



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

**Губа К. С., Соколов М. М.,
Соколова Н. А.** Динамика диссертационной
индустрии в России: 2005–2015 гг. Изменил
ли новый институциональный трафарет
академическое поведение?

Болтански Л., Эскер А. Обогащение.
Критика товара

Папушина Ю. О. За фасадом советской
подиумной моды: капитал и позиция в поле

Khalikova Y. Constitutional Review and
Dissenting Opinions in Nondemocracies:
An Empirical Analysis of the Russian
Constitutional Court, 1998–2018

**Экономическая
социология**
Т. 21. № 3.
Май 2020

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

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

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

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

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

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

Журнал входит в список ВАК России, индексируется в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ), Emerging Sources Citation Index (ESCI) из Web of Science Core Collection и Scopus (3 квартал).

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

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

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

Journal of Economic Sociology was established in 2000 as one of the first academic e-journals in Russia. It is funded by the National Research University Higher School of Economics (HSE).

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

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

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

Journal of Economic Sociology is indexed by Emerging Sources Citation Index (ESCI) from Web of Science™ Core Collection and Scopus (Q3).

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

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 21. No 3.
May 2020

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

Экономическая
социология
Т. 21. № 3.
Май 2020

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

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год

Учредители:

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

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Редактор выпуска:

Вёрстка:

Корректор:

Ответственный
секретарь:

Сотрудники редакции:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Международный редакционный совет

Ашвин Сара
(Ashwin, Sarah)

Гербер Тед
(Gerber, Ted)

Гусева Аля (Guseva, Alya)

Зависка Джейн (Zavisca, Jane)

Линднер Петер
(Lindner, Peter)

Сводер Кристофер
(Swader, Christopher)

Якубович Валерий
(Yakubovich, Valery)

Лондонская школа экономики и политических наук
(Великобритания)

Висконсинский университет в Мэдисоне
(США)

Университет Бостона (США)

Университет Аризоны (США)

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

Лундский университет (Швеция)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

Веселов
Юрий Васильевич

Волков
Вадим Викторович

Гимпельсон
Владимир Ефимович

Лапин
Николай Иванович

Малева
Татьяна Михайловна

Овчарова
Лилия Николаевна

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

Хахулина
Людмила Александровна

Чепуренко Александр Юльевич

Шанин Теодор

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН (Россия)

Санкт-Петербургский государственный
университет (Россия)

Европейский университет
в Санкт-Петербурге (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

Институт философии РАН (Россия)

Институт социального анализа
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

Аналитический центр Юрия Левады
(Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

Московская Высшая школа
социальных и экономических наук (Россия)

- National Research
University
Higher School of
Economics
- Vadim Radaev



Editors

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

International Editorial Council

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

Editorial Council

Tatyana Bogomolova	Institute of Economics and Industrial Engineering of the Siberian Branch of Russian Academy of Sciences (Russia)
Alexander Chepurenko	HSE (Russia)
Vladimir Gimpelson	HSE (Russia)
Lyudmila Khakhulina	Yuri Levada Analytical Center (Russia)
Nikolay Lapin	Institute of Philosophy of Russian Academy of Sciences (Russia)
Tatyana Maleva	Institute of Social Analysis and Forecasting, The Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (Russia)
Lilia Ovcharova	HSE (Russia)
Vadim Radaev (Editor-in-Chief)	HSE (Russia)
Theodor Shanin	Moscow School of Social and Economic Sciences (Russia)
Yuriy Veselov	Saint Petersburg State University (Russia)
Vadim Volkov	European University at Saint Petersburg (Russia)

Содержание

Вступительное слово главного редактора (*В. В. Радаев*) 9

Тексты на русском языке

Новые тексты

К. С. Губа, М. М. Соколов, Н. А. Соколова

Динамика диссертационной индустрии в России: 2005–2015 гг.

