать семью [Annink, Dulk 2012].

Таблица 1

**Факторы, которые в литературе классифицируются как обязанности**

Фактор	Источник
Рабочие обязанности	
Давление времени ( <i>time pressure</i> )	[Greenhaus, Beutell 1985; Guest 2002; Valcour 2007; Annink, Dulk 2012; Sardeshmukh, Sharma, Golden 2012; McNamara et al. 2013; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014]
Объём работы ( <i>work overload</i> )	[Guest 2002; Bakker, Demerouti 2006; Annink, Dulk 2012; Mustafa, Gold 2013b]
Статус основного кормильца ( <i>breadwinner</i> )	[Annink, Dulk 2012]
Множественная занятость	[Guest 2002; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014]
Эмоциональные затраты ( <i>emotional costs</i> )	[Bakker, Demerouti 2006; Annink, Dulk 2012]
Семейные обязанности	
Наличие детей	[Greenhaus, Beutell 1985; Guest 2002; Osnowitz 2005; Annink, Dulk 2012; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014]
Домашние обязанности	[Guest 2002; Annink, Dulk 2012]
Неполная семья	[Guest 2002]

Фактор *множественной занятости* интерпретируется Д. Гуэстом, а также Ш. Дэвис, А. Шевчуком, Д. Стребковым как держание нескольких должностей [Guest 2002; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014], то есть как совмещение нескольких профессиональных деятельности. Этот фактор затрудняет выполнение каждой из работ, повышает вероятность несбалансированности работы и семейной жизни и, соответственно, считается обязанностью.

Следующим фактором, классифицируемым как рабочая обязанность, являются *эмоциональные затраты*. А. Баккер и Е. Демероути интерпретируют его как эмоционально затратные отношения с клиентами и раздражение, вызванное работой [Bakker, Demerouti 2006]. А. Аннинк и Л. ден Дулк также связывают эмоциональные затраты с истощающими событиями на работе, которые занимают мысли работников и в свободное время [Annink, Dulk 2012].

Исследователи уделяют гораздо меньшее внимание семейным обязанностям в жизни работников, но, несмотря на это, соответствующие факторы все же можно обнаружить в литературе. Один из самых ярких примеров семейных обязанностей — это *наличие детей*. Ш. Дэвис, А. Шевчук, Д. Стребков предполагают, что наличие детей может привести к противоречивым чувствам относительно семейных и рабочих обязанностей, так как в этом случае происходит столкновение ролей родителя и работника [Davis, Shevchuk, Strebkov 2014]. Дж. Гринхаус и Н. Бойтелл придерживались похожего мнения, акцентируя своё внимание на необходимости ухода за маленькими детьми как на отягчающей жизнь семейной обязанности [Greenhaus, Beutell 1985: 80]. По мнению Д. Основитц, фрилансеры подстраиваются под детей, тем самым отвлекаясь от работы и приспособивая своё время и график работы к нуждам детей [Osnowitz 2005: 92]. Другими словами, фрилансеры, возможно, в ущерб профессиональной деятельности структурируют свой день вокруг детей, их потребностей и нужд.

Следующей семейной обязанностью является *работа по дому*. Очевидно, что женщины гораздо чаще испытывают меньшую удовлетворённость балансом из-за домашних обязанностей, поскольку выполнение работы по дому в большинстве случаев лежит именно на них [Guest 2002, Annink, Dulk 2012].

Отягощающая роль фактора *неполной семьи* в контексте баланса между работой и семейной жизнью заключается в том, что в случае отсутствия одного из родителей происходит уменьшение ресурсов семьи, при этом обязанности увеличиваются вдвое [Guest 2002]. Например, в неполной семье работник априори становится основным кормильцем, на его плечи ложатся все домашние обязанности и забота о детях.

### Ресурсы

Далее речь пойдёт о факторах, которые не только не отягощают процесс установления баланса между работой и семейной жизнью, но и способствуют увеличению удовлетворённости им. Классификация ресурсов, которые способствуют личностному росту работника и помогают справиться с обязанностями, представлена в таблице 2.

Таблица 2

**Факторы, которые в литературе классифицируются как ресурсы**

Фактор	Источник
	Рабочие ресурсы
Планирование	[Raghuram, Wiesenfeld 2004; Valcour 2007; Annink, Dulk 2012]
Профессиональный уровень	[Raghuram, Wiesenfeld 2004; Valcour 2007; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014]
Доход	[Bakker, Demerouti 2006; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014]
Успешное взаимодействие работников с другими членами профессионального сообщества	[Raghuram, Wiesenfeld 2004]

*Планирование* представляется достаточно очевидным ресурсом. С. Рагурам и Б. Визенфельд интерпретируют его как «структурирующее поведение» [Raghuram, Wiesenfeld 2004], то есть способность работника структурировать свой рабочий день. Аналогичная мысль прослеживается у М. Валкоур, а также у А. Аннинк и Л. ден Дулк, которые рассматривают способность к планированию как контроль над рабочим временем, тайм-менеджмент [Valcour 2007, Annink, Dulk 2012].

С. Рагурам и Б. Визенфельд рассматривают фактор *профессионального уровня работника* с точки зрения его самоэффективности, за которой кроется вера в собственные силы, в способность справиться с проблемами [Raghuram, Wiesenfeld 2004]. М. Валкоур под профессиональным уровнем понимает степень стимулирующих и сложных требований, предъявляемых к работнику [Valcour 2007]. Таким образом, фактор профессионального мастерства помогает развивать навыки планирования, организации, общения, умения справляться с несколькими задачами одновременно, тем самым являясь рабочим ресурсом.

Очевидно, что высокий *доход* оказывает содействие в удовлетворении как семейных, так и рабочих обязанностей. Например, А. Баккер и Е. Демероути выделяют этот фактор как ресурс, поскольку он может компенсировать негативный эффект от обязанностей [Bakker, Demerouti 2006]. А. Ш. Дэвис, А. Шевчук и Д. Стребков относят доход к рабочим ресурсам, руководствуясь тем, что материальные ресурсы обеспечивают многие жизненные блага, поэтому логично утверждать, что увеличение уровня дохода ведёт к более высоким показателям уровня удовлетворённости работой и личной жизнью [Davis, Shevchuk, Strebkov 2014].

С. Рагурам, Б. Визенфельд интерпретируют *фактор успешного взаимодействия с профессиональным сообществом* как межличностное доверие и ясную объективную оценку деятельности работника [Raghuram, Wiesenfeld 2004]. Этот фактор уменьшает двусмысленность во взаимодействии и неоднозначность, которая может возникнуть в процессе работы, вследствие чего и является важным и перспективным ресурсом. У тех же, кто работает удалённо, меньше возможностей получить обратную связь, отзыв о своей работе.

**Факторы, которые могут относиться как к обязанностям, так и к ресурсам**

Наконец, поговорим о факторах удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью, которые трактуются в литературе двояко. Их классификация представлена в таблице 3.

Таблица 3

**Факторы, которые в литературе относятся как к обязанностям, так и к ресурсам**

Фактор	Принадлежность	Источник
Рабочая сфера		
Гибкий рабочий график	Обязанность	[Guest 2002; Annink, Dulk 2012]
	Ресурс	[Osnowitz 2005]
Автономия	Обязанность	[Raghuram, Wiesenfeld 2004; Morganson et al. 2010; Annink, Dulk 2012; Sardeshmukh, Sharma, Golden 2012]
	Ресурс	[Bakker, Demerouti 2006; Morganson et al. 2010; Annink, Dulk 2012; Sardeshmukh, Sharma, Golden 2012; McNamara et al. 2013]
Семейная сфера		
Семейное положение	Обязанность	[Osnowitz 2005; Annink, Dulk 2012; Mustafa, Gold 2013b]
	Ресурс	[Annink, Dulk 2012]

Одни исследователи, например, А. Аннинк, Л. ден Дулк и Д. Гуэст, причисляют *гибкий график работы* к обязанностям [Annink, Dulk 2012: 383–402; Guest 2002: 255–279] и обосновывают это следующим образом: по их мнению, нестандартность гибкого графика проявляется в первую очередь в работе по выходным и вечерам и несостыковкой графиков с близкими. Принадлежность гибкого графика к ресурсам выражается в том, что он помогает справляться с другими обязанностями, улучшает восприятие баланса между работой и семейной жизнью, поскольку фрилансеры сами устанавливают время начала работы, график, в котором им удобно работать, перерывы и т. д. Например, гибкость в работе позволяет фрилансерам выполнять разнообразные задания в удобное им время [Osnowitz 2005: 91].

*Автономия* — очень актуальный концепт в контексте удовлетворённости балансом, который также может трактоваться двояко. С одной стороны, автономия даёт работнику дополнительную свободу распоряжаться своим временем, самостоятельно выстраивать рабочий процесс, и это отмечают многие исследователи [Bakker, Demerouti 2006; Morganson et al. 2010; Annink, Dulk 2012; Sardeshmukh, Sharma, Golden 2012; McNamara et al. 2013]. С другой стороны, автономия является отягощающей обязанностью, что обнаруживается ввиду профессиональной изоляции, оторванности от профессионального сообщества, отсутствия социальной поддержки, недостатка обратной связи и нестабильности в работе [Raghuram, Wiesenfeld 2004; Morganson et al. 2010; Annink, Dulk 2012; Sardeshmukh, Sharma, Golden 2012].

Двойственным фактором, относящимся к балансу между работой и жизнью, является и *семейное положение*. А. Аннинк и Л. ден Дулк интерпретируют семейное положение как поддержку и помощь со стороны партнёра, семьи, родственников, которая является неопределимой в преодолении семейных и рабочих обязанностей [Annink, Dulk 2012]. Несмотря на это, упомянутые исследователи видят в факторе семейного положения и обязанность, которая выражается как в желании проводить больше времени с семьёй, так и в необходимости заботиться о других членах семьи, которая нередко отягощает самозанятых. Д. Основитц рассматривает отягощающую особенность семейного положения в контексте непонимания со стороны семьи, в первую очередь со стороны партнёра, имеющего стандартную занятость, а также в контексте непонимания того, что дом может быть местом работы для человека, имеющего свободную занятость [Osnowitz 2005: 83–103]. Вследствие этого семья может не воспринимать фриланс как работу и требовать к себе повышенного внимания.

После рассмотрения как обязанностей и ресурсов, так и факторов, имеющих двойственное происхождение, можно с уверенностью говорить о целесообразности создания их классификации, которая станет полезной не только для постановки гипотез в данном исследовании, но и для структурирования и систематизации существующей информации относительно факторов удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью в перспективе теоретического подхода, называемого «обязанности и ресурсы». Но нужно понимать, что все выделенные факторы не являются независимыми, они могут быть связаны друг с другом, поэтому их нельзя рассматривать обособленно.

## Методология и дизайн исследования

Традиционно концепт баланса между работой и жизнью в перспективе подхода «обязанности и ресурсы» изучается обособленно, то есть только с помощью количественной — построение регрессионной и структурной моделей (см.: [Coverman 1989; Valcour 2007; Grawitsh et al. 2013] и др.) — или качественной — проведение интервью (см.: [Berke 2003; Annink, Dulk 2012; Mustafa, Gold 2013ab] и др.) — перспективы. На мой взгляд, добиться полноценного понимания изучаемого объекта можно, только объединив преимущества и преодолев недостатки обеих методологий, поэтому для изучения поставленной проблемы я предлагаю использовать смешанные методы. Как уже следует из самого понятия, смешанные методы представляют собой комбинирование того, что мы считаем качественными данными, а именно слов, фотографий, рассказов, с количественной числовой информацией на этапах сбора, анализа, интерпретации данных.

Существуют множество стратегий смешанных методов, о которых говорят в своих работах, например, Дж. Кресвелл и Д. Морган [Creswell 2009; Morgan 2014]. Но, руководствуясь логикой работы, а именно тем, что вначале необходимо провести качественный этап для обнаружения феномена в единичных случаях, а впоследствии статистически подтвердить полученную информацию количественными методами, стратегией исследования была выбрана последовательная двухфазовая конструкция, выраженная в цепочке методов *qual* => *QUANT*. Из этого следует, что на первой фазе происходит анализ качественных данных, а на второй — сбор и анализ количественной информации. Более того, приоритет отдаётся количественному этапу исследованию, так как на нём происходит проверка основных гипотез.

### Качественный этап

Качественный этап исследования состоит из вторичного анализа и интерпретации данных, полученных с помощью 15 полуструктурированных интервью с фрилансерами.

Проведение вторичного анализа транскриптов обусловлено одной из задач исследования, а именно необходимостью выяснить, действительно ли фрилансеры мыслят изучаемыми концептами (категория-

ми), или же эти конструкты навязываются им теорией и совершенно неприменимы на практике. Цель качественного этапа заключается в обнаружении феномена и изучении механизмов его функционирования в единичных случаях.

Используемые в данной работе интервью были проведены в рамках исследования «Свободная занятость: в поисках баланса между работой и семейной жизнью»<sup>3</sup> и, описывая специфику рабочей и семейной жизни фрилансера, затрагивали следующие аспекты:

- профессиональная деятельность фрилансера;
- распределение пространства и времени во время работы;
- распределение домашних обязанностей.

Социально-демографическая информация о респондентах представлена в таблице 4.

Таблица 4

**Социально-демографические характеристики респондентов**

№ п/п	Пол	Возраст (полных лет)	Профессиональная деятельность
1	М	31	Копирайтер
2	Ж	24	Режиссёр
3	Ж	28	Аниматор
4	М	35	Переводчик
5	М	26	Видеооператор
6	Ж	25	Фотограф
7	М	24	Аниматор
8	Ж	31	Художник, фотограф
9	М	25	Фотограф, оператор
10	Ж	31	Автор-кукольник
11	Ж	28	Дизайнер
12	М	24	Веб-разработчик
13	М	28	Фотограф
14	Ж	30	Дизайнер-верстальщик, фотограф
15	М	25	Звукорежиссёр

Говоря о существующей базе транскриптов, нужно уточнить следующее: несмотря на то что эти интервью и были посвящены изучению баланса между работой и жизнью у фрилансеров, исследование напрямую не предполагало использования модели обязанностей и ресурсов. Важно, что в процессе интервью ни исследователь, ни тем более респонденты не оперировали понятиями «обязанности» и «ресурсы».

Поскольку фрилансеры представляют собой труднодостижимую социoproфессиональную группу, отбор респондентов происходил в соответствующих группах в социальных сетях, а также по знакомству, с применением метода «снежный ком».

<sup>3</sup> Данное исследование проведено в рамках курсовой работы, выполненной в соавторстве с В. Михеевой, А. Остроумовой и А. Репкиной на факультете социологии НИУ ВШЭ в 2014 г.; научный руководитель — А. В. Шевчук, к. э. н., доцент кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ.

Также нужно отметить, что на качественном этапе исследования используется метод построчного анализа в рамках открытого кодирования, который предложили А. Страусс и Дж. Корбин [Страусс, Корбин 2001: 52–61]. Этот процесс кодирования представляется наиболее трудоёмким, но он также необходим для первичного осмысления категорий, для понимания, на чём фокусировать своё внимание в дальнейшем. При соотношении категорий с удовлетворённостью балансом между работой и жизнью использование этого метода наилучшим образом подойдёт для решения задачи предварительного качественного этапа, то есть для понимания того, мыслят ли фрилансеры категориями обязанностей и ресурсов.

Средняя продолжительность интервью составляла 40 мин; общий объём текстового материала равен приблизительно 200 печатным страницам в формате Word.

### *Количественный этап*

Количественный этап исследования заключается в проверке наличия отрицательной или положительной связи между выделенными факторами и удовлетворённостью балансом между работой и семьёй, то есть в тестировании гипотез относительно принадлежности факторов к обязанностям или ресурсам. На основе теоретического анализа были сформированы три гипотезы.

*Гипотеза № 1 (H 1).* Факторы «давление времени» (H 1.1), «эмоциональные затраты на работе» (H 1.2), «множественная занятость» (H 1.3), «количество детей» (H 1.4) и «необходимость ухода за ребёнком до трёх лет» (H 1.5), являясь обязанностями, будут отрицательно связаны с удовлетворённостью балансом между работой и семьёй [Greenhaus, Beutell 1985; Guest 2002; Bakker, Demerouti 2006; Valcour 2007; Annink, Dulk 2012; Sardeshmukh, Sharma, Golden 2012; Mustafa, Gold 2013b; McNamara et al. 2013; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014].

*Гипотеза № 2 (H 2).* Факторы «профессиональное мастерство» (H 2.1) и «доход» (H 2.2), являясь ресурсами, будут положительно связаны с удовлетворённостью балансом между работой и семьёй [Raghuram, Wiesenfeld 2004; Bakker, Demerouti 2006; Valcour 2007; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014].

*Гипотеза № 3 (H 3).* Хотя в литературе «семейное положение», являясь двойственным концептом, трактуется по-разному, при операционализации этого фактора как совместного проживания с партнёром он, скорее, относится к обязанностям [Osnowitz 2005; Annink, Dulk 2012; Mustafa, Gold 2013b].

Нужно сразу оговориться, что в процессе теоретической работы было обнаружено гораздо больше факторов, чем будет представлено в дальнейшем анализе. Это связано с тем, что акцент будет сделан на описании только тех факторов, которые выражены в качестве переменных в существующей базе данных.

### **Описание базы данных**

Анализ проводится на данных, полученных с помощью онлайн-опроса в результате третьей волны (2014) Международной переписи фрилансеров<sup>4</sup>. Полученная база данных содержит информацию как о действующих, так и о бывших, будущих и разовых фрилансерах. В данном исследовании будет рассмотрена только категория действующих фрилансеров, чья подвыборка составила 10 574 респондента. Сбор данных с помощью интернет-опроса на крупнейшей русскоязычной бирже удалённой работы

<sup>4</sup> Подробнее о методологии Переписи фрилансеров см.: [Стребков, Шевчук, Спирина 2015].

FL.ru обусловлен тем, что в современной информационной экономике фрилансеры представляют собой труднодоступную и пространственно рассредоточенную группу, осуществляющую свою профессиональную деятельность преимущественно через Интернет [Шевчук 2008: 51–64].

Данные переписи фрилансеров уже хорошо зарекомендовали себя в социологических исследованиях; на их основе опубликовано более десятка работ в российских и зарубежных журналах, в том числе по проблеме баланса между работой и жизнью<sup>5</sup>.

### **Измерение переменных**

В качестве зависимой переменной выступает *удовлетворённость балансом между работой и жизнью*, которая является категориальной. Поскольку переменная измерена по девятибалльной шкале (1 — абсолютно не удовлетворён; 9 — абсолютно удовлетворён), то есть имеет больше семи категорий, её можно считать интервальной.

#### **Рабочие обязанности**

*Рабочее время* — интервальная переменная, которая образована с помощью перемножения переменных «часы работы в день» и «дни работы в неделю».

*Эмоциональные затраты* представляют собой категориальную переменную, выражающую частоту возникновения эмоционального истощения от работы и измеренную от 1 балла (никогда) до 5 баллов (всегда). Данная переменная преобразована в набор фиктивных переменных, в котором контрольной группой являются фрилансеры, редко испытывающие эмоциональное истощение от работы.

*Множественная занятость* — дихотомическая переменная, где 1 балл выражает совмещение фриланса с работой в организации; 0 баллов — отсутствие совмещения с работой в качестве штатного сотрудника.

#### **Рабочие ресурсы**

*Самооценку профессионального уровня*, которая измерена по шкале от 1 балла (уровень начинающего) до 9 баллов (уровень профессионала высокого класса), по тому же принципу, что и зависимую переменную, относим к разряду интервальных.

*Доход* — категориальная переменная, выражающая уровень личного дохода, закодированная по шкале 1–6 баллов (большее значение индикатора соответствует большему уровню дохода), преобразована в набор фиктивных переменных, где фрилансеры, имеющие личный месячный доход в размере менее 12 тыс. руб., являются контрольной группой.

#### **Семейные обязанности**

*Количество детей* измерено по абсолютной шкале с единственным ограничением, объединяющим фрилансеров, имеющих шесть и более детей, в одну категорию. Представляется, что такое усечение шкалы содержательно оправдано, поскольку наполненность последней подгруппы составляет всего 13 чел. (0,1% от общей выборки).

---

<sup>5</sup> См., например: [Стребков, Шевчук 2015; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014].

*Уход за ребёнком до трёх лет* — дихотомическая переменная, полученная как выбор варианта «да, “сизу дома” с маленьким ребёнком (до трёх лет)», где 1 балл — ухаживаю за ребёнком до трёх лет, 0 баллов — не ухаживаю.

**Факторы, которые могут относиться как к обязанностям, так и к ресурсам**

*Семейное положение* — переменная, изначально имеющая три категории (первая категория — состою в зарегистрированном браке; вторая категория — живём вместе, но не зарегистрированы; третья категория — не состою в браке). Впоследствии данная переменная была преобразована в дихотомическую с помощью объединения категорий «состою в зарегистрированном браке» и «живём вместе, но не зарегистрированы» в категорию «проживаю вместе с партнёром». В качестве фактора, значимого для удовлетворённости балансом среди фрилансеров, выступает именно совместное проживание, то есть обязательства и возможности, которые оно с собой привносит. Таким образом, семейное положение в данном исследовании будет операционализироваться как совместное проживание.

**Контрольные переменные**

В качестве контрольных переменных выступают регион проживания фрилансера, пол фрилансера, возраст, образование.

Описательные статистики по основным переменным представлены в таблицах 5 и 6.

Таблица 5

**Описательные статистики по основным интервальным и дихотомическим переменным**

Переменная	Валидные значения	Пропущенные значения	Среднее	Стандартное отклонение	Дисперсия
Удовлетворённость балансом (1–9 баллов)	10 381	183	5,42	2,103	4,421
Часы работы в неделю	10 362	202	52,34	24,709	610,556
Профессиональное мастерство (1–9 баллов)	10 562	2	6,02	1,768	3,126
Сколько в Вашей семье детей моложе 16 лет?	10 138	426	0,54	0,803	0,645
Ухаживаете ли за ребёнком до трёх лет? (1 балл — да; 0 баллов — нет)	10 564	0	0,07	0,259	0,067
Проживаете ли Вы вместе с партнёром? (1 балл — да; 0 баллов — нет)	10 564	0	0,43	0,494	0,244
Совмещаете ли фриланс с работой в организации? (1 балл — да; 0 баллов — нет)	10 564	0	0,4	0,49	0,240
Пол (1 балл — мужской; 2 — женский)	10 307	257	1,42	0,494	0,244
Возраст	10 274	290	31,43	9,63	92,673

Таблица 6

**Описательные статистики по основным категориальным переменным**

Переменная	Валидные значения	Пропущенные значения	Медиана	Мода	Перцентили 25	Перцентили 75
Как часто в последнее время Вы чувствовали эмоциональное истощение, сильную усталость от работы? (1 балл — никогда; 5 баллов — всегда)	10 386	178	2	2	2	3
Средний размер личного ежемесячного дохода (1 балл — меньше 12 тыс. руб.; 8 баллов — свыше 120 тыс. руб.)	10 094	470	3	2	2	5
Уровень образования (1 балл — неполное среднее; 6 баллов — учёная степень)	10 158	406	4	4	3	4
Регион проживания (1 балл — не Россия; 2 балла — Москва или Санкт-Петербург; 3 балла — российские регионы)	10 305	259	–	3	–	–

**Описание выбранного метода**

Количественный анализ данных обращён к установлению направления связи между зависимой переменной (удовлетворённость балансом между работой и жизнью) и предикторами (профессиональный и семейный аспекты жизни фрилансера), именуемыми обязанностями и ресурсами в зависимости от направления связи. Поскольку зависимая переменная измерена по интервальной шкале, применение метода множественной линейной регрессии возможно.

Также можно выделить такие преимущества регрессионного анализа, как относительная простота моделей и богатство их интерпретации.

Более того, теоретическая модель обязанностей и ресурсов, одной из основных идей которой является выделение факторов, значимых для удовлетворённости балансом между работой и жизнью, предполагает построение регрессионной модели.

Использование регрессионного анализа на одном из этапов исследования обусловлено также сложившейся традицией в изучении баланса между работой и семейной жизнью (см.: [Valcour 2007; Morganson et al. 2010; Craig, Powell, Cortis 2012; McNamara et al. 2013; Davis, Shevchuk, Strebkov 2014] и др.).

**Проверка модели на ограничения и оценка её качества**

Прежде чем переходить к анализу данных, необходимо отметить, что регрессионная модель прошла проверку на ограничения. Во-первых, можно свидетельствовать об отсутствии мультиколлинеарности между предикторами. По результатам проверки не было обнаружено сильных связей между независимыми переменными, за исключением линейных корреляций между некоторыми фиктивными переменными (категориями, относящимися к одной переменной до их дихотомизации).

Во-вторых, предполагается, что остатки модели являются, скорее всего, гомоскедастичными. Однородность дисперсий выражается в требовании одинакового разброса наблюдений вокруг линии регрессии

для всех значений независимых переменных. Для оценки этого параметра был применён тест Уайта на гетероскедастичность, нулевой гипотезой которого является утверждение, что гетероскедастичность отсутствует. Для получения статистики Уайта были вычислены дополнительные переменные, а именно квадрат нестандартизованных остатков, квадраты значений предикторов, подлежащих проверке, попарные произведения предикторов. Впоследствии была построена регрессионная модель для предсказания квадратов остатков с использованием в качестве предикторов всех переменных, упомянутых выше, а также исходных независимых переменных. Значение статистики Уайта вычисляется как произведение скорректированного коэффициента детерминации модели на размер выборки. Статистика Уайта проверяется на уровне значимости  $\alpha = 0,05$  с помощью сравнения её с критическим значением из распределения хи-квадрат, количеством степеней свободы которого является общее число регрессоров в последней регрессионной модели (в случае данного исследования это число равняется 175 (189 регрессоров, за исключением 14 продублированных дихотомических переменных)). Все значения, необходимые для проверки нулевой гипотезы об отсутствии гетероскедастичности, представлены в таблице 7.

Таблица 7

**Данные для проверки модели на гомоскедастичность**

Скорректированный квадрат коэффициента детерминации	Размер выборки	Значение статистики Уайта	Количество степеней свободы	Критическое значение хи-квадрат
0,017	9864	167,688	175	206,8667984

Вследствие того что критическое значение критерия превосходит наблюдаемую статистику, был сделан вывод о подтверждении нулевой гипотезы. Таким образом, предполагается, что остатки, скорее всего, гомоскедастичны.

В-третьих, можно судить о нормальном распределении остатков и отсутствии автокорреляции между ними. Рисунок 1 отражает общую тенденцию нормального распределения стандартизованных остатков. И хотя наблюдаются незначительные смещения, общий вид гистограммы позволяет использовать регрессионную модель с данными независимыми переменными.



**Рис. 1. Распределение стандартизованных остатков**

Проверка наличия систематических связей между остатками осуществлялась с помощью теста Дарбина—Уотсона на автокорреляцию. Коэффициенты, вычисленные с помощью этого теста, лежат в

диапазоне 0–4 (положительная автокорреляция и отрицательная корреляция соответственно). Значение коэффициента, близкое к 2 (в случае данного исследования — это 1,950; см. табл. 8), свидетельствует об отсутствии автокорреляции.

Таблица 8

**Оценка качества модели**

Коэффициент детерминации	Квадрат коэффициента детерминации	Скорректированный квадрат коэффициента детерминации	Стандартная ошибка оценки регрессии	Значение статистики Дарбина—Уотсона
0,460	0,212	0,21	1,860	1,950

Перед проверкой гипотез количественного исследования обратимся к оценке качества модели (см. табл. 8). Скорректированный коэффициент детерминации  $R^2$  равен 0,21. Это означает, что подобранные независимые переменные объясняют только 21% дисперсии зависимой переменной. Очевидно, что полученный результат нельзя было бы назвать хорошим, если бы не допущение, заключающееся в осознании того, что в модель были включены не все факторы, которые могут быть значимо связаны с удовлетворённостью балансом между работой и семейной жизнью у фрилансеров. Иными словами, существуют и другие предикторы, но в модель включены только те, которые могут быть выражены переменными в имеющейся базе данных.

Вернёмся к оценке качества модели и обратимся к таблице 9. Она позволяет сделать вывод об отклонении гипотезы об отсутствии связи между предикторами и зависимой переменной (уровень значимости меньше заданных 5%). Другими словами, подобранные предикторы действительно имеют отношение к зависимой переменной и объясняют некоторую её часть.

Таблица 9

**Анализ дисперсий**

	Сумма квадратов	Степень свободы	Среднеквадратическое отклонение	Значение статистики Фишера	Значимость
Регрессия	8981,349	26	345,436	99,834	0,000
Остатки	33435,115	9663	3,460		
Всего	42416,464	9689			

**Анализ принадлежности факторов к обязанностям или ресурсам**

Как вытекает из логики работы, анализ данных будет проводиться последовательно на двух этапах исследования. Результаты, полученные на одном этапе, служат базисом для проведения следующего. Впоследствии будет представлена интеграция результатов, полученных на качественном и количественном этапах.

**Обнаружение категорий обязанностей и ресурсов и их качественная интерпретация**

Очевидно, что если респонденты предполагают наличие у себя обязанностей и ресурсов, которые ведут к уменьшению (увеличению) удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью, они не всегда будут оперировать соответствующими понятиями. Также необходимо обратить внимание на то, что в интервью респонденты крайне редко рассуждают об удовлетворённости, если не спросить их об этом напрямую. Один из выводов, который можно сделать на начальном этапе, заключается в том, что концепты обязанностей и ресурсов в контексте удовлетворённости зачастую отражаются такими индикаторами, как «требует», «затраты», «усилия», «не устроило», «неуютно» и т. д. (относятся

к обязанностям), «счастлив», «стимулирует», «интереснее», «комфортно», «улучшает», «сокращает» и т. д. (относятся к ресурсам). Также важно отметить, что многие индикаторы напрямую соотносятся с определениями концептов обязанностей и ресурсов, уже несколько раз упомянутыми в исследовательской работе.

Цель данного этапа — обнаружить изучаемые факторы удовлетворённости балансом между работой и жизнью. Забегая вперёд, отмечу, что все интересующие нас обязанности и ресурсы были обнаружены и, следовательно, являются эмпирически существующими категориями. Теперь перейдём к их последовательному рассмотрению.

### **Рабочие обязанности**

#### Часы работы в неделю

Одним из факторов, отягощающих установление баланса между работой и семейной жизнью, является количество рабочих часов в неделю. Этот фактор, безусловно, относится к обязанностям, так как он напрямую ассоциируется с объёмом работы, который необходимо выполнить. Иначе говоря, чем больше рабочих заданий накопилось у фрилансера, тем больше времени он потратит на них. Веб-разработчик Дмитрий, например, так описывает свой график работы в качестве фрилансера в определённый период времени:

*Когда месяц работал и спал по четыре часа в день, то потом месяца три вообще ничего не хотелось делать, потому что настолько голова от всего пухла (респондент № 12).*

Выполнение большого объёма работы, что связано с затратой большого количества времени на протяжении достаточно продолжительного срока, вызывает неудовлетворённость не только работой, но и другими сферами жизни. Дмитрий, описывая этот процесс, отмечает, что ему «ничего не хотелось делать». Таким образом, большое количество рабочих часов порождает эффект перелива. Например, в ситуации Дмитрия это выражено наступившей апатией, нежеланием проявлять себя ни в одной из жизненных сфер. Иными словами, усталость от работы и неудовлетворённость ею были спроецированы и на другие сферы жизни. Факт времязатратной работы, по мнению респондентов, соотносится с эмоциональным напряжением, вызванным количеством рабочих часов, объёмом работы, эмоционально затратными встречами с клиентами и т. д. Например, Екатерина напрямую говорит об этом, увязывая многочасовую работу и растрату эмоций в одно целое:

*Многочасовая работа отнимает большое количество сил, большое количество эмоций, потому что надо взаимодействовать с разным количеством людей, которые отнимают у тебя энергию... ты как выжатый лимон (респондент № 11).*

#### Эмоциональные затраты на работе

Продолжая тему эмоционального напряжения на работе, нужно отметить, что этот фактор также является обязанностью. Более того, эмоциональное истощение трудно контролировать только в пределах одной сферы жизни (например, работы), о чём свидетельствует уже упомянутый выше эффект перелива. Значительные эмоциональные затраты на работе провоцируют перенос эмоционального напряжения и вызванной им усталости или, напротив, раздражённости на другие сферы жизни, например, на семью. Эмоциональное истощение приводит к накоплению усталости, которая впоследствии выливается в серьёзный конфликт или противоречие между партнёрами.

*Ну, максимум на почве усталости, потому что, правда, я очень сильно завишу от того, что я устал, начинает раздражать любая мелочь (респондент № 5).*

### Множественная занятость

Особая сложность возникает перед фрилансером, если он является совместителем, а именно совмещает фриланс с работой в штате организации, то есть обладает множественной занятостью. Татьяна характеризует совмещение стандартной занятости в автосалоне с работой аниматором в качестве фрилансера как вынужденное; то, чем она была не удовлетворена и от чего хотела избавиться.

*Как только мы расплатились со всеми финансовыми затруднениями, я могу себе позволить работать только на фрилансе, и могу сказать, что, как только я освободилась от основной работы, мой фриланс стал приносить мне больше дохода, чем приносили работа и фриланс (респондент № 3).*

По мнению респондентки, совмещение фриланса с работой в штате организации способствует доходу, меньшему чем тот, который приносит только фриланс, так как в первом случае у работника отсутствует возможность направить все свои силы на реализацию одной деятельности и достижение успеха в ней. Таким образом, дальнейшее отсутствие множественной занятости и посвящение себя только одному виду профессиональной деятельности, причём тому, который приносит удовольствие, могут проявить себя как очень серьёзный ресурс.

### Рабочие ресурсы

#### Доход

Переходя к последовательному рассмотрению обнаруженных ресурсов, следует отметить, что первый из них (доход) является важнейшим не только для фриланса, но и для всех видов занятости. Милош, например, вспоминает, что хороший уровень зарплаты удерживал его на нелюбимой работе достаточно долгое время:

*Я работал, вот, в туризме шесть лет на начальника, много что терпел, но зато хорошие деньги были, он над головой всегда висел (респондент № 4).*

Другими словами, доход в качестве ресурса может проявляться в том, что он позволяет справляться с рабочими обязанностями, выступая в противовес им. Имея хорошую зарплату, работник способен закрыть глаза на многие проблемы, связанные со своей профессиональной деятельностью (например, будет терпеть плохие отношения с начальством). Более того, доход может являться ресурсом в контексте нивелирования семейных обязанностей. Например, необходимость постоянного контроля и ухода за ребёнком отпадает, если при наличии достаточного дохода воспользоваться услугами няни. А вот отсутствие дохода, который фрилансер заслуживает, по своему мнению, без сомнения, является отягощающим для него фактором. Анна так описывает переживания партнёра–фрилансера, когда его не устраивает собственный доход:

*Ну, то есть когда у него, например, один месяц нет такого дохода, который он хочет, то он, конечно, немножко себя неуютно чувствует (респондент № 2).*

Низкий уровень дохода, вызванный отсутствием работы, ведёт к тому, что фрилансер чувствует себя некомфортно, и это сказывается как на его удовлетворённости работой и личной жизнью, так и на сбалансированности двух сфер.

Более того, доход не только является стимулирующим фактором, который помогает справляться как с рабочими, так и с семейными обязанностями, но и выступает в качестве необходимого условия для других процессов, связанных с жизнью и работой фрилансера (например, с увеличением профессионального мастерства и личностного роста).

*Потому что сейчас хорошо, сейчас мы можем себе позволить определённое количество благ, но мы оба из тех людей, которые стремятся больше, выше, чаще...* (респондент № 1).

Другими словами, иметь хороший доход — одна из потребностей фрилансера: её удовлетворение свидетельствует не только о возможности достичь определённого уровня жизни, но и о востребованности работника, его мастерстве и профессиональном уровне.

### Профессиональное мастерство

Переходя к рассмотрению профессионального мастерства, нельзя не сказать, что его высокая оценка также представляется для фрилансеров необходимым ресурсом. У фрилансеров может наблюдаться тенденция увязывания специфики их занятости с возможностью повышать своё профессиональное мастерство, которое, в свою очередь, сказывается на удовлетворённости как профессией, так и отношениями в семье. Такие особенности фриланса, как гибкий график, отсутствие внешнего контроля, свобода самовыражения, позволяют самостоятельно занятым развиваться в профессиональной сфере. Данная мысль хорошо отражается, например, в реплике копирайтера Марселя:

*Мы довольны тем, что наша сфера деятельности позволяет нам не стоять на месте; мы каждый месяц становимся выше и профессиональнее* (респондент № 1).