Изменил ли новый институциональный трафарет академическое поведение?..... 13

Новые переводы

Л. Болтански, А. Эскер

Обогащение. Критика товара..... 47

Расширение границ

Ю. О. Папушина

За фасадом советской подиумной моды: капитал и позиция в поле..... 56

Новые книги

А. А. Поплавская

Что мы знаем о молодёжи XXI века? Американские подростки глазами психолога

Рецензия на книгу: Твенге Д. 2019. Поколение I. Почему поколение Интернета

утратило бунтарский дух, стало более толерантным, менее счастливым —

и абсолютно не готовым ко взрослой жизни* *и что это значит для всех

остальных (Пер. с англ. А. Толмачева). М.: Группа компаний «РИПОЛ классик». 406 с..... 84

А. А. Субботин

Путь выхода из матрицы

Рецензия на книгу: Фоер Ф. 2020. Без своего мнения. Как Google,

Facebook, Amazon и Apple лишают вас индивидуальности.

М.: Бомбора (издательская группа «Эксмо»). Серия «Цифровое общество». 296 с..... 101

А. В. Вакараш

Контекст в досуге: оставленное в стороне

Рецензия на книгу: Stebbins R. A. 2017. Leisure Activities in Context:

A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure. New York: Routledge. 198 p..... 114

Конференции

Д. Р. Лебедева

Международный семинар по вопросам окружающей среды и общества

«Текущие вызовы и пути изменений», Университет Лиссабона,

Португалия, 2–3 марта 2020 г. 122

Тексты на английском языке

New Texts

Y. Khalikova

Constitutional Review and Dissenting Opinions in Nondemocracies:
An Empirical Analysis of the Russian Constitutional Court, 1998–2018 129

B. Belyavskiy

Social Embeddedness as a Business Goal: New Theoretical Implications
from the Case of a Global Value Chain..... 151

Contents

Texts in Russian

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

New Texts

Katerina Guba, Mikhail Sokolov, Nadezhda Sokolova

The Dynamics of Dissertation Industry in Russia, 2005–2015.

Did New Institutional Templates Change Academic Behavior?..... 13

New Translations

Luc Boltanski, Arnaud Esquerre

Enrichment: A Critique of Commodities (excerpts) 47

Beyond Borders

Iuliia Papushina

Behind the Scene of Soviet Runway Fashion: Capital and Position in the Field 56

New Books

Anita Poplavskaya

What Do We Know About 21st Century Youth? American Teens

Through the Eyes of a Psychologist

Book review: Twenge J. (2019) *Pokolenie I. Pochemu pokolenie Interneta*

utratiло buntarskiy dukh, stalo bolee tolerantnym, menee schastlivym —

i absolyutno ne gotovym k vzrosloy zhizni *i chto eto znachit dlya vsekh ostal'nykh*

[iGen. Why Today's Super-Connected Kids Are Growing Up Less Rebellious,

More Tolerant, Less Happy — and Completely Unprepared for Adulthood —

and What That Means for the Rest of Us] (transl. A. Tolmatchev), Moscow:

Group of Companies "RIPOL Classic" (in Russian). 406 p..... 84

Alexander Subbotin

Way Out of the Matrix

Book review: Foer F. (2020) *Bez svoego mneniya. Kak Google, Facebook,*

Amazon i Apple lishayut vas individual'nosti [World without Mind:

How Google, Amazon, and Facebook Shape Your Mind], Moscow:

Bombora (EKSMO Publishing Group), a series of Digital Society (in Russian). 296 p..... 101

Alex Vakarash

Context in Leisure: The Neglected Side

Book review: Stebbins R. A. (2017) *Leisure Activities in Context:*

A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure, New York: Routledge. 198 p..... 114

Conferences

Daria Lebedeva

International Seminar on Environment and Society "Current Challenges

and Pathways to Change", University of Lisbon, Portugal, March 2–3, 2020 122

Texts in English

New Texts

Yulia Khalikova

Constitutional Review and Dissenting Opinions in Nondemocracies:
An Empirical Analysis of the Russian Constitutional Court, 1998–2018 129

Boris Belyavskiy

Social Embeddedness as a Business Goal: New Theoretical Implications
from the Case of a Global Value Chain..... 151

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели, представляем новый номер нашего журнала.

Тексты на русском языке

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем статью кандидата социологических наук *К. С. Губы*, кандидата социологических наук *М. М. Соколова* и *Н. А. Соколовой* (все представляют Европейский университет в Санкт-Петербурге) «Динамика диссертационной индустрии в России: 2005–2015 гг. Изменил ли новый институциональный трафарет академическое поведение?» В статье авторы обращаются к понятию «институциональный трафарет», регулирующему присуждение учёных степеней в России, как к характерному примеру преимущественно неквантифицированного трафарета. Авторы опираются на официальные документы, регламентирующие процесс защиты

диссертаций. Также была собрана дезагрегированная статистика о динамике защит по организациям и областям наук по материалам ВАК. Анализ показал, что трафарет позволил сократить количество защит примерно вдвое, однако, вопреки ожиданиям, не произошло концентрации защит в ведущих исследовательских центрах и нет оснований считать, таким образом, что трафарет смог отсеять более слабых соискателей.

В рубрике «**Переводы**» мы знакомим читателей с переводом фрагмента книги *Люка Болтански* и *Арно Эскера* (оба из Высшей школы социальных наук (École des Hautes Études en Sciences Sociales — EHESS) Института междисциплинарных исследований социальных проблем (Institut de recherche interdisciplinaire sur les enjeux sociaux — IRIS), Франция) «Обогащение. Критика товара». Цель книги — описать трансформацию капитализма, которая, по мнению авторов, особенно ощутима в государствах, бывших некогда колыбелью европейского промышленного могущества. Эти изменения включают деиндустриализацию и возросшую эксплуатацию ресурсов, которые представляют собой наследие прошлого. В эмпирической части, сочетая статистические данные с многочисленными формальными и неформальными интервью, авторы сосредотачиваются на случае Франции, где, по их мнению, трансформации проявляются с наибольшей чёткостью. Журнал публикует фрагменты из второй главы книги — «На пути к обогащению», в которой определяются основные характеристики экономики обогащения и источники её формирования. Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара.

В рубрике «**Расширение границ**» представляем статью кандидата социологических наук *Ю. О. Папушиной* (доцента департамента менеджмента НИУ ВШЭ, Пермь) «За фасадом советской подиумной моды: капитал и позиция в поле». В работе анализируются процессы накопления капитала моделирующей организацией периода позднего социализма (1968–1981 гг.). Статья опирается на опубликованные ранее исследования по истории советской моды, мемуары, архивные документы и фокусированные интервью бывших работников Пермского дома моделей одежды. Автор показывает, как причудливая комбинация социалистических и квазирыночных практик явочным порядком проникала и в поле производства советской подиумной моды.

В рубрику «**Новые книги**» вошли три рецензии. В первой из них *А. А. Поплавская* (аспирант НИУ ВШЭ) рецензирует книгу *Джин Твенге* «Поколение I. Почему поколение Интернета утратило бунтарский дух, стало более толерантным, менее счастливым — и абсолютно не готовым к жизни* *и что это значит для всех остальных», вышедшую в русском переводе в 2019 г. (издатель — Группа компаний «РИПОЛ классик»). Книга посвящена описанию изменений в ценностях, самоощущении и поведении американских

подростков, родившихся в 1995–2012 гг. Она является примером досконального анализа данных социологических опросов, начавшихся еще в 1960-х гг. и охвативших более 11 млн американцев.

Аспирант кафедры демографии НИУ ВШЭ *А. А. Субботин* предлагает рецензию на книгу *Франклина Фоера* «Без своего мнения. Как Google, Facebook, Amazon и Apple лишают вас индивидуальности» (М.: Бомбора (издательская группа «ЭКМО»), 2020). Серия «Цифровое общество», 2020). Автор книги, американский журналист и экс-редактор журнала «The New Republic», пишет о зарождении, настоящем и будущем новых медиа. Он показывает, как Google, Facebook и Amazon с помощью алгоритмов управляют поведением значительной части населения земного шара. Книга «Без своего мнения...» пытается предложить способ «выхода из матрицы» цифровой эпохи.