Важно отметить, что отсутствие возможности для личностного роста и развития профессионального мастерства воспринимается фрилансерами нелучшим образом. Во время профессионального застоя, который может быть вызван разными причинами (например, сезонностью работы — у фотографов и видеооператоров зимой гораздо меньше заказов, чем летом; высокой конкуренцией; невостребованностью услуги, предлагаемой фрилансером, и т. д.), фрилансер чувствует себя бесполезным и беспомощным. Таким образом, невозможность самореализации, невостребованность являются очень серьёзными обременяющими обстоятельствами. А чувство собственной бесполезности усугубляет неудовлетворённость собой и своей деятельностью во всех жизненных сферах. Наравне с отсутствием возможности профессионального роста отягощающим фактором является также низкая самооценка профессионального уровня. Например, Дмитрия низкое профессиональное мастерство в сфере веб-разработки заставило впоследствии отказаться от свободной занятости:

*Те времена, они были немного другие: было меньше людей, было меньше провальных проектов, проще было <...>, а сейчас опять же тут дело в другом, нужно быть немного другого уровня* (респондент № 12).

Дмитрий признаёт, что его уровень профессионального мастерства по сравнению с другими фрилансерами не соответствует принятым стандартам, из-за чего он чувствует свою несостоятельность. Таким образом, низкая профессиональная самооценка отягощает его деятельность сомнениями в собственных силах, возникающими на субъективном уровне, и усложняет поиск заказов и новых клиентов, готовых к сотрудничеству с ним.

Также важно отметить, что профессиональное мастерство может выступать в качестве ресурса не только в контексте самооценки, но и при оценке его другими — клиентами, знакомыми, друзьями.

Если результат деятельности фрилансера, его навыки, знания высоко ценятся в глазах других людей, то работник становится более удовлетворённым результатами своей деятельностью. Таким образом, оценка со стороны, временами более объективная, чем самооценка, также выступает в качестве стимулирующего фактора. Уровень профессионального мастерства фрилансера, высоко оценённый заказчиком, способствует рекомендациям и хорошим отзывам о самозанятом профессионале. Положительная оценка близким окружением ведёт не только к удовлетворённости фрилансера своей деятельностью во многих жизненных сферах, но и вызывает желание прогрессировать и работать над собой, то есть продолжать развивать ресурс профессионального мастерства.

*<...> (Знакомый Александра. — И. М.) говорит: «Ты сильно прогрессировал (За четыре года. — И. М.), это небо и земля вообще, что было и что стало». И это греет душу (респондент № 7).*

### **Семейные обязанности**

#### **Уход за ребёнком до трёх лет**

Относя необходимость ухода за ребёнком до трёх лет к обязанностям, фрилансеры связывают её в первую очередь с дополнительными обязательствами, возникающими при появлении маленьких детей. Данные обязательства обусловлены, в первую очередь, необходимостью подстраивать свой рабочий график под распорядок дня ребёнка.

*Самым сложным в этот период было, скорее, то, что дети имеют привычку просыпаться довольно рано, и из-за ребёнка мне тоже приходилось вставать в 8–9 утра. Самый дискомфорт — в этом (респондент № 15).*

Если работникам, имеющим традиционную занятость, положен отпуск по уходу за ребёнком, то у фрилансеров нет соответствующей возможности, поскольку они сами определяют, когда и сколько им работать; многие из них решают не отказываться от работы и, соответственно, от основного дохода во время ухода за детьми. Таким образом, обязательства, вызванные появлением детей, становятся для него дополнительной обязанностью и негативно отражаются на деятельности фрилансера. Получается, что распорядок дня ребёнка меняет режим жизни и работы фрилансера, поскольку требует дополнительных затрат (например, временных) для ухода за ним. Более того, нередко у родителей возрастает чувство ответственности за детей, за их воспитание и развитие, и они сознательно приносят работу в жертву этому обстоятельству. Например, именно так считает Мария, фрилансер и мама двоих детей семи и трёх лет:

*Пусть будет чуть меньше работы, чуть меньше заработка, зато чуть более здоровые автономные дети (респондент № 14).*

Обязанность ухода за детьми состоит в том, что дети, требуя постоянного внимания, сокращают другие ресурсы фрилансера, например, доход. И это заключается не только в том, что на детей тратится часть заработка, но и в том, что из-за них фрилансер не получает часть своего дохода. Также важно отметить, что уход за ребёнком зачастую происходит не только в ущерб получению дохода, но и в ущерб качеству выполняемой работы.

Вместе с тем нужно отметить, что необходимость уделять больше времени воспитанию ребёнка не только раскрывается как обязанность, но и обнаруживает потенциальный ресурс, которой может нивелировать некоторые обязанности фрилансера в будущем (например, неоценимая помощь со стороны ребёнка в выполнении работы по дому и т. д.).

## Проживание вместе с партнёром

Совместное проживание с партнёром является отягощающим фактором ввиду неизбежного присутствия партнёра во время работы фрилансера и, возможно, его излишней навязчивости. Партнёр своим присутствием может не только отвлекать фрилансера, требуя к себе повышенного внимания и в то же время не понимая, что дом — это рабочее место фрилансера, но и обременять его работой по дому и хозяйственными поручениями. Как пример попытки вмешательства партнёра в работу фрилансера можно привести следующую выдержку из интервью:

*Просто её лучше не трогать, у неё свой график. Когда её начинаешь трогать, она злится, и у неё всё валится из рук (респондент № 5).*

В этом случае респондент, тоже фрилансер, рассказывает, что он, находясь дома и видя, что его девушка не работает продуктивно, пытается вразумить её, но его присутствие и настойчивость вызывают раздражение и злят девушку, плохо сказываются как на их отношениях, так и на её работе. Таким образом, излишнее внимание, оказываемое фрилансеру во время работы, является для него дополнительным обременяющим фактором.

## Проверка гипотез о принадлежности факторов к обязанностям или ресурсам

Первый этап исследования продемонстрировал возрастающую актуальность изучаемой темы. Это обусловлено тем фактом, что интересующие нас категории — не абстрактные теоретические конструкции, а феномены, встречающиеся в повседневной жизни фрилансеров.

## Интерпретация регрессионных коэффициентов

Гипотезами количественного этапа исследования являются предположения о том, что количество часов работы в неделю, эмоциональные затраты на работе, множественная занятость, число детей, необходимость ухода за ребёнком в возрасте до трёх лет и совместное проживание с партнёром, являясь обязанностями, отрицательно связаны с удовлетворённостью балансом между работой и семейной жизнью. В свою очередь, самооценка профессионального мастерства и доход, будучи ресурсами, положительно связаны с удовлетворённостью балансом.

В таблице 10 представлены регрессионные коэффициенты изучаемых факторов. Принудительный метод включения независимых переменных в регрессионную модель использован с той целью, чтобы оценить связь всех изучаемых факторов с удовлетворённостью балансом между работой и семейной жизнью. При построении регрессионной модели также учитывался эффект от контрольных переменных, к которым относятся регион проживания, пол, возраст, образование.

Итак, в результате регрессионного анализа подтвердилась принадлежность исследуемых факторов к обязанностям и (или) ресурсам. Рабочие обязанности — это часы работы, эмоциональные затраты на работе, множественная занятость (H 1.1, H 1.2, H 1.3 подтверждены). К рабочим ресурсам относятся самооценка уровня профессионального мастерства, доход (H 2.1 и H 2.2 подтверждены). В качестве семейных обязанностей можно выделить необходимость ухода за ребёнком в возрасте до трёх лет, проживание вместе с партнёром (H 1.5 и H 3 подтверждены). К сожалению, структура используемой базы данных, а также особенность изучения баланса между работой и жизнью, что связывает его в первую очередь с рабочими характеристиками, поспособствовали отсутствию в конечном наборе факторов семейных ресурсов. Но данное ограничение возможно преодолеть в будущих исследованиях.

Таблица 10

**Регрессионные коэффициенты (N = 9864)**

	Нестандартизованные коэффициенты	Стандартная ошибка
(Константа)	6,059***	0,120
Часы работы в неделю	- 0,016***	0,001
Совмещаете ли фриланс с работой в организации	- 0,591***	0,042
Профессиональное мастерство	0,080***	0,012
Ухаживаете ли за ребёнком до трёх лет?	- 0,209***	0,078
Проживаете ли Вы вместе с партнёром?	- 0,116***	0,040
Сколько в Вашей семье детей моложе 16 лет?	- 0,008	0,024
Испытываете ли эмоциональное напряжение от работы? (фрилансеры, описавшие такое состояние как редкое, — контрольная группа)		
Никогда	0,809***	0,079
Примерно в половине случаев	- 0,823***	0,047
Часто	- 1,500***	0,056
Всегда	- 2,537***	0,136
Средний уровень личного месячного дохода (фрилансеры, имеющие доход до 12 тыс. руб., — контрольная группа)		
12–24 тыс. руб.	0,273***	0,060
24–36 тыс. руб.	0,408***	0,065
36–48 тыс. руб.	0,496***	0,074
48–60 тыс. руб.	0,446***	0,080
60–90 тыс. руб.	0,620***	0,085
90–120 тыс. руб.	0,554***	0,111
Свыше 120 тыс. руб.	0,805***	0,117
Регион проживания (фрилансеры, проживающие не в России, — контрольная группа)		
Москва или Санкт-Петербург	- 0,151***	0,055
Российские регионы	- 0,020	0,043
Пол (женщины — контрольная группа)		
Мужчина	0,069*	0,039
Возраст	0,005**	0,002
Образование (фрилансеры, имеющие среднее или среднеспециальное образование, — контрольная группа)		
Неполное среднее	- 0,067	0,156
Неполное высшее (не менее 2 лет)	- 0,120*	0,072
Высшее, диплом бакалавра/специалиста	- 0,062	0,058
Диплом магистра/второе высшее образование/ Степень MBA	- 0,114	0,070
Учёная степень кандидата или доктора наук, PhD	- 0,128	0,160

Примечание: \* p < 0,1; \*\* p < 0,05; \*\*\* p < 0,01.

## Результаты

Консолидированные результаты исследования представлены в таблице 11, являющейся итоговым реестром, который не только свидетельствует о проделанной содержательной работе, но и демонстрирует, каким образом интегрированные результаты количественного и качественного анализа соотносятся с рассмотренными теориями и эмпирическими исследованиями, проведёнными ранее.

Анализируя полученные результаты, необходимо отметить, что выявленные эмпирические закономерности адекватно ложатся в существующую теоретическую концепцию обязанностей и ресурсов. Результаты изучения баланса между работой и семейной жизнью вносят вклад в существующую теорию не только проверкой наличия или отсутствия статистической связи и оценкой её направления, но и описанием того, что сами фрилансеры понимают под изучаемыми феноменами, а также того, насколько их восприятие реальности совпадает с предложенной теоретической концептуализацией.

Новизна данного исследования заключается в первую очередь в том, что благодаря интеграции результатов, обнаруженных с помощью количественного и качественного методов, возникает возможность получить интерпретацию выявленных закономерностей со слов представителей изучаемой социoproфессиональной группы. Теперь мы не только видим, что большая продолжительность работы, совмещение нескольких должностей и эмоциональные затраты на работе теоретически классифицируются как обязанности, но и понимаем, почему изучаемые факторы оказывают именно такое воздействие на удовлетворённость балансом у специфической социально-профессиональной группы самостоятельно занятых работников.

При рассмотрении семейных обязанностей приходит понимание того, в чём именно проявляется отягощающий характер таких факторов, как наличие детей и совместное проживание с партнёром. И если в первом случае (наличие детей) возникает необходимость адаптировать график работы под ритм жизни ребёнка, то во втором случае (совместное проживание с партнёром) речь идёт о непонимании партнёром работы на дому и о присутствии партнёра во время работы фрилансера.

Эмпирическая интерпретация рабочих ресурсов также логично соотносится с их теоретической концептуализацией. Профессиональное мастерство рассматривается исследователями как самооценка эффективности и степень сложности требований, предъявляемых работниками к себе. Подобные аспекты профессионального уровня отмечают и фрилансеры. Для них особенно важно иметь возможность для развития, а при отсутствии таковой они чувствуют себя неэффективными и бесполезными. Более того, фрилансеры отмечают, что оценка результатов профессиональной деятельности со стороны является не менее важной, чем собственная.

Доход имеет схожую логику в интерпретации у самостоятельно занятых. Ресурсом он становится в контексте удовлетворённости собственным доходом; в противном случае фрилансеры готовы идти даже на радикальные меры, например, на смену характера профессиональной деятельности, отказываясь от самозанятости. Также эмпирические результаты подтвердили предположения, почерпнутые из теории, относительно того, что доход может компенсировать негативный эффект от обязанностей. Это проявляется в том, что фрилансеры определяют высокий уровень дохода как возможный удерживающий фактор в случае неудовлетворённости другими аспектами профессиональной деятельности.

Таблица 11

**Интеграция результатов количественного и качественного этапов исследования**

Название фактора	Стандартизованный регрессионный коэффициент	Теоретическая интерпретация	Качественная интерпретация (фрагменты интервью)	Принадлежность
Часы работы в неделю	– 0,188	<p>Временные затраты:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— причина возникновения межролевого конфликта [Greenhaus, Beutell 1985];</li> <li>— связь между более долгими рабочими часами и несбалансированностью [Guest 2002];</li> <li>— чем больше человек работает, тем вероятнее, что его обязанности превосходят ресурсы [Valcour 2007];</li> <li>— у самозанятых более долгие часы работы, только от них самих зависит развитие собственной карьеры [Annink, Dulk 2012];</li> <li>— количество рабочих часов — степень, в которой профессиональная деятельность мешает семейной жизни и обостряет конфликт между работой и семьёй [McNamara et al. 2013]</li> </ul>	<p><i>Сгорание:</i></p> <p>«После безумных дней точно ничего не писал»; «Спал по четыре часа, потом месяца три ничего не хотелось делать»</p> <p><i>Давление:</i></p> <p>«Расслабиться тяжело, когда ты знаешь, что есть текст»; «Всё равно помнишь, что [после встречи с друзьями] обязательно нужно прийти и снова начать писать»</p> <p><i>Вынужденная работа:</i></p> <p>«Работать не только с тем, что нравится»; «Заставляешь себя и через себя переступаешь»; «Иди сделай, тебе же полегчает»</p> <p><i>Отсутствие времени на другие сферы жизни:</i></p> <p>«Я даже не знаю, сколько времени мы на это [написание сценариев] потратили»; «Больше времени ни на что не оставалось»; «Многочасовая работа отнимает большое количество сил»; «Тратится очень много времени, начинает голова пухнуть»</p>	Рабочая обязанность
Множественная занятость	– 0,139	<p>Держание нескольких должностей:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— повышает вероятность несбалансированности [Guest 2002];</li> <li>— совмещение уменьшает удовлетворённость балансом [Davis, Shevchuk, Strebkov 2014]</li> </ul>	<p><i>Повышение нагрузки:</i></p> <p>«Заказов у меня и так хватает»; «Происходят нюансы, мы с друзьями не могли встретиться месяц и т. д.»</p> <p><i>Напрасная растрата сил:</i></p> <p>«Когда освободилась от основной работы, фриланс стал приносить больше»</p>	Рабочая обязанность

Таблица 11. Продолжение

Название фактора	Стандартизованный регрессионный коэффициент	Теоретическая интерпретация	Качественная интерпретация (фрагменты интервью)	Принадлежность
Профессиональное мастерство	0,068	<p>Самоэффективность:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— вера работника в собственные силы и способность справиться с проблемами [Raghuram, Wiesenfeld 2004];</li> <li>— степень стимулирующих и сложных требований, предъявляемых к работнику [Valcour 2007];</li> <li>— чувство компетенции и профессиональное мастерство — ключевые когнитивные ресурсы [Davis, Shevchuk, Strebkov 2014]</li> </ul>	<p><i>Возможность развиваться:</i></p> <p>«Наша деятельность [фриланс] позволяет не стоять на месте»;</p> <p>«Довольны, что каждый месяц становимся выше, профессиональнее»</p> <p><i>Когда нет возможности повысить профессиональное мастерство:</i></p> <p>«Не работал — чувствовал себя бесполезным»;</p> <p>«Не работал — хотелось поскорее начать»</p> <p><i>Самооценка:</i></p> <p>«Нужно быть немного другого уровня [чтобы выдерживать конкуренцию на рынке IT-фрилансеров сейчас]»</p> <p><i>Оценка со стороны:</i></p> <p>«Он сказал: “Ты сильно прогрессировал. Это небо и земля”. И это греет душу»</p>	Рабочий ресурс
Уход за ребёнком до трёх лет	– 0,026	<p>Наличие маленького ребёнка ведёт к:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— конфликту между рабочими и семейными ролями [Greenhaus, Beutell 1985];</li> <li>— конфликту между ролями родителя и работника [Davis, Shevchuk, Strebkov 2014];</li> <li>— необходимости адаптировать рабочий график под ритм ребёнка [Osnowitz 2005];</li> <li>— трудностям в совмещении работы с уходом за детьми [Annink, Dulk 2012]</li> </ul>	<p><i>Необходимость подстраиваться под ребёнка:</i></p> <p>«Дети имеют привычку просыпаться довольно рано»;</p> <p>«В ущерб себе это сделаю»</p> <p><i>Повышенное чувство ответственности:</i></p> <p>«Пусть будет чуть меньше работы, чуть меньше заработка, зато чуть более здоровые дети»;</p> <p>«Вместо того чтобы сразу бежать к компьютеру, я с ним [с ребёнком] повожусь»</p> <p><i>Обделение ребёнка вниманием:</i></p> <p>«Капризы ребёнка — это ваши неправильные действия»;</p> <p>«Вечно вот эти молящие глаза»;</p> <p>«Трудно решать истерики ребёнка»</p>	Семейная обязанность

Таблица 11. Продолжение

Название фактора		Стандартизованный регрессионный коэффициент	Теоретическая интерпретация	Качественная интерпретация (фрагменты интервью)	Принадлежность
Проживание вместе с партнёром		- 0,027	Совместное проживание обуславливает: — непонимание со стороны партнёра (члены семьи не понимают, что, когда фрилансер дома, он работает, а не отдыхает и т. д.) [Osnowitz 2005; Mustafa, Gold 2013b]; — желание проводить больше времени с семьёй, необходимость заботы о партнёре [Annink, Dulk 2012]	<i>Непонимание:</i> «Вообще не понимают, как можно с одного места на другое, как можно сидеть без работы, как вообще можно себя чувствовать спокойно»; «Они мне не верят»; «Постоянно спрашивают: почему ты не работаешь?»; «Говорили: “ты сидишь целыми днями за компьютером, иди займись чем-нибудь нормальным”. Это напрягало»; «Её начинает бесить, что я ничего не делаю, когда нет заказов» <i>Присутствие партнёра во время работы:</i> «Когда мне нужно поработать, лучше держаться подальше»; «Когда её начинаешь трогать, она злится, у неё всё валится из рук»	Семейная обязанность
Эмоциональное напряжение от работы	Никогда	0,095	Эмоциональные затраты связаны с: — отношениями с клиентами, раздражением, вызванным работой [Bakker, Demerouti 2006]; — событиями на работе, отнимающими много сил [Annink, Dulk 2012]	<i>Усталость:</i> «Конфликты возникают максимум на почве усталости»; «Устаёшь очень сильно на работе, постоянная нервотрёпка»; «Накапливается больше усталости»; «Зачастую ты как выжатый лимон»; «Работа отнимает большое количество эмоций»; «Надо взаимодействовать с разным количеством людей, которые отнимают у тебя энергию» <i>Возможность конфликтов:</i> «Возникают взрывоопасные моменты»; «Я тоже уставший, у меня тоже бывает недовольство»	Рабочая обязанность
	В половине случаев	- 0,168			
	Часто	- 0,257			
	Всегда	- 0,171			

Таблица 11. Окончание

Название фактора		Стандартизованный регрессионный коэффициент	Теоретическая интерпретация	Качественная интерпретация (фрагменты интервью)	Принадлежность
Доход	12–24 тыс. руб.	<b>0,056</b>	Доход: — компенсирует негативный эффект от обязанностей [Bakker, Demerouti 2006]; — обеспечивает жизненные блага [Davis, Shevchuk, Strebkov 2014]	<i>Оценка важности ресурса:</i> «Больше в жизни ничего не нужно»; «Без денег ну никак» <i>Хороший доход как удерживающий фактор:</i> «Много что терпел, но зато хорошие деньги были»; «Мне это нравилось, так как можно было получить неплохие деньги» <i>Последствия неудовлетворяющего дохода:</i> «Из-за зарплаты ушёл»; «Если нет такого дохода, который хочешь, то чувствуешь себя неудобно»	Рабочий ресурс
	24–36 тыс. руб.	<b>0,078</b>			
	36–48 тыс. руб.	<b>0,077</b>			
	48–60 тыс. руб.	<b>0,063</b>			
	60–90 тыс. руб.	<b>0,082</b>			
	90–120 тыс. руб.	<b>0,051</b>			
	Свыше 120 тыс. руб.	<b>0,070</b>			

## Заключение

Итак, в результате изучения удовлетворённости балансом между работой и семейной жизнью в контексте подхода «обязанности и ресурсы» в профессиональной среде фрилансеров было установлено следующее:

- во-первых, на основе анализа литературы была построена теоретическая классификация факторов согласно их принадлежности к обязанностям или ресурсам;
- во-вторых, анализ транскриптов интервью показал, что категории «обязанности» и «ресурсы» — это не теоретические концепты, навязываемые работникам исследователями; фрилансеры мыслят в этих категориях, осознавая их значимость для удовлетворённости установленным соотношением между работой и семьёй;
- в-третьих, регрессионный анализ помог понять, что факторы «часы работы», «множественная занятость», «эмоциональные затраты на работе», «необходимость ухода за ребёнком до трёх лет», «совместное проживание с партнёром» проявляют себя как обязанности, а факторы «доход» и «самооценка уровня профессионального мастерства» — как ресурсы и в специфической социально-профессиональной группе фрилансеров, которая ранее не изучалась в данном аспекте;
- и, наконец, был составлен реестр факторов удовлетворённости балансом между работой и жизнью, в котором представлены результаты относительно интеграции количественных и качественных данных, а также сопоставление их с рассмотренными теориями и проведёнными ранее эмпирическими исследованиями.

Говоря об интеграции количественных и качественных данных, нельзя не отметить, что она была проведена в рамках использования смешанной исследовательской методологии. Таким образом, данное исследование также внесло вклад в развитие применения смешанных методов.

Нужно обратить внимание на то, что поставленные в исследовании задачи в достаточной степени способствовали достижению его цели, которая заключалась не в доскональном анализе всего континуума факторов удовлетворённости балансом, а звучала иначе: изучить удовлетворённость балансом между работой и жизнью в контексте обязанностей и ресурсов у фрилансеров. Несмотря на полученные плодотворные результаты, исследование столкнулось с рядом ограничений, в качестве которых, как и предполагалось, выступили вторичный анализ данных и традиционное смещение фокуса в сторону обязанностей по одному основанию и в сторону работы — по другому.

Также нужно понимать, что в ходе эмпирической работы были рассмотрены не все факторы, связанные с удовлетворённостью балансом между работой и жизнью. Более того, не все факторы были охвачены и включены в теоретическую классификацию. Таким образом, возможны следующие направления для дальнейших исследований:

- во-первых, необходимо изучить как можно больше факторов удовлетворённости балансом между работой и семьёй. В этом случае данное исследование сможет послужить основой для формирования гипотез относительно принадлежности к обязанностям или ресурсам тех факторов, которые были охвачены в теоретическом обзоре;

- во-вторых, рекомендуется изучать удовлетворённость балансом между работой и семейной жизнью двусторонне, то есть учитывать обе сферы жизни и одинаковое внимание уделять как обязанностям, так и ресурсам;
- в-третьих, следует изучать удовлетворённость балансом между работой и семейной жизнью в различных профессиональных группах, поскольку различные специализации могут порождать собственные абсолютно новые обязанности и ресурсы, не наблюдавшиеся прежде;
- в-четвёртых, одновременное использование в исследованиях как количественных, так и качественных методов делает возможным развитие смешанной методологии и применение различных исследовательских дизайнов и способов интеграции данных.

Таким образом, предложенные перспективы изучения удовлетворённости балансом между работой и жизнью помогут в полной мере рассмотреть данный феномен.

## Литература

- Страусс А., Корбин Дж. 2001. *Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники*. М.: Эдиториал УРСС.
- Стребков Д. О., Шевчук А. В., Спирина М. О. 2015. Развитие русскоязычного рынка удалённой работы, 2009–2014 гг. (по результатам Переписи фрилансеров). В серии: Радаев В. В. (отв. ред. серии) *Аналитика ЛЭСИ*. Вып. 16. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Стребков Д. О., Шевчук А. В. 2015. Трудовые траектории самозанятых профессионалов (фрилансеров). *Мир России*. 24 (1): 72–100.
- Шевчук А. В. 2008. Самозанятость в информационной экономике: основные понятия и типы. *Экономическая социология*. 9 (1): 51–64. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204940/ecsoc\\_t9\\_n1.pdf#page=51](http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204940/ecsoc_t9_n1.pdf#page=51)
- Annink A., Dulk L. den. 2012. Autonomy: the Panacea for Self-employed Women's Work–Life Balance? *Community, Work & Family*. 15 (4): 383–402.
- Bakker A. B., Demerouti E. 2006. The Job Demands-Resources Model: State of the Art. *Journal of Managerial Psychology*. 22 (3): 309–328.
- Bakker A. et al. 2003. A Multi-Group Analysis of the Job Demands — Resources Model in Four Home-Care Organizations. *International Journal of Stress Management*. 10: 16–38.
- Berke D. 2003. Coming Home Again: The Challenges and Rewards of Home-based Self-employment. *Journal of Family Issues*. 24 (4): 513–546.
- Coverman Sh. 1989. Role Overload, Role Conflict, and Stress: Addressing Consequences of Multiple Role Demands. *Social Forces*. 67 (4): 965–982.
- Craig L., Powell A., Cortis N. 2012. Self-Employment, Work-Family Time and the Gender Division of Labour. *Work, Employment and Society*. 26: 716–734.

- Creswell J. W. 2009. *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Method Approach*. Los Angeles, CA: SAGE Publications.
- Davis Sh. N., Shevchuk A., Strebkov D. 2014. Pathways to Satisfaction with Work–Life Balance: The Case of Russian-Language Internet Freelancers. *Journal of Family and Economic Issues*. 35 (4): 542–556.
- Grawitsh M. et al. 2013. Examining the Nomological Network of Satisfaction With Work–Life Balance. *Journal of Occupational Health Psychology*. 18 (3): 276–284.
- Greenhaus J. H., Beutell N. J. 1985. Sources of Conflict between Work and Family Roles. *Academy of Management Review*. 10: 75–88.
- Guest D. E. 2002. Perspectives on the Study of Work–Life Balance. *Social Science Information*. 41 (2): 255–279.
- McNamara T. K. et al. 2013. Across the Continuum of Satisfaction with Work–Family Balance: Work Hours, Flexibility-Fit, and Work–Family Culture. *Social Science Research*. 42: 283–298.
- Morgan D. L. 2014. *Integrating Qualitative and Quantitative Methods: A Pragmatic Approach*. Los Angeles, CA: SAGE Publications.
- Morganson V. J. et al. 2010. Comparing Telework Locations and Traditional Work Arrangements. *Journal of Managerial Psychology*. 25: 578–595.
- Mustafa M., Gold M. 2013a. «Chained to my Work»? Strategies to Manage Temporal and Physical Boundaries among Self-Employed Teleworkers. *Human Resource Management Journal*. 23 (4): 413–429.
- Mustafa M., Gold M. 2013b. «Work Always Wins»: Client Colonisation, Time Management and the Anxieties of Connected Freelancers. *New Technology, Work and Employment*. 28: 197–211.
- Osnowitz D. 2005. Managing Time in Domestic Space: Home-Based Contractors and Household Work. *Gender and Society*. 19: 83–103.
- Raghuram S., Wiesenfeld B. 2004. Work — Nonwork Conflict and Job Stress among Virtual Workers. *Human Resource Management*. 43: 259–277.
- Sardeshmukh Sh., Sharma D., Golden T. 2012. Impact of Telework on Exhaustion and Job Engagement: A Job Demands and Job Resources Model. *New Technology, Work and Employment*. 27 (3): 193–207.
- Valcour P. M. 2007. Work-Based Resources as Moderators of the Relationship between Work Hours and Satisfaction with Work–Family Balance. *Journal of Applied Psychology*. 92: 1512–1523.
- Voydanoff P. 2005. Toward a Conceptualization of Perceived Work–Family Fit and Balance: A Demands and Resources Approach. *Journal of Marriage and Family*. 67: 822–836.

## BEYOND BORDERS

Irina Monakhova

# Factors of Satisfaction with Work–Life Balance: A Case of Freelancers

**MONAKHOVA, Irina** —

MA Student, Department of Sociology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

**Email:** [monakhova\\_irina@bk.ru](mailto:monakhova_irina@bk.ru)

### Abstract

The present study focuses on an analysis of the factors in satisfaction with work–life balance in the case of Russian-language freelancers. The study is based on the demands-resources approach, which divides all factors of satisfaction with work–life balance into demands reducing the satisfaction and resources increasing it. The general purpose of the research is to study factors of satisfaction with work–life balance in terms of demands and resources among freelancers.

The study is conducted in the context of a sequential strategy of biphasic mixed methods design with the following sequence of stages: preliminary qualitative input and quantitative research.

The first task is to classify factors as belonging to demands or resources in work or family spheres on the basis of the literature review. The second task is to determine whether freelancers think in terms of demands and resources, or whether these categories are only abstract theoretical constructs. The third task is to examine the theoretical connection of factors to demands or resources.

The list of factors in satisfaction with work–life balance, which contains factors, their theoretical and empirical descriptions (regression coefficients and qualitative interpretations), is presented as the final result of the study. It indicates not only the increase in the knowledge of factors in satisfaction with work–life balance but also the contribution to mixed methodology through description of the integration of quantitative and qualitative data.

**Keywords:** work–life balance; demands — resources approach; factors of satisfaction with work-life balance; freelancers; mixed methods; secondary analysis.

### Acknowledgements

The article is based on the bachelor thesis “Factors of Satisfaction with Work–life Balance: In the Case of Freelancers,” written at HSE in 2015. The author wants to express gratitude to A. Shevchuk for preliminary discussions, significant comments, and assistance in all stages of the present research.

The international census of freelancers was carried out within the collective research project (TZ-156) titled “Monitoring of the Market of Distant Work — Large-Scale Quantitative Online Survey of Independent Professionals (Freelancers) and Customers of Their Services,” which was conducted within the Basic Research Programme of the Laboratory for Studies in Economic Sociology in the National Research University “Higher School of Economics”.

## References

- Annink A., Dulk L. den (2012) Autonomy: the Panacea for Self-Employed Women's Work–Life Balance? *Community, Work & Family*, vol. 15, no 4, pp. 383–402.
- Bakker A. B., Demerouti E. (2006) The Job Demands–Resources Model: State of the Art. *Journal of Managerial Psychology*, vol. 22, no 3, pp. 309–328.
- Bakker A. B., Demerouti E., Taris T. W., Schaufeli W. B., Schreurs P. J. G. (2003) A Multi-Group Analysis of the Job Demands-Resources Model in Four Home-Care Organizations. *International Journal of Stress Management*, no 10, pp. 16–38.
- Berke D. (2003). Coming Home Again: The Challenges and Rewards of Home-based Self-Employment. *Journal of Family Issues*, vol 24, no 4, pp. 513–546.
- Coverman Sh. (1989) Role Overload, Role Conflict, and Stress: Addressing Consequences of Multiple Role Demands. *Social Forces*, vol. 67, no 4, pp. 965–982.
- Craig L., Powell A., Cortis N. (2012) Self-Employment, Work-Family Time and the Gender Division of Labour. *Work, Employment and Society*, no 26, pp. 716–734.
- Creswell J. W. (2009) *Research Design: Qualitative, Quantitative and Mixed Method Approach?* Los Angeles, CA.: SAGE Publications.
- Davis Sh. N., Shevchuk A., Strebkov D. (2014) Pathways to Satisfaction with Work–Life Balance: The Case of Russian-Language Internet Freelancers. *Journal of Family and Economic Issues*, vol. 35, no 4, pp. 542–556.
- Grawitsh M. J., Maloney P. W., Barber L. K., Mooshegian S. E. (2013) Examining the Nomological Network of Satisfaction With Work–Life Balance. *Journal of Occupational Health Psychology*, vol. 18, no 3, pp. 276–284.
- Greenhaus J. H., Beutell N. J. (1985) Sources of Conflict between Work and Family Roles. *Academy of Management Review*, no 10, pp. 75–88.
- Guest D. E. (2002) Perspectives on the Study of Work–Life Balance. *Social Science Information*, vol. 41, no 2, pp. 255–279.
- McNamara T. K., Pitt-Catsouphesa M., Matz-Costa Ch., Brown M., Valcour M. (2013) Across the Continuum of Satisfaction with Work–Family Balance: Work Hours, Flexibility-Fit, and Work–Family Culture. *Social Science Research*, no 42, pp. 283–298.
- Morgan D. L. (2014) *Integrating Qualitative and Quantitative Methods: A Pragmatic Approach*, Los Angeles, CA.: SAGE Publications.
- Morganson V. J., Major D. A., Oborn K. L., Verive J. M., Michelle P. Heelan M. P. (2010) Comparing Telework Locations and Traditional Work Arrangements. *Journal of Managerial Psychology*, no 25, pp. 578–595.
- Mustafa M., Gold M. (2013a) 'Chained to my Work'? Strategies to Manage Temporal and Physical Boundaries among Self-Employed Teleworkers. *Human Resource Management Journal*, vol. 23, no 4, pp. 413–429.

- Mustafa M., Gold M. (2013b) 'Work Always Wins': Client Colonisation, Time Management and the Anxieties of Connected Freelancers. *New Technology, Work and Employment*, no 28, pp. 197–211.
- Osnowitz D. (2005) Managing Time in Domestic Space: Home-Based Contractors and Household Work. *Gender and Society*, no 19, pp. 83–103.
- Raghuram S., Wiesenfeld B. (2004) Work–Nonwork Conflict and Job Stress among Virtual Workers. *Human Resource Management*, no 43, pp. 259–277.
- Sardeshmukh Sh., Sharma D., Golden T. (2012) Impact of Telework on Exhaustion and Job Engagement: A Job Demands and Job Resources Model. *New Technology, Work and Employment*, vol. 27, no 3, pp. 193–207.
- Strauss A., Corbin J. (2001) *Osnovy kachestvennogo issledovaniya: obosnovannaya teoriya, protsedury i tekhniki* [Basics of Qualitative Research Grounded Theory Procedures and Techniques], Moscow: Editorial URSS (in Russian).
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V., Spirina M. O. (2015) Razvitie russkoyazychnogo rynka udalennoy raboty, 2009–2014 gg. (po rezul'tatam Perepisi frilanserov) [Development of Russian-language Market of Distant Work (by the Results of Census of Freelancers)]. *Analitika LESI* [LSES Analytic], iss. 16 (ed. V. V. Radaev), Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2015) Trudovye traektorii samozanyatykh professionalov (frilanserov) [Labor Trajectories of Self-employed Professionals (Freelancers)]. *Mir Rossii*, vol. 24, no 1, pp. 72–100 (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2008) Samozanyatost' v informatsionnoy ekonomike: osnovnye ponyatiya i tipy [Self-Employment in the Information Economy: Basic Concepts and Types]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 9, no 1, pp. 51–64. Available at [http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204940/ecsoc\\_t9\\_n1.pdf#page=51](http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204940/ecsoc_t9_n1.pdf#page=51) (accessed 17 January 2016) (in Russian).
- Valcour P. M. (2007) Work-Based Resources as Moderators of the Relationship between Work Hours and Satisfaction with Work–Family Balance. *Journal of Applied Psychology*, no 92, pp. 1512–1523.
- Voydanoff P. (2005) Toward a Conceptualization of Perceived Work–Family Fit and Balance: A Demands and Resources Approach. *Journal of Marriage and Family*, no 67, pp. 822–836.

**Received:** December 27, 2015

**Citation:** Monakhova I. (2016) Faktory udovletvorennosti balansom mezhdou rabotoy i semeynoy zhiznyu: na primere frilanserov [Factors of Satisfaction with Work–Life Balance: A Case of Freelancers], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 1, pp. 30–61. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/en/2016-17-1.html> (in Russian).

## ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

А. Д. Душина, Ю. Д. Керша, Т. Ю. Ларкина, Д. Д. Проворова

# Легитимация коммерческого суррогатного материнства в России<sup>1</sup>



**ДУШИНА Анастасия Дмитриевна** — студентка департамента социологии факультета социальных наук НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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

*В современном мире коммодификация становится всё более распространённым явлением. Ярким примером коммодификации уникальных объектов является коммерческое суррогатное материнство, где материнство из «социального призвания женщины» превращается в услугу, конечный продукт которой — человеческая жизнь, оцениваемая в денежном эквиваленте. Согласно Игорю Копытоффу, нарушение границы между товарами и уникальными объектами ведёт к подрыву социального порядка [Копытофф 2006]. Однако существование коммерческого суррогатного материнства на практике не приводит к крушению порядка, в связи с чем возникает вопрос о том, каким образом может быть обеспечено функционирование и легитимное существование подобной услуги в обществе. Авторы статьи<sup>2</sup>, основываясь на анализе 14 интервью с сотрудниками московских клиник репродукции и агентств, занимающихся юридическим сопровождением услуги суррогатного материнства, демонстрируют, что определение статуса ребёнка, отбор потенциальных родителей и суррогатных матерей, а также регулирование отношений между ними сотрудниками медицинских и юридических учреждений формируются таким образом, чтобы закрепить представление о родстве в соответствии с евро-американской теорией Дэвида Шнайдера. В её основе лежит идея о том, что кровнородственные отношения определяются в первую очередь наличием общего генетического вещества, а во вторую очередь — социальными отношениями, основанными на конкретных паттернах поведения в семье [Schneider 1980], что подразумевает приоритетность генетического родства при формировании представлений о кровнородственных связях одновременно со всё уменьшающейся значимостью гестационного родства. Так, признание сотрудниками клиник и агентств генетической связи между родителями и*

<sup>1</sup> Авторы работы признательны научному руководителю — Г. Б. Юдину за ценные замечания и комментарии, сделанные при подготовке данной статьи. Авторы также благодарны за содействие в проведении исследования сотрудникам московских медицинских клиник (в том числе «Альтра-Вита» и «Кармента»), а также юридических агентств, занимающихся сопровождением услуги коммерческого суррогатного материнства.

<sup>2</sup> На основе проведённого исследования был подготовлен доклад для семинара «Социология рынков» Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ (состоялся 2 декабря 2015 г.). Тезисы проведённого исследования были также представлены авторами на Всероссийской научно-практической конференции Десятые Ковалёвские чтения «Россия в современном мире: взгляд социолога», прошедшей 13–15 ноября 2015 г. в Санкт-Петербурге; см.: Керша Ю. Д. et al. 2015. Медицинская помощь или продажа детей? Процесс легитимации практики суррогатного материнства. В сб.: Асочаков Ю. В. (отв. ред.) Десятые Ковалёвские чтения. Материалы научно-практической конференции. 13–15 ноября 2015 года. СПб.: Скифия-принт; 2048–2050. URL: <http://publications.hse.ru/ru/chapters/167076118>



**КЕРША Юлия Дмитриевна** — студентка департамента социологии факультета социальных наук, лаборант Международной лаборатории анализа образовательной политики Института образования НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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



**ЛАРКИНА Татьяна Юрьевна** — студентка департамента социологии факультета социальных наук, лаборант Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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

*ребёнком доминирующей над гестационным родством позволяет легитимировать практику суррогатного материнства на коммерческой основе в целом и отдельные аспекты порядка предоставления данной услуги путём декоммодификации ребёнка, который более не представляется объектом рыночной сделки.*

**Ключевые слова:** вспомогательные репродуктивные технологии; суррогатное материнство; коммодификация; родство; евро-американская концепция родства; легитимация; логики оправдания.

## Введение

Коммодификация становится характерной и неотъемлемой чертой современных обществ, превращаясь в мощную культурно-социальную силу: многие вещи и виды человеческой деятельности подвергаются процессу товаризации, в том числе и те, что прежде не рассматривались как возможные объекты рыночных отношений, а различные сферы жизнедеятельности оказываются под влиянием «рыночной логики» [Song 2003]. Понятие «товар» проникает во всё большее количество сфер. Яркий пример подобной товаризации — коммерческое суррогатное материнство, представляющее собой возможность покупки и продажи наравне с другими экономическими благами услуги по вынашиванию и рождению ребёнка. Таким образом, материнство из «социального призвания женщины» превращается в услугу, конечным продуктом которой является человеческая жизнь, оцениваемая в денежном эквиваленте, что может привести к десакрализации священного и подрыву устоев общества. За основу социального порядка принимается наличие границы между товарами и уникальными объектами, разрушение которой способно привести к всеобщей товаризации и подрыву общественного порядка [Копытофф 2006]. Однако на практике существование коммерческого суррогатного материнства не приводит к хаосу в обществе, и, кроме того, данная услуга в 2011 г. признана легальной на территории Российской Федерации (см.: [Федеральный закон РФ 2011]), хотя во многих странах коммерческое суррогатное материнство является незаконным. Данные факты могут свидетельствовать о том, что в российском обществе происходит легитимация коммерческого суррогатного материнства, что позволяет практике, не вызывая всеобщего неодобрения, соответствовать представлениям людей о социальном порядке. В связи с этим закономерен вопрос о том, каким образом может быть обеспечено функционирование и легитимное существование подобной коммерческой услуги в обществе.

В настоящей статье делается попытка ответить на поставленный выше вопрос. Для начала мы рассмотрим различные позиции, существующие в академической сфере относительно феномена услуги коммерческого суррогатного материнства, продемонстрируем аргументы *pro et contra*, используемые сторонниками и противниками данной практики. Далее перейдём к изложению методологии исследования, обозначим теоретическую рамку интерпретации полученных эмпирических данных. Затем представим результаты исследования, рассмотрев различные аспекты предоставления услуги суррогатного материнства. В заключении будут подведены итоги



**ПРОВОРОВА Дарья  
Денисовна** — студентка  
департамента  
социологии факультета  
социальных наук,  
лаборант Международной  
лаборатории анализа  
образовательной  
политики Института  
образования НИУ ВШЭ.  
Адрес: Россия, 101000,  
г. Москва, ул. Мясницкая,  
д. 20.

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

проделанной работы, а также намечены возможные направления для дальнейших исследований.

### **Коммерческое суррогатное материнство: pro et contra**

Человеческое тело и его части с давних времён — объекты процесса коммодификации. В антропологической литературе изучение данного явления широко распространено, поскольку проблема коммодификации человеческого тела вызывает множество вопросов, а разнообразие ответов на них способствует дискуссиям среди учёных. В современном мире человеческое тело, особенно медикализированное, всё чаще подвергается атомизации. Процесс объективации, превращающий людей и их тела в объекты экономических желаний, свидетельствует о вероятности возникновения в обществе коммодификации: медикализация современной жизни и фрагментация тела потенциально дегуманизируют индивидов во имя прибыли [Sharp 2000]. Развитие медицинских технологий способствует всё большему разграничению научного взгляда на тело и на социальную сущность человека. Разделение биологического и социального в индивиде может привести к медицинской дегуманизации, когда тела живых людей, а также их невидимые части (такие, например, как яйцеклетка, плацента, зародыш) становятся научными рабочими объектами [Sharp 2000]. Особенно ярко эта тенденция выражена в области генной инженерии и вспомогательных репродуктивных технологий. Использование инновационных медицинских технологий всё чаще становится неотъемлемой частью экономического рынка, что неизбежно приводит к оценке как самой технологии, так и результата её применения с экономической точки зрения.

Суррогатное материнство является медицинской практикой, порождающей в современном мире особенно противоречивые мнения и оценки, а кроме того, способной вызывать в обществе социальное напряжение и неодобрение. Данная практика представляет собой один из методов вспомогательных репродуктивных технологий, в ходе которого женщина (суррогатная мать) соглашается выносить ребёнка, а после рождения передать его генетическим родителям<sup>3</sup> на усыновление [Дронова 2007]. В некоторых странах данная репродуктивная технология полностью запрещена в связи с тем, что противоречит законодательству и положению о неотчуждаемости человеческого тела. В большинстве стран суррогатное материнство разрешено только на безвозмездной основе, и менее чем в 20 странах, в том числе в Российской Федерации, данная услуга легализована как предоставляемая и на безвозмездной, и на коммерческой основе [Краснова 2009; Наумова, Милашова 2015].

С момента первой, успешно проведённой в 1980 г. программы суррогатного

<sup>3</sup> Под словосочетанием «генетические родители» в статье понимается всё разнообразие людей, обратившихся в медицинские и юридические организации, которые предоставляют услугу коммерческого суррогатного материнства, и являющихся потенциальными родителями (родителем) ребёнка. Подразумевается, что в случае использования донорского генетического материала присутствует генетическая связь хотя бы одного из потенциальных родителей-пациентов с ребёнком.

материнства [Байбороша 2008] учёные не могут прийти к консенсусу по поводу данной репродуктивной технологии. С одной стороны, это научное открытие, которое позволяет бесплодным людям иметь детей, будучи при этом фактически генетическими родителями для ребёнка. С другой стороны, данный способ рождения детей противоречит традиционным способам зачатия и появления ребёнка на свет. Кроме того, значительные разногласия вызывает услуга суррогатного материнства на коммерческой основе.

Дискуссии среди учёных способствуют возникновению различных точек зрения не только на данную услугу в целом, но и на правомерность её легализации [McLachlan, Swales 2000]. Мнения исследователей о сущности коммерческого суррогатного материнства разделились; при этом используемая ими аргументация весьма разносторонняя.

Противники коммерческого суррогатного материнства, убеждённые в необходимости его запрещения на законодательном уровне, утверждают, что услуга превращает детей в подобие товара, поскольку ещё не родившийся человек становится объектом купли-продажи [Baird 1996]. Будущие родители могут отказаться от ребёнка в случае его болезни, прервать беременность суррогатной матери и вновь произвести искусственное оплодотворение. Таким образом, ребёнок становится продуктом, от которого можно отказаться в любой момент, что, в свою очередь, ведёт к разрушению ценности ребёнка, а также человеческой жизни. Кроме того, с ребёнком обращаются как с собственностью, которую можно передать другим лицам, получив при этом за него оплату [Anderson 1990].

Существует также и иной аргумент в пользу запрета коммерческого договора на услугу суррогатного материнства, который заключается в том, что суррогатная мать подвергается эксплуатации со стороны работодателей [Wertheimer 1992; Bromham 1995; Wilkinson 2003]. Это объясняется тем, что женщина используется исключительно как средство достижения целей потенциальных родителей, а именно для рождения ребёнка. В большинстве случаев суррогатными матерями становятся представители бедных слоёв населения, которые нуждаются в деньгах. При отсутствии выбора они соглашаются стать суррогатными матерями, выполняя за определённую плату, которая не всегда является справедливой, заказ более обеспеченных клиентов. Отмечается, что женщина, которая предоставляет свои услуги, на протяжении девяти месяцев подвергает своё здоровье опасности [Wilkinson 2003]. Последствия суррогатного материнства могут быть различными; нельзя исключить бесплодия или даже смерти. Кроме того, часть суррогатных матерей испытывают сильное эмоциональное напряжение после передачи ребёнка генетическим родителям, что также пагубно для здоровья женщины [Anderson 1990].

Тем не менее есть и сторонники услуги суррогатного материнства, не считающие, что данную практику следовало бы запретить. По их мнению, данная услуга не может отождествляться с торговлей детьми. Оплачивая услугу, люди покупают право считаться родителями, приобретают статус матери и отца, а не самого новорождённого [Arneson 1992]. Отмечается также, что, поскольку ребёнок генетически связан с родителями — заказчиками услуги, речь не может идти о продаже суррогатной материю ребёнка его «настоящим родителям» [Niekerk, Zyl 1995].

Следует также обратить внимание на точку зрения, согласно которой ребёнок не может являться товаром при осуществлении услуги коммерческого суррогатного материнства, поскольку не выступает объектом, непосредственно оплаченным родителями. Таким образом, поскольку проведение услуги суррогатного материнства подразумевает оплату услуги вынашивания ребёнка, а не его самого, хотя он и является продуктом вынашивания, аргументы о продаже детей оказываются безосновательными, также как и опасения относительно данной услуги [Niekerk, Zyl 1995].

Что касается аргумента, связанного с эксплуатацией женского тела, исследователи приписывают услуге суррогатного материнства статус «реальной материнской работы, которую выполняет рожаящая мать» [Lane 2003]. Выплаты суррогатной матери, в свою очередь, представляют собой оплату за предоставление услуги и проделанный труд, а не за аренду и эксплуатацию материнской утробы. Так, высказывается мнение о том, что данная услуга должна считаться полноправной работой в социальной сфере и рассматриваться наравне с профессиями воспитателя, медсестры и другими, им подобными [Zyl, Walker 2013].

Стоит сказать, что, несмотря на популярность тематики среди исследователей, в России практика суррогатного материнства недостаточно изучена. В то же время, согласно данным, 15–20% населения России репродуктивного возраста не имеют возможности зачать ребёнка без использования вспомогательных репродуктивных технологий (ВРТ) [Русанова 2013]. Распространение суррогатного материнства и других услуг ВРТ способно воздействовать на экономико-демографические показатели (такие, как рождаемость). В условиях низкого уровня рождаемости в России и наряду с высокими показателями бесплодия среди населения рассматривается возможность использования суррогатного материнства в качестве элемента демографической политики, способного повысить рождаемость в стране [Свитнев 2007]. Однако в отношении услуги суррогатного материнства высказываются опасения, связанные с правовой нестабильностью данной практики: господство гестационного родства как традиционной формы родственных отношений позволяет суррогатной матери предъявлять требования к заказчикам услуги после рождения ребёнка [Свитнев 2007; Русанова 2013]. Так, суррогатная мать оказывается не только законной матерью для генетически неродного ей ребёнка, но имеет право на установление отцовства и получение алиментов на воспитание ребёнка [Румянцев, Яшкова 2014]. На практике с данной проблемой сталкиваются представители юридических организаций, чья роль заключается в обеспечении правовой поддержки услуги коммерческого суррогатного материнства. Специалисты подчёркивают, что либерализация существующего российского законодательства в сфере репродукции, а также государственное финансирование позволят изменить ситуацию к лучшему [Свитнев 2007].

Тем не менее при всём демографическом потенциале вспомогательные репродуктивные технологии бросают вызов пациентам, прибегающим к таким способам лечения бесплодия. Воспользовавшись методами ВРТ для лечения бесплодия или достижения беременности, пациенты сталкиваются с задачей защитить собственные действия, прибегая к тем или иным аргументам. Это происходит из-за того, что со стороны консервативной части общества оказывается давление на обратившихся за данной услугой и на детей, рождённых в результате применения подобных технологий [Исупова, Белянин, Гусарева 2015].

## Методология исследования

Основной целью нашего исследования стала попытка определить, как достигается легитимность практики коммерческого суррогатного материнства. Для этого мы обратились к мнению специалистов, работающих в сфере предоставления и сопровождения данной услуги. В рамках исследования были проведены полуформализованные глубинные интервью с сотрудниками московских медицинских клиник, предоставляющих услугу коммерческого суррогатного материнства, а также с представителями юридических организаций, занимающихся сопровождением услуги. В ходе беседы задавались вопросы о привлечении потенциальных родителей и суррогатных матерей, о принципах формирования цены на данную услугу, о том, как медицинские клиники и юридические фирмы позиционируют услугу суррогатного материнства и отвечают на критику в свой адрес.

Фактическая выборка являлась целевой, основанной на методах «снежного кома» и доступных источаев. Официальные статистические данные о количестве клиник и юридических агентств, занимаю-

щихся предоставлением и сопровождением услуги суррогатного материнства, отсутствуют, однако, по приблизительным оценкам, в Москве существуют около 30 таких организаций. В целом эмпирическую базу исследования составили 14 интервью с представителями шести организаций — четырёх медицинских клиник лечения бесплодия и двух агентств, занимающихся юридическим сопровождением услуги суррогатного материнства<sup>4</sup>.

В качестве информантов были отобраны сотрудники, занимающие различные должности (генеральный директор, заместитель генерального директора, заместитель главного врача по медицинской работе, менеджер по суррогатному материнству). Интервью с сотрудниками в разных должностях позволили всесторонне рассмотреть интересующие аспекты предоставления услуги, что было обусловлено вовлечением информантов в процесс осуществления услуги на всех его стадиях. Ограничением исследования с методологической точки зрения послужило отклонение итоговой выборки от запланированной в связи с труднодоступностью информантов, что привело к неравному соотношению представителей изучаемых организаций. Однако, несмотря на это, полученная информация позволила ответить на поставленный исследовательский вопрос.

Важно отметить, что сбор эмпирических данных повлёк за собой изменения в определении теоретических рамок исследования. В ходе аналитической работы с интервью были выявлены схожие среди специалистов способы аргументации собственной позиции, соответствующие евро-американской концепции родства, предложенной Дэвидом Шнайдером [Schneider 1980]. Данный факт стал основополагающим для определения того, как в статье понимается легитимация услуги коммерческого суррогатного материнства. Так, исследование сосредоточено на рассмотрении процессов декоммодификации ребёнка как одного из способов легитимации данной услуги<sup>5</sup>. Таким образом, работа не преследует цель комплексного анализа того, как осуществляется легитимация суррогатного материнства, предлагаемого на коммерческой основе, что подразумевает вероятность наличия и иных способов легитимации услуги, помимо рассматриваемых в статье. Поскольку информация о родителях — пациентах клиник и суррогатных матерях не разглашается, мы рассмотрим вклад в легитимацию суррогатного материнства лишь со стороны сотрудников медицинских и юридических организаций, а именно изучим процессы декоммодификации ребёнка. Следует отметить, что подобный выбор участников исследования является немаловажным ограничением, так как имеющиеся эмпирические данные не позволяют оценить позиции всех агентов, задействованных в процессе предоставления услуги коммерческого суррогатного материнства.

## **Суррогатное материнство как фактор трансформации представлений о родственных связях**

Развитие репродуктивных технологий способствовало не только переосмыслению человеческого тела и его частей, но и изменению понимания родственных отношений и материнства. В западной культуре с внедрением подобных технологий произошла фрагментация материнства на три составляющие: социальную, гестационную (биологическую) и генетическую [Hammons 2008].

Социальное материнство включает представления о роли матери и ожидания, что женщина будет следовать определённым паттернам, предписанным данной ролью. Гестационное, или биологическое, материнство подразумевает вынашивание и рождение ребёнка, а генетическое — наличие общего генетического вещества у женщины и ребёнка. Отмечается, что в различных обществах существуют разные

<sup>4</sup> Интервьюируемым гарантировалась полная анонимность предоставленной информации, в связи с чем ни имена сотрудников, ни названия организаций не подлежат разглашению и не будут использованы в тексте.

<sup>5</sup> Более подробно о проблеме коммодификации жизненно важных благ и способах её решения см.: [Бердышева 2012].

определения системы родства, и генетическое родство не всегда было доминирующим [Carsten 2011]. До появления суррогатного материнства и возможности переноса донорской оплодотворённой яйцеклетки одной женщины другой понимание родства основывалось на том, что мать вовлекается в продолжительную эмоциональную связь с ребёнком через его вынашивание, рождение и вскармливание. Такое осмысление свидетельствует о неотъемлемости гестационного родства для определения родственных отношений. Вспомогательные репродуктивные технологии, разделяющие социальное, гестационное и генетическое материнство, бросают вызов существовавшим ранее представлениям о родстве [Hammons 2008].

Евро-американская концепция основывается на определении кровнородственных связей как генетического и социального родства. Отношения родства в евро-американском представлении конструируются из элементов, восходящих к двум культурным порядкам — природному (*order by nature*) и социальному (*order by law*) [Schneider 1980]. В основе родственных отношений, определяемых порядком природы, заложена идея об общем генетическом материале, разделяемом людьми, которых называют родственниками. В отличие от порядка природы, включающего объективную идею наследственности и общего генетического вещества, порядок закона продиктован человеком и состоит из правил и норм, традиций и обычаев. Отношения, основанные на социальном порядке, представляют собой свод кодов или образцов поведения, заключающихся в том, каким образом должны действовать родственники по закону по отношению друг к другу, то есть представляют собой, по сути, родство социальное.

Также можно отметить отражение идеи евро-американской концепции родства в деятельности судебных органов. В ходе судебных разбирательств по вопросу о том, кому принадлежит ребёнок, рождённый с помощью вспомогательных репродуктивных технологий, судьи руководствуются представлением о родстве как о наличии общего генетического вещества. В случае рождения ребёнка путём гестационного суррогатного материнства приоритет в суде будет отдан генетическому и социальному материнству, так как ребёнок не является генетически родным для суррогатной матери, и, соответственно, он будет передан законным родителям — заказчикам услуги [Hammons 2008].

Таким образом, основное положение евро-американской концепции родства заключается в том, что кровнородственные отношения определяются в первую очередь наличием общего генетического вещества, а во вторую очередь — социальными отношениями, основанными на установленных паттернах поведения в семье. Это подразумевает приоритетность генетического родства при формировании представлений о кровнородственных связях и одновременно уменьшающуюся значимость гестационного родства.

## **Формирование логики оправдания практики коммерческого суррогатного материнства среди специалистов московских клиник**

Итак, оценка услуги коммерческого суррогатного материнства является спорной и неоднозначной. С одной стороны, её применение, безусловно, имеет свои плюсы, поскольку предоставляет возможность стать родителями людям, которые не способны на это по медицинским причинам. С другой стороны, многие аспекты услуги коммерческого суррогатного материнства подвергаются жёсткой критике. Основные опасения вызывает коммодификация зарождающейся человеческой жизни. Ряд исследователей утверждают, что ребёнок приобретает статус товара при осуществлении услуги коммерческого суррогатного материнства и становится объектом рыночной трансакции. Подобные выводы представляют собой оценочные суждения. Необходимо определить, основываясь на эмпирических данных, как сами специалисты сферы коммерческого суррогатного материнства рассматривают статус ребёнка при предоставлении этой услуги. Причём особое внимание стоит уделить аргументам, которые приводятся ими в поддержку своего мнения. Такой анализ позволит понять, какая логика и почему формируется в среде специалистов по данному вопросу.

## Определение специалистами статуса ребёнка при осуществлении услуги коммерческого суррогатного материнства

В первую очередь стоит сказать, что в ходе проведения интервью с сотрудниками и директорами клиник и агентств, предоставляющих услугу коммерческого суррогатного материнства в Москве или оказывающих её юридическое сопровождение, информанты не ответили утвердительно на прямой вопрос о том, является ли ребёнок товаром при приобретении услуги суррогатного материнства. Представители индустрии не расценивают коммерческое суррогатное материнство как продажу детей. При этом информанты единодушны в попытках объяснить, по какой именно причине ребёнок в данном случае не может рассматриваться как товар. Ключевым аргументом, используемым интервьюируемыми, заключался в том, что суррогатное материнство не может представлять собой продажу детей, поскольку суррогатная мать вынашивает не своего ребёнка, а ребёнка родителей, обратившихся в компанию за услугой. Один из информантов следующим образом прокомментировал поведение суррогатной матери при осуществлении услуги:

*Она не может продать то, что ей не принадлежит. Она не продаёт ребёнка (менеджер по работе с суррогатными матерями одной из клиник ВРТ).*

Таким образом, основным доводом, используемым при аргументации позиции о том, что ребёнок товаром не является, — апелляция к родственным связям ребёнка. Информанты утверждают, что ребёнок, которого вынашивает суррогатная мать, для неё чужой, а родными для него могут быть только родители, обратившиеся за услугой к суррогатной матери. Теперь нужно понять, каким образом информанты определяют родство ребёнка, выношенного суррогатной матерью, и почему считают, что он принадлежит именно родителям, обратившимся за услугой. В этом случае утверждается, что эмбрион, который переносится суррогатной матери для вынашивания, является генетическим материалом родителей. Потенциальные родители обращаются к донорским услугам только в том случае, когда их генетический материал использован быть не может. Но существует строгое условие, которое регулируется законодательством РФ: используемый эмбрион ни в коем случае не должен содержать генетического материала самой суррогатной матери. Информанты отмечали, что наличие генетической связи между суррогатной матерью и вынашиваемым ребёнком подразумевает приобретение им статуса товара, поэтому в качестве продажи детей может рассматриваться практика традиционного суррогатного материнства, когда инсеминируется непосредственно яйцеклетка суррогатной матери, а также ситуации, в которых суррогатная мать одновременно является и донором яйцеклетки. Оба обозначенных варианта по законодательству РФ являются незаконными и запрещены на территории всего государства.

Как было подчёркнуто ранее, при конструировании понятия «родство» определяющим аспектом для опрошенных была именно генетическая связь. В одном из интервью содержится следующий комментарий связи между суррогатной матерью и вынашиваемым ею в течение достаточно длительного времени ребёнком:

*Грубо говоря, с позиции суррогатной мамы, ходит женщина, в электричках продаёт мороженое: они ходят с этим мороженым вот тут, да, вешают и ходят. Они что, родные с этим мороженым становятся? Нет (заместитель генерального директора юридического агентства, занимающегося сопровождением программ суррогатного материнства).*

В то же время, судя по содержанию проведённых интервью, утверждение об отсутствии связи между суррогатной матерью и ребёнком весьма спорно. Во-первых, важно то обстоятельство, что согласно законодательству РФ ребёнок, который был выношен и рождён женщиной, принадлежит именно ей и

официально является её родным ребёнком. Интервьюируемые отмечали, что вопрос предоставления услуги суррогатного материнства в российской законодательной системе проработан недостаточно:

*Основные препятствия, кстати, на пути развития суррогатного материнства в нашей стране состоят в том, что судьбу этого ребёнка решает суррогатная мать — женщина, которая никакого генетического, кровного родства с этим ребёнком не имеет. И воляна распоряжаться им, как ей заблагорассудится (генеральный директор юридической компании, занимающейся сопровождением программ суррогатного материнства).*

После рождения ребёнок, выношенный суррогатной матерью, по закону принадлежит ей. В связи с этим для осуществления своей услуги суррогатная мать обязана подписать официальный отказ от ребёнка сразу после его рождения. Информант, чей комментарий приведён выше, акцентирует внимание на том, что, пока этот отказ не будет подписан, суррогатная мать имеет все права на ребёнка, как законная мать. Подобная необходимость отказа от ребёнка подтверждает тот факт, что российским законодательством родственные связи рассматриваются не с точки зрения генетической принадлежности ребёнка. Матерью считается не женщина, предоставляющая свой генетический материал, а выносившая и родившая ребёнка. И только после того, как суррогатная мать написала отказ от ребёнка, он может быть официально зарегистрирован генетическими родителями. Подобное положение вещей — свидетельство того, что в современном мире понимание родственных связей становится всё более неоднозначным.

*Ведь женщина вынашивает чужой эмбрион, с которым она кровной связи не имеет; рожая чужого ребёнка, она всё равно остаётся биологической матерью, но генетического родства между ними нет. Нет кровной связи (генеральный директор юридической компании, занимающейся сопровождением программ суррогатного материнства).*

Иначе говоря, несмотря на отсутствие генетического родства, информант признаёт некую связь между ребёнком и суррогатной матерью. В данном случае утверждалось, что гестационная (биологическая) связь тем не менее присутствует, и, казалось бы, суррогатную мать уже нельзя назвать чужим для ребёнка человеком. Как отмечали информанты, в случае если генетические родители отказываются от ребёнка уже после его рождения и предоставления услуги, забрать ребёнка предлагается в первую очередь суррогатной матери, и только при её отказе ребёнок в дальнейшем будет направлен в детский дом. Подобные действия представляются безосновательными, если рассматривать суррогатную мать как совершенно чужую для ребёнка женщину, не имеющую к нему никакого отношения.

Следовательно, определить родственную связь ребёнка однозначным образом затруднительно. Признание генетической связи в качестве доминирующего компонента родственных отношений позволяет декоммодифицировать ребёнка, который более не представляется объектом рыночной сделки, что, в свою очередь, оправдывает легитимное существование услуги коммерческого суррогатного материнства. Однако главенство генетической связи в определении родства не универсально и требует определённого подтверждения. Как было выяснено в ходе дальнейшего анализа эмпирических данных, доминирование генетического родства над гестационным является основой для легитимации не только практики в целом, но и отдельных аспектов порядка предоставления услуги, который сформирован таким образом, чтобы закрепить представление о родстве в рамках евро-американской концепции.

## Отражение евро-американской концепции родства в порядке предоставления услуги коммерческого суррогатного материнства

### Отбор потенциальных генетических родителей

Одним из важнейших аспектов предоставления услуги суррогатного материнства является процедура отбора пациентов (потенциальных родителей). Согласно Федеральному закону от 21 ноября 2011 г. (№ 323-ФЗ) суррогатное материнство представляет собой один из методов лечения бесплодия [Федеральный закон 2011: п. 9, ст. 55], назначаемых врачом на основе медицинских показаний, которые прописаны в приказе Министерства здравоохранения РФ № 107н от 30 августа 2012 г. «О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению» [О порядке... 2012]. Стоит отметить, что в ходе нашего исследования было выяснено, что клиники предоставляют услугу суррогатного материнства в соответствии с законодательством Российской Федерации, то есть только пациентам с показаниями к включению в программу. Необходимые обследования пациентов проводятся в клинике, в которую обратились потенциальные родители за предоставлением услуги суррогатного материнства.

Несмотря на то что согласно законодательству РФ программа суррогатного материнства может быть осуществлена только для бесплодных пациентов, бывают случаи, когда в клиники обращаются здоровые женщины, у которых нет показаний к проведению программы суррогатного материнства. В таких случаях пациенткам отказывают в предоставлении услуги суррогатного материнства. Отказывая здоровым людям, сотрудники клиник не только поступают в соответствии с законодательством РФ, но и предотвращают возможную неблагоприятную ситуацию, поскольку специалисты опасаются того, что здоровая в репродуктивном плане женщина, решив самостоятельно родить ребёнка, передумает участвовать в программе суррогатного материнства в тот момент, когда срок беременности суррогатной матери не позволит сделать аборт или ребёнок, выношенный суррогатной матерью, уже родится. Информанты отмечают, что, несмотря на то что ребёнка вынашивает суррогатная мать, «настоящими родителями» ребёнка являются пациенты, предоставляющие свой генетический материал, с помощью которого врачи формируют эмбрион. В случае отказа родителей от участия в программе суррогатного материнства ребёнок останется сиротой и, вероятнее всего, будет направлен в детский дом, так как, по мнению клиник, суррогатная мать вряд ли согласится воспитывать генетически чужого ребёнка, несмотря на наличие гестационной связи между ними.

*Пациенты, которые сами могут... Но там может быть всё что угодно: «Мы не хотим...» Они не хотят по-настоящему этого ребёнка, и, собственно, что они выкинут потом, никто не знает. Потому что они берут на себя ответственность, ребёнок этот будет их, и ничей другой. А если они сейчас, через полгода, возьмут передумают и скажут: «Зачем он нам нужен? Спасибо, до свидания. Мы вас знать не знаем», — то ребёнок кому будет нужен? Суррматери? Возьмёт она его себе? Вряд ли. И что тогда? Ребёнка в детдом? (генеральный директор одной из клиник ВРТ).*

Мнение генерального директора клиники ВРТ также поддержала менеджер по работе с суррогатными матерями ещё одного медицинского учреждения, где также предоставляют услугу суррогатного материнства. Она рассмотрела предоставление услуги суррогатного материнства с психологической точки зрения:

*Если посмотреть именно психологический аспект, то какая с неё мама будет? Если она не хочет рожать, то ребёнок ей зачем? Очень много встаёт вопросов здесь. Если она не хочет рожать, не хочет портить фигуру, естественно, на первом месте она ставит себя. Ребёнок*

*родится, кто будет с ним? Будет няня. Получается, если выносила тётя, вырастит тоже тётя* (менеджер по работе с суррогатными матерями одной из клиник ВРТ).

Выходит, что для сотрудников клиник важно не только предоставить пациентам возможность иметь генетически родного ребёнка, но и убедиться в том, что между родителями и ребёнком будет поддерживаться социальный аспект родства, то есть ребёнок будет окружён любовью и заботой, получит родительское воспитание.

Стоит отметить, что, помимо выявления медицинских показаний к проведению программы суррогатного материнства у пациентов, клиники проводят дополнительные обследования психического здоровья родителей, их наркологическое освидетельствование. Это аргументируется тем, что, предоставляя услугу суррогатного материнства, клиники не только оказывают медицинскую помощь потенциальным родителям, но и способствуют рождению ребёнка, чьи интересы должны быть защищены. Давая разрешение своим пациентам на участие в программе суррогатного материнства, сотрудники клиники ощущают свою ответственность за судьбу ребёнка. Психически нездоровые или наркозависимые родители «не смогут добросовестно заботиться и воспитывать детей», как отметил в интервью с нами генеральный директор одной из клиник ВРТ, поэтому клиники стараются минимизировать возможность рождения детей в неблагополучных семьях.

Кроме того, специалисты клиник проводят личные беседы с потенциальными родителями, уделяя особое внимание «возрастным пациентам» (то есть пациентам старше 50 лет), одиноким мужчинам<sup>6</sup> и однополым парам<sup>7</sup>. В ходе подобных бесед специалисты клиники выясняют материальное положение потенциальных родителей, узнают о будущем месте проживания ребёнка, созданных для него условиях, его месте учёбы и т. п. Убедившись в том, что порядок родственных отношений между родителями и ребёнком будет соблюден и ребёнок окажется в «надёжных руках», а пациенты действительно заинтересованы в его воспитании и заботе о нём, клиники дают разрешение на участие в программе суррогатного материнства.

Таким образом, можно заключить, что услуга суррогатного материнства оказывается не всем желающим. В первую очередь услуга предоставляется в соответствии с законодательством РФ, то есть по медицинским показаниям. Кроме того, все потенциальные родители проходят психологическое обследование, наркологическое освидетельствование, а также собеседование со специалистами. В случае если один из этапов отбора пациентов пройден неудачно, клиники отказывают в предоставлении услуги суррогатного материнства. Необходимость подобных процедур отбора объясняется желанием сохранить единство двух аспектов родства — генетического и социального, что, в свою очередь, согласуется с евро-американской концепцией родства. Так, по мнению Д. Шнайдера, родство в первую очередь состоит из общности генетического материала, а во вторую — из социальных отношений между родителями и ребёнком, разделение которых нежелательно [Schneider 1980]. Таким образом, с помощью подобной практики отбора пациентов клиники узнают, готовы ли потенциальные родители не только предоставить свой генетический материал, но и воспитывать ребёнка, обеспечить ему любовь и заботу, способствуя тем самым формированию родственных связей, которые соответствуют принципам евро-американской концепции.

<sup>6</sup> Некоторые клиники, а также юридические компании предоставляют услугу суррогатного материнства одиноким мужчинам, ссылаясь на тот факт, что в законе о порядке использования и предоставления услуги суррогатного материнства не прописан запрет на предоставление данной услуги одиноким мужчинам [Федеральный закон 2011].

<sup>7</sup> Специалисты допускают возможность того, что среди одиноких женщин и мужчин, обратившихся за услугой суррогатного материнства, могут быть пациенты с нетрадиционной сексуальной ориентацией, которые предпочитают скрывать подобную информацию о себе.

## Отбор потенциальных суррогатных матерей

Согласно Федеральному закону «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» (№ 323-ФЗ) «суррогатной матерью может быть женщина в возрасте от двадцати до тридцати пяти лет, имеющая не менее одного здорового собственного ребёнка, получившая медицинское заключение об удовлетворительном состоянии здоровья, давшая письменное информированное добровольное согласие на медицинское вмешательство. Женщина, состоящая в браке, зарегистрированном в порядке, установленном законодательством Российской Федерации, может быть суррогатной матерью только с письменного согласия супруга. Суррогатная мать не может быть одновременно донором яйцеклетки» [Федеральный закон 2011: п. 10, ст. 55].

Стоит отметить, что, помимо требований законодательства, существуют требования внутреннего устава организаций, занимающихся предоставлением услуги суррогатного материнства, которые предъявляются к потенциальным суррогатным матерям.

Несмотря на то что в законодательстве указано, что суррогатная мать должна иметь не менее одного здорового собственного ребёнка, большинство информантов отвечали, что отдают предпочтение тем, кто имеет не менее одного, но и не более двух собственных детей. Отмечается, что женщина, имеющая как минимум одного ребёнка, уже выполнила своё «социальное предназначение».

*К сожалению, произошёл перекос в социуме, и вся беда женщины заключается в том, что она как биологический объект, вовлечённый в этот социум, в большей части лишена возможности выполнять своё биологическое предназначение, а её главное предназначение — это беременность и роды (заместитель главного врача по медицинской работе одной из клиник ВРТ).*

Информанты поясняют: есть вероятность того, что при беременности возникнут медицинские осложнения, и суррогатная мать больше не сможет иметь детей. Тогда ей будет тяжело передать настоящим родителям генетически неродного ей ребёнка, которого она выносила как суррогатная мать. Следовательно, суррогатная мать имплицитно признаётся в какой-то степени связанной с вынашиваемым ею ребёнком узами родства. Возникает проблема разделения генетической, биологической и социальной матерей. Именно эту проблему пытается решить организация, когда требует, чтобы суррогатная мать имела хотя бы одного собственного ребёнка — так ей будет психологически проще отказаться от любых «претензий» на родство с тем ребёнком, которого она выносила, но чьей генетической матерью не является, и ребёнка будет проще передать настоящим, то есть генетическим, родителям.