Студент программы «Социология» НИУ ВШЭ *А. В. Вакараш* рецензирует книгу *Роберта Стеббинса* «Leisure Activities in Context: A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure» (New York: Routledge, 2017). Стеббинс использует собственную теорию в качестве классификации досуга (название его книги на русский язык может быть переведено следующим образом: «Досуговая деятельность в контексте: микро-макро, или агентно-структурная, интерпретация досуга») и подразделяет его на три типа: серьёзный, расслабленный и проектный. Сопоставляя разные контексты с разными типами досуга, автор выражает надежду на то, что после прочтения его новой книги читатели перестанут смотреть на досуговую деятельность исключительно с позиции микроструктуры.

В рубрике «Конференции» стажёр-исследователь ЛЭСИ НИУ ВШЭ *Д. Р. Лебедева* делает обзор международного семинара «Текущие вызовы и пути изменений», который прошёл 2–3 марта 2020 г. в Университете Лиссабона (Португалия). На мероприятии обсуждались развитие экологической повестки в мире, усложняющиеся взаимоотношения общества и окружающей среды, перспективы устойчивого развития и многое другое.

Тексты на английском языке

Ю. Халикова (Бременский университет Якобса) публикует статью, содержащую аналитический обзор деятельности Конституционного Суда Российской Федерации в 1998–2018 гг. Автор использует новую базу данных о 502 итоговых решениях, принятых Конституционным Судом. С помощью регрессионного анализа показывается зависимость исхода судебных решений от того, кто подаёт обращение и по какому поводу. Полученные результаты демонстрируют значимость политического режима и институциональных устройств, а также понимания социальных прав, по которым складывается консенсус между судьями. Обнаруживается также, что для своего выживания Конституционный Суд должен постоянно поддерживать баланс между исполнением предписаний главы государства и необходимостью сохранения собственной легитимности.

Б. А. Белявский (НИУ ВШЭ) предлагает статью «Social Embeddedness as a Business Goal: New Theoretical Implications from the Case of a Global Value Chain» («Социальная укоренённость как бизнес-цель: новые теоретические выводы из опыта глобальной цепи поставок»). В этой работе социальная укоренённость представлена явлением, которое сознательно конструируется участниками рынка как часть интегрированного бизнес-процесса. Эмпирический материал собран на основе 13-месячного включённого наблюдения, осуществлённого в качестве менеджера по продажам глобальной корпорации, работающей в России в сфере товаров повседневного спроса, бытовой техники и электроники. Также используются данные 33 углублённых полуструктурированных интервью с сотрудниками этой корпорации. Автор показывает, как экономические акторы вовлекаются в постоянные процессы оценивания для поддержания разделяемых интерпретаций межфирменных отношений, и как они концептуализируют деловые связи в качестве важного источника рыночной ценности.

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

Let us introduce to you a new issue of our journal.

Texts in Russian

Dr. Katerina Guba, Dr. Mikhail Sokolov, and Nadezhda Sokolova (all faculty of the European University at St. Petersburg) present a paper entitled “The Dynamics of Dissertation Industry in Russia, 2005–2015: Did New Institutional Templates Change Academic Behavior?” The authors analyze the history of regulations for dissertation production in Russia in the case of a predominantly non-quantitative template. They use three datasets covering approximately 250,000 cases of dissertation defenses in Russia between 2005 and 2015 to discover the outcomes of the template introduced in the dissertation industry. As a result of the new regulations, the number of defenses was nearly halved. However, contrary to the intentions of the template inventors, there was no greater concentration of dissertation production in the top research centers and no evidence that the template produced more obstacles for authors of low-quality dissertations than those of high quality.

Next, we publish a translation of an excerpt from the book by Luc Boltanski and Arnaud Esquerre, both from IRIS—the Institute of Interdisciplinary Research on Social Issues at the EHESS—École des Hautes Études en Sciences Sociales (School of Advanced Studies in the Social Sciences) in France, titled *Enrichment: A Critique of Commodities*. The authors argue that capitalism in the West has recently undergone a fundamental transformation that is especially obvious in countries that were leading Europe’s industrial primacy some time ago. The transformation is characterized by de-industrialization and the increased exploitation of certain resources, which is not entirely new. In terms of empirical data, the authors use statistics enriched by a set of various formal and informal interviews and focus on France as a case where the transformation mentioned is more distinct. *The Journal of Economic Sociology* publishes some excerpts from the second chapter, “Toward Enrichment,” where the authors define the main sources and benefits of the enriched economy.

Dr. Iuliia Papushina (Associate Professor, School of Management at NRU HSE—Perm) presents “Behind the Scene of Soviet Runway Fashion: Capital and Position in the Field.” Her paper analyzes the accumulation of specific capital in a Soviet design organization during the late Soviet period. The study covers the period from 1968 to 1982. Her paper relies on published research on Soviet fashion history, archive documents from Russian State Economic Archive as well as the State Archive of Perm Territory, and in-depth interviews with former employees of the Perm Clothing Design House. The author explores a weird combination of socialist and pseudo-market practices penetrating Soviet fashion’s field of restricted production.

Anita Poplavskaya reviews a book by Jean Twenge *iGen. Why Today's Super-Connected Kids Are Growing Up Less Rebellious, More Tolerant, Less Happy—and Completely Unprepared for Adulthood—and What That Means for the Rest of Us*. This book, published in Russian in 2019, describes changes in values, identity, and behavior of American adolescents born from 1995 to 2012. It is a good example of thorough data analysis, as it uses the results of sociological surveys that originated in the 1960’s and covers the opinions of more than 11 million Americans.

Alexander Subbotin provides a review of Franklin Foer’s *World without Mind: How Google, Amazon, and Facebook Shape Your Mind* (in Russian, 2020). An American journalist and ex-editor of *The New Republic*, Franklin Foer studies the origins, present, and future of new media. He examines how corporations use algorithms to control the behavior of a large part of the world. *World Without Mind* is an attempt to find a way to “exit the matrix” of the digital age.

Alex Vakarash reviews Robert Stebbins' book *Leisure Activities in Context: A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure* (New York: Routledge, 2017). Stebbins applies his own theory of classification of leisure activities, dividing the latter into three types: serious, relaxed, and project-based. Comparing different contexts with different types of leisure, the author expresses the hope that readers will stop looking at leisure activities solely from the perspective of micro-structure after reading his new book.

Daria Lebedeva reviews an international workshop, "Current Challenges and Pathways to Change," held at the University of Lisbon, Portugal, from March 2nd to 3rd, 2020. The conference participants discussed global environmental agendas as well as the complicated relationships between environment and society and their consequences for sustainable development, among other topics.

Texts in English

Yulia Khalikova gives a paper "Constitutional Review and Dissenting Opinions in Nondemocracies: An Empirical Analysis of the Russian Constitutional Court, 1998–2018." The author uses a novel dataset on all final judgments issued by the Russian Constitutional Court (RCC) between 1998 and 2018 (N = 502). Using a regression analysis, she shows how the outcomes of cases depended the subject matter as well as on who petitioned the court. Obtained results show the importance of the political regime and institutional settings. Social rights also present an area of consensus among judges. For the court to survive, it must constantly strike a balance between performing the functions imposed by a ruler and trying not to lose its legitimacy

Boris Belyavsky presents "Social Embeddedness as a Business Goal: New Theoretical Implications from the Case of a Global Value Chain." This paper provides new theoretical implications for the concept of social embeddedness being intentionally constructed by market actors as an integral part of a business process. Data were collected from 13 months of participant observation as a sales manager in a Russian global value chain for fast-moving consumer goods and consumer electronics. Thirty-three deep semi-structured interviews were also conducted with its employees. The author demonstrates that economic actors participate in permanent valuation processes to maintain a common interpretation of interfirm relations; they conceptualize business ties as an important source of market value.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

К. С. Губа, М. М. Соколов, Н. А. Соколова

Динамика диссертационной индустрии в России: 2005–2015 гг.¹

Изменил ли новый институциональный трафарет академическое поведение?