Огромное значение, как отметили информанты, имеют психическое здоровье суррогатной матери и её характер. Данный критерий непосредственно не упоминается в законе, хотя под удовлетворительным состоянием здоровья подразумевается и здоровье психическое. Все потенциальные суррогатные матери проходят обследование у психиатра. Но требования, предъявляемые клиниками, выходят далеко за пределы стандартных критериев психического здоровья.

*Если, доктор, у неё появляются хоть малейшие сомнения в том, что она будет в дальнейшем адекватная суррогатная мать, то точно также мы ей отказываем (менеджер по суррогатному материнству одной из клиник ВРТ).*

«Адекватная» суррогатная мать должна быть женщиной неконфликтной, не склонной к шантажу. Кроме того, необходимым качеством для суррогатной матери является отсутствие слишком сильного «материнского инстинкта». По мнению специалистов, это будет гарантировать то, что суррогатная мать сможет продуктивно сотрудничать с организацией, способна передать ребёнка согласно договору ге-

нетическим родителям, не будет к нему «слишком привязана» и не пойдёт на шантаж по отношению к пациентам-родителям, требуя большей компенсации за оказанную услугу суррогатного материнства.

*Поэтому вот такие вот чувства материнства — это тоже можно выявить на этапах психологического тестирования. Потому что бывает, ты видишь, что у женщины настолько сильно развит инстинкт материнства, что она ребёнка, которого родила, ни за что никому не отдаст. Причём она сначала этого даже не понимает. Она приходит, и, когда начинаешь с ней беседовать и уже начинаешь ей объяснять, что будет, она говорит: «Да. Вот вы правы». Всё. И уходит. Мы с ней не работаем (менеджер по суррогатному материнству одной из клиник ВРТ).*

Сотрудники, таким образом, признают за суррогатной матерью некую степень родства с вынашиваемым ею ребёнком, поскольку она может испытывать по отношению к нему «материнский инстинкт». Многие процедуры отбора — в их числе психологический критерий, который является решающим, — направлены именно на то, чтобы минимизировать возможность возникновения конфликтов на почве родства. На роль суррогатной матери подбирается такая женщина, которая считает генетическое родство главенствующим и не станет претендовать на роль матери вынашиваемого ею ребёнка. Данный факт согласуется с евро-американской концепцией родства Д. Шнайдера, согласно которому главенствующим является генетическое родство, и разделение генетического и социального родства нежелательно [Schneider 1980].

Отсутствие сильного инстинкта материнства и привязанности к вынашиваемому ребёнку является ключевым критерием при отборе, потому что работа именно с такими женщинами делает оказание услуги возможным, гарантирует её выполнение и то, что ребёнок будет передан генетическим родителям. Кроме того, информанты отмечали, что согласно российскому законодательству суррогатная мать обладает большими правами на ребёнка, чем генетические родители. Именно поэтому так важно подобрать «правильную» суррогатную мать: на данный момент законодательство «на её стороне», в то время как генетические родители могут столкнуться с юридическими трудностями при отстаивании собственных прав на ребёнка. Очень многое зависит от личных характеристик суррогатной матери, которые должны способствовать оказанию услуги и на отдельных этапах её осуществления и для успешного её завершения.

Таким образом, клиники подбирают суррогатных матерей так, чтобы не возникало проблем и конфликтов на почве родства: суррогатная мать не должна претендовать на родство с выношенным ею ребёнком и обладать сильным «материнским инстинктом», ей следует признавать главенство генетической связи, которая расценивается как основа формирования непосредственно социальных родственных связей.

### ***Регулирование отношений между генетическими родителями и суррогатной матерью***

Организации, занимающиеся предоставлением услуги суррогатного материнства на коммерческой основе или её юридическим сопровождением, выступают регуляторами отношений между суррогатной матерью и генетическими родителями. Регулирование отношений третьей стороной позволяет снизить вероятность возникновения конфликтов между суррогатной матерью и генетическими родителями и нарушений российского законодательства. Также клиники и агентства, регулируя отношения между сторонами-участниками, создают условия, в которых ребёнок, рождённый суррогатной матерью, в итоге оформляется на имя генетических родителей в органах записи актов гражданского состояния (в загсах).

Несмотря на то что ребёнок не имеет генетического родства с суррогатной матерью, сотрудники клиник и агентств имплицитно допускают наличие родственной связи между суррогатной матерью и ребёнком, что, например, находит отражение в их желании изолировать суррогатную мать от ребёнка и генетических родителей. Разрешить это противоречие клиникам и агентствам позволяет манипулирование социальной составляющей родства путём регулирования отношений между участниками программы суррогатного материнства.

Согласно Д. Шнайдеру, муж, жена и ребёнок составляют культурную единицу — семью. Муж и жена — это два любящих человека, ребёнок которых является как продуктом, так и объектом их чувства. Шнайдер выделяет два типа любви: супружескую (или эротическую) и когнатическую, определяемую природным порядком [Schneider 1980]. Для генетических родителей ребёнок, рождённый в результате суррогатного материнства, является «долгожданным», «выстраданным» и генетически родным. Суррогатная мать не связана с ребёнком родственными отношениями, основанными на природном порядке. Подразумевается, что она также не связана с ним родственными отношениями, определяемыми социальным порядком. Задача суррогатной матери заключается в том, чтобы выносить и родить ребёнка, которого сразу же после родов у неё забирают и передают генетической матери. Деятельность суррогатной матери рассматривается сотрудниками медицинских и юридических организаций как работа: у неё есть обязательства, прописанные в договоре (контракте) с клиникой или агентством, которые ей необходимо выполнить. В случае невыполнения последуют штрафные санкции. В то же время следует отметить, что, когда речь идёт не об обязательствах суррогатной матери, а о компенсации её труда, информанты негативно реагировали на сравнение выплат суррогатной матери с оплатой проделанной работы. Однако то, что сотрудники медицинских и юридических организаций предъявляют ряд требований к суррогатной матери, позволяет говорить о том, что её деятельность понимается ими как работа:

*То есть она предоставляет услугу так же, как её предоставляет какой-нибудь кассир, например, и получает деньги за это. Чем это не работа? (менеджер по работе с суррогатными матерями одной из клиник ВРТ).*

В число обязанностей суррогатной матери во время вынашивания ребёнка входит здоровое питание, отказ от спиртных напитков, табакокурения и употребления наркотических веществ, она должна принимать назначенные препараты для поддержания беременности, проходить медицинские обследования в назначенное сотрудниками клиники или агентства время.

Членов семьи и родственников в евро-американском представлении о родстве не может объединять трудовой договор, на основе которого за выполненную работу выплачивается денежное вознаграждение или заработная плата. Также их нельзя упрекать в неэффективном исполнении обязательств, однако суррогатная мать не связана семейными узами с генетическими родителями и ребёнком, поэтому ей предъявляются требования по качеству выполняемой работы. Сотрудники клиник и агентств направляют свои действия на то, чтобы предупредить образование родственных отношений, основанных на социальном порядке (социальное родство), между суррогатной матерью и ребёнком, ограничивая контакт между участниками программы и придавая смысл рабочим отношениям деятельности суррогатной матери. Более того, сотрудники медицинских и юридических организаций создают возможность генетическим родителям поддерживать связь с ребёнком: через сотрудников родители могут ознакомиться с результатами анализов суррогатной матери, ультразвукового исследования (УЗИ), то есть следить за развитием плода, что согласуется с евро-американским порядком родства — связь между ребёнком и родителями должна поддерживаться настолько, насколько это возможно.

Итак, процедура регулирования отношений между участниками программы суррогатного материнства в медицинских клиниках и юридических агентствах опирается на евро-американскую модель родства и осуществляется таким образом, чтобы не нарушать порядок родства, который подразумевает не только общность генетического вещества, но и определённые паттерны поведения и установки для тех, кто находится в родственных отношениях. Это достигается тем, что сотрудники клиник и агентств разводят по разные стороны «баррикады» генетических родителей ребёнка и его суррогатную мать.

## Заключение

На основе проведённого исследования можно сделать несколько выводов об услуге суррогатного материнства и её легитимации в обществе.

Было выяснено, что в представлении специалистов, работающих в сфере репродуктивных услуг, ребёнок не является товаром и объектом рыночной сделки. Ключевым фактором при определении ребёнка как не товара становится апелляция к генетическим связям, выступающим, по мнению информантов, в качестве основы родственных отношений. Формирование подобной логики оправдания [Болтански, Тевено 2000] услуги среди специалистов позволяет декоммодифицировать ребёнка в рамках коммерческого суррогатного материнства. Представления о родственных связях как в первую очередь общности генетического материала способствуют нормальному функционированию практики суррогатного материнства: в контексте гестационной (биологической) связи, выступающей за основу родственных отношений, существование данной услуги практически невозможно, поскольку происходит искажение родственных связей, что нарушает общественный порядок.

Тем не менее, опираясь на информацию, полученную в ходе интервью, несмотря на очевидное признание организациями приоритетности генетического родства, порядок предоставления услуги подразумевает, что гестационная связь между ребёнком и суррогатной матерью всё же существует, о чём также свидетельствует функционирование российского законодательства в данной сфере. Это ставит под вопрос открытые утверждения об отсутствии родственной связи между ребёнком и суррогатной матерью. Важно, что организационные аспекты услуги построены таким образом, чтобы не допустить развития данной связи и обеспечить не только генетическое родство между пациентами и рождённым ребёнком, но и социальное. Это способствует формированию представлений о родственных связях в соответствии с евро-американской концепцией родства, провозглашающей генетическое и социальное родство их ключевыми элементами.

В заключение хотелось бы ещё раз подчеркнуть, что вышеизложенным изучение способов легитимации услуги коммерческого суррогатного материнства не ограничивается. Необходимо проводить дальнейшие исследования, привлекая мнения других агентов, вовлечённых в процесс осуществления услуги. Кроме того, открытым для изучения остаётся вопрос о легитимации программы суррогатного материнства, в ходе которой используется донорский генетический материал, не принадлежащий заказчикам услуги.

## Литература

- Байбороша Н. С. 2008. Сущность института суррогатного материнства. *Журнал международного права и международных отношений*. 3: 20–25.
- Бердышева Е. С. 2012. От критики к аналитике: коммодификация жизненно важных благ как актуальная исследовательская проблема в новой экономической социологии. *Экономическая социология*. 13 (1): 67–85. URL: <http://ecsoc.hse.ru/2012-13-1/55567728.html>

- Болтански Л., Тевено Л. 2000. Социология критической способности. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 3 (3): 66–83.
- Дронова Ю. А. 2007. *Что нужно знать о суррогатном материнстве*. М.: Городец.
- Исупова О. Г., Белянин А. В., Гусарева А. С. 2015. Модернизация «устоев и корней»: семья и новые репродуктивные технологии. В сб.: Ясин Е. Г. (отв. ред.). *XV Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: В 4 кн.* Кн. 3. М.: Изд. дом ВШЭ; 19–30.
- Копытофф И. 2006. Культурная биография вещей: товаризация как процесс. В сб.: Вахштайн В. С. (отв. ред.). *Социология вещей*. М.: Изд. дом «Территория будущего»; 134–166.
- Краснова К. М. 2009. *Суррогатное материнство. Законно или нет?* URL: <http://shkolazhizni.ru/article/33108/> [Электронный ресурс] (дата последнего обращения: 12 сентября 2015).
- Наумова Р. Л., Милашова И. Б. 2015. Суррогатное материнство в России и зарубежных странах: проблемы и перспективы развития. *Educatio*. 1 (8): 77–82.
- О порядке использования вспомогательных репродуктивных технологий, противопоказаниях и ограничениях к их применению. 2012. Приказ Минздрава России № 107н от 30 августа. URL: [http://static-1.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/018/618/original/VRT\\_poryadok.PDF?1390392973](http://static-1.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/018/618/original/VRT_poryadok.PDF?1390392973)
- Румянцев П. А., Яшкова Я. В. 2014. К вопросу о правовых аспектах суррогатного материнства. *Вестник Самарской гуманитарной академии*. 2 (16): 89–93.
- Русанова Н. Е. 2013. Вспомогательные репродуктивные технологии в России: история, проблемы, демографические перспективы. *Журнал исследований социальной политики*. 11 (1): 69–86.
- Свитнев К. Н. 2007. Право на жизнь (ВРТ, суррогатное материнство и демография). В сб.: Национальная идентичность России и демографический кризис. Материалы Всероссийской научной конференции (20–21 октября 2006 г.). М.: Научный эксперт; 932–942.
- Ткач О. А. 2013. «Наполовину родные»? Проблематизация родства и семьи в газетных публикациях о вспомогательных репродуктивных технологиях. *Журнал исследований социальной политики*. 1: 49–68.
- Федеральный закон. 2011. *Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации* (№ 323-ФЗ).
- Anderson E.S. 1990. Is Women's Labor a Commodity? *Philosophy & Public Affairs*. 19 (1): 71–92.
- Arneson R. J. 1992. Commodification and Commercial Surrogacy. *Philosophy & Public Affairs*. 21 (2): 132–164.
- Baird P. A. 1996. Ethical Issues of Fertility and Reproduction. *Annual Review of Medicine*. 47 (1): 107–116.
- Bromham D. R. 1995. Surrogacy: Ethical, Legal, and Social Aspects. *Journal of Assisted Reproduction and Genetics*. 12 (8): 509–516.

- Carsten J. 2004. *After Kinship* (New Departures in Anthropology). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Carsten J. 2011. Substance and Relationality: Blood in Contexts. *Annual Review of Anthropology*. 40: 19–35.
- Hammons S.A. 2008. Assisted Reproductive Technologies: Changing Conceptions of Motherhood? *Affilia Journal of Women and Social Work*. 23 (3): 270–280.
- Lane M. 2003. Ethical Issues in Surrogacy Arrangements. In: Cook R., Day-Sclater S., Kaganas F. (eds). *Surrogate Motherhood: International Perspectives*. Oxford; Portland, Oregon: HARTS Publishing; 121–139.
- McLachlan H.V., Swales J.K. 2000. Babies, Child Bearers and Commodification: Anderson, Brazier et al., and the Political Economy of Commercial Surrogate Motherhood. *Health Care Analysis*. 8 (1): 1–18.
- Niekerk A. V., Zyl L. V. 1995. Commercial Surrogacy and the Commodification of Children: An Ethical Perspective. *Medicine and Law*. 14 (3–4): 163–170.
- Schneider D. M. 1980. *American Kinship: A Cultural Account*. Chicago: University of Chicago Press.
- Sharp L. A. 2000. The Commodification of the Body and its Parts. *Annual Review of Anthropology*. 29 (1): 287–328.
- Song E. 2003. Commodification and Consumer Society: A Bibliographic Review. *The Hedgehog Review*. 5 (2): 109–121.
- Wertheimer A. 1992. Two Questions about Surrogacy and Exploitation. *Philosophy & Public Affairs*. 3: 211–239.
- Wilkinson S. 2003. The Exploitation Argument against Commercial Surrogacy. *Bioethics*. 17 (2): 169–187.
- Zyl L. V., Walker R. 2013. Beyond Altruistic and Commercial Contract Motherhood: The Professional Model. *Bioethics*. 27 (7): 373–381.

## DEBUT STUDIES

Anastasiya Dushina, Yuliya Kersha, Tatyana Larkina, Darya Provorova

# Legitimation of Commercial Surrogacy in Russia

**DUSHINA, Anastasiya** — BA

Student, Department of Sociology, Faculty of Social Sciences, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

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

**KERSHA, Yuliya** — BA Student,

Department of Sociology, Faculty of Social Sciences; Research Assistant, International Laboratory for Education Policy Analysis, Institute of Education, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

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

**LARKINA, Tatyana** — BA Student,

Department of Sociology, Faculty of Social Sciences; Research Assistant, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

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

**PROVOROVA, Daria** — BA Student,

Department of Sociology, Faculty of Social Sciences; Research Assistant, International Laboratory for Education Policy Analysis, Institute of Education, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

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

## Abstract

In modern life commodification has become a widespread phenomenon. A prime example of unique object commodification is commercial motherhood surrogacy motherhood, within which maternity turns from “the women’s social mission” into a service where human life is a final product of monetary transaction. According to Igor Kopytoff, violation of the border between commodities and unique objects leads to the undermining of social order [Kopytoff 2006]. Nevertheless, the existence of commercial surrogacy does not bring disorder, and therefore, the question is: how can this commercial service be functional and legitimate in society? The study is based on the analysis of 14 interviews with staff members of Moscow reproduction clinics and agencies providing the legal support services for surrogate mothers. The authors show that identification of the child’s status, selection of potential parents and surrogate mothers, as well as the regulation of relations between them by staff members, are formed in a way to fit the notion of kinship in accordance with the Euro-American theory of David Schneider [Schneider 1980]. The theory has at its core the idea that kinship relations are primarily determined by common genetic substance and secondarily by social relationships based on specific behavior patterns in the family. This leads to the priority of genetic kin in the creation of kinship ties perception and the decreasing significance of the gestational relationship. Thus, staff members’ recognition of the genetic ties as dominating above all allows for legitimation of commercial surrogacy as a whole and in its organizational aspects through decommodification of the child, who is no longer considered an object of market transaction.

**Keywords:** assisted reproductive technologies; surrogate motherhood; commodification; kinship; Euro-American theory of kinship; legitimation; justification logics.

## Acknowledgements

Special thanks go to the supervisor of the work, G. B. Yudin, for his invaluable help and support during the study. Authors also want to thank the staff of Moscow medical centers (including Altra-Vita and Carmenta) and juridical agencies maintain the commercial surrogate motherhood service for their contributions to the research.

## References

- Anderson E. S. (1990) Is Women's Labor a Commodity? *Philosophy & Public Affairs*, vol. 1, no 19, pp. 71–92.
- Arneson R. J. (1992) Commodification and Commercial Surrogacy. *Philosophy & Public Affairs*, vol. 2, no 21, pp. 132–164.
- Baird P. A. (1996) Ethical Issues of Fertility and Reproduction. *Annual Review of Medicine*, vol. 1, no 47, pp. 107–116.
- Bayborosha N. S. (2008) Sushchnost' instituta surrogatnogo materinstva [The Essence of the Surrogate Motherhood Institution]. *Journal of International Law and International Relations*, no 3, pp. 20–25 (in Russian).
- Berdysheva E. S. (2012) Ot kritiki k analitike: kommodifikatsiya zhiznenno vazhnykh blag kak aktual'naya issledovatel'skaya problema v novoy ekonomicheskoy sotsiologii [From Criticism toward Analytics: Commodification of Vital Goods as an Actual Research Problem in the New Economic Sociology]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 13, no 1, pp. 67–85. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/2012-13-1/55567728.html> (accessed 18 January 2016) (in Russian).
- Boltanski L., Teveno L. (2000) Sotsiologiya kriticheskoy sposobnosti [The Sociology of Critical Capacity]. *The Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. 3, no 3, pp. 66–83 (in Russian).
- Bromham D. R. (1995) Surrogacy: Ethical, Legal, and Social Aspects. *Journal of Assisted Reproduction and Genetics*, vol. 8, no 12, pp. 509–516.
- Carsten J. (2004) *After Kinship (New Departures in Anthropology)*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Carsten J. (2011) Substance and Relationality: Blood in Contexts. *Annual Review of Anthropology*, no 40, pp. 19–35.
- Dronova Y. A. (2007) Chto nuzhno znat' o surrogatnom materinstve [What You Need to Know about Surrogacy], Moscow: Gorodets (in Russian).
- Federalny zakon (2011) Ob osnovakh okhrany zdorovya grazhdan v Rossiyskoy Federatsii (No 323-FZ) [Federal Law “On Basis of Healthcare of Citizens in the Russian Federation.” No 323 from November 21, 2011] (in Russian).
- Hammons S. A. (2008) Assisted Reproductive Technologies: Changing Conceptions of Motherhood? *Affilia Journal of Women and Social Work*, vol. 3, no 23, pp. 270–280.
- Isupova O. G., Belyanin A. V., Gusareva A. S. Modernizatsiya “ustoev i korney”: semya i novye reproduktivnye tekhnologii [Modernisation of “Foundations and Roots”: Families and New Reproductive Technologies]. *XV April International Academic Conference on Economic and Social Development (Moscow, Russia, April 1–4, 2015)* (ed. E. G. Yasin), Moscow: HSE Publishing House, pp. 19–30 (in Russian).

- Kopytoff I. (2006) Kulturnaya biografiya veshchey: tovarizatsiya kak protsess [The Cultural Biography of Things: Commoditization as Process]. *Sotsiologiya veshchey* [Sociology of Things] (ed. V. S. Vakhshayn), Moscow: Territoriya budushchego, pp. 134–166 (in Russian).
- Krasnova K. . (2009) Surrogatnoe materinstvo. Zakonno ili net? [Surrogacy. Is it Legal or Not?]. *Shkola zhizni.ru* (Electronic Journal). Available at: <http://shkolazhizni.ru/article/33108/> (accessed 12 September 2015) (in Russian).
- Lane M. (2003) Ethical Issues in Surrogacy Arrangements. *Surrogate Motherhood: International Perspectives* (eds. R. Cook, S. Day-Sclater, F. Kaganas), Oxford; Portland, Oregon: HARTS Publishing, pp. 121–139.
- McLachlan H. V., Swales J. K. (2000) Babies, Child Bearers and Commodification: Anderson, Brazier et al., and the Political Economy of Commercial Surrogate Motherhood. *Health Care Analysis*, vol. 1, no 8, pp. 1–18.
- Naumova R. L., Milashova I. B. (2015) Surrogatnoe materinstvo v Rossii i zarubezhnykh stranakh: problemy i perspektivy razvitiya [Surrogacy in Russia and Foreign Countries: Problems and Prospects for Further Development]. *Educatio*, vol. 8, no 1, pp. 77–82 (in Russian).
- Niekerk A. V., Zyl L. V. (1995) Commercial Surrogacy and the Commodification of Children: An Ethical Perspective. *Medicine and Law*, vol. 14, no 3–4, pp. 163–170.
- O poryadke ispolzovaniya vspomogatelnykh reproduktivnykh tekhnologiy, protivopokazaniyakh i ogranicheniyakh k ikh primeneniyu [“On Rules of Usage of Assisted Reproductive Technologies, Contradictions and Restrictions of Their Application”]. 2012. Prikaz Minzdrava Rossii [Order of Ministry of Healthcare of the Russian Federation], no 107n, 30 August. Available at [http://static-1.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/018/618/original/VRT\\_poryadok.PDF?1390392973](http://static-1.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/018/618/original/VRT_poryadok.PDF?1390392973) (accessed 16 January 2016) (in Russian).
- Rumyantsev P. A., Yashkova Y. V. (2014) K voprosu o pravovykh aspektakh surrogatnogo materinstva [Toward a Question of Legal Aspects of Surrogate Motherhood]. *Vestnik Samarskoy gumanitarnoy akademii*, vol. 2, no 16, pp. 89–93 (in Russian).
- Rusanova N. Ye. (2013) Vspomogatelnye reproduktivnye tekhnologii v Rossii: istoriya, problemy, demograficheskie perspektivy [Assisted Reproductive Technologies in Russia: History, Problems, Demographic Prospects]. *The Journal of Social Policy Studies*, vol. 11, no 1, pp. 69–86 (in Russian).
- Schneider D. M. (1980) *American Kinship: A Cultural Account*, Chicago: University of Chicago Press.
- Sharp L. A. (2000) The Commodification of the Body and its Parts. *Annual Review of Anthropology*, vol. 1, no 29, pp. 287–328.
- Song E. (2003) Commodification and Consumer Society: A Bibliographic Review. *The Hedgehog Review*, vol. 2, no 5, pp. 109–121.
- Svitnev K. N. (2007) Pravo na zhizn' (VRT, surrogatnoe materinstvo i demografiya) [The Right to Life (ART, Surrogate Motherhood and Demographics)]. *Scientific Conference “National identity of Russia and demographical crisis”* (Moscow, Russia, 2006), Moscow: Nauchnyy Ekspert, pp. 932–942 (in Russian).

Tkach O. A. (2013) “Napolovinu rodnye”? Problematizatsiya rodstva i semi v gazetnykh publikatsiyakh o vspomogatelnykh reproductivnykh tekhnologiyakh [“Half-Akin?” Problematization of Parenthood and Family in Newspaper Publications on Reproductive Technologies]. *The Journal of Social Policy Studies*, vol. 11, no 1, pp. 49–68 (in Russian).

Wertheimer A. (1992) Two Questions About Surrogacy and Exploitation. *Philosophy & Public Affairs*, no 3, pp. 211–239.

Wilkinson S. (2003) The Exploitation Argument against Commercial Surrogacy. *Bioethics*, vol. 2, no 17, pp. 169–187.

Zyl L. V., Walker R. (2013) Beyond Altruistic and Commercial Contract Motherhood: The Professional Model. *Bioethics*, vol. 7, no 27, pp. 373–381.

**Received:** October 19, 2015.

**Citation:** Dushina A., Kersha Y., Larkina T., Provorova D. (2016) Legitimatsiya kommercheskogo surrogatnogo materinstva v Rossii [Legitimation of Commercial Surrogacy in Russia], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 1, pp. 62–82. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/en/2016-17-1.html> (in Russian).

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

М. А. Голева, И. В. Павлюткин

# Социальные сети и рождаемость<sup>1</sup>



**ГОЛЕВА Мария Александровна** — студентка магистерской программы «Фундаментальная социология» Московской высшей школы социальных и экономических наук (МВШСЭН); научный сотрудник Лаборатории социологии религии Православного Свято-Тихоновского гуманитарного университета (ПСТГУ).  
Адрес: Россия, 115184, г. Москва, ул. Новокузнецкая, 23Б.

**Email:** [m.goleva@mail.ru](mailto:m.goleva@mail.ru)

*Несмотря на доминирующее представление среди экономистов и демографов о рождаемости как о рационально спланированном и независимом поведении, публикации последних лет подчёркивают необходимость включения характеристик социального взаимодействия и социальных сетей в модели объяснения фертильного поведения. В обзоре представлены аргументы в пользу рассмотрения рождаемости в качестве социально укоренённого процесса. Идея укоренённости тесно связана со смещением фокуса анализа с уровня сильных связей и уровня обобщённого доверия на мезоуровень, раскрывающий воздействие слабых связей (друзья, сверстники, коллеги) и сетевых механизмов на процессы рождаемости и вхождения в родительство. Включение социальных факторов в анализ различных параметров фертильного поведения позволяет объяснить влияние сильных и слабых связей как на намерения иметь детей, так и на реализацию этих намерений. Эффекты сетевых механизмов тестируются в моделях объяснения разного количества рождений, времени вступления в брак и перехода в родительство. Выделяют несколько основных механизмов сетевого влияния, обладающих собственной логикой объяснения: социальное обучение, социальное заражение, социальное давление и социальная поддержка. Механизм обучения связан с обменом информацией и передачей опыта родительства. Социальная поддержка предполагает мобилизацию сильных и слабых социальных связей для материальной и эмоциональной помощи, актуальной при рождении детей, заботе о детях и принятии решений о новых рожденьях. Механизмы социального обучения и социальной поддержки играют определяющую роль в снижении непредсказуемости и издержек, связанных с рождением детей и сопровождением детства, особенно в странах с низкой экономической устойчивостью и уровнем обобщённого доверия. Социальное заражение и социальное давление являются отражением вертикальных и горизонтальных процессов социальной диффузии, связанных с распространением тех или иных норм и установок о браке и родительстве. Речь может идти как о возрасте вступления в брак и рождении первенца, так и о контроле за рождаемостью и о количестве детей. Сетевые исследования позволяют по-новому взглянуть на роль традиционных факторов в объяснении фертильного поведения, таких как возраст, образование, религиозность, а также оценить возможности влияния мер социальной политики на рождаемость.*

<sup>1</sup> Статья написана в рамках проекта «Рождаемость и социальные сети поддержки: исследование факторов создания многодетной семьи». При реализации проекта используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации № 79-рп от 1 апреля 2015 г. и на основании конкурса, проведенного Фондом ИСЭПИ (Институт социально-экономических и политических исследований).



**ПАВЛЮТКИН Иван Владимирович** — кандидат социологических наук, доцент департамента социологии, старший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ.

Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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

**Ключевые слова:** социальные сети; механизмы влияния на рождаемость; сетевые эффекты рождаемости; сильные связи; слабые связи; обобщённое доверие.

## Введение

Данный обзор раскрывает значение социальных сетей в процессах, связанных с рождением детей и вхождением в родительство. Несмотря на доминирующее представление среди экономистов и демографов о рождаемости как о рационально спланированном и независимом поведении [Becker 1960; Каа 1996], публикации последних лет подчёркивают необходимость включения характеристик социального взаимодействия и социальных сетей в модели объяснения фертильного поведения [Bernardi 2003; Balbo, Barban 2014; Bernardi, Klärner 2014]. Интересно, что долгое время данная тема находилась на периферии интереса социальных наук и демографических исследований. Было принято считать, что сетевые или социальные эффекты, связанные с рождаемостью, более характерны для «третьих стран» в связи с распространением методов контрацепции [Kohler, Behrman, Watkins 2001] или для европейских стран с традиционно выраженными признаками коммунитарного, а не нуклеарного типа семейных отношений [Duranton, Rodríguez-Pose, Sandall 2009]. Большое значение социального капитала и межсемейных трансфертов для поддержания стабильного уровня жизни семьи, в том числе для рождаемости, было показано для многих постсоветских стран [Bühler, Fratzczak 2004; Bühler, Philipov 2005; Синявская 2010]. Не так давно появились количественные исследования, в которых на примерах разных стран Европы и США демонстрируются сетевые эффекты первых и даже вторых рождений [Balbo, Mills 2011; Balbo, Barban 2014]. Вместе с тем возникло понимание, что за тезисом о социальной укоренённости рождений скрываются разные (необязательно прямые) эффекты и механизмы влияния, которые не сводятся только к ресурсной или поддерживающей логике объяснения рождаемости [Bernardi, Klärner 2014]. Более того, рождаемость сама по себе оказывается более сложным социальным процессом, означающим не только факт рождения и вхождения в родительство. Например, рождения первого и третьего ребёнка в демографических исследованиях характеризуются принципиально разным набором значимых факторов и объяснительных теорий<sup>2</sup>. Для анализа факторов рождаемости важно понимать желательность и запланированность рождений, представления об идеальном и желаемом количестве детей, а также фертильные намерения и их связь с поведением [Schoen et al. 1999]. Наконец, интересным оказывается вопрос о том, почему именно слабые связи (*weak ties*), а не сильные (*strong ties*) приобретают столь важное значение при объяснении фертильного поведения. Одно из объяснений состоит в том, что в обществах позднего модерна (завершённой модернизации) то, что когда-то именовалось сильными связями, стало менее устойчивым и регулярным [Donati 2013]. Семейные и родственные сетевые связи не всегда пересекаются. На смену родствен-

<sup>2</sup> Когда речь идёт о третьих рождениях в категориях намерений и реализации, принципиально важными становятся факторы, не являющиеся экономическими: социальный капитал, религиозная социализация, установки отца и гендерное равенство, образование женщины [Hoem, Prskawetz, Neyer 2001; Berghammer 2009; Balbo, Mills 2011].

ным связям между братьями и сестрами приходят дружеские связи, сослуживцы и сверстники [Balbo, Barban 2014].

Цель настоящего обзора состоит в определении основных направлений исследований, подчёркивающих значение социального взаимодействия и социальных сетей в процессах, которые связаны с рождением детей и вхождением в родительство. В начале обзора представлены главные аргументы в пользу включения сетевых факторов в объяснение различных параметров фертильного поведения. Данные аргументы базируются на необходимости преодоления разрыва, с одной стороны, между макрообъяснениями и микрообъяснениями рождаемости, а с другой — на объяснении разрыва между фертильными установками и реальным демографическим поведением. В основной части работы описаны исследования, учитывающие значение социального взаимодействия в объяснении характеристик рождаемости (начиная с уровня доверия в обществе и заканчивая микроэффектами социального окружения). Сетевые эффекты рождаемости оцениваются на разных уровнях социальных взаимодействий, подобно разделению на первичный (*primary*), вторичный (*secondary*) и обобщённый (*generalized trust*) социальный капитал или на сильные (*strong ties*) и слабые связи (*weak ties*). Значительная часть этих работ, опирающаяся на количественные данные в странах Европы и США, опубликована в последнее десятилетие. В современных исследованиях рождаемости начинают использоваться методики измерения социального капитала, показателей социального окружения, а также методы анализа панельных данных, позволяющие отделить эффекты взаимодействия от селективных и контекстуальных эффектов и избежать возможности смешивания разных влияний. Всё чаще можно встретить публикации, в которых использовались смешанные методы сбора данных. Данные собирались путём сочетания качественных и количественных методов, то есть проводились и фокусированное интервью, и анкетный опрос (фактическая информация о респонденте и членах его сети), а также применялся метод, разработанный для изучения социальных сетей поддержки, согласно которому респондентам предлагалось визуализировать и упорядочить свои контакты, расположив их на схеме из концентрических окружностей [Antonucci 1986; Antonucci, Akiyama, Lansford 1998]. В целом показано, что сила сетевых эффектов повышается для определенных возрастных и образовательных групп, на определённых жизненных циклах и снижается с течением времени. Множественность эффектов социальных сетей можно в целом свести к четырём механизмам социального влияния: социальное обучение, социальное заражение, социальное давление и социальная поддержка. В заключение обзора делается предложение о необходимости вернуться к обсуждению взаимодействия между сильными и слабыми связями в объяснении рождаемости, а также к обсуждению факторов, усиливающих сетевые эффекты, связанные с рождаемостью.

## Обобщённое доверие и рождаемость

Несмотря на относительно небольшое количество моделей объяснения рождаемости, учитывающих в качестве одного из прямых предикторов *доверие*, известно, что оно, в свою очередь, связано с уровнем экономического благосостояния, коррупции, с качеством институтов, экономическим неравенством и т. п. [Knack, Keefer 1997; Bjørnskov 2007; Buonanno, Montolio, Vanin 2009]. В этом смысле доверие может иметь прямое влияние на те или иные характеристики рождаемости, а может служить переменной, опосредующей связь рождаемости с другими факторами [Yamamura, Antonio 2011; Aassve, Billari, Pessin 2012]. В демографических исследованиях указывается на один парадокс, связанный с разным уровнем рождаемости в странах Европы. В странах, для которых традиционно были характерны большие семьи и сильные внутрисемейные связи, уровень рождаемости сегодня наиболее низкий, и, напротив, для стран с менее выраженными семейными связями уровень рождаемости самый высокий [Livi-Bacci, Landes 2001; Zuanna, Micheli 2004.]. С одной стороны, такое противоречие объяснимо экономическими и институциональными причинами, а именно разным уровнем экономического благосостояния, политикой в области ухода за детьми (доступ к услугам, продолжительность и оплата ухода за

детьми для отца и матери), уровнем занятости женщин и т. п. Вместе с тем влияние этих переменных может быть опосредовано уровнем обобщённого доверия. Например, в исследовании Франческо Биллари и его коллег с опорой на данные всемирного и европейского обследований ценностей утверждается, что разные тренды рождаемости в развитых странах отчасти связаны с разным уровнем доверия внутри них [Aassve, Billari, Pessin 2012]. Логика авторов состоит в том, что разный уровень доверия в обществе связан с разными способностью и желанием родителей отдавать часть традиционных семейных функций вовне, поэтому не все хотят пользоваться услугами по уходу за детьми и искать возможности для трудоустройства матери. Эти факторы могли способствовать замедлению падения рождаемости при высоком уровне доверия в обществе, поскольку становятся важными для женщин с высшим образованием, которых становится всё больше. Известно, что высокий уровень образования является предиктором низкого уровня рождаемости, но преимущественно для стран, где уровень доверия в обществе невысокий [Zuanna, Micheli 2004; Esping-Andersen, Billari 2015]. Снижение рождаемости в развитых странах объясняется не только динамикой экономических показателей, связанных с уровнем жизни, рынком труда, наличием возможностей по уходу за детьми, но и с уровнем социального доверия. Уровень доверия, в свою очередь, влияет на издержки по поиску и использованию возможностей по сопровождению детской жизни [Yamamura, Antonio 2011].

### **Сильные связи, слабые связи и рождаемость**

Согласно М. Грановеттеру, социальные связи можно разделить на сильные и слабые; в качестве индикаторов силы связей рассматривается «комбинация (вероятно, линейная) продолжительности, эмоциональной интенсивности (*emotional intensity*), близости, или взаимного доверия (*confiding*), и реципрокных услуг, которые характеризуют данную связь» [Грановеттер 2009]. В одной из своих статей С. Кейм, А. Клэрнер и Л. Бернарди предпринимают попытку определения границ социальной сети, влияющей на рождаемость: к сильным связям относят контакты с родителями и партнёром, родными и двоюродными братьями и сёстрами (особенно если у них есть дети), с близкими друзьями, а к слабым — контакты с коллегами, соседями, знакомыми, приятелями [Keim, Klärner, Bernardi 2009b]. При этом бабушки и дедушки, дяди и тёти, а также другие родственники практически не упоминаются в качестве людей, оказывающих значительное воздействие на фертильные намерения индивида. Сильные связи более интенсивны, однородны и постоянны, характеризуются быстрым обменом информацией; слабые же описываются как переменчивые по составу, способствующие распространению новой информации. Кроме названных выше сильных и слабых связей, выделяют ещё и связи с референтными группами, как правило, состоящими из людей со схожими характеристиками (возраст, образование, семейное положение), с членами которых индивид соотносит и сопоставляет себя по семейному положению и наличию детей (например, одноклассники, однокурсники) [Keim, Klärner, Bernardi 2009b].

В работах Л. Бернарди и её коллег рассматриваются как эффекты социального взаимодействия (*social interaction*), так и эффекты структуры социальных сетей (*social network effects*) на фертильное поведение и интенции индивидов. В статьях освещаются вопросы о том, кто и каким образом оказывает воздействие на индивидов, для чего производится выделение наиболее значимых членов социальных сетей в контексте рождаемости, а также описываются механизмы влияния на рождаемость. Это открывает возможность для анализа таких аспектов, как разрыв между фертильными намерениями и реальным поведением [Rossier, Bernardi 2009] и влияние социальных связей на жизненные траектории индивидов, в частности, на время и интервал рождения детей [Keim, Klärner, Bernardi 2013].

При этом в работах выделялось разное количество механизмов. Базовыми являлись поддержка и обучение, в то время как социальные заражение и давление иногда рассматривались как составляющие понятия «социальное воздействие» (*social influence*), направленного на объяснение того, почему индивиды заимствуют установки «значимых других» и ценностные ориентации референтных групп [Rossier, Bernardi 2009].

## **Социальные механизмы, влияющие на рождаемость: обучение, давление, социальное заражение и поддержка**

Проводя различие между социальными взаимодействиями и структурой сетей, можно выделить вслед за Л. Бернарди четыре вида основных механизмов, влияющих на рождаемость: социальное обучение (*social learning*); социальное давление (*social pressure*); социальное заражение (*social contagion*); социальную поддержку (*social support*) [Bernardi, Klärner 2014]. Следует отметить, что социальные механизмы — это аналитические конструкты, обозначающие различные, иногда противоречащие друг другу направления воздействия социального окружения на поведение индивидов.

Механизмы социальной поддержки и социального обучения играют определяющую роль в снижении непредсказуемости и издержек, связанных с рождением детей и сопровождением детства, особенно в странах с низкой экономической устойчивостью и уровнем обобщённого доверия.

*Социальная поддержка* обозначает обмен ресурсами между членами социальной сети. Функционирование данного механизма аналогично понятию «социальный капитал» у П. Бурдьё, определяемого как «совокупность реальных или потенциальных ресурсов, связанных с обладанием устойчивой сетью более или менее институционализированных отношений взаимного знакомства и признания — иными словами, с членством в группе» [Бурдьё 2002: 66]. Социальная поддержка является результатом мобилизации социальных связей для приобретения нужных ресурсов.

В исследованиях механизмов поддержки производится анализ того, что и как передаётся по сетям, например, экономические и межличностные ресурсы [Downey 1995], то есть деньги, товары, услуги, помощь [Bühler, Philipov 2005]. Поддержкой реципрокный обмен становился в том случае, если мобилизация ресурсов оказывалась значимой для достижения целей индивида, то есть позволяла снижать затраты, связанные с рождением и воспитанием ребёнка, иными словами, обеспечивала стабильность и предсказуемость материального благополучия для семьи с ребёнком [Bühler, Philipov 2005]. Утверждается, что в контексте рождаемости наиболее значимыми будут являться помощь по уходу за детьми и эмоциональная поддержка, а также то, что социальные связи поддержки могут оказывать только положительное воздействие на фертильные намерения, способствовать рождаемости [Balbo, Mills 2011].

Следует отметить, что понятие «социальная поддержка» в рамках сетевого подхода рассматривалось не только в контексте рождаемости: существует ряд работ, в которых проводится различие между такими терминами, как «социальная сеть» и «взаимообмен» [Unger, Powell 1980; Specht 1986;]; приводятся разные классификации оказываемой помощи и услуг [Sussman, Burchinal 1962]; рассматривается вопрос о составе сетей [Poel 1993; Feld, Sutor, Hoegh 2007].

Под *обучением* понимается процесс приобретения информации, сведений и навыков через взаимодействие с окружающими [Montgomery, Casterline 1996], в ходе которого индивиды наблюдают за действиями и поведением людей из своего окружения и учатся на их опыте: перенимают или отвергают поведенческие модели, узнают о возможных последствиях разных способов действия [Bernardi, Klärner 2014]. Получение информации из персонифицированных источников (то есть по сетям контактов) [Montgomery, Casterline 1996] может быть названо обучением только тогда, когда приобретаемые сведения являются значимыми для принятия решения о каком-либо способе фертильного поведения [Bernard 2003].

При сильных социальных связях, состоящих из родителей, братьев и сестёр, близких друзей, обучение происходит через усвоение в детстве норм и представлений о семье и рождаемости, а также с помощью наблюдений за жизнью семей с детьми из своего социального окружения [Bernardi 2003]. Подобного

рода действия позволяют получить информацию о том, каково это — воспитывать ребёнка. Примером может являться приобретение опыта детодержания — навыка общения и обращения с маленькими детьми [Забаев et al. 2012] — заранее благодаря наличию контактов с сиблингами или детьми друзей. При слабых социальных связях (приятели, коллеги) обучение происходит через получение новой информации, например, о затратах по воспитанию и сопровождению ребенка, об эффективных методах контрацепции [Montgomery, Casterline 1996].

Немаловажный фактор — субъективная оценка респондентом его сети. В силу того что состав сети может изменяться с течением времени, возникает вопрос о направленности следственных связей: сети влияют на индивидуальные установки или наоборот? Так, приводятся цитаты из интервью, в которых бездетные респонденты говорят о том, что после того, как у их друзей появились дети, они стали меньше, реже общаться; такие контакты стали менее значимыми [Keim, Klärner, Bernardi 2009a]. При этом высокая плотность связей (интенсивность контактов) между ровесниками способствует синхронизации процессов фертильного поведения (образование семьи, рождение детей) [Bernardi 2003].

Таким образом, влияние обучения на фертильные намерения может быть и положительным (если опыт взаимодействия с семьями с маленькими детьми оценивается индивидом позитивно), и отрицательным (если поступающая информация о детодержании воспринимается негативно).

Механизмы социального заражения и социального давления являются отражением вертикальных и горизонтальных процессов социальной диффузии, связанных с распространением тех или иных норм и установок о браке и родительстве. Речь может идти как о возрасте вступления в брак и рождении первенца, так и о контроле за рождаемостью и о количестве детей.

*Давление* обозначает социальное воздействие, принуждающее индивидов к принятию социальных норм и следованию им для получения одобрения или во избежание конфликтов со своим окружением. Давление может принимать форму культурных или институциональных норм (например, гендерные роли, семейная иерархия, социальные организации) [Bernardi, Klärner 2014]. В статье Н. Бальбо и М. Миллс оценивается влияние неформальной сети отношений (семья и сверстники) индивида на установку, связанную с рождением второго или третьего ребёнка. В качестве параметров влияния используются два индикатора: социальный капитал и социальное давление. Социальный капитал определяется через эмоциональную поддержку и помощь в воспитании детей, а социальное давление через восприятие давления со стороны ближайшего социального окружения [Balbo, Mills 2011].

*Социальное заражение* определяется как усвоение человеком новой модели поведения в процессе перенятия (инфицирования) идей или образцов у людей («значимых других»), включённых в его эго-сеть [Bernardi, Klärner 2014]. В ряде публикаций социальное заражение не выделяется в качестве отдельного механизма влияния, а представляет собой, скорее, частный вид социального влияния на рождаемость [Kotte, Ludwig 2011]. Вместе с тем механизм социального заражения отличается от обучения, влияния и давления. Социальное заражение происходит в сети сильных связей, обычно среди ближайших родственников и близких друзей или сослуживцев (*co-workers*). Представления и установки относительно собственной семьи и детей формируются в сильной степени внутри и под влиянием родительской семьи [Axinn, Clarkberg, Thornton 1994; Murphy, Knudsen 2002]. Частота и регулярность контактов с ними становятся ключевыми признаками, способствующими социальному заражению установками и идеями относительно будущей семьи и идеального количества детей. Чем больше вариативность участников индивидуальной сети, тем меньше вероятность того, что люди будут воспринимать членов своих социальных сетей как идентичных себе и, соответственно, перенимать их модели поведения [Bernardi, Klärner 2014]. При этом, если связи являются устойчивыми и гомогенными, то перенимание будет происходить. Т. Лингстад и А. Прскаветц показали наличие влияния родственных связей на рождение

первенца [Lyngstad, Prskawetz 2010]. Опираясь на данные норвежской статистики, эти авторы обнаружили, что скорость рождения первого ребёнка повышается в течение года после рождения ребёнка у сестры или брата женщины. Показав значимость влияния друзей на фертильные установки, М. Людвиг и В. Котте заметили слабое влияние эффекта социального заражения со стороны братьев и сестёр на предпочитаемое количество детей и не увидели никакого влияния на фактическую рождаемость в Германии [Kotte, Ludwig 2012]. Ещё одно исследование на немецких данных показало зависимость намерений родить ребёнка от наличия плотной сети, в которой есть дети не старше трёх лет [Bernardi, Klärner 2014]. Такой же эффект влияния друзей на рождение первого ребёнка обнаружили Н. Бальбо и Н. Барбан на данных США [Balbo, Barban 2014]. Исследователи предположили, что рождение ребёнка в семье друзей имеет позитивный эффект на рождение первого ребёнка в собственной семье. Они показали, что такой позитивный эффект действительно наблюдается, но в течение короткого периода (не более трёх лет) после рождения, то есть имеет обратную U-образную форму. Опыт деторождения, полученный друзьями, становится важным источником сравнительной информации о сложностях и радостях перехода в родительство. Ещё более интересные результаты были получены на данных опроса работающих женщин. Исследование показало наличие временного эффекта социального взаимодействия внутри фирмы на рождение детей, если внутри сети сослуживцев родился ребёнок [Sebastian, Leopold, Engelhardt 2014]. Важно отметить, что обнаруженные эффекты социального заражения заметны в молодом возрасте, при вхождении в родительство и ограничены во времени, то есть действуют от одного года до трёх лет.

## Заключение

Наряду с экономическими теориями принятия решений и теорией второго демографического перехода, объясняющих динамику семьи и рождаемости во второй половине XX века, существует ряд концепций, связанных с детрадиционализацией семьи и ослаблением сильных связей, которые постепенно утрачивают конституирующую роль в формировании и передаче ценностей и норм, связанных с вхождением в родительство и рождением детей [Donati 2008]. Большое значение приобретают слабые связи и институциональные факторы, определяющие социальное время перехода в родительство и супружество, а также отвечающие за ощущение непредсказуемости или стабильности при принятии решений. Вместе с тем меры социальной политики, играющие роль таких институциональных факторов, не всегда оказываются действенными для регулирования рождаемости и снижения разводов, поскольку нечувствительны к тем установкам и ценностям, которые транслируются в среде сильных и слабых связей.

Институциональный и сетевой взгляды позволяют по-разному посмотреть на традиционные факторы, влияющие на процессы рождения детей. Эффект социального взаимодействия и социальных сетей может усиливать или, наоборот, ослаблять действие тех или иных значимых факторов, влияющих на характеристики рождаемости. Известно, что более высокий уровень образования среди женщин способен приводить к более низкому уровню рождаемости в силу таких причин, как смещение времени рождения, необходимость самореализации и выход на рынок труда. Вместе с тем взгляд на образование как на сеть сверстников и друзей одного поколения позволяет увидеть совершенно другие проявления фертильного поведения, связанные с установкой на семью и рождение первенца, обменом информацией, опытом и эмоциональными переживаниями родительства [Balbo, Barban 2014]. Религиозность в исследованиях последних десятилетий имеет неоднозначное по своим проявлениям воздействие на рождаемость, что приводит к необходимости прояснения механизмов и логики этого влияния. Религиозность может быть рассмотрена как индивидуальная характеристика человека или может отражать встроенность индивида в определённую сеть отношений, связанных общей верой, ценностями или практиками. Исследования рождаемости, в которых в модель включается не просто религиозность, но религиозная социализация как признак принадлежности к определённому социальному кругу или

сети, показывают положительное влияние религии на рождение третьих детей [Berghammer 2009]. Эти примеры демонстрируют, что факторы, традиционно используемые в демографических и экономических моделях объяснения фертильного поведения, могут приобретать совершенно другое значение, если смотреть на них сквозь призму сетевого влияния.

## Литература

- Бурдье П. 2002. Формы капитала. *Экономическая социология*. 3 (5): 60–74. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc\\_t3\\_n5.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf)
- Грановеттер М. 2009. Сила слабых связей. *Экономическая социология*. 10 (4): 31–50. URL: [http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc\\_t10\\_n4.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf)
- Забаев И. В. et al. 2012. Семья и деторождение в России: категории родительского сознания. М.: ПСТГУ.
- Синявская О. 2010. Социальный капитал и гендерное равенство в объяснении рождаемости в России. *Демоскоп Weekly*. 421–422. URL: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0421/analit02.php>
- Aassve A., Billari F., Pessin L. 2012. Trust and Fertility Dynamics. *Dondena Working Papers*. 55. November. Milan, Italy: Carlo F. Dondena Centre for Research on Social Dynamics; Università Bocconi. URL: [ftp://ftp.dondena.unibocconi.it/WorkingPapers/Dondena\\_WP055.pdf](ftp://ftp.dondena.unibocconi.it/WorkingPapers/Dondena_WP055.pdf)
- Antonucci T. 1986. Hierarchical Mapping Technique. *Generations*. 10 (4): 10–12.
- Antonucci T. C., Akiyama H., Lansford J. E. 1998. Negative Effects of Close Social Relations. *Family Relations*. 47(4): 379–384. URL: <http://www.jstor.org/stable/585268>
- Axinn W. G., Clarkberg M. E., Thornton A. 1994. Family Influences on Family Size Preferences. *Demography*. 31 (1): 65–79.
- Balbo N., Barban N. 2014. Does Fertility Behavior Spread among Friends. *American Sociological Review*. 79 (3): 412–431. URL: <http://asr.sagepub.com/content/79/3/412.full>
- Balbo N., Mills M. 2011. The Effects of Social Capital and Social Pressure on the Intention to Have a Second or Third Child in France, Germany, and Bulgaria, 2004–2005. *Population Studies*. 65 (3): 335–351.
- Becker G. S. 1960. An Economic Analysis of Fertility. In: Becker G. S. (ed.) *Demographic and Economic Change in Developed Countries*. Princeton: Princeton University Press; 209–231.
- Behrman J. R., Kohler H. P., Watkins S. C. 2002. Social Networks and Changes in Contraceptive Use over Time: Evidence from a Longitudinal Study in Rural Kenya. *Demography*. 39: 713–738.
- Berghammer C. 2009. Religious Socialization and Fertility: Transition to Third Birth in the Netherlands. *European Journal of Population*. 25 (3): 297–324.
- Bernardi L. 2003. Channels of Social Influence on Reproduction. *Population Research and Policy Review*. 22 (5/6): 527–555.

- Bernardi L. 2011. A Mixed-Methods Social Networks Study Design for Research on Transnational Families. *Journal of Marriage and Family*. 73 (4): 788–803.
- Bernardi L., Keim S., Lippe H. von der. 2007. Social Influences on Fertility: A Comparative Mixed Methods Study in Eastern and Western Germany. *Journal of Mixed Methods Research*. 1 (1): 1–27.
- Bernardi L., Klärner A. 2014. Social Networks and Fertility. *Demographic Research*. 30 (22): 641–670. URL: <http://www.demographic-research.org/volumes/vol30/22/30-22.pdf>
- Bjørnskov C. 2007. Determinants of Generalized Trust. *Public Choice*. 130: 1–21.
- Bongaarts J., Watkins S. C. 1996. Social Interactions and Contemporary Fertility Transitions. *Population and Development Review*. 22(4): 639–682.
- Bühler C., Frateczak E. 2004. *Social Capital and Fertility Intentions: The Case of Poland*. MPIDR Working Paper WP-2004-012. Rostock: Max-Planck-Institute for Demographic Research.
- Bühler C., Philipov D. 2005. Social Capital Related to Fertility: Theoretical Foundations and Empirical Evidence from Bulgaria. *Vienna Yearbook of Population Research*. 3: 53–81.
- Buonanno P., Montolio D., Vanin P. 2009. Does Social Capital Reduce Crime? *Journal of Law and Economics*. 52 (1): 145–170.
- Di Giulio P. et al. 2012. Social Capital and Fertility Intentions: The Case of Italy, Bulgaria, and West Germany. *Vienna Institute of Demography*. Working Papers-2-2012.
- Donati P. 2008. The State and the Family in a Subsidiary Society. In: M.S. Archer M. S., Donati P. (eds) *Pursuing the Common Good: How Solidarity and Subsidiarity Can Work Together*. Vatican City: Pontifical Academy of Social Sciences; Vatican Press; 265–308.
- Donati P. 2013. The Added Value of Social Relations. *Italian Journal of Sociology of Education*. 5 (1): 19–35.
- Downey D. B. 1995. When Bigger Is Not Better: Family Size, Parental Resources, and Children's Educational Performance. *American Sociological Review*. 60 (5): 746–761.
- Duranton G., Rodríguez-Pose A., Sandall R. 2009. Family Types and the Persistence of Regional Disparities in Europe. *Economic Geography*. 85 (1): 23–47.
- Esping-Andersen G., Billari F. C. 2015. Re-Theorizing Family Demographics. *Population and Development Review*. 41 (1): 1–31.
- Feld S. L., Suitor J. J., Hoegh J. G. 2007. Describing Changes in Personal Networks over Time. *Field Methods*. 19 (2): 218–236.
- Hoem J. M., Prskawetz A., Neyer G. 2001. Autonomy or Conservative Adjustment? The Effect of Public Policies and Educational Attainment on Third Births in Austria, 1975–1996. *Population Studies*. 55 (3): 249–261.

- Hovde L. T., Prskawetz A. 2010. Do Siblings' Fertility Decisions Influence Each Other? *Demography*. 47: 923–934.
- Kaa D. J. van de. 1996. Anchored Narratives: The Story and Findings of Half a Century of Research into the Determinants of Fertility. *Population Studies*. 50 (3): 389–432.
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. 2009a. Qualifying Social Influence on Fertility Intentions. Composition, Structure and Meaning of Fertility-relevant Social Networks in Western Germany. *Current Sociology*. 57 (6): 888–907.
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. 2009b. Who is Relevant? Exploring Fertility Relevant Social Networks. *Working papers of the Max Planck Institute for Demographic Research*. URL: <http://www.demogr.mpg.de/papers/working/wp-2009-001.pdf>
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. 2013. Tie Strength and Family Formation: Which Personal Relationships are Influential? *Personal Relationships*. 20: 462–478.
- Knack S., Keefer P. 1997. Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*. 112 (4): 1251–1288.
- Kohler H. P., Behrman J. R., Watkins S. C. 2001. The Density of Social Network and Fertility Decisions: Evidence from S. Nyanza District, Kenya. *Demography*. 38 (1): 43–58.
- Kotte M., Ludwig V. 2011. Intergenerational Transmission of Fertility Intentions and Behaviour in Germany: The Role of Contagion. *Vienna Yearbook of Population Research*. 9: 207–226.
- Kravdal O. 2007. Effects of Current Education on Second- and Third-Brith Rates among Norwegian Women and Men Born in 1964. *Demographic Research*. 17 (9): 211–246.
- Livi-Bacci M., Landes D. 2001. Too Few Children and Too Much Family. *Daedalus*. 130 (3): 139–156.
- Lois D., Becker O. A. 2014. Is Fertility Contagious? Using Panel Data to Disentagle Mechanisms of Social Network Influences on Fertility Decisions. *Advances in Life Course Research*. 21: 123–134.
- Lyngstad T. H., Prskawetz A. 2010. Do Siblings' Fertility Decisions Influence Each Other? *Demography*. 47 (4): 923–934.
- Montgomery M. R., Casterline J. B. 1996. Social Learning, Social Influence, and New Models of Fertility. *Population and Development Review. Supplement: Fertility in the United States: New Patterns, New Theories*. 22: 151–175. URL: <http://www.jstor.org/stable/2808010>
- Murphy M., Knudsen L. B. 2002. The Intergenerational Transmission of Fertility in Contemporary Denmark: The Effects of Number of Siblings (Full and Half), Birth Order, and Whether Male or Female. *Population Studies*. 56 (3): 235–248.
- Philipov D., Spéder Z., Billari F. C. 2006. Soon, Later, or Ever? The Impact of Anomie and Social Capital on Fertility Intentions in Bulgaria (2002) and Hungary (2001). *Population Studies*. 60 (3): 289–308.
- Poel Mart G. van der. 1993. Delineating Personal Support Networks. *Social Networks*. 15 (1): 49–70.

- Rossier C., Bernardi L. 2009. Social Interaction Effects on Fertility: Intentions and Behaviors. *European Journal of Population*. 25 (4): 467–485.
- Schoen R. et al. 1999. Do Fertility Intentions Affect Fertility Behavior? *Journal of Marriage and the Family*. 61 (3): 790–799.
- Sebastian P., Leopold T., Engelhardt H. 2014. Fertility and Social Interaction at the Workplace: Does Childbearing Spread Among Colleagues? *Advances in Life Course Research*. 21: 113–122.
- Specht H. 1986. Social Support, Social Networks, Social Exchange, and Social Work Practice. *Social Service Review*. 60 (2): 218–240.
- Sussman M. B., Burchinal L. 1962. Kin Family Network: Unheralded Structure in Current Conceptualizations of Family Functioning. *Marriage and Family Living*. 24 (3): 231–240.
- Unger D. G., Powell D. R. 1980. Supporting Families under Stress: The Role of Social Networks. *Family Relations*. 29 (4): 566–574.
- Valente T. W. et al. 1997. Social Network Associations with Contraceptive Use Among Cameroonian Women in Voluntary Associations. *Social Science and Medicine*. 45: 677–687.
- Yamamura E., Antonio A. R. 2011. *Trust and Fertility: Evidence from OECD Countries*. MPRA Paper No. 29978. URL: [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/29978/1/MPRA\\_paper\\_29978.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/29978/1/MPRA_paper_29978.pdf)
- Zuanna D. G., Micheli G. A. 2004. *Strong Family and Low Fertility: A Paradox? New Perspectives in Interpreting Contemporary Family and Reproductive Behaviour*. Dordrecht; London: Kluwer Academic.

## PROFESSIONAL REVIEWS

Mariya Goleva, Ivan Pavlyutkin

# Social Networks and Fertility

**GOLEVA, Mariya** — MA student in “Fundamental Sociology”, Faculty of Social Sciences, Moscow School of Social and Economic Sciences; Research fellow at the “Sociology of Religion” Research Laboratory; St. Tikhon’s Orthodox University. Address: 23B, Novokuznetskaya str., Moscow, 115184, Russian Federation.

**Email:** [m.goleva@mail.ru](mailto:m.goleva@mail.ru)

**PAVLYUTKIN, Ivan** — PhD in Sociology, Associate Professor, Department of Sociology; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

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

### Abstract

Despite the predominant view of fertility as a rationally planned and independent behavior, more and more papers appear that emphasize the need to include measures of social networks and social interactions in fertility research. In this review we discuss several arguments to consider fertility as a socially embedded process. The notion of social embeddedness expresses the shift from the macro and micro levels of analysis to the meso level, disclosing the influence of weak ties (friends, peers and co-workers) and network mechanisms on bearing children and becoming parents. The integration of social influence models into the research on fertility behavior enables students to explain the gap between intentions to have a child and actually becoming a parent in terms of interaction between weak and strong ties. The impact of network mechanisms is tested for different number of births, timing of marriage, and transition to parenthood. Several types of network mechanisms are distinguished: social learning, social contagion, social pressure and social support. Social learning concerns circulation of relevant information and experience exchange with friends, peers and co-workers. Social support involves mobilization of strong and weak ties for material and emotional maintenance in pregnancy, childbearing, childcare, and decision making on new births. Social learning and social support play a decisive role in reducing uncertainty and costs related to childbearing and childcare, especially for countries with low levels of economic sustainability and generalized trust. Social contagion and social pressure are mechanisms that express vertical and horizontal processes of social diffusion related to the spread of social norms and settings on marriage and parenthood. A network approach provides new insight on the role of education, age and religiosity in fertility decisions.

**Keywords:** social networks; mechanisms affecting fertility behavior; network effects on fertility; strong ties; weak ties, generalized trust.

### Acknowledgements

The project relied on government support in the form of a grant based on Decree 79-rp by the President of the Russian Federation, and on a competition held by the Institute of Socio-Economic and Political Research (ISEPR Foundation).

### References

Aassve A., Billari F., Pessin L. (2012) Trust and Fertility Dynamics. *Dondena Working Papers*, no 55. November, Milan, Italy: Carlo F. Dondena Centre for Research on Social Dynamics; Università Bocconi.

Available at: [ftp://ftp.dondena.unibocconi.it/WorkingPapers/Dondena\\_WP055.pdf](ftp://ftp.dondena.unibocconi.it/WorkingPapers/Dondena_WP055.pdf) (accessed 11 January 2016).

Antonucci T. C. (1986). Hierarchical Mapping Technique. *Generations*, vol. 10, no 4, pp. 10–12.

Antonucci T. C., Akiyama H., Lansford J. E. (1998) Negative Effects of Close Social Relations. *Family Relations*, vol. 47, no 4, pp. 379–384. Available at: <http://www.jstor.org/stable/585268> (accessed 6 January 2016).

Axinn W. G., Clarkberg M. E., Thornton A. (1994) Family Influences on Family Size Preferences. *Demography*, vol. 31, no 1, pp. 65–79.

Balbo N., Barban N. (2014) Does Fertility Behavior Spread among Friends. *American Sociological Review*, vol. 79, no 3, pp. 412–431. Available at: <http://asr.sagepub.com/content/79/3/412.full> (accessed 7 December 2015).

Balbo N., Mills M. (2011) The Effects of Social Capital and Social Pressure on the Intention to Have a Second or Third Child in France, Germany, and Bulgaria, 2004–2005. *Population Studies*, vol. 65, no 3, pp. 335–351.

Becker G. S. (1960). An Economic Analysis of Fertility. *Demographic and Economic Change in Developed Countries* (ed. G. S. Becker), Princeton: Princeton University Press, pp. 209–231.

Behrman J. R., Kohler H. P., Watkins S. C. (2002) Social Networks and Changes in Contraceptive Use over Time: Evidence from a Longitudinal Study in Rural Kenya. *Demography*, vol. 39, pp. 713–738.

Berghammer C. (2009) Religious Socialization and Fertility: Transition to Third Birth in the Netherlands. *European Journal of Population*, vol. 25, no 3, pp. 297–324.

Bernardi L. (2003) Channels of Social Influence on Reproduction. *Population Research and Policy Review*, vol. 22, no 5/6, pp. 527–555.

Bernardi L. (2011) A Mixed-Methods Social Networks Study Design for Research on Transnational Families. *Journal of Marriage and Family*, vol. 73, no 4, pp. 788–803.

Bernardi L., Keim S., Lippe H. von der (2007) Social Influences on Fertility: A Comparative Mixed Methods Study in Eastern and Western Germany. *Journal of Mixed Methods Research*, vol. 1, no 1, pp. 1–27.

Bernardi L., Klärner A. (2014) Social Networks and Fertility. *Demographic Research*, vol. 30, no 22, pp. 641–670. Available at: <http://www.demographic-research.org/volumes/vol30/22/30-22.pdf> (accessed 11 January 2016).

Bjørnskov C. (2007) Determinants of Generalized Trust: A Cross-Country Comparison. *Public Choice*, vol. 130, no 1/2, pp. 1–21.

Bongaarts J., Watkins S. C. (1996) Social Interactions and Contemporary Fertility Transitions. *Population and Development Review*, vol. 22, no 4, pp. 639–682.

- Bourdieu P. (2002) Formy kapitala [The Forms of Capital]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 5, pp. 60–74. Available at: [http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc\\_t3\\_n5.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205039/ecsoc_t3_n5.pdf) (accessed 20 December 2015) (in Russian).
- Bühler C., Frateczak E. (2004) *Social Capital and Fertility Intentions: The Case of Poland*. MPIDR Working Paper WP-2004-012, Rostock: Max-Planck-Institute for Demographic Research.
- Bühler C., Philipov D. (2005) Social Capital Related to Fertility: Theoretical Foundations and Empirical Evidence from Bulgaria. *Vienna Yearbook of Population Research*, vol. 3, pp. 53–81.
- Buonanno P., Montolio D., Vanin P. (2009) Does Social Capital Reduce Crime? *Journal of Law and Economics*, vol. 52, no 1, pp. 145–170.
- Di Giulio P.; Bühler C., Ette A., Fraboni R., Ruckdeschel K. (2012) Social Capital and Fertility Intentions: The Case of Italy, Bulgaria, and West Germany. *Vienna Institute of Demography. Working Papers-2012*.
- Donati P. (2008) The State and the Family in a Subsidiary Society. *Pursuing the Common Good: How Solidarity and Subsidiarity Can Work Together* (eds. M. S. Archer, P. Donati), Vatican City: Pontifical Academy of Social Sciences; Vatican Press, pp. 265–308.
- Donati P. (2013) The Added Value of Social Relations. *Italian Journal of Sociology of Education*, vol. 5, no 1, pp. 19–35.
- Downey D. B. (1995) When Bigger Is Not Better: Family Size, Parental Resources, and Children's Educational Performance. *American Sociological Review*, vol. 60, no 5, pp. 746–761.
- Duranton G., Rodríguez-Pose A., Sandall R. (2009) Family Types and the Persistence of Regional Disparities in Europe. *Economic Geography*, vol. 85, no 1, pp. 23–47.
- Esping-Andersen G., Billari F. C. (2015) Re-Theorizing Family Demographics. *Population and Development Review*, vol. 41, no 1, pp. 1–31.
- Feld S. L., Suitor J. J., Hoegh J. G. (2007) Describing Changes in Personal Networks over Time. *Field Methods*, vol. 19, no 2, pp. 218–236.
- Granovetter M. S. (2009) Sila slabykh svyazey [The Strength of Weak Ties]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 5, pp. 31–50. Available at: [http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc\\_t10\\_n4.pdf](http://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204981/ecsoc_t10_n4.pdf) (accessed 20 December 2015) (in Russian).
- Hoem J. M., Prskawetz A., Neyer G. (2001) Autonomy or Conservative Adjustment? The Effect of Public Policies and Educational Attainment on Third Births in Austria, 1975–1996. *Population Studies*, vol. 55, no 3, pp. 249–261.
- Hovde L. T., Prskawetz A. (2010). Do Siblings' Fertility Decisions Influence Each Other? *Demography*, vol. 47, pp. 923–934.
- Kaa D. J. van de (1996) Anchored Narratives: The Story and Findings of Half a Century of Research into the Determinants of Fertility. *Population Studies*, vol. 50, no 3, pp. 389–432.

- Keim S., Klärner A., Bernardi L. (2009a). Qualifying Social Influence on Fertility Intentions. Composition, Structure and Meaning of Fertility-relevant Social Networks in Western Germany. *Current Sociology*, vol. 57, no 6, pp. 888–907.
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. (2009b) Who is Relevant? Exploring Fertility Relevant Social Networks. *Working Papers of the Max Planck Institute for Demographic Research*. Available at: <http://www.demogr.mpg.de/papers/working/wp-2009-001.pdf> (accessed 7 December 2015)
- Keim S., Klärner A., Bernardi L. (2013) Tie Strength and Family Formation: Which Personal Relationships are Influential? *Personal Relationships*, vol. 20, pp. 462–478.
- Knack S., Keefer P. (1997) Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, no 4, pp. 1251–1288.
- Kohler H. P., Behrman J. R., Watkins S. C. (2001) The Density of Social Network and Fertility Decisions: Evidence from S. Nyanza District, Kenya. *Demography*, vol. 38, no 1, pp. 43–58.
- Kotte M., Ludwig V. (2011) Intergenerational Transmission of Fertility Intentions and Behaviour in Germany: The Role of Contagion. *Vienna Yearbook of Population Research*, vol. 9, pp. 207–226.
- Kravdal O. (2007) Effects of Current Education on Second- and Third-Brith Rates among Norwegian Women and Men Born in 1964. *Demographic Research*, vol. 17, no 9, pp. 211–246.
- Livi-Bacci M., Landes D. (2001) Too Few Children and Too Much Family. *Daedalus*, vol. 130, no 3, pp. 139–156.
- Lois D., Becker O. A. (2014) Is Fertility Contagious? Using Panel Data to Disentangle Mechanisms of Social Network Influences on Fertility Decisions. *Advances in Life Course Research*, vol. 21, no 123–134.
- Lyngstad T. H., Prskawetz A. (2010) Do Siblings' Fertility Decisions Influence Each Other? *Demography*, vol. 47, no 4, pp. 923–934.
- Montgomery M. R., Casterline J. B. (1996) Social Learning, Social Influence, and New Models of Fertility. *Population and Development Review*, vol. 22. Supplement: Fertility in the United States: New Patterns, New Theories, pp. 151–175. Available at: <http://www.jstor.org/stable/2808010> (accessed 11 January 2016).
- Murphy M., Knudsen L. B. (2002) The Intergenerational Transmission of Fertility in Contemporary Denmark: The Effects of Number of Siblings (Full and Half), Birth Order, and Whether Male or Female. *Population Studies*, vol. 56, no 3, pp. 235–248.
- Philipov D., Spéder Z., Billari F. C. (2006) Soon, Later, or Ever? The Impact of Anomie and Social Capital on Fertility Intentions in Bulgaria (2002) and Hungary (2001). *Population Studies*, vol. 60, no 3, pp. 289–308.
- Poel M. G. van der (1993) Delineating Personal Support Networks. *Social Networks*, vol. 15, no 1, pp. 49–70.
- Rossier C., Bernardi L. (2009) Social Interaction Effects on Fertility: Intentions and Behaviors. *European Journal of Population*, vol. 25, no 4, pp. 467–485.

- Schoen R., Astone N. M., Kim Y. J., Nathanson C. A., Fields J. M. (1999) Do Fertility Intentions Affect Fertility Behavior? *Journal of Marriage and Family*, vol. 61, no 3, pp. 790–799. Available at: <http://doi.org/10.2307/353578> (accessed 11 January 2016).
- Sebastian P., Leopold T., Engelhardt H. (2014) Fertility and Social Interaction at the Workplace: Does Child-bearing Spread Among Colleagues? *Advances in Life Course Research*, vol. 21, pp. 113–122.
- Sinyavskaya O. (2010) Sotsialnyy kapital i gendernoe ravenstvo v obyasnении rozdaemosti v Rossii. [Social Capital and Gender Equity in Explaining Fertility in Russia]. *Demoscope Weekly*, no 421–422. Available at: <http://demoscope.ru/weekly/2010/0421/analit02.php> (accessed 21 January 2016) (in Russian).
- Specht H. (1986) Social Support, Social Networks, Social Exchange, and Social Work Practice. *Social Service Review*, vol. 60, no 2, pp. 218–240.
- Sussman M. B., Burchinal L. (1962) Kin Family Network: Unheralded Structure in Current Conceptualizations of Family Functioning. *Marriage and Family Living*, vol. 24, no 3, pp. 231–240.
- Unger D. G., Powell D. R. (1980) Supporting Families under Stress: The Role of Social Networks. *Family Relations*, vol. 29, no 4, pp. 566–574.
- Valente T. W., Watkins S. C., Jato M. M., Straten A. van der, Tsitsol L. P. M. (1997) Social Network Associations with Contraceptive Use Among Cameroonian Women in Voluntary Associations. *Social Science and Medicine*, vol. 45, pp. 677–687.
- Yamamura E., Antonio A. R. (2011) *Trust and Fertility: Evidence from OECD Countries*. MPRA Paper No. 29978. Available at: [https://mpra.ub.uni-muenchen.de/29978/1/MPRA\\_paper\\_29978.pdf](https://mpra.ub.uni-muenchen.de/29978/1/MPRA_paper_29978.pdf) (accessed 12 January 2016)
- Zabaev I. V., Emelyanov N. N., Pavlenko E. S., Pavlyutkin I. V. (2012) *Semya i detorozdenie v Rossii: kategorii roditelskogo soznaniya* [Family and Childbirth in Russia: Categories of Parental Mind], Moscow: PSTGU Publishing House (in Russian).
- Zuanna D. G., Micheli G. A. (2004) *Strong Family and Low Fertility: A Paradox? New Perspectives in Interpreting Contemporary Family and Reproductive Behaviour*, Dordrecht; London: Kluwer Academic.

**Received:** January 16, 2016

**Citation:** Goleva M., Pavlyutkin I. Sotsial'nye seti i rozhdaiemost' [Social Networks and Fertility], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 1, pp. 83–98. URL: <http://ecsoc.hse.ru/2016-17-1.html> (in Russian).

## НОВЫЕ КНИГИ

Д. Е. Шестаков

# О неравенстве исходов<sup>1</sup>

**Рецензия на книгу:** Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ad Marginem (пер. с англ.: Piketty T. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press).



**ШЕСТАКОВ Даниил Евгеньевич** — экономист I категории департамента денежно-кредитной политики Банка России. Адрес: Россия, 107016, г. Москва, Неглинная ул., д. 12.

**Email:** [shestakovde@cbr.ru](mailto:shestakovde@cbr.ru)

Выход книги Тома Пикетти «Капитал в XXI веке» на русском языке стал большим событием и вместе с тем поводом обсудить основные выводы этой книги и выводы её критиков. Пикетти описывает эволюцию неравенства доходов и имущества (капитала) на протяжении последних двух столетий в развитых странах и обнаруживает, что, вопреки господствовавшим ранее теориям, неравенство развивается по кривой в форме буквы U, при этом минимальное неравенство наблюдалось в три послевоенных десятилетия. Пикетти утверждает, что капитализм предрасположен к росту неравенства из-за того, что автор называет фундаментальными законами капитализма. Наиболее важный из законов — третий — гласит, что неравенство будет расти тогда, когда доходность капитала ( $r$ ) выше темпов роста экономики ( $g$ ). Хотя приведённые в книге Пикетти данные, очевидно, представляют собой наиболее точное описание эволюции неравенства, предложенная им теория была встречена неблагоприятно. В частности, утверждалось, что фундаментальные законы капитализма Пикетти не являются законами, а третий из них вообще неверен в том смысле, что выполнения условия  $r > g$  недостаточно для увеличения неравенства доходов. В рецензии также обсуждаются истоки научного видения Пикетти, которое многим обязано двум парадигмам в общественных науках — клиометрике (особенно её версии, известной как история серий) и аналитическому марксизму. Рассмотрение этих двух парадигм поможет нам увидеть книгу Пикетти не как изолированный феномен, но вписать её в контекст развития социальных наук второй половины XX века.

**Ключевые слова:** неравенство; аналитический марксизм; клиометрика; экономическая история; перераспределение; большая длительность.

Книга «Капитал в XXI веке» едва ли нуждается в представлении. То, что академический труд, шесть сотен страниц которого заполнены цифрами экономической статистики, стал международным бестселлером (за два года продано 1,5 млн копий на нескольких языках; тираж первого русского издания — 7000 экземпляров — уже почти раскуплен, готовится второе издание), может удивить только поначалу. Книга Пикетти посвящена проблеме неравенства, а это вопрос политический, волнующий людей. В то же время автор книги — не политик, а известный учёный. Книгу Пикетти покупают,

<sup>1</sup> Содержание настоящей статьи выражает личную позицию автора и может не совпадать с официальной позицией Банка России. Банк России не несёт ответственности за содержание статьи.

потому что она обещает рассказать *правду* об эволюции неравенства в западных обществах. И выполняет своё обещание.

Но людям всегда хочется большего! Разочарование — вот обычная реакция многих из неподготовленных (и некоторых подготовленных) читателей. Разочарованные делятся на несколько групп. Левых Пикетти разочаровал тем, что назвал свою книгу «Капитал в XXI веке», но «Капитал» Маркса не превзошёл, не переписал своими словами (что популярно среди левых) и даже, по собственному признанию, полностью не прочитал. Правых Пикетти разочаровал своими предложениями по перераспределению дохода: не прекращаются попытки доказать, что Пикетти всё посчитал неправильно, и неравенство вовсе не так велико. Экономистов-теоретиков Пикетти разочаровал полным пренебрежением к макроэкономике: представленные в книге «фундаментальные законы капитализма» либо являются математическими тождествами, либо, как закон, выраженный знаменитой формулой  $r > g$ , попросту неверны. Обычных читателей Пикетти разочаровал тем, что «каждый образованный человек» книгу теперь обязан прочитать, а неспециалисту она интересна примерно так же, как статистический справочник. Довольны, кажется, только экономические историки: впервые книга по экономической истории стала так популярна.

Выход русского перевода книги осенью 2015 г., когда западные академические баталии вокруг неё в основном улеглись, вызывает необходимость осмотреть пейзаж после битвы. В этой рецензии мне хотелось бы не столько изложить основные тезисы Пикетти, сколько обозначить основные точки напряжения в его книге, а также развенчать популярные мифы. В России у Пикетти есть преимущество позднего старта: мы знаем, что писали о Пикетти; знаем, что из этого неправда, а что заслуживает внимания. Каталогизировать эти моменты — первая цель рецензии. Вторая цель — показать истоки «Капитала в XXI веке». Я утверждаю, что две различные традиции сделали работу Пикетти возможной — клиометрика и аналитический марксизм. Рассмотрение этих двух парадигм поможет нам увидеть книгу Пикетти не как изолированный феномен, но вписать его в контекст развития социальных наук второй половины XX века.

## О чём книга?

Книга «Капитал в XXI веке» посвящена вопросам «динамики распределения доходов и имущества, начиная с XVIII века» (с. 585). Под доходом понимается *поток* денежных средств за какой-то период времени (обычно за год); вы можете получать как доход от трудовой деятельности, так и доход с капитала (который включает землю, недвижимость, финансы и промышленное производство). В отличие от дохода, имущество — это не поток, а *запас*. Разумно предположить, что богатые тратят меньшую долю своего дохода, так что из года в год их больший доход будет приводить к большему накоплению имущества, то есть того же капитала. Мы ожидаем поэтому, что имущественное неравенство будет выше неравенства по доходу.

«Капитал в XXI веке» — плод 15 лет работы международной команды авторов. Два самых важных имени в команде, кроме Пикетти, — Эммануэль Саез (Беркли) и Тони Аткинсон (Лондонская школа экономики). Пикетти, Саез и Аткинсон втроём «отвечают» за четыре главные страны в базе данных по богатству и доходам — World Wealth and Income Database, которая до 30 ноября 2015 г. охватывала только доходы и называлась «World Top Income Database», — Францию, США, Великобританию и Швецию. Очень многие ряды данных для других стран собраны Факундо Альваредо (Оксфорд). Не может не вызывать восхищение то, что абсолютно все данные Пикетти и его соавторы выкладывают в открытый доступ, так что все результаты можно воспроизвести или пересчитать для альтернативных предположений сведения макроэкономических рядов. Данные из разрозненных источников нужно «приводить к общему знаменателю», в процессе чего неизбежны допущения, но общие выводы оказываются достаточно устойчивыми к выбору допущений.

На данный момент в базе 33 страны. Временной период, для которого есть данные, различается по странам: для Франции, например, данные есть с конца XIX века; для Уругвая — только с 2009 г. Неравенство по доходу оценивается на основе налоговых деклараций, так что по году введения подоходного налога в стране можно сказать, примерно с какого года в базе Пикетти по этой стране появятся данные о долях богатейших граждан в национальном доходе. Так, в Швеции подоходный налог ввели в 1862 г., в США — в 1913 г. (хотя некоторое время он существовал и в XIX веке), во Франции — в 1914 г. То, что об эволюции неравенства по доходам помогают рассказать декларации о доходах, об эволюции имущественного неравенства рассказывают декларации о наследстве, которые появляются вместе с введением налога на наследство.

Основной вывод Пикетти состоит в том, что эволюция доли доходов богатейших жителей развитых стран в национальном доходе выглядит примерно как буква *U*. Первого максимума неравенство достигает перед Первой мировой войной. В 1913–1948 гг. происходит сжатие неравенства; в 1950–1970-е гг. уровень неравенства стабилизируется, а с начала 1980-х гг. оно начинает расти и сегодня находится на уровне, сопоставимом со своим прежним пиковым значением перед Первой мировой войной. Такой разворот Пикетти объясняет тем, что топ-менеджеры крупных корпораций практически сами назначают себе зарплаты. Подобный институциональный захват корпораций топ-менеджерами острее всего проявляется в США и лишь в меньшей степени — в других странах. Иными словами, система работает в пользу наиболее богатых.

Хотя рост неравенства начался в США уже в 1980-е гг., до статьи Пикетти и Саеза [Piketty, Saez 2003] мало кто из экономистов обращал внимание на неравенство. Распространено было мнение о том, что неравенство действительно имеет форму буквы *U*, только перевернутой (эта кривая называлась кривой Кузнецца), то есть снижается со временем. Правда, Пол Кругман ещё в начале 1990-х гг. писал в «New York Times», что 60% роста дохода в 1977–1989 гг. достались 1% богатейших американцев, но внимание к неравенству Пола Кругмана было исключением. Макроэкономисты в 1990-е гг. были увлечены совокупными показателями — долями дохода и капитала, — и в их моделях распределению дохода не уделялось внимания. Специалистов по экономике труда интересовала главным образом разница в заработках представителей различных социальных групп (в зависимости от образования, пола, расы), но большая часть таких данных собиралась на основе опросов, в которых доходы всегда измеряются до какого-то верхнего порога. Последний вариант ответа на вопрос о доходе мог быть, например, «больше 100 тыс. дол. в год». Увидеть, как распределены по доходам богатейшие граждане, на основе такой выборки (специалисты называют её цензурированной) нельзя. Ещё сложнее было увидеть картину имущественного неравенства, но и она следует похожей траектории.

Для объяснения обнаруженных тенденций Пикетти предлагает три «фундаментальных закона капитализма». Выпишем их формулировки.

*Первый фундаментальный закон капитализма* утверждает, что доля капитала в национальном доходе будет равна средней доходности капитала, умноженной на соотношение капитала и дохода. Например, если имущество (капитал) равно шести годам национального дохода данного общества (600%), а средняя доходность равна 5%, то доля капитала в национальном доходе рассчитывается как  $600\% \times 5\% = 30\%$  (с. 67). Этот закон является простым бухгалтерским тождеством, что видно, если расписать все три переменные [Ray 2014: 6]:

$$\frac{\text{Капитальный доход}}{\text{Совокупный доход}} = \frac{\text{Капитальный доход}}{\text{Запас капитала}} \times \frac{\text{Запас капитала}}{\text{Совокупный доход}}$$

*Второй фундаментальный закон капитализма* гласит, что в долгосрочном периоде соотношение между капиталом и доходом должно быть равно отношению чистой нормы сбережений к темпу роста экономики. Следовательно, «страна, которая много сберегает и растёт медленно, в долгосрочной перспективе накапливает огромный объём капитала, что, в свою очередь, может серьёзно влиять на социальную структуру и распределение богатства» (с. 71). Вывести этот закон нетрудно, так как он тоже представляет собой бухгалтерское тождество: начните с наблюдения, что сбережения за вычетом амортизации равны разнице между запасом капитала завтра и запасом капитала сегодня [Ray 2014: 7].

*Третий фундаментальный закон капитализма* анонсируется в самом начале книги: «Если уровень доходности капитала устойчиво превышает показатели роста производства и доходов, как это было в XIX веке и как, вполне вероятно, будет в веке двадцать первом, капитализм автоматически создаёт нетерпимое, произвольное неравенство и ставит тем самым под удар меритократические ценности, которые лежат в основе наших демократических обществ» (с. 20). Математически этот закон выражается формулой  $r > g$ . Как работает этот закон? Уровень доходности капитала — это (грубо говоря) то, что получают капиталисты. Темп экономического роста — это (грубо говоря) то, что получает обычный гражданин, или то, сколько в среднем экономика генерирует дохода в год. Когда уровень доходности капитала превышает темпы экономического роста, неравенство между теми, у кого есть капитал, и теми, у кого его нет, растёт. Хотя из-за войн, депрессий и организованного политического действия время от времени неравенство может падать, в долгосрочном периоде капитализм системно воспроизводит неравенство: систематическое выполнение неравенства  $r < g$  абсурдно — зачем тогда вообще вкладываться в капитал?

Формула  $r > g$  будет определять неравенство в XXI веке (отсюда название книги). Рост неравенства в развитых странах в последние 30 лет сам по себе не связан с этой формулой; он связан с уже упоминавшимся выше ростом доходов топ-менеджеров. Интересно наблюдать, как в опросе американских экономистов в ответ на вопрос: «Самым главным фактором увеличения неравенства в США с 1970-х гг. была разница между доходностью на капитал и темпом роста экономики?» — звучит единогласное: «Нет». В том числе от соавтора Пикетти — Эммануэля Саеза. Разумеется, ответ самого Пикетти на этот вопрос был бы тоже отрицательным<sup>2</sup>. Если авторы опроса хотели проверить отношение других экономистов к тому, что Пикетти на самом деле утверждал в своей работе, им стоило задать другой вопрос.

У Пикетти есть рецепт борьбы с ростом неравенства: организованное давление на демократически избранных лидеров с целью повышения налогов. Пикетти часто называют кейнсианцем, но нет ничего более ошибочного. Кейнсианская экономическая теория описывает, как из-за наличия несовершенного гибких цен государство может влиять на совокупный спрос в краткосрочном периоде для сглаживания колебаний выпуска и занятости. Ничего подобного в книге Пикетти нет; нельзя записывать в кейнсианцы всех экономистов, которые предполагают хотя бы какую-то активную роль государства в экономике.

Тем не менее именно государство оказывается единственным механизмом, позволяющим гражданам защитить себя от растущего неравенства, которое грозит подорвать базовые гражданские институты. Для начала необходимо активное применение прогрессивного подоходного налога: «Использование конфискационных ставок на вершине иерархии доходов не только возможно, но и представляется единственным способом сдерживать злоупотребления, имеющие место в руководстве крупных компаний. По нашим расчётам, оптимальный уровень верхней ставки в развитых странах должен был бы превышать 80%» (с. 517). Но мало облагать налогом *поток*; нужно остановить рост неравенства в

<sup>2</sup> Результаты опроса см.: URL: [http://www.igmchicago.org/igm-economic-experts-panel/poll-results?SurveyID=SV\\_5v7Rxbk8Z3k3F2t](http://www.igmchicago.org/igm-economic-experts-panel/poll-results?SurveyID=SV_5v7Rxbk8Z3k3F2t)

*запасах*. Отсюда самое спорное предложение Пикетти: мировой глобальный налог на капитал в размере 1–2%. Ставка кажется скромной, но примите во внимание, что это *ежегодный налог на запас капитала*.

Стоит заметить, что политические предложения Пикетти кажутся нереалистичными только на первый взгляд. Опыт борьбы Евросоюза с офшорами, в том числе отмена печально известных швейцарских законов о тайне вклада, показывает, что организованные усилия нескольких крупных игроков способны если не развернуть, то приостановить бегство капиталов из стран с высоким налогообложением.

## Критика хорошая и плохая

Дело рецензента — критиковать книгу. Но количество рецензий на книгу Пикетти и так уже слишком велико. Некоторую критику можно отбросить сразу, с порога. Например, марксисты пишут, будто Пикетти не понимает, что капитал — это общественное отношение. Однако у них просто своё определение капитала. Билл Гейтс полагает, что облагать налогом стоит лишь тех миллиардеров, которые тратят деньги на роскошную жизнь, а не на благотворительность. Гейтс не развивает мысль о наиболее пугающих последствиях растущего неравенства, связанных с тем, что богатые будут подрывать демократические институты, скупая депутатов оптом (это упущение в статье тем более поразительно, что, по собственному признанию, Пикетти говорил об этом с Гейтсом). Многие критики упражняются в перечислении той литературы, которую стоит прочитать Пикетти; в списке почти всегда оказываются работы по фискальной социологии и формальной политологии.

Но ряд критических работ заслуживают упоминания. Особую известность приобрели четыре текста — журналиста «Financial Times» Криса Джайлза [Giles 2014], профессора Нью-Йоркского университета Дебража Рея [Ray 2014], макроэкономистов Пера Крузеля и Тони Смита [Krusell, Smith 2014] и экономиста-аспиранта Массачусетского технологического института Мэтта Ронли [Rognlie 2014]. Все четыре текста появились в течение трёх месяцев после выхода английского перевода книги.

Крис Джайлз утверждает, что в данных Пикетти ему удалось обнаружить целый ряд ошибок, произвольных корректировок и непрописанных предположений [Giles 2014]. Он подробно описывает их в своём блоге. Например, имущество 10% самых богатых британцев, согласно опросу об имуществе и активах, составило лишь 44% от национального дохода, а не 71%, как в данных Пикетти. Это расхождение вызвало у Джайлза желание разобраться, и оказалось, что подобных нестыковок в работе Пикетти очень много. Критика Джайлза легла на благодатную почву: в 2014 г. ещё не забылся скандал со статьёй экономистов Кармен Райнхарт и Кеннета Рогоффа, когда ошибки в экселевской формуле радикально изменили получившийся результат (в отличие от Пикетти, Райнхарт и Рогофф не выкладывали свои данные в открытый доступ)<sup>3</sup>.

Газета «Financial Times» дала Пикетти на ответ один (!) день: он выпустил краткий ответ, а затем, через несколько недель, более подробный. Большая часть претензий Джайлза вызвана тем, что он не понимает, как строятся исторические ряды из различных источников. Например, Джайлз удивляется, почему данные, которые в исходном источнике были записаны за 1908 г., стоят за 1910 г. (похожих «смещений» очень много), но в книге и техническом приложении Пикетти объ-

<sup>3</sup> См. подробнее: Экономическое «открытие» оказалось ошибкой в таблице Excel. *LENTA.RU*, 18 апреля 2013 г. URL: <http://lenta.ru/news/2013/04/18/excelerror/> — Примеч. ред.

ясняет, что для построения рядов использует десятилетние средние, так как исходные ряды содержат слишком много краткосрочной волатильности, в основном из-за изменения цен активов. Хотя Пикетти в начале книги оговаривает, что все источники и описания того, как данные были преобразованы, лежат онлайн, Джайлз не потрудился их прочесть; отсюда большая часть критики «непрописанных предпосылок» при корректировке. Когда Джайлз предлагает свои версии корректировок, они оказываются хуже, чем те, что предлагает Пикетти, так как не учитывают разницу в источниках данных — между опросами и налоговыми декларациями.

Сама по себе эта критика не заслуживала бы внимания, но в нескольких лекциях о Пикетти, читаемых в России, автор настоящей рецензии встретил утверждения о том, что «Financial Times» опровергла Пикетти. Пока эта история не превратилась в «то ли он украл, то ли у него украли, но история тёмная», нужно прояснить: претензии к данным Пикетти полностью несостоятельны. Претензии к теории Пикетти — другое дело.

В двух важных статьях специалистов по макроэкономической теории критически рассматриваются предложенные Пикетти «фундаментальные законы капитализма».

Основной мишенью атаки Крузеля и Смита является второй фундаментальный закон, в котором соотношение капитала и дохода связывается с соотношением нормы сбережения и темпов роста [Krusell, Smith 2014]. Казалось бы, простое тождество не должно вызывать вопросов. Проблема, с точки зрения Крузеля и Смита, однако, состоит в том, что простое тождество не является простым. За соотношением макроэкономических переменных стоят люди, которые принимают решения в экономике. Макроэкономика пришла к необходимости моделировать это поведение и, в частности, к пониманию того, что норма сбережений и темп роста дохода не являются независимыми переменными. Крузель и Смит показывают, что по мере снижения темпов роста до нуля подразумеваемая в модели Пикетти норма сбережения должна достигать единицы. Разумеется, это плохое свойство для модели — люди не могут сберегать весь полученный доход.

Гораздо большую известность в экономическом сообществе получила эмоциональная заметка специалиста по экономике развития Дебража Рейя, который показывает, что выполнение математического неравенства  $r > g$  не гарантирует роста неравенства доходов в обществе [Ray 2014]. Можно представить себе ситуацию, когда при выполнении  $r > g$  неравенство по доходам даже будет снижаться. В личном разговоре с автором этой рецензии Пикетти признал, что эта критика верна: хотя выполнение  $r > g$  оказывает *давление* в сторону роста неравенства в реальных экономиках, в принципе, оно не обеспечивает роста неравенства автоматически. Закон, таким образом, выполняется в виде тенденции (в «Капитале» Маркса тоже много подобных законов). Чем же является это условие? Рей утверждает, что под третьим фундаментальным законом капитализма скрывается хорошо знакомое всем макроэкономистам условие трансверсальности для задачи потребителя, или условие «динамической эффективности», которая требует: экономика не должна расти настолько быстро, чтобы исчезал смысл экономического роста (потребление) [Ray 2014: 9]. Иными словами, норма сбережения должна быть меньше 100%,  $s < 1$ . Представим себе, продолжает Рей, что выпуск линейно зависит от капитала:

$$\text{Выпуск} = r \times \text{Капитал}.$$

В такой модели  $r$  будет отдачей на капитал,  $a \frac{1}{r}$  — отношением капитала к доходу. Тогда из второго фундаментального закона мы получим, что  $s = g \times \frac{1}{r}$ . В такой модели условия  $s < 1$  и  $r > g$  эквивалентны. А главное, в такой модели вообще не упоминается неравенство или распределение дохода.

Наконец, интересная критика была предложена Мэттом Ронли, аспирантом из Массачусетского технологического института [Rognlie 2014]. Он показал, что практически весь рост стоимости капитала вызван ростом стоимости *земли*. Иными словами, нам следует бояться не корпоративных боссов, а магнатов недвижимости. Это значит, что для борьбы с неравенством нужно перераспределять доход не от владельцев капитала к рабочим, а от владельцев земли ко всем остальным. Удивительно, но в XIX веке в США выдвигались похожие предложения. Упоминания американского рабочего и экономиста-самоучки Генри Джорджа и его идей о едином налоге на землю сегодня встретишь даже не в каждом учебнике по истории экономических учений. Между тем идеи единого налога были очень популярны в эпоху «Позолоченного века», на которую, как утверждает Пикетти, всё больше становится похож наш мир.

Общий вывод из почти уже двух лет обсуждений книги Пикетти выглядит примерно так: данные Пикетти настолько качественны, насколько это вообще возможно на таких временных интервалах, а выбранные им при построении рядов данных допущения устойчивы к разумным изменениям в том смысле, что общая картина при выборе альтернативных допущений не изменится. База данных World Wealth and Income Database будет оставаться главным источником для сравнительных исторических исследований неравенства на долгие годы. В отличие от данных, теоретические соображения Пикетти об эволюции неравенства в развитых странах остаются предметом горячих споров и неверных интерпретаций. Пока у экономистов нет хорошей истории, убедительно объясняющей эволюцию неравенства в последние два столетия. И такой истории точно нет в книге Пикетти, хотя в недавней работе он делает попытку построения другой, более строгой теории [Piketty, Zucman 2015]. Попытка Пикетти описать эволюцию неравенства с помощью универсального закона  $r > g$  неверна со строго теоретической точки зрения и противоречит более широкому направлению в современных исследованиях капитализма, где подчёркивается существование множества «капитализмов», различия между которыми могут быть важнее сходства [Hall, Soskice 2001]. Примером такой критики является недавняя рецензия М. Альбертуса и В. Менальдо [Albertus, Menaldo 2016]. Прежде всего, они приводят множество примеров развивающихся стран, в которых наблюдается *U*-образная кривая неравенства, но по причинам, отличающимся от объяснения Пикетти (войны разрушили капиталы). В Индонезии и Тайване, например, спад неравенства был вызван приходом к власти популистских диктатур: и Сукарно (а вслед за ним и Сухарто), и Китайская национальная народная партия (Гоминьдан) опирались на городских и деревенских бедных, выступая против богатых элит. По мере укрепления режима эта тенденция развернулась, и режимы стали опираться на новые, лояльные элиты. Похожая ситуация наблюдалась в Южной Корее, Малайзии, Таиланде и на Филиппинах. Поскольку данные Пикетти не уходят достаточно глубоко в прошлое для большинства стран, мы вообще не можем сказать достоверно, наблюдается ли *U*-образная кривая где-либо ещё, кроме развитых либеральных демократий. Ясно одно: новые данные вызовут необходимость построения новых теорий, которые будут уделять больше внимания институциональному контексту и меньше исключительно макроэкономическим тождествам.

## Пикетти между клиометрикой и аналитическим марксизмом

В тех случаях, когда Пикетти сам пишет о своих предшественниках (с. 29–33) и когда о его предшественниках пишут другие [Milanovic 2014: 519], называются имена Вильфредо Парето и Саймона Кузнеца — экономистов, которые изучали неравенство доходов на основе эмпирических данных. Связь работы Пикетти кажется очевидной, так как основана на научной методологии. Здесь мне хочется сделать шаг в сторону и задаться вопросом, какие научные традиции повлияли на отбор исследовательских вопросов, на стиль решения этих вопросов — в общем, на тот донаучный акт восприятия и анализа действительности, который Й. Шумпетер называл *видением* [Schumpeter 1949: 350]. Две парадигмы, на мой взгляд, заслуживают особого внимания — клиометрика и аналитический марксизм.

Клиометрическое движение окончательно оформилось в США к концу 1960-х гг. в группу экономических историков, которые для интерпретации истории систематически использовали экономическую теорию и анализ данных. Спустя 10 лет Д. Макклоски определил клиометриста как «экономиста, который применяет экономическую теорию (обычно простую) к историческим фактам (не всегда количественным) в интересах истории (а не экономики)» [McCloskey 1978: 15]. Это определение до сих пор актуально, но с поправкой: экономическая теория и эконометрические процедуры оценивания, применяемые современными клиометристами, усложнились до уровня, который считается обычным в экономической профессии. Клиометрика вскоре стала единственным способом делать экономическую историю: использовавшие качественные методы историки, изучавшие экономику, вплоть до сегодняшнего дня называют себя не экономическими, а социальными историками. Разделение отражается трудоустройством: «новые экономические историки» работают на экономических факультетах, а социальные историки — на исторических. Отношение традиционных историков к клиометристам остаётся неоднозначным. Клиометристов упрекают в фетишизации количественных показателей и в недостаточном внимании к качественным источникам. Кроме того, клиометристы работают с экономическими моделями, в которых очень часто используется предположение о рациональности, а формальная вневременная рациональность *homo economicus* противоречит представлениям большинства историков о том, что «прошлое — другая страна». В то же время сами социальные историки количественных исследований либо не замечают, либо используют их в своей работе, вырывая из контекста, что приводит к печальным результатам: в 2015 г. мы вынуждены читать о том, например, что британская Промышленная революция не была бы возможна без хлопка из США (а следовательно, капитализм невозможен без рабства).

В работе новых экономических историков с самого начала прослеживалась некая двойственность. Прежде всего, многих из них интересовало приложение экономической теории к историческим данным. Утверждалось, что экономическая теория позволяет давать лучшие, чем разного рода социологические теории, интерпретации для исторических событий (причём не только в экономике, но и в политике и демографии). При интерпретации событий у историка есть объяснительная схема, и она только выиграет, если будет записана формально, так как явными станут все её предпосылки и следствия. Такой подход, в котором рассказ о событиях дополняется математической (обычно теоретико-игровой) моделью, с доказательством теорем, получил название «аналитический нарратив». В этом направлении работали такие учёные, как Дуглас Норт, Авнер Грейф и Барри Вайнгафт. Для аналитического нарратива ряды данных имеют меньшее значение, чем качественные свидетельства о происходивших событиях: в этом отношении аналитический нарратив ближе к традиционной истории, чем ранняя клиометрика. К моменту начала научной карьеры Пикетти этот подход стал господствующим. В большинстве современных работ, эмпирически изучающих институты, рассматривается *всего один* институт, что, впрочем, не исключает использования количественных данных [Dell 2010; Acemoglu, García-Jimeno, Robinson 2012].

Но были и такие экономические историки, которым казалось более важным систематически анализировать *количественные данные* о прошлом. Для сравнения прошлого с настоящим им приходилось допускать явные анахронизмы, что делало их лёгкой мишенью для критики «обычных» историков. У Валлерстайна есть статья о том, что Индии не существовало. Что же говорить о ВВП Великобритании в 1000 г.! В 1000 г. не существовало ни Великобритании, ни понятия о ВВП; многие считают, что рынка тоже не существовало (ВВП взвешивает произведённые в экономике товары по рыночным ценам). Но на той территории, которую сейчас занимает Великобритания, жили люди, которые производили и потребляли, и сравнивать то, насколько больше мы производим и потребляем сегодня, чем они тогда, не совсем бессмысленное занятие. Это направление получило название «история серий», или «история временных рядов». Основной вклад в него внесли демографы и те экономисты, которых интересовал долгосрочный рост экономик.

Аналитические нарративы и история серий не противоречили друг другу, а, скорее, дополняли. Тем не менее напряжение между направлениями возникло достаточно быстро. Изучая историю, экономисты всё больше понимали важность институтов — правил, норм, убеждений и организаций, которые обуславливают повторяющееся взаимодействие в обществе. Но построить для институтов аналоги экономических рядов оказалось непросто. Стандартам жизни сегодня можно подобрать некоторый объективный аналог, существовавший и вчера (например, потребляемые калории). Человеческий рост тоже неплохо отражает качество жизни, по крайней мере, в детстве, что делает возможным сравнения. Но как сравнить качество управления Вильгельма Завоевателя и Иосифа Сталина? Был ли второй большим тираном, чем первый, и если был, то на сколько «баллов»?

Проблема же оказалась в том, что без таких временных рядов для институтов очень непросто изучать их эволюцию. Аналитические нарративы концентрировались на одном-двух институтах (скажем, на многостороннем принуждении к исполнению договоров у купцов-магрибцев и независимых судах в Генуе), чтобы сделать из их эволюции масштабные выводы (Запад развил анонимное право, которое впоследствии привело к взрывному росту, а Восток оказался заперт в институциональной ловушке). Но для масштабных выводов аналитическим нарративам явно не хватало аргументов: самой большой проблемой стала демонстрация того, как изначальные институциональные различия сохраняются и определяют сегодняшние различия в экономических исходах — так называемая проблема устойчивости (*persistence*) институтов.

Пикетти принадлежит к тем экономическим историкам, которые развернулись от аналитических нарративов обратно, к истории серий. Если макроэкономические данные построены с достаточной точностью, для разных стран и за длительный период, можно рассуждать о роли институтов, но данные — это основа. В «Капитале в XXI веке» Пикетти сознательно уходит от теорий, столь любимых аналитическими рассказчиками; его законы капитализма вовсе не законы; в каждом своём публичном выступлении он говорит о важности «демократизации знания».

Аналитический марксизм — вторая традиция, сформировавшая Тома Пикетти. Аналитическими марксистами называла себя в 1980-е гг. группа англоязычных исследователей, которая собиралась каждые два года, в сентябре (отсюда другое название — Сентябрьская группа), для обсуждения вопросов философии и общественных наук. Аналитических марксистов интересовали вопросы, важные для марксистской теории: классовая борьба и эксплуатация, революции и исторический детерминизм; в качестве подходов они использовали аналитические рассуждения и формальные математические модели. Неофициально сами участники называли свою группу «Марксизм без ерунды» (*Non-Bullshit Marxism*), и все понимали, что под «ерундой» имеется в виду прежде всего диалектический материализм, но также и трудовая теория стоимости. Из группы вышло много исследователей, которые впоследствии порвали с марксизмом и прославились в самых различных областях общественных наук. В их числе Адам Пржеворски (эмпирическая политология), Юн Эльстер (социология), Джон Рёмер (формальная политология и теории справедливости), Сэм Боулз (поведенческая экономика). Однако ещё один член группы, Эрик Олин Райт, остался убеждённым марксистом (в социологии с этим, в принципе, было легче, хотя всё равно представляло некий вызов). Райт утверждает, что называть себя марксистом означает для него «объявить о своей солидарности с борьбой против капитализма, классового неравенства и угнетения» [Wright 2006: 18–19].

Критики группы часто задавались вопросом: что же осталось в аналитическом марксизме от марксизма, учитывая центральный для этой теории характер как трудовой теории стоимости, так и диалектического метода? Помимо «объявления о солидарности», упомянутого Райтом, чаще всего отмечался интерес группы к вопросам, которые интересовали Маркса. Отмечалось: хотя сам Маркс и утверждал, что использует диалектический метод, в большинстве работ он рассуждает во вполне аналитическом

духе. В частности, многие из его рассуждений созвучны идеям о необходимости микрооснований для макротеорий: совокупные феномены должны выводиться из действий людей, которые (особенно при капиталистическом способе производства) стремятся к собственной выгоде [Little 1986].

После распада группы, в начале 1990-х гг., немногие исследователи публично ассоциировали себя с аналитическим марксизмом, так что говорить о «втором поколении» аналитического марксизма, вероятно, неправомерно. Тем не менее Тома Пикетти был среди немногих молодых исследователей, называвших себя «аналитическими марксистами». Такое позиционирование себя тем более удивительно, что, насколько мне известно, Пикетти никогда не принимал участия в собраниях Сентябрьской группы, когда они ещё проводились, а в своих работах он не ссылается на других аналитических марксистов.

Конечно, никто из группы прямо не занимался вопросами количественного измерения неравенства. Но книга «Капитал в XXI веке» вполне укладывается в исследовательскую программу аналитических марксистов. Схема «методология экономического мейнстрима плюс марксистская проблематика» очень хорошо описывает книгу Пикетти (с оговорками относительно тенденций в клиометрике, отмеченными выше; но это уже совсем детали).

Представляется, что закат школы аналитического марксизма связан не только с разочарованием от распада советского блока и пониманием на Западе всех недостатков жизни при реальном социализме. Соображения индивидуальной научной карьеры тоже сыграли свою роль. Аналитические марксисты не дождалась признания от экономического мейнстрима: несмотря на то что их работы были написаны на языке математики, они никого не заинтересовали. В то же время в обвинениях со стороны «неаналитических» марксистов не было недостатка. Хотелось бы выразить надежду, что работа Пикетти вызовет у молодых исследователей не только интерес к истории серий, но и интерес к изучению истории капитализма с помощью строгих формальных методов, в том числе и на российском материале.

## Заключение

Книга Пикетти поднимает важные вопросы, а созданная его командой база данных уже приобретает среди исследователей культовый статус, аналогичный данным Энгаса Мэддисона. Но, возможно, перед нами случай, когда направление движения едва ли не важнее проделанной работы. Нехватка анализа в длительном времени (*longue durée*) сегодня ощущается очень остро, и попытка задаться большими вопросами о развитии обществ неизменно упирается в скудность имеющихся данных. Хочется верить, что книга Пикетти не одиночное явление, а симптом большого разворота общественных наук в сторону основанного на последовательно собранных и открытых данных рассмотрения эволюции наших обществ. Что нас ждёт на этом пути?

Одно из перспективных направлений состоит в том, чтобы рассмотреть эволюцию неравенства в более далёком прошлом. К сожалению, данные налоговых деклараций до XIX века отсутствуют. Экономические историки вводят в оборот новые источники и пытаются интерпретировать их таким образом, чтобы они показывали эволюцию имущественного неравенства. Большую популярность в последние годы приобрели исследования «социальных таблиц» — источников, в которых учёные прошлого описывали общество с точки зрения составляющих его социальных классов и их среднего дохода [Milanovic, Lindert, Williamson 2011], а также данные антропометрии, когда о неравенстве пытаются судить по разбросу в длине костей, принадлежащих к одному и тому же историческому периоду [Voix, Rosenbluth 2014]. Предпринимаются попытки оценить жизненные стандарты и неравенство в Римской империи на основании сохранившихся документов (например, эдикта Диоклетиана о максимальных ценах).

Ещё одно направление связано с дальнейшей дезагрегацией данных и увеличением измерений неравенства. Какой была эволюция неравенства в образовании и продолжительности жизни в развитых странах? Насколько велико неравенство между различными группами в обществе — мужчинами и женщинами, этническими группами, — и как оно изменялось?

Наконец, с ростом числа баз данных, уходящих глубоко в историю, мы увидим больше описательных исследований, в которых данные из этих баз соединяются для ответа на новые вопросы. У нас есть данные Пикетти и данные о межстрановых и внутривосточных конфликтах за два столетия из базы *Correlates of War* («Факторы войны»). Есть ли статистическая связь между уровнем неравенства и конфликтами? Таких исследований будет всё больше. Кросс-страновые исследования не теряют свою популярность, даже несмотря на то что на их основании крайне затруднительно вывести причинно-следственную связь, а природа данных порой делает корреляции бессмысленными. Но существование корреляции в данных само по себе полезное знание, пренебрегать которым не стоит.

Хотелось бы задаться ещё одним вопросом. Аналитический марксизм за три десятка лет до Пикетти пытался говорить о неравенстве и классовых противоречиях на языке экономического мейнстрима, но не был услышан. Что же такого есть в работе Пикетти, чего не было в аналитическом марксизме *sensu stricto*<sup>4</sup>? Работы аналитических марксистов носили главным образом теоретический характер и были очень сильно привязаны к работам самого Маркса. Безусловно, важно понять, что в работах Маркса «имеет смысл», а от чего необходимо отказаться. Но, плохо это или хорошо, упражнения в интеллектуальной истории не так популярны среди экономистов, как поиск ответов на новые вопросы или, как в случае Пикетти, поиск новых ответов на старые вопросы.

## Литература

- Acemoglu D., García-Jimeno C., Robinson J. A. 2012. Finding Eldorado: Slavery and Long-Run Development in Colombia. *Journal of Comparative Economics*. 40 (4): 534–564.
- Albertus M., Menaldo V. A. 2016. Capital in the Twenty-First Century — In the Rest of the World. *Annual Review of Political Science*. 19: 4.1–4.18.
- Boix C., Rosenbluth F. 2014. Bones of Contention: The Political Economy of Height Inequality. *American Political Science Review*. 108 (01): 1–22.
- Dell M. 2010. The Persistent Effects of Peru's Mining Mita. *Econometrica*. 78 (6): 1863–1903.
- Giles C. 2014. Data Problems with Capital in the 21<sup>st</sup> Century. *Financial Times*. 23 May. URL: <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/media/FT23052014c.pdf>
- Hall P. A., Soskice D. 2001. *Varieties of Capitalism*. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.
- Krusell P., Smith A. 2014. Is Piketty's «Second Law of Capitalism» Fundamental? Mimeo. 28 May. URL: <http://www.voxeu.org/article/piketty-s-second-law-capitalism-vs-standard-macro-theory>
- Little D. 1986. *The Scientific Marx*. Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- McCloskey D. N. 1978. The Achievements of the Cliometric School. *The Journal of Economic History*. 38 (01): 13–28.

<sup>4</sup> В узком смысле (лат.). — Примеч. ред.

- Milanovic B., Lindert P. H., Williamson J. G. 2011. Pre-Industrial Inequality. *The Economic Journal*. 121 (551): 255–272.
- Milanovic B. 2014. The Return of «Patrimonial Capitalism»: A Review of Thomas Piketty's Capital in the Twenty-First Century. *Journal of Economic Literature*. 52 (2): 519–534.
- Ray D. 2014. *Nit-Piketty*. Mimeo. 23 May. URL: <http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Papers/Piketty.pdf>
- Rognlie M. 2014. *A Note on Piketty and Diminishing Returns to Capital*. Mimeo. 15 June. URL: [http://www.mit.edu/~mrognlie/piketty\\_diminishing\\_returns.pdf](http://www.mit.edu/~mrognlie/piketty_diminishing_returns.pdf)
- Piketty T., Saez E. 2003. Income Inequality in the United States, 1913–2002. *Quarterly Journal of Economics*. 118 (1): 1–39.
- Piketty T., Zucman G. 2015. Wealth and Inheritance in the Long Run. In: Atkinson A. B., Bourguignon F. (eds). *Handbook of Income Distribution*. Vol. 2. Amsterdam: Elsevier; 1303–1368.
- Schumpeter J. A. 1949. Science and Ideology. *American Economic Review*. 39 (2): 345–359.
- Tarrit F. 2006. A Brief History, Scope, and Peculiarities of «Analytical Marxism». *Review of Radical Political Economics*. 38 (4): 595–618.
- Wright E. O. 2006. Falling into Marxism, Choosing to Stay. In: Sica A., Turner S. (eds). *The Disobedient Generation: Social Theorists in the 1960s*. Chicago: University of Chicago Press; 325–352.

## NEW BOOKS

Daniel Shestakov

# On Inequality of Outcomes

**Book review:** Piketty T. (2015) *Kapital v XXI veke* [Capital in the Twenty-First Century], Moscow: Ad Marginem (in Russian); tr. from: Piketty T. (2014) *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press.

**SHESTAKOV, Daniel** —  
Economic Analyst, Monetary  
Policy Department, Bank  
of Russia. Address:  
12 Neglinnaya str., Moscow,  
107016, Russian Federation.

**Email:** [shestakovde@cbr.ru](mailto:shestakovde@cbr.ru)

### Abstract

The much awaited appearance of the Russian translation of *Capital in the Twenty-First Century* by Tomas Piketty marks a milestone, and also brings an occasion to discuss the book's main arguments as well as the arguments of its critics. Piketty charts the evolution of income and capital inequality in developed nations through the last two centuries. He states that despite what has been said in previous literature, inequality evolves in a *U*-shaped pattern with the bottom of the *U* being the three postwar decades. Piketty suggests that capitalism is hardwired to increase inequality due to what he calls three fundamental laws of capitalism. The most important third law states that inequality will grow as long as return on capital (*r*) is greater than output growth rate (*g*). While Piketty's data seems like an accurate description of what occurs, Piketty's theory had been met in a most unwelcome manner. Critics claimed that Piketty's laws are not laws at all, and are actually either accounting identities or plainly incorrect statements. In this review, I also trace Piketty's work to two particular traditions in social sciences: cliometrics — particularly the version known as series history — and to analytical Marxism. Seeing both of these traditions will help us to place Piketty's book within the context of twentieth-century social science rather than isolated phenomena.

**Keywords:** inequality; analytical marxism; cliometrics; economic history; redistribution; *longue durée*.

### References

- Acemoglu D., García-Jimeno C., Robinson J. A. (2012) Finding Eldorado: Slavery and Long-Run Development in Colombia. *Journal of Comparative Economics*, vol. 40, no 4, pp. 534–564.
- Albertus M., Menaldo V. A. (2016) Capital in the Twenty-First Century — In the Rest of the World. *Annual Review of Political Science*, no 19, pp. 4.1–4.18.
- Boix C., Rosenbluth F. (2014) Bones of Contention: The Political Economy of Height Inequality. *American Political Science Review*, vol. 108, iss. 01, pp. 1–22.
- Dell M. (2010) The Persistent Effects of Peru's Mining Mita. *Econometrica*, vol. 78, no 6, pp. 1863–1903.
- Giles C. (2014) Data Problems with Capital in the 21<sup>st</sup> Century. *Financial Times*, 23 May. Available at: <http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/media/FT23052014c.pdf> (accessed 14 January 2016).
- Hall P. A., Soskice D. (2001) *Varieties of Capitalism*, Hoboken, NJ: John Wiley & Sons, Inc.

- Krusell P., Smith A. (2014) *Is Piketty's "Second Law of Capitalism" Fundamental?* Mimeo. 28 May. Available at: <http://www.voxeu.org/article/piketty-s-second-law-capitalism-vs-standard-macro-theory> (accessed 14 January 2015).
- Little D. (1986) *The Scientific Marx*, Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- McCloskey D. N. (1978) The Achievements of the Cliometric School. *The Journal of Economic History*, vol. 38, iss. 01, pp. 13–28.
- Milanovic B., Lindert P. H., Williamson J. G. (2011) Pre-Industrial Inequality. *The Economic Journal*, vol. 121, no 551, pp. 255–272.
- Milanovic B. (2014) The Return of “Patrimonial Capitalism”: A Review of Thomas Piketty’s Capital in the Twenty-First Century. *Journal of Economic Literature*, vol. 52, no 2, pp. 519–534.
- Ray D. (2014) *Nit-Piketty*. Mimeo. 23 May. Available at: <http://www.econ.nyu.edu/user/debraj/Papers/Piketty.pdf> (accessed 14 January 2015).
- Rognlie M. (2014) A Note on Piketty and Diminishing Returns to Capital. Mimeo. 15 June. Available at: [http://www.mit.edu/~mrognlie/piketty\\_diminishing\\_returns.pdf](http://www.mit.edu/~mrognlie/piketty_diminishing_returns.pdf) (accessed 14 January 2016).
- Piketty T., Saez E. (2003) Income Inequality in the United States, 1913–2002. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, no 1, pp. 1–39.
- Piketty T., Zucman G. (2015) Wealth and Inheritance in the Long Run. *Handbook of Income Distribution*, vol. 2 (eds. A. B. Atkinson, F. Bourguignon), Amsterdam: Elsevier, pp. 1303–1368.
- Tarrit F. (2006) A Brief History, Scope, and Peculiarities of “Analytical Marxism”. *Review of Radical Political Economics*, vol. 38, no 4, pp. 595–618.
- Wright E. O. (2006) Falling into Marxism, Choosing to Stay. *The Disobedient Generation: Social Theorists in the 1960s* (eds. A. Sica, S. Turner), Chicago: University of Chicago Press, pp. 325–352.

**Received:** December 27, 2015

**Citation:** Shestakov D. (2016) O neravenstve iskhodov [On Inequality of Outcomes]. Book Review on Piketty T. (2015) *Kapital v XXI veke* [Capital in the Twenty-First Century], Moscow: Ad Marginem (in Russian); tr. from: Piketty T. (2014) *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 1, pp. 99–112. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/en/2016-17-1.html> (in Russian).

Г. Б. Юдин

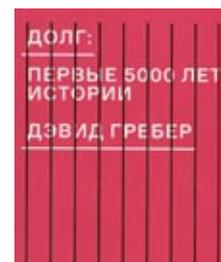
## Долговые книги и книга о долге

Рецензия на книгу: Гребер<sup>1</sup> Д. 2014. *Долг: первые 5000 лет истории*. М.: Ad Marginem (пер. с англ.: Graeber D. (2011) *Debt: First 5000 Years*. Brooklyn, New York: Melville House).



**ЮДИН Григорий Борисович** — кандидат философских наук, старший научный сотрудник ЛЭСИ НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: [gregloko@yandex.ru](mailto:gregloko@yandex.ru)



*Книга Д. Грэбера «Долг» стала одним из наиболее заметных событий в социальной науке последних лет. Внимательно разбирая природу долга, эта работа позволяет по-новому взглянуть на целый ряд феноменов хозяйственной и политической жизни — на деньги, обмен, рынок, государство. Наиболее интересная сторона книги — анализ моральных оснований хозяйственного поведения. Благодаря изучению морального измерения современных рынков, Грэбер предлагает работающий инструмент для конкретного анализа современного хозяйства в его связи с властными отношениями, неравенством, международной политикой. Центральная задача книги — объяснить, откуда берётся убеждённость в том, что «долги следует отдавать» при любых обстоятельствах. Историко-антропологический анализ позволяет Грэберу показать, как денежные долги связаны с распространением рынков и усилением государств. Книга рассчитана на широкую аудиторию, а также на специалистов в области антропологии, социологии, истории, политической философии.*

*В представляемой рецензии Г. Юдин продолжает свои рассуждения о книге<sup>2</sup>, раскрывая её замысел и обосновывая вклад автора в научную дискуссию о моральной экономике. Также в рецензии отмечены достоинства и недостатки русского перевода.*

**Ключевые слова:** долг; деньги; рынок; государство; финансовый кризис; моральная экономика.

Социальная наука становится интересной кому-то, кроме себя самой, когда способна открыть людям глаза на природу привычных и знакомых им вещей. Это невозможно делать часто: во-первых, за каждым таким открытием на самом деле стоит длительная работа многих исследователей, а во-вторых, чтобы донести его до широкой аудитории, нужны подходящий момент и дружелюбный к читателю автор. В книге Дэвида Грэбера «Долг» все звёзды сошлись, и мир получил доступный путеводитель по современной экономической жизни — он вышел в 2011 г. и уже переведён более чем на 10 языков.

До «Долга» Грэбер был известен, во-первых, как антрополог благодаря своим исследованиям государства и хозяйства в Мадагаскаре; во-вторых, как по-

<sup>1</sup> В отечественной издательской традиции ранее использовалось написание «Грэбер», которого и придерживается автор рецензии в своём тексте. — *Примеч. ред.*

<sup>2</sup> Сокращённый вариант рецензии был ранее опубликован на сайте «ПостНаука»; см. URL: <http://postnauka.ru/books/44667>

литический активист целого ряда антикапиталистических и альтерглобалистских движений; в-третьих, как человек, который нашёл способ эффективно связать первое и второе. Начиная с 1970-х гг. антропология была сильно политически ангажированной на фоне других социальных и гуманитарных наук, однако Грэбер сумел сделать её «наукой прямого действия». С его точки зрения, главное, чему учит антропология, — это воображение, а именно воображения нам не хватает для того, чтобы научиться видеть альтернативу тем сторонам общественной жизни, которые нас не устраивают [Грэбер 2015].

«Долг» — исследование совершенно иного масштаба, которое вывело Грэбера на новый уровень известности. В этой книге Грэбер атакует центральное явление нашей жизни: посчитайте, сколько раз в течение дня вы говорите себе, что должны кому-то что-то отдать, принести или сделать. Подумайте о том, сколько всего вы каждый день делаете, потому что кому-то должны денег, или, наоборот, потому что боитесь, что иначе будете кому-то должны. Проследите за своими эмоциями в эти моменты и подумайте, насколько сильно они управляют вашей жизнью. Стоит помнить о том, что эти переживания занимают ключевое место не только в отношениях между отдельными людьми: государства, огромные корпорации и целые социальные классы накапливают долги, которые никогда не смогут выплатить, и в результате мир постоянно сотрясают долговые кризисы.

С самого начала книги Грэбер задаётся вопросом, который может показаться нелепым: а с чего мы вообще решили, что долги всегда следует отдавать? Это как будто бы очевидно: если кто-то по собственной воле взял на себя обязательство, то отказ от его исполнения попросту приведёт к потере лица (так всегда происходит, когда человек делает вид, что его собственные поступки совершал кто-то другой). Но действительно ли мы можем говорить о «собственной воле» должника? А что, если он получил эти долги по наследству? Если он стал должником из-за решений правительства, которого он не признаёт? Если ему навязали эти долги?

Для владельца шахты или завода самым прибыльным бизнесом всегда было открыть рядом с предприятием лавочку для своих рабочих, где им будут милостиво продавать в долг то, на что им не хватает скудной зарплаты. Это тройная выгода: во-первых, рабочие не станут просить повышения зарплаты, потому что могут взять продукты в долг; во-вторых, куда за ними долг, они никуда не уйдут; в-третьих, лавочка будет исправно приносить доход, ведь рабочие исправно несут туда только что заработанные деньги. Вся конструкция держится именно на уверенности в том, что долги следует отдавать; и на том, что никто не хочет поинтересоваться, откуда взялись эти долги.

Чтобы понять, как появились долги, необходимо написать историю долга — именно эту задачу решает Грэбер. Однако для того, чтобы объяснить происхождение долга, нужно разобраться с целым рядом ключевых экономических институтов. Многие явления нашей экономической реальности представляются нам парадоксальными (например, почему готовность людей брать ипотечные и потребительские кредиты сначала разгоняет экономику, а потом приводит её к коллапсу?), но нам кажется, что эти явления «существовали всегда».

Чтобы провести деконструкцию этих самоочевидных фактов экономической жизни, Грэбер совершает несколько масштабных шагов. Первые пять глав книги посвящены тому, чтобы развенчать два ключевых мифа о природе долга — миф рыночных фундаменталистов о том, что мы всегда должны тому, у кого что-то берём, и миф патерналистов о том, что мы всегда в догу перед обществом, в котором живём. Вместо этого Грэбер показывает, что долг возникает, когда нет других способов обеспечить подчинение, ведь чувство долга — это удивительно эффективный механизм манипуляции людьми. Главы 6–7 повествуют о том, как этот механизм приводится в действие, как чувство долга насаждается извне замыслившими экспансию государствами. Это даёт основания для того, чтобы в главе 8 сформулировать теорию «циклов истории», определяющую социально-исторические условия для распростра-

нения отношений долга. В оставшейся части книги Грэбер использует эту теорию, чтобы разбить на циклы человеческую историю начиная с третьего тысячелетия до н. э., когда в Месопотамии появились долговые таблицы, первый прототип сегодняшних долговых книг. История долга продолжается в наше время, которое, с одной стороны, вписывается в общую циклическую схему и потому гораздо менее необычно, чем может показаться тем, кто говорит о «небывалой глобальной долговой катастрофе», а с другой стороны — исключительно, потому что, как полагает Грэбер, капиталистическая система натолкнулась на свои пределы (в первую очередь — экологические: ей стала слишком мала наша планета).

Чтобы разъяснить природу долга, необходимо начать с денег. В самом деле, мы пытаемся проводить различие между обычным обязательством или обещанием и денежным долгом, поскольку долг, как кажется, более формализован. Если мы берём займы 20 тыс., то и вернуть должны 20 тыс. плюс проценты согласно изначальным условиям. Допустим, мы исходим из того (как это делается обычно), что деньги — универсальная мера стоимости, которая облегчает взаимодействие между людьми, и любая человеческая экономика построена на деньгах, кроме тех случаев, когда она слишком проста, а введение денег ей просто не требуется. В таком случае мы придём к выводу, что долги — такой же неотъемлемый элемент людских отношений, как и деньги.

В основе такого взгляда на вещи лежит металлическая теория происхождения денег, которую Грэбер подвергает уничтожающей критике. Казалось бы, что может быть более очевидным: люди всегда обменивались друг с другом товарами, для упрощения этого обмена стали использовать деньги, а для отсрочки обмена придумали долги и проценты. Но стоит попытаться найти доказательства, как выяснится, что на самом деле нет никаких исторических данных, которые могли бы подтвердить эту картину мира. Прежде всего, иллюзией является то, что бартерный обмен представляет собой простейшую форму человеческого взаимодействия. В ограниченных человеческих сообществах деперсонализированный обмен вообще невозможен; в них стороны всегда вовлечены одновременно в тысячу отношений, и предполагать, что они будут выставлять друг другу цену за каждую вещь и услугу, просто абсурдно. Такой безличный формат отношений возможен только в отношении другого сообщества, то есть сообщества, которое предстаёт потенциальным врагом. Если бартер и возникает внутри человеческих сообществ, то это всякий раз происходит в условиях, когда деньги уже были в ходу, но по какой-то причине больше не могут использоваться (например, они потеряли цену, как в России начала 1990-х гг.).

Иными словами, теория, в соответствии с которой деньги появляются в тот момент, когда бартер становится слишком затруднительным, не имеет никаких оснований. И однако же с тех пор, как её в XVIII веке сформулировал А. Смит, она кочует из одного учебника экономики в другой. Причина в том что тот образ общества, из которого исходит экономическая наука, и который она распространяет, предполагает выделение «экономики» в отдельную область, коя «не имеет ничего общего с войной, страстями, приключениями, тайнами, сексом или смертью. Экономика проводит между различными сферами человеческого поведения разграничение, которого просто не существует у народов вроде гунвингу или намбиквара <...>. Это позволяет нам предположить, что жизнь чётко разделена на сферу рынка, куда мы ходим за покупками, и “сферу потребления”, к которой относятся наше увлечение музыкой и стремление к праздникам и флирту» (с. 37). Грэбер воспроизводит здесь введённую М. Моссом идею «тотального социального факта»: базовые институты человеческого хозяйства пронизывают всё существование человека, и нет никаких оснований думать, будто экономика естественным образом составляет особую «сферу» жизни человека [Мосс 1996: 85].

Чтобы демонтировать металлическую теорию денег, Грэбер использует харталистский подход, утверждающий, что деньги не появляются естественным образом из отношений обмена, но целенаправленно насаждаются государством. Эта теория имеет куда более внушительные исторические основания: в

самом деле, деньги никогда не возникают сами по себе; чеканка монет всякий раз начинается с необходимости собирать налоги. Однако с хартализмом возникает другое затруднение, из-за которого Грэбер не может его принять. Хартализм склонен утверждать, что чувство долга — результат того, что каждый человек от рождения находится в долгу перед другими людьми, перед семьёй, природой, Богом и, в конечном случае, перед всем человечеством. Мы обязаны мирозданию своим появлением на свет и тем, что оно дало нам возможность выжить, а следовательно, мы неизбежно будем испытывать по отношению к нему чувство долга. Однако непросто быть в долгу перед мирозданием, и тем более пытаться ему это возместить, поэтому врождённый, примордиальный долг интерпретируется как долг перед обществом (так его толковал Огюст Конт) или государством (такое понимание можно найти у многих харталистов). Иными словами, миф о долге как результате естественной коммерции заменяется мифом о долге как результате примата государства над человеком. И рыночный, и государственный подходы предлагают нам мифологемы, призванные заставить нас всю жизнь расплачиваться по неизбежным долгам. «Это великая ловушка двадцатого столетия: с одной стороны, есть логика рынка, где мы представляем себя индивидами, которые никому ничего не должны. С другой стороны, есть логика государства, в соответствии с которой мы все изначально несём бремя долга, но оплатить его мы не в состоянии. Нам постоянно говорят, что рынок и государство противоположны друг другу и что только в пространстве между ними у человека остаётся простор для действий. Но это ложное противопоставление. Государства создали рынки. Рынкам требуется государство. Одно не может существовать без другого, по крайней мере в том виде, в котором мы наблюдаем их сегодня» (с. 75).

В самом деле, мы привыкли жить в оппозиции «рынок — государство» и формировать свои политические убеждения исходя из неё. Если кто-то выступает против господства рынка, то предполагается, что он является сторонником «государственного регулирования экономики», и наоборот. В антропологии эта позиция подвергается систематической критике со времён Карла Поланьи, показавшего, что исторически развитие свободных рынков всегда происходило по инициативе государства, под его управлением и для его усиления [Polanyi 2001]. Для либерального государства превращение людей в чужаков, взаимодействующих друг с другом на рынке с целью реализации собственных корыстных интересов, стало эффективным рецептом разрушения солидарности между ними и возможности коллективного действия, а значит, условием долговременной власти над ними.

Грэбер совершенствует эту критику либеральной оппозиции «рынок — государство», исследуя, каким образом она организует нашу мораль. Чувство долга становится уникальным инструментом управления людьми именно потому, что мы ходим по кругу, то мечтая расплатиться со всеми долгами и обрести полную независимость от других людей, то думая о том, как «отдать свой долг Родине». Это неустранимое чувство долга и связанное с ним чувство вины создают идеальные условия для манипуляции людьми и воспроизводства властных отношений.

Нам сегодня трудно помыслить, как можно чувствовать себя комфортно, находясь в долгу. Между тем достаточно внимательно посмотреть на отношения между людьми вокруг, чтобы увидеть, что долг во все необязательно ведёт к необходимости его отдавать. Грэбер показывает это, разделяя все существующие форматы экономических отношений в человеческих сообществах на три группы — коммунизм, обмен и иерархия. В рамках первого (коммунизм) и последнего (иерархия) типов долг как обязанность вернуть ранее полученное вообще не возникает. В самом деле, в тех случаях, когда люди исходят из принципа «каждому по потребностям, от каждого по возможностям» (а это, по простому определению Грэбера, и есть коммунизм), у них не возникает желания выяснять, кто кому должен. В крепкой семье, в сплочённой общине, в дружеской компании, в хорошо мотивированном коллективе, да и просто в любом совместном деле мы не считаем, получили ли мы столько же, сколько отдали. Требуется, чтобы денежные отношения глубоко проникли в нашу жизнь, чтобы дети начали считать, сколько они должны родителям за то, что те их вырастили. Что же касается иерархии, то там, наоборот, получение блага

ведёт к возникновению зависимости реципиента от донора, и обе стороны соглашаются с тем, что поток ресурсов всё время будет идти в одном направлении.

Появление долга возможно лишь в случае обмена, а именно когда существуют «отношения между двумя людьми, которые не считают себя людьми принципиально разного рода и которые, по крайней мере потенциально, равны друг другу и действительно равны в по-настоящему важных вещах; сейчас они не находятся в равном положении, но могут так или иначе это исправить» (с. 124). Иными словами, аргумент Грэбера состоит в том, что долг — порождение рыночной системы, превращающей людей в чужаков и подталкивающей их к тому, чтобы стремиться освободиться от всякого долга друг перед другом. Каждый раз в истории, когда государство вводило институт рынка, человеческая мораль начинала определяться денежными долгами.

Такой взгляд на историю позволяет Грэберу разрешить ряд парадоксов долга, возникших перед всем миром в последние годы. Почему долг одних государств угрожает им потерей суверенитета, а долг других увеличивает их политическую мощь? Почему, когда лопаются долговые пузыри, ответственность за это ложится на мелких потребителей-заёмщиков, а не на банки и крупные корпорации, делающие колоссальные заимствования на финансовых рынках? Почему всякий раз максима «долги нужно отдавать» работает так избирательно? В конце концов, почему пузыри продолжают надуваться, хотя опыт учит только тому, что они лопнут с разрушительными последствиями?

С точки зрения Грэбера, 1971 г., когда была уничтожена Бреттон-Вудская денежная система, стал водоразделом в мировой истории. Освобождение денег от связи с драгоценными металлами стимулировало распространение виртуальных денег, а постепенное исчезновение материальных денег теоретически должно давать шанс на радикальную трансформацию долговых отношений. В самом деле, виртуальные деньги требуют такого объёма доверия, который едва ли совместим с рыночным капитализмом и его этикой преследования личного интереса. Пока, впрочем, долговые проблемы только нарастают. Как полагает Грэбер, это связано с тем, что капиталистическая экономика ещё не осознала всей радикальности перехода в мир без наличных денег и в настоящее время испытывает свои пределы в новых условиях (с. 378–379). Последние долговые кризисы столь болезненны именно потому, что стандартная технология навязывания долгов и чувства долга отдельным людям и целым государствам уже не сдерживается материальными носителями; кредитные пузыри надуваются с изумительной лёгкостью, так как требуют теперь одной лишь уверенности, что должника удастся заставить платить. Безграничная уверенность крупных заёмщиков в том, что в случае кризиса их будет проще спасти ради общего блага, очевидно противоречит жёсткой стигматизации должников. С точки зрения Грэбера, это означает, что либо в ближайшее время долговую мораль придётся пересмотреть либо взыскание долгов будет требовать всё более явного применения военной силы. В любом случае ближайшее время должно показать, чего стоят разговоры о внутринациональном и межнациональном единстве, благодаря которому возможно доверие и стремительное распространение виртуальных денег.

Этот прогноз, озвученный в 2011 г., уже успел несколько раз подтвердиться. Пожалуй, наиболее очевидным образом обнаруженное Грэбером напряжение проявилось в 2015 г. в ситуации с внешним долгом Греции. Когда Европейский союз в лице «тройки» стал требовать от Греции погашения суверенного долга, а условием его реструктуризации стало проведение неолиберальной политики жёсткой экономии, Греция оказалась перед риском утери суверенитета, а ЕС — перед угрозой начала распада. В этих условиях греческое правительство начало использовать теорию Грэбера практически как трафарет, впервые поставив под сомнение догму о том, что долги надо платить в любых обстоятельствах. Выдвижение встречных требований по выплате репараций Германией, а также проведение референдума, позволившего отделить народ от предыдущих неолиберальных правительств, принимавших решения о займах, — эти и другие популистские шаги обрели политическую эффективность благодаря тому, что

расшатала веру в казавшийся незыблемым принцип безусловного приоритета долга. В краткосрочной перспективе эта стратегия не принесла успеха, однако она заставила политиков и социальных теоретиков в Европе задаться грэберовским вопросом: в чём смысл политического объединения, в рамках которого одна сторона заставляет другую возвращать долги любой ценой? Может ли оно остаться политическим объединением, если для этого придётся применить военную силу? Не следует ли задуматься о других основаниях для единой Европы?

Самый важный вклад книги Грэбера в понимание того, как сегодня устроена экономика, состоит в указании на её моральные основания. Сущность экономики неуловима, если настаивать на аморальности чисто экономического поведения, как это порой делают критики экономистов из числа социологов. И наоборот, если просто признать экономическое поведение одной из форм поведения социального, то из поля зрения ускользнёт конфликт между стремлением человеческих сообществ к интеграции и диссоциирующей силой экономики. Выход состоит в том, чтобы исследовать моральный фундамент экономического: как особый взгляд на устройство отношений между людьми, взятый за основу экономистами, преобразует хозяйственную этику? В антропологии отказ от противопоставления морали и экономики произошёл давно<sup>3</sup>, и воздействие экономистов на формирование и продвижение новой этики является предметом серьёзного интереса в последние десятилетия благодаря исследованиям перформативности экономической науки. Однако исследование природы долга Грэбером отходит от этих историко-генетических штудий и открывает пространство для конкретного экономического анализа. Поскольку поведение рыночных агентов определяется особой долговой моралью, то и объяснение этого поведения следует искать не в принципах (квази)рациональной максимизации полезности, а в жёстких моральных законах, которые управляют нашими действиями куда строже, чем законы экономические. Как бы нам ни хотелось себя убедить в том, что наши действия управляются соображениями прагматичного удовлетворения своих потребностей, за самими этими потребностями стоят стремление к независимости, жажда благ, которыми должен обладать каждый состоятельный человек, или желание выполнить перед кем-то свой долг.

Подход Грэбера позволяет наполнить новым содержанием понятие «моральная экономика», введённое ещё Э. П. Томпсоном [Thompson 1971]. Если обычно под моральной экономикой понимают особый тип хозяйственных отношений (как правило, противоположных рынку и искажающих его), то обнаружение долговой морали за экономической деятельностью позволяет рассматривать как моральную любую экономику, а вовсе не только экономику бедных. Пожалуй, это особенно важно для российского контекста: споры о том, на ком должна лежать ответственность за выплату долгов и каковы следствия из этого, одновременно пронизывают внешнюю политику (достаточно вспомнить регулярные долговые конфликты с Украиной) и указывают на проблематичное ядро системы кредитования, ставшей двигателем потребительского рынка в последние годы. Моральная риторика в этих контекстах звучит постоянно, но до сих пор социальные исследователи не уделяли ей серьёзного внимания, принимая на веру разграничения между «чистой экономикой» и «политизацией», которые пытаются вводить заинтересованные агенты.

Появление «Долга» на русском языке может стать толчком для того, чтобы экономическая риторика со всем её моральным содержанием стала предметом внимательного анализа. Перевод, выполненный А. Дунаевым, даёт для этого достаточно возможностей. Переводить Грэбера не так легко, как может показаться. Хотя он намеренно пишет для широкой аудитории и снабжает изложение множеством примеров и аналогий, сама его аргументация контринтуитивна и оттого непроста, так что от переводчика требуется хорошее понимание логики этой большой работы. Русский текст достоверно передаёт образные выражения и позволяет следить за мыслью автора. Проблемы начинаются лишь при передаче

<sup>3</sup> См., например, ставший классическим сборник: [Parry, Bloch 1989].

фамилий и специальных терминов, которые, вероятно, незнакомы переводчику. Так, *reciprocity* переводится как «взаимность» вместо устоявшегося «реципрокность», трудовая теория стоимости называется «рабочей», а теория социального обмена становится «социальной теорией обмена».

С фамилиями дело обстоит ещё хуже. Прежде всего, редакторы перевода отступили от уже принятого отечественными издателями написания фамилии самого автора книги. Поскольку Грэбера переводят на русский язык не в первый раз (ранее публиковались отдельные тексты, да и книга «Фрагменты анархистской антропологии» появилась на полках магазинов раньше «Долга»), имело смысл придерживаться уже существовавшей традиции, пусть она и не совсем корректна. Грэбера наверняка будут переводить на русский ещё, так что дальнейшая путаница обеспечена. Не лучше ситуация и с фамилиями в самом тексте книги. Грэбер упоминает работы Мишеля Альетты, Рюдигера Дорнбуша, Рене Жирара, Криса Грегори, но русский читатель этих имён не найдёт, потому что они искажены при переводе в кириллическое начертание. Хочется надеяться, что во втором издании эти огрехи будут исправлены, и текст станет более удобным для работы с ним.

«Долг» рассчитан на широкую аудиторию, и это следует учитывать при оценке книги. В ней мимоходом упоминается множество учений и фактов, и при таком формате подачи материала автору неизбежно приходится опускать детали. Важнее, способна ли книга сформировать целостный взгляд на устройство хозяйственной жизни, поскольку на это, очевидно, претендует автор. Представляется, что соединить серию эссе по антропологической теории с трактатом по всемирной истории и продолжительными публицистическими комментариями — не самый простой способ достичь основной цели работы. Фактически под одной обложкой читатель найдёт сразу несколько книг. Однако призыв Грэбера выйти из-под гнёта моральных обязательств и перестать тратить время на попытки выполнить все обязательства и вернуть все долги уже находит отклик у читателей по всему миру. Нет, вы не должны читать эту книгу. Это просто имеет смысл сделать.

## Литература

- Грэбер Д. 2015. *Фрагменты анархистской антропологии*. М.: Радикальная Теория и Практика.
- Мосс М. 1996. Очерк о даре. В сб.: Мосс М. *Общества. Обмен. Личность*. М.: Восточная литература; РАН; 59–158.
- Parry J., Bloch M. (eds) 1989. *Money and the Morality of Exchange*. Cambridge; New York: Cambridge University Press.
- Polanyi K. 2001. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Thompson E. P. 1971. The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century. *Past & Present*. 50: 76–136.

Greg Yudin

## Debt Books and a Book on Debts

**Book Review:** Graeber D. (2014) *Dolg: pervye 5000 let istorii* [Debt: First 5000 Years], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian); tr. from: Graeber D. (2011) *Debt: First 5000 Years*, Brooklyn, New York: Melville House.

**YUDIN, Greg** — Candidate of Sciences in Philosophy; Senior Researcher, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

**Email:** [gregloko@yandex.ru](mailto:gregloko@yandex.ru)

### Abstract

David Graeber's *Debt* is certainly among the most prominent social science books of the last decade. It undertakes a careful analysis of the nature of debt and suggests a new vision of a number of economic and political phenomena — money, exchange, market, state. The research is particularly interesting for shedding a light on the moral foundations of economic behavior. Graeber studies the moral dimension of markets and develops a powerful tool for concrete analysis of contemporary economy in its relation to power, inequality, and international politics. The book takes for its main objective an explanation of why we tend to believe that 'one has to pay one's debts' regardless of circumstances. A historical-anthropological investigation demonstrates that money debts are closely linked to both ex-

pansion of markets and strengthening of states. The book is addressed to a wide audience; however, it is also a highly valuable source for anthropologists, sociologists, historians and political philosophers.

In the published book review, G. Yudin continues to discuss Graeber's monograph.<sup>1</sup> He unfolds the key ideas, demonstrates their contributions to research discussions on moral economy, and indicates the strengths and weaknesses of the Russian translation.

**Keywords:** debt; gift exchange; money; market; state; financial crisis; moral economy.

### References

Graeber D. (2015) *Fragmenty anarkhistskoy antropologii* [Fragments of an Anarchist Anthropology], Moscow: Radikal'naya Teoriya i Praktika (in Russian).

Mauss M. (1996) Oчерк о dare [The Essay on the Gift]. *Mauss M. Obshchestva. Obmen. Lichnost'* [Societies. Exchange. Personality], Moscow: Vostochnaya Literatura Publishers; RAN; pp. 59–158 (in Russian).

Parry J., Bloch M. (eds) (1989) *Money and the Morality of Exchange*, Cambridge; New York: Cambridge University Press.

Polanyi K. (2001) *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston: Beacon Press.

Thompson E. P. (1971) The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century. *Past & Present*, no 50, pp. 76–136.

<sup>1</sup> The short version of the book review was published at *PostNauka*. Available at: <http://postnauka.ru/books/44667> (accessed 9 January 2016) (in Russian).

**Received:** January 9, 2016.

**Citation:** Yudin G. (2016) *Dolgovye knigi i kniga o dolge* [Debt Books and a Book on Debts]. Book Review on Graeber D. (2014) *Dolg: pervye 5000 let istorii* [Debt: First 5000 Years], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian); tr. from: Graeber D. (2011) *Debt: First 5000 Years*. Brooklyn, New York: MelvilleHouse. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 1, pp. 113–121. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/en/2016-17-1.html> (in Russian).

## NEW TEXTS

Vadim Radaev

# Relational Exchange and the Degree of Embeddedness: An Empirical Study of Supply Chains



**RADAEV, Vadim** — Doctor of Sciences in Economics and Sociology, Professor, Department of Sociology; Head, Laboratory for Studies in Economic Sociology; First Vice-Rector, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

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

### Abstract

This paper focuses on the relational aspect of embeddedness and examines direct interfirm exchange in supply chains. We distinguish between the transactional and the relational forms of exchange and construct an original typology of their constitutive elements, which we attach to the phases of the interfirm contract cycle. An index of relational exchange is built measuring the degree of embeddedness in the supply chain relationships. Regression models are used to reveal the factors that facilitate relational exchange, including the firms' location in the supply chain, the type of product, and the intensity of the interactions between exchange partners. Empirical data were collected by the author and the research team in 2010 from the grocery and home electronic appliances sectors, which account for approximately 50% of sales in Russian retailing. In total, 512 questionnaires were completed by the managers of retail chains and their suppliers in five of Russia's cities, including Moscow, St. Petersburg, Yekaterinburg, Novosibirsk, and Tyumen. On average, 50 retailers and 50 suppliers were interviewed in each city area.

**Keywords:** economic sociology; embeddedness; economic exchange; contract relationships; markets; Russia.

### Introductory Remarks

In recent decades, embeddedness as a central concept in the new economic sociology [Granovetter 1985] became subject to growing criticism. Among the major shortcomings of this concept, opponents pointed to the reinforcement of the separate existence of the economy and society that allowed the market as a sociological object to elude researchers [Krippner 2001; Beckert 2007]. A lack of clarity was noted due to the multiplicity of meanings attached to embeddedness. This concept was also criticized for becoming a self-referential narrative [Portes 2010] and a general methodological principle that implied that all economic activities are embedded, without showing how they actually are embedded [Gemici 2008].

This paper elaborates on the ideas developed in our previous theoretical study on relational exchange [Radaev 2015]. That study was aimed at unpacking the notion of embeddedness and providing a clearer understanding of its constitutive elements. The main objective of this paper is to explicate how these constitutive

elements of embeddedness and underlying factors of relational exchange could be empirically investigated. We examined interrelations between these constitutive elements and built an integrative index of relational exchange measuring the degree of embeddedness. We defined the key factors that could facilitate relational exchange. These factors included the channel role of the firm in the supply chain and the type of supply chain, the characteristics of the product and the firm size, and the structure and intensity of the interfirm relationships. We studied each of these factors separately and then built an integrative index of relational exchange to measure the degree of embeddedness.

The paper is structured as follows. Starting with a short summary of our theoretical approach to the analysis of embeddedness/relational exchange, we formulated major hypotheses regarding the factors affecting this type of market exchange. Then we describe the methodology and data sources and put these hypothetical propositions to the test. Finally, we draw some conclusions on the hybrid character of market exchange in the supply chain.

## Theoretical Statements

Our theoretical approach is based upon the following assumptions. First, the embeddedness of the market exchange should not be treated as a general methodological principle but rather as a testable theoretical proposition. The *degree of embeddedness* of the market exchange in social relationships varies, and the forms of embeddedness are very diverse. It is important to explore the concrete composition of arm's-length and embedded ties, measure their strength, and examine the actual degree of embeddedness of economic actions [Uzzi 1999].

Second, we assume that embeddedness is a multidimensional category. Embeddedness is shaped by a variety of relatively independent constitutive elements that may be developed (or not developed) in relation with different exchange partners or with one partner that is attached to different phases of the market exchange. We need to explore the content of embedded ties, especially their relational aspects.

Third, we apply a *processual view* of social structure [Padgett, Powell 2012] to explore embeddedness as a dynamic process and investigate how actors produce relationships in the short run by choosing between embedding and disembedding strategies [Heidenreich 2012]. We assume that the market actors make multiple strategic choices at each phase of the market exchange. Market relationships are affected by these strategic choices, which are made under the conditions of uncertainty that are constantly produced by the market.

In this paper, we focus on *relational embeddedness* that deals with the effects of cohesive ties between market actors rather than structural embeddedness that captures the effects of the structure of relations around actors [Granovetter 1990; Gulati, Gargiulo 1999]. Empirically, we investigate direct interfirm market exchange and explore the emergence of its relational aspects resulting from the strategic choices made by the market sellers as they move through the cycle of contractual relationships. Special attention is paid to the institutional arrangements that govern the rules of exchange in the supply chain [Fligstein 2001].

To explore the content of social ties, we distinguish between two ideal types of market exchange. The first type is defined as a *transactional exchange* based on casual contacts and arm's-length ties whereas the second type is categorized as a *relational exchange* based on continuous or embedded ties. These two types represent alternative forms of governance for managing market relations. We emphasize that, on one hand, market exchange is not confused with transactional exchange, and, on the other hand, that relational exchange is not treated as the opposite of market exchange. It implies that the market is presented as a complex composition of transactional and relational exchanges that may intermingle and contradict one another.

To reveal the constitutive elements of the relational exchange, we borrow an idea from the buyer–seller relationship life cycle, which moves toward commitment or dissolves over the years [Dwyer, Schurr, Oh 1987: 15–20; Cannon, Perreault 1999: 456]. Using the notion of the life cycle, we attach the primary elements of the market exchange to the phases of relationship development. We adjusted this idea to the specific context of the retailer–supplier relationships to be investigated on an empirical level. To accomplish this task, we did not use the entire life cycle of interfirm relationships but considered the basic contractual cycle lasting up to the moment when a business contract is to be renewed or dissolved (normally this takes one year in the sectors under study). We decompose this contract cycle into five distinct major phases that are implemented on a consequential basis, namely:

1. The selection of exchange partners
2. The bargaining over the terms and conditions and the conclusion of the contract
3. The contract execution and enforcement
4. The evaluation of relationship quality
5. The termination or renewal of the business contract

The suggested classification for the relational exchange dimensions is rather similar to some other typologies [Cannon, Perreault 1999; Rajamma, Zolfagharian, Pelton 2011]. However, there are some differences as well. For example, we added a selection of business partners based on relational criteria as a separate dimension that is missing from the other classifications. We believe that this dimension is of crucial importance as a starting point for each contract cycle and a significant element of the relational work performed by managers to build effective networks.

We emphasize that market sellers make their choice between transactional and relational types of exchange in each phase of the described contract cycle. Resulting from these choices, the five relational elements become constitutive ties for the embedded exchange.

Turning to the testable hypotheses for the empirical research, we start with the effect of the *channel role* in the supply chain on the long-term orientation of exchange partners. In previous studies, retailers are likely to have a long-term orientation with the suppliers that they are more dependent on, while the suppliers are likely to develop a long-term relationship with a retailer only if the retailer is highly dependent on them [Ganesan 1994]. In our view, the market sellers with more bargaining power tend to be more transaction oriented while the market sellers with less bargaining power try to compensate for this lack by developing the tools for relational exchange [Radaev 2013]. Thus, we start with the following proposition:

*Hypothesis 1. Market sellers with less bargaining power are likely to develop a relational exchange compared to market sellers with more bargaining power, which are more inclined toward a transactional exchange.*

Considering the *types of supply chains*, we used the distinction between the buyer-driven and producer-driven types of supply chains [Gereffi 1994]. We assume that the downstream partners in the buyer-driven supply chain have higher bargaining power and, therefore, could be more transaction oriented while the downstream partners' bargaining power in the producer-driven supply chain is generally lower, implying that they are relatively more relationship oriented. Hence, our next hypothesis is formulated as follows:

*Hypothesis 2. The downstream exchange partners in the buyer-driven supply chain are more inclined toward transactional exchange while the downstream exchange partners in the producer-driven supply chain rely more on relational exchange.*

The type of exchange could depend on the *category of exchanged goods* and their symbolic features. Brands present an important tool for attaining relationship stability with customers [Fournier 1998]. When selling private label and especially no-name goods, collaboration would not make much difference, as standard product quality and the cheapest price matter. As for branded goods that offer unique and specific value to consumers, promoting these goods is more risky and costly for the exchange partners. Thus, promoting branded goods requires long-term, mutually beneficial exchange relationships [Elg, Paavola 2008]. Our next hypothesis is the following:

*Hypothesis 3. The sale of branded goods is positively related to a preference for relational exchange because it requires a more selective approach and more attention being placed on the identity of a potential business partner.*

Size is widely used as an indicator of the firm's structural and bargaining power in the market exchange [Uzzi 1996; Baker, Faulkner, Fisher 1998]. The potential influence of the firm size on the types of exchange is rather ambivalent. On the one hand, larger firms can demand more from the exchange partner by virtue of their size [Baker 1990]. They are less resource dependent and can easily drop existing exchange partners and switch to new ones. On the other hand, large firms may have more interest in continuity and a stable relationship due to their better bargaining capacity and the higher potential costs involved in switching exchange partners [Levinthal, Fichman 1988; Baker, Faulkner, Fisher 1998]. Larger firms could also have more capacity to make strategic choices between the types of exchange, and therefore, may have very divergent orientations. Keeping these complexities in mind, however, we suggest the following proposition:

*Hypothesis 4. The size of a firm is positively related to the preference for a relational exchange due to the better capacity of larger firms to control the exchange relationship and the higher costs involved in switching exchange partners.*

Then, we suggest the duration of the contract ties as a particular characteristic that varies in relation to different exchange partners. The market actions are embedded in on-going systems of social relationships [Granovetter 1985]. Thus, the duration of the business relationship is another important parameter that may influence the type of relationship [Baker, Faulkner, Fisher 1998; Gulati, Gargiulo 1999]. If exchange relationships continue after the single transaction period, they may develop from arm's-length ties into embedded ties. The positive impact of durable ties on relational outcomes is also noted in the marketing literature [Hingley 2005], claiming that relationships are constituted by a series of repeated exchanges [Fournier 1998]. Relationships emerge with a higher probability if they are based on a successful past experience with the exchange partner. Keeping this in mind, we formulate the following hypothesis:

*Hypothesis 5. The ratio of long-term exchange partners is positively related to the preferences of relational exchange because the continuation of relationships makes them more sustainable and mutually oriented.*

The intensity of business contacts during the time of the contract execution serves as an important element of contract enforcement, control over the partners' behavior, and relationship development [Williamson 1985; Baker, Faulkner, Fisher 1998; Poppo, Zenger 2002]. Given that most of the contracts are imperfect and incomplete, the formal contractual mechanisms are complemented with relational governance. These mechanisms are introduced to safeguard the owners of specialized assets from the losses that may result from exchanges with opportunistic partners [Mesquita, Brush 2008]. Frequent contact during the contract execution means that the business parties care about their relationship, learn to cooperate, try to control transactions, and mutually adjust to the requirements of their exchange partners. These contacts indicate the intensity of the relational work performed by the managers. We measure the frequency of these ex post interactions as the average number of contacts within one month during the time of contract execution and thus pose our final hypothesis:

*Hypothesis 6. The frequency of business contacts during the time of contract execution is positively related to a preference for relational exchange because it contributes to effective contract enforcement, reduces the risks of opportunistic behavior, and makes relationships more sustainable.*

We now turn to a brief description of our data sources.

## Data Sources

Data were collected from a standardized survey conducted by the author and research team from November-December 2010 in the area of Russian retail trade. Because the collection of data on dependence and control from a single source may produce common biases [Provan, Skinner 1989], we use the same questionnaire to survey both the suppliers and the retailers and persuade the exchange parties to describe their relationships from two opposite sides. We assume that the more discrepancies there are in the estimations, the more attention should be paid to that given aspect of the relationship [Bloom, Gundlach, Cannon 2000].

In total, we received 512 questionnaires completed by 255 retail chain managers addressing their suppliers and 257 suppliers addressing the retail chains. Most of the questions were devoted to the company characteristics and interfirm ties. The survey was conducted in five large Russian cities in which modern store formats are well developed, including Moscow, St. Petersburg, Yekaterinburg, Novosibirsk, and Tyumen. Thus, cities from the Central, Central-Western, Ural, and Siberian regions of Russia are represented. On average, 50 retailers and 50 suppliers were interviewed in each city area.

Empirical data were collected from the grocery sector and the consumer electronics sector, which account for approximately 50% of sales in Russian retailing. The larger portion of completed questionnaires was collected from the grocery sector (74%), which is the largest retail sector and which currently attracts most of the attention from analysts and policy makers. The consumer electronics sector is used for the cross-sector comparisons (26%). It is important that the grocery sector and the consumer electronics sector present good examples of the buyer-driven and producer-driven types of supply chains [Gereffi 1994]. Thus, we have an opportunity to compare the results obtained from two different types of market channels.

The sampling procedures were different with regard to the two main groups of firms. On the retailers' side, we addressed all multiple store companies (both global and domestic), given that their total number is limited and they are more homogeneous compared to suppliers. On the suppliers' side, first, we divided the firms into two groups, e.g. the distributors/wholesalers and the manufacturers arranging direct supplies to retail outlets. We used equal sampling fractions for these heterogeneous groups because they corresponded to the estimated division of supplies between the manufacturers and the distributors at the time that the survey was conducted. Second, firms were randomly selected from these groups. The business directories from the trading firms *RosFirm*, *InfoRos*, and *TorgRus* were used for this purpose. In the final sample, we had 46% large and 54% small and medium-sized firms. The average firm age for the retailers and suppliers was eleven years.

## The Main Elements and Integrative Index of Relational Exchange

In this section, we analyze each of the relational/embedded exchange elements separately and examine their interrelation. Our data showed that all five elements of relational exchange were relatively widespread (see Table 1).

Starting with the selection of exchange partners, we revealed that two thirds of managers (64%) use at least one relational criterion for this selection while only one third of them were transaction oriented and relied upon a variety of impersonal commercial considerations.

When asked about any specific vertical restraints in their contracts, 40% of the surveyed managers reported on the frequent use of marketing and/or volume fees paid by suppliers to the chain stores. The rest of the managers used more standard contract conditions with no relationship-specific requirements.

Regarding the use of non-coercive power during the execution of contracts, 67% of the managers provided support to their exchange partners in at least one of the suggested forms. Only one third of the managers did not invest in specific relational assets.

Regarding the evaluation of relationship quality, nearly half of our respondents (49%) perceived their relationship with the exchange partner to be cooperative, demonstrating their relationship orientation when constructing interfirm ties.

Finally, 61% of the managers did not dissolve their business contracts at the end of the previous year. These managers demonstrated their commitment to their existing partners and their orientation toward durable market ties.

It is important to check to what extent these elements are mutually independent. We used the phi coefficient for the dummy variables to measure the correlations between these dimensions. As shown in Table 1, all of the correlations were moderate (all under 0.3 and most under 0.1), confirming that the measures were distinct.

Among the significant correlations, the duration of the contract relationship was positively related to the relational choice of business partner and the quality of the relationship, while it was negatively related to the existence of the vertical restraints associated with marketing and volume fees to the chain stores. The latter could mean that there might be a discrepancy between the amount of paid fees and the volume of factual sales at the end of the contract period. This discrepancy might lead to dissatisfaction between the exchange partners considering that their previous calculations were wrong and it might provoke the dissolution of market ties in the subsequent year.

Cooperative behavior was positively related to the assistance provided to the business partners during the time of contract execution. At the same time, surprisingly, this assistance as an investment in relational assets was more associated with the transactional choice of exchange partners. This association could be explained by the necessity of additional efforts aimed at the adjustment of exchange relationships when partners were selected on an impersonal basis. The rest of the correlations were not significant.

Table 1

### Correlation Matrix for Variables Used in the Index of Relational Exchange (Phi Coefficient)

Dimensions	N	FREQ	SELECT	FEES	INVEST	COOP
Relational selection of partners (SELECT)	512	64.1%				
Vertical restraints in contracts (FEES)	486	39.9%	.062			
Relation-specific investment (INVEST)	470	67.2%	– .096*	.074		
Cooperative orientation in relations (COOP)	500	48.6%	.070	.085	.263**	
Renewal of contracts (RENEW)	468	60.9%	.136**	– .155**	– .063	.150**

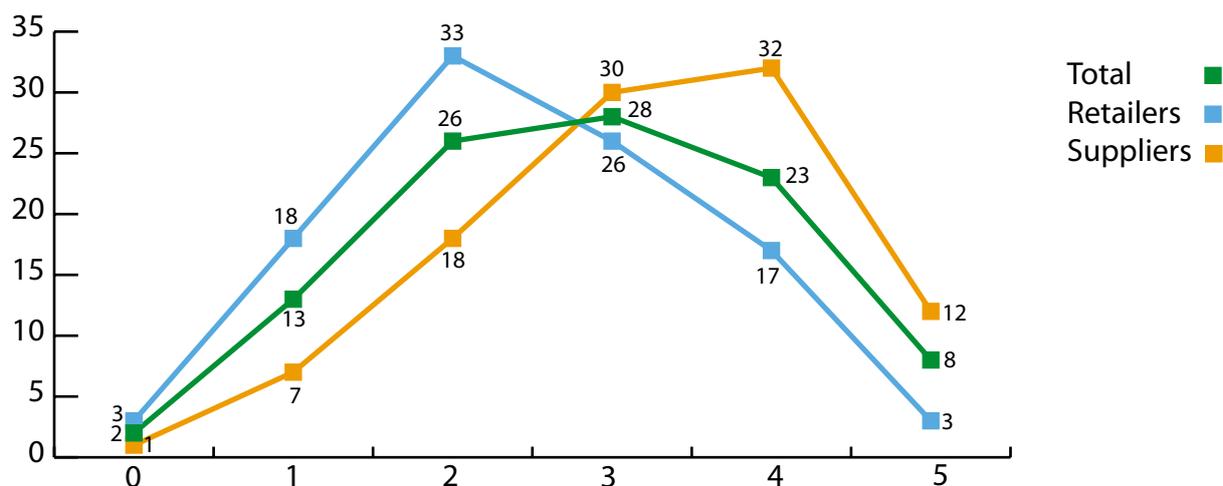
Notes: *N* — number of respondents giving definite answers; *FREQ* — percentage of respondents giving positive answers.

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$  (two-tailed tests).

The relative independence of the five relational exchange dimensions indicated the importance of hybrid forms of governance. The literature both in economic sociology and relationship marketing revealed the prevalence of hybrid forms of governance and mixed ties among market actors [Baker 1990; Uzzi 1996; Cannon, Per-

result 1999]. The prevalence of the hybrid form was normally tested in relation to different exchange partners. We explored the symbiotic relationships that were established with the same exchange partners.

The obtained data showed that market actors were indeed more inclined toward the hybrid forms of exchange with the same partner rather than toward pure transactional or relational exchange. This tendency was backed up by the distribution of frequencies in our index of relational exchange. Only 2% of managers demonstrated a complete absence of relationship orientation and only 8% of managers were so attached to the relational exchange that they chose all five dimensions. Thus, hybrid forms of market exchange prevailed over either pure extreme form, which together represent only 10% of the sample. Fig. 1 demonstrates the shift in values for suppliers toward the relational forms of exchange when compared to retailers.



Note: '0' — all elements are transactional; '5' — all elements are relational.

**Fig. 1.** Index of Relational Exchange by Location in Supply Chain, n = 408 (%)

In the next section of the paper, we investigate the factors that may affect the relational exchange. First, we consider their impact on different elements of relational exchange. Then, we examine how these factors affect the integrative index of relational exchange.

## Factors Affecting the Elements of Relational Exchange

To reveal the primary factors affecting the elements of relational exchange, we ran binary logistic regression models for each of these elements. The regression coefficients for the primary predictors are summarized in Table 2.

With regard to the location in the supply chain, the suppliers were much more likely to rely upon relational criteria, as compared to retailers, when selecting their business partners. This finding confirmed our *Hypothesis 1* and proved that suppliers were more conscious of the identity of their exchange partners and the success of past dealings. Suppliers are also inclined to perceive exchange relationships as being cooperative more often than retailers are. This finding reflected the suppliers' higher relationship orientation, which was particularly valid for the grocery sector, in which they possessed lower bargaining power. When making decisions regarding the termination or renewal of contracts for the following year, the suppliers tended to continue their contract relationships while the retail chains were more transaction oriented in this respect (all coefficients were highly significant,  $p = .000$ ). Regarding the specific binding agreements and relationship investments, the differences between the exchange partners were not significant.

Contrary to our *Hypothesis 2*, sectoral divisions were not important for the choices between the elements of transactional and relational exchange. In particular, we expected the marketing and promotional allowances to be more prevalent in the grocery sector than in the consumer electronics sector, following the predictions made in the previous studies [Rennhoff 2008: 61]. However, significant differences were not found here.

According to *Hypothesis 3*, the share of branded goods was positively related to the relational selection of partners, proving that the sale of branded goods, with their unique qualities, required more attention being placed on the partners' identity ( $p = .000$ ). There was also a positive influence between branded goods and the probability of contract renewal for the next yearly cycle ( $p < .05$ ), although the impact was low. However, our proposition that the promotion of branded goods would require more time and effort than for private labels and no-name goods was not rejected.

We did not find significant effects for firm size. Our *Hypothesis 4* should therefore be rejected. The only exception was that the larger companies demonstrated more neutral perceptions toward the channel relationships, while the smaller firms tried to be more cooperative ( $p < .05$ ).

As was predicted by *Hypothesis 5*, the share of existing long-term partners had a positive effect on the selection of exchange partners. A successful past experience implied a more intensive use of relational criteria. The ratio of long-term partners also raised the probability of relationship-specific investment and contract renewal, which were supposed to secure these investments, although the impact of this factor was relatively low.

Finally, there was a significant positive effect from the intensity of interactions during the contract execution on all five elements of relational exchange, although the impact was not high and the significance varied. Still, in accordance with our *Hypothesis 6*, this finding implied that these ex post contacts were needed to ensure the sustainability of relationships through marketing and volume fees, relationship-specific investments, building cooperative ties, and the renewal of procurement contracts.

Table 2

**Binary Logistic Regression: Dependent Variables Are  
Elements of Relational Exchange**

	SELECT (n = 394)	FEES (n = 374)	INVEST (n = 364)	COOP (n = 385)	RENEW (n = 370)
Supplier/Retailer	1.114*** (.231)	.370 (.217)	-.062 (.236)	.828*** (.217)	1.210*** (.232)
Grocery sector	-.080 (.285)	-.479 (.270)	-.069 (.288)	-.229 (.271)	.313 (.285)
Share of branded goods	.015*** (.004)	.001 (.003)	-.008 (.004)	.000 (.003)	.009* (.004)
Company size	-.256 (.241)	-.353 (.225)	.305 (.248)	-.551* (.230)	-.037 (.243)
Share of long-term partners	.014*** (.003)	.003 (.003)	.007* (.004)	.006 (.003)	.008* (.003)
Frequency of contacts	.052* (.026)	.052* (.024)	.101* (.040)	.109*** (.029)	.107** (.033)
Constant	-1.583** (.566)	-.071 (.513)	.280 (.568)	-.244 (.523)	-1.741** (.574)
R2	.220	.047	.073	.141	.198

Notes: Standard errors in parentheses;

\*  $p < .05$ ; \*\*  $p < .01$ ; \*\*\*  $p < .001$  (two-tailed tests).

## Factors Affecting the Index of Relational Exchange

We next used our index of relational exchange, ranging from 0 to 5, as a dependent variable in a linear regression model. We included our major predictors in this model to reveal the main factors affecting the degree of embeddedness. The maximum observed correlation between independent variables was under .05; in most cases, it was under .02, indicating that multicollinearity effects were avoided. We ran a linear regression for the total sample, then for the managers from the grocery sector (the largest group in our sample), and then separately for the groups of retailers and suppliers.

Starting with the regression coefficients for the entire sample, the model fit was significant at the .000 level. The predictor variables collectively explained 30.3% (R<sup>2</sup>) of the total variance of correlations (see Table 3). The greatest observed Variance Inflation Factor (VIF) was under 2.0, confirming that multicollinearity was not unduly influencing the estimates.

In accordance with our previous expectations concerning location in the supply chain (*Hypothesis 1*), the suppliers were more likely to develop a relational orientation because they were trying to control the behavior of retail stores, which had more bargaining capacity. This finding was valid both for the total sample and for the grocery sector. The effect size was relatively high.

Regarding sectoral divisions, relational exchange was more important in the sector of consumer electronics than in the grocery sector, as was predicted in *Hypothesis 2* ( $p < 0.5$ ). At the same time, the obtained results were not robust in relation to retailers and suppliers when taken separately.

The ratio of branded goods in the total number of store units was positively related to the degree of relational embeddedness, which was true for the entire sample, the grocery sector, and for the retailers ( $p < .05$ ). Managing branded goods required more transaction-specific efforts and an additional focus on the identity of the partner. This finding supported our *Hypothesis 3*. However, this coefficient was not significant for the group of suppliers.

The company size did not demonstrate positive effects in all variations of our regression model. We used a subjective evaluation of the company size here, but we also tried all measures of size that were at our disposal (number of stores, number of territorial localities). Thus, *Hypothesis 4* was not confirmed by the data.

The durability of market ties with the exchange partner had more important connections with the formation of relational/embedded exchange. The impact of the ratio of long-term partners was significant at the .000 level for the total sample, the grocery sector, and for the retailers, as was predicted by our *Hypothesis 5*. This causation was not as strong for suppliers, but was still significant ( $p < .05$ ).

The frequency of ex post contacts between the retailers and the suppliers during the contract execution also showed a strong positive relationship with the importance of relational/embedded exchange, which was consistent with our *Hypothesis 6*. It is remarkable that the relationships were significant not only for the entire sample and for the grocery sector, but also for each group of managers.

Comparing four variations of our regression model (see Table 3), we obtained very similar results for the grocery sector, which represented three fourths of our total sample. R<sup>2</sup> was also very similar (.308). We had similar associations in the case of retailers (R<sup>2</sup> = .258). The model fit was significant at the .000 level in both cases. The greatest observed VIF was under 2.1. As for the model for suppliers, it explained only 12% of the variance, although the model fit was significant at the .011 level. We also had significant coefficients for the share of long-term partners and the frequency of retailer–supplier contacts during the execution of contracts.

Table 3

**Linear Regression: The Dependent Variable Is the Index of Relational Exchange**

	Total Sample (n = 323)	Grocery Sector (n = 253)	Retailers (n = 177)	Suppliers (n = 146)
Supplier/Retailer	.874*** (.120)	.864*** (.135)		
Grocery sector	– .324* (.150)		– .312 (.199)	– .361 (.240)
Share of branded goods	.004* (.002)	.004* (.002)	.006* (.003)	.002 (.003)
Company size	– .118 (.122)	– .081 (.140)	– .181 (.171)	.032 (.194)
Share of long-term partners	.008*** (.002)	.008*** (.002)	.010*** (.003)	.005* (.003)
Frequency of contacts	.075*** (.013)	.075*** (.014)	.097*** (.019)	.054** (.017)
Constant	1.823*** (.279)	1.393*** (.247)	1.593*** (.407)	2.867*** (.394)
R2	.303	.308	.258	.121

Notes: standard errors in parentheses;

\* p < .05; \*\* p < .01; \*\*\* p < .001 (two-tailed tests).

## Discussion and Conclusions

The market is not only affected by social relationships but also contains social relationships as a built-in element. It is not productive to identify a market exchange as the transactional exchange of autonomous actors whose identities do not matter or to treat embedded exchange as an opposite non-market form. Real-world markets present divergent combinations of transactional and embedded ties. It is important to explore the concrete composition of these ties, to measure their strength, and to examine the degree of embeddedness of economic actions [Uzzi 1999].

Relational/embedded exchange is multidimensional and is constituted by a composition of relatively independent elements, which may be developed concurrently not only in relationships with different exchange partners but also in a relationship with one partner if that partner is attached to different aspects of the market exchange.

Given that the retailer–supplier contracts in the studied area of retail trade are normally signed for one year, to be continued in the following year or dissolved, we take the basic one-year contractual cycle and decompose this cycle into five distinct major phases implemented on a consequential or partially on a concurrent basis. This process starts with the selection of business partners, which could rely upon transactional or relational criteria, and proceeds to the conclusion of the business contract, which may rely upon standard terms and conditions or may involve vertical transaction-specific restraints. The process then moves along to contract enforcement, which may involve (or not involve) investment in specific relational assets. Finally, the exchange parties evaluate the quality of the relationship and consider whether to continue or terminate their contract ties for the subsequent year.

Market relationships are built through repeated strategic choices made by both exchange parties, who may shift between transactional and relational modes of exchange in each phase of the contract cycle. At an empirical level, we see that relational exchange in all of its major elements is widely spread. However, neither relational nor transactional exchange necessarily prevails, and most of the market actors are more inclined toward a hybrid interface than toward a pure form of transactional or relational exchange [Baker 1990; Uzzi 1996; Cannon, Perreault 1999]. Different elements of transactional and relational exchange are interspersed with one another. It is not a combination of transactional exchange with some partners and relational exchange with others, but a combination of divergent dimensions of market exchange in relationships with the same partners. To assess the degree of embeddedness, we create an index of relational exchange that varies from a pure transactional to a pure relational exchange.

Regarding the factors that facilitate embedded/relational exchange, the location in the supply chain is important. The situation is not symmetrical for retailers and suppliers; they may have different interests in the stability of market ties, as was explicated in both the sociological and the marketing research [Baker, Faulkner, Fisher 1998; Rajamma, Zolfagharian, Pelton 2011]. In general, the suppliers with less market power are more inclined toward relational forms of market ties than the retailers are.

We expected to find more intensive relational exchange in the producer-driven commodity chain [Gereffi 1994], represented by the consumer electronics sector in our case. However, no significant differences between this sector and the grocery trade were revealed either for the total sample or for the groups of retailers and suppliers.

We also thought that larger firms might have more interest in continuity and stable relationships due to both their better bargaining capacity and the higher costs of switching between partners [Levinthal, Fichman 1988; Baker, Faulkner, Fisher 1998]. However, we did not obtain sufficient empirical evidence to support this statement. At the same time, the effect of managing branded goods on the embedded/relational exchange is more pronounced. Branded goods offer a unique and specific value to consumers and require a more careful selection of suppliers and more relationship-specific investment [Elg, Paavola 2008]. Branded goods present an important tool for attaining relationship stability [Fournier 1998].

The ratio of long-term exchange partners has more important effects on the formation of relational/embedded ties in accordance with the previous findings in economic sociology [Baker, Faulkner, Fisher 1998; Gulati, Gargiulo 1999]. We revealed a strong positive relationship between the intensity of interfirm interactions and the preference for relational/embedded exchange. Frequent contacts between retailers and suppliers during the contract execution are needed to reduce opportunism and to safeguard investment in specialized assets [Mesquita, Brush 2008].

As a general conclusion, we would claim that the market exchange is represented by a variety of hybrid forms in which transactional and relational elements are interspersed. Hybrid forms are reflected not just in a portfolio of divergent ties with different exchange partners but also in a combination of divergent ties with one partner.

Rejecting the 'hostile worlds' argument [Zelizer 2012], economic sociology should study the markets as being infused with social relationships. To accomplish this task, it is important to take the direct market exchange into the core of sociological research and reveal the multiple combinations of ties in which market sellers are sequentially or concurrently engaged.

## Acknowledgements

This work was supported by the Program for Basic Research of the National Research University Higher School of Economics. The author would like to thank Alexey Bessudnov (Exeter University) and Zoya Kotelnikova (Higher School of Economics) for their useful comments on this draft paper. In addition, the author's discussions with colleagues from the Laboratory for Studies in Economic Sociology of the Higher School of Economics contributed to this research.

## References

- Baker W. (1990) Market Networks and Corporate Behavior. *American Journal of Sociology*, vol. 96, pp. 589–625.

- Baker W. E., Faulkner R., Fisher G. (1998) Hazards of the Market: The Continuity and Dissolution of Interorganizational Market Relationships. *American Sociological Review*, vol. 63, pp. 147–177.
- Beckert J. (2007) *The Great Transformation of Embeddedness: Karl Polanyi and the New Economic Sociology*. MPIfG Discussion Paper 07/1. Cologne: Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Bloom P. N., Gundlach G. T., Cannon J. P. (2000) Slotting Allowances and Fees: Schools of Thought and the Views of Practicing Managers. *Journal of Marketing*, vol. 64, pp. 92–108.
- Cannon J. P., Perreault W. D., Jr. (1999) Buyer–Seller Relationships in Business Markets. *Journal of Marketing Research*, vol. 36, pp. 439–460.
- Dwyer F. R., Schurr P. H., Oh S. (1987) Developing Buyer–Seller Relationships. *Journal of Marketing*, vol. 51, pp. 11–27.
- Elg U., Paavola H. (2008) Market Orientation of Retail Brands in the Grocery Chain: The Role of Supplier Relationships. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, vol. 18, pp. 221–233.
- Fligstein N. (2001) *Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First-Century Capitalist Societies*, Princeton: Princeton University Press.
- Fournier S. (1998) Consumers and Their Brands: Developing Relationship Theory in Consumer Research. *Journal of Consumer Research*, vol. 24, pp. 343–353.
- Ganesan S. (1994) Determinants of Long-Term Orientation in Buyer–Seller Relationships. *Journal of Marketing*, vol. 58, pp. 1–19.
- Gemici K. (2008) Karl Polanyi and the Antinomies of Embeddedness. *Socio-Economic Review*, vol. 6, pp. 5–33.
- Gereffi G. (1994) The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. *Commodity Chains and Global Capitalism* (eds. G. Gereffi, M. Korzeniewicz), Westport: Praeger, pp. 95–122.
- Granovetter M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, pp. 481–510.
- Granovetter M. (1990) The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda. *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (eds. R. Friedland, A. F. Robertson), New York: Aldine de Gruyter, pp. 89–112.
- Gulati R., Gargiulo M. (1999) Where do Interorganizational Networks Come from? *American Journal of Sociology*, vol. 104, pp. 1439–1493.
- Heidenreich M. (2012) The Social Embeddedness of Multinational Companies: A Literature Review. *Socio-Economic Review*, vol. 10, pp. 549–579.
- Hingley M. (2005) Response to Comments on ‘Power to all Friends? Living with Imbalance in Supplier–Retailer Relationships’. *Industrial Marketing Management*, vol. 34, pp. 870–875.

- Krippner G. R. (2001) The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology. *Theory and Society*, vol. 30, pp. 775–810.
- Levinthal D. A., Fichman M. (1988) Dynamics of Interorganizational Attachments: Auditor–Client Relationships. *Administrative Science Quarterly*, vol. 33, pp. 345–369.
- Mesquita L. F., Brush T. Y. (2008) Untangling Safeguard and Production Coordination Effects in Long-Term Buyer-Supplier Relationships. *Academy of Management Journal*, vol. 51, pp. 785–807.
- Padgett J. F., Powell W. W. (2012) The Problem of Emergence. *The Emergence of Organizations and Markets* (eds. J. F. Padgett, W. W. Powell), Princeton: Princeton University Press, pp. 1–29.
- Poppo L., Zenger N. (2002) Do Formal Contracts and Relational Governance Function as Substitutes or Complements? *Strategic Management Journal*, vol. 23, pp. 707–725.
- Portes A. (2010) *Economic Sociology: A Systematic Inquiry*, Princeton; Oxford: Princeton University Press.
- Provan K. G., Skinner S. J. (1989) Interorganizational Dependence and Control Predictors of Opportunism in Dealer–Supplier Relations. *Academy of Management Journal*, vol. 32, pp. 202–212.
- Radaev V. (2013) Market Power and Relational Conflicts in Russian Retailing. *Journal of Business and Industrial Marketing*, vol. 28, no 3, pp. 167–177.
- Radaev V. (2015) Relational Exchange in Supply Chains and Its Constitutive Elements. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 16, no 1, pp. 81–99. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/2015-16-1.html> (accessed 19 January 2016)
- Rajamma R. K., Zolfagharian M. A., Pelton L. E. (2011) Dimensions and Outcomes of B2B Relational Exchange: A Meta-Analysis. *Journal of Business and Industrial Marketing*, vol. 26, pp. 104–114.
- Rennhoff A. D. (2008) Promotional Payments and Firm Characteristics: A Cross-Industry Study. *Journal of Applied Economics and Policy*, vol. 27, pp. 47–62.
- Uzzi B. (1996) The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*, vol. 61, pp. 674–698.
- Uzzi B. (1999) Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing. *American Sociological Review*, vol. 64, pp. 481–505.
- Williamson O. E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: Free Press.
- Zelizer V. (2012) How I Became a Relational Economic Sociologist and What Does That Mean? *Politics and Society*, vol. 40, pp. 145–174.

**Received:** January 7, 2016

**Citation:** Radaev V. (2016) Relational Exchange and the Degree of Embeddedness: An Empirical Study of Supply Chains. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 1, pp. 122–134. Available at: <http://ecsoc.hse.ru/en/2016-17-1.html>.

**Экономическая  
социология**  
Т. 17. № 1.  
Январь 2016

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. 20, комн. 406  
тел.: (495) 628-48-86  
email: [ecsoc@hse.ru](mailto:ecsoc@hse.ru)



**Journal of  
Economic Sociology**  
Vol. 17. No 1.  
January 2016

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

ISSN 1726-3247

#### **Contacts**

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