ГУБА Катерина Сергеевна — кандидат социологических наук, директор Центра институционального анализа науки и образования Европейского университета в Санкт-Петербурге. Адрес: Россия, 191187, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, д. 6/1а.

Email: kguba@eu.spb.ru

В статье вводится понятие «институциональный трафарет», определяемый как легитимный образец, к которому добавлены формальные инструменты оценки, позволяющие зафиксировать степень соответствия индивидов или организаций идеалу. Институциональные трафареты являются основной формой распространения «принудительного изоморфизма» в современном академическом мире. Хотя трафареты часто находят выражение в количественных метриках, это не является их обязательным атрибутом. В статье мы обращаемся к институциональному трафарету, регулирующему присуждение учёных степеней в России, как к примеру преимущественно неквантифицированного трафарета. Анализируется эволюция трафарета в постсоветский период и показывается, что новые правила вводились для того, чтобы затруднить имитацию защиты. Мы также рассматриваем последствия изменения трафарета для диссертационной индустрии: действительно ли внедрение этого трафарета позволило достичь поставленных целей? В анализе мы опирались на официальные документы, регулирующие процесс защиты; была также собрана дезагрегированная статистика о динамике защит по организациям и областям наук (источники — статистика ВАК (Высшая аттестационная комиссия), библиографический указатель авторефератов диссертаций, авторефераты с сайта ВАК). Анализ показал, что трафарет позволил сократить количество защит примерно вдвое, однако, вопреки ожиданиям его создателей, сокращения распределялись примерно поровну между социальными (по общему мнению, поставляющими большинство слабых работ) и естественными науками (более сильными). Не произошло концентрации защит в ведущих исследовательских центрах, также как и не возросла диссертационная миграция в эти центры. Нет оснований считать, таким образом, что трафарет смог отсеять более слабых производителей. Опираясь на результаты интервью, мы предполагаем: это стало следствием того, что представления об идеальной практике, заложенные в трафарете, не учитывали локальных особенностей дисциплин и фактически создавали, возможно, большие трудности для прохождения сквозь него для высокоуровневых учёных.

Ключевые слова: учёные степени в России; формальные механизмы оценки; институциональные трафареты; институционализм; социология науки; социология оценки.

¹ Статья подготовлена в рамках гранта РАНХиГС, номер госрегистрации — АААА-А18-118042590111-9. Руководитель проекта — К. С. Губа.



СОКОЛОВ Михаил Михайлович — кандидат социологических наук, профессор Европейского университета в Санкт-Петербурге. Адрес: Россия, 191187, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, д. 6/1а.

Email: msokolov@eu.spb.ru



СОКОЛОВА Надежда Александровна — младший научный сотрудник Центра институционального анализа науки и образования Европейского университета в Санкт-Петербурге. Адрес: Россия, 191187, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, д. 6/1а.

Email: nsokolova@eu.spb.ru

Теория: институциональные трафареты

Учёные (и не только они) во всём мире сталкиваются сегодня с попытками повысить производительность и качество своей работы с помощью всевозможных формальных механизмов оценки [Trow 1996; Auranen, Niemen 2010; Hicks 2012; Rijcke et al. 2016]. Причины повсеместного обращения к этим правилам стали предметом многочисленных дискуссий в последние годы. В качестве возможных виновников рассматривались общее наступление дисциплинарной цивилизации [Wright, Shore 1999], распространение «культуры аудита» [Power 1997] и потеря легитимности инстанциями, принимающими решения о распределении ресурсов, что предположительно и заставляет их обращаться к средствам демонстрации своей беспристрастности и объективности [Porter 1996]².

Каковы бы ни были причины их распространения, сами системы подобных правил демонстрируют значительное единообразие. Все они опираются на универсальные, безличные и, предположительно, недвусмысленные правила. Эти правила позволяют отличить более заслуженного агента от менее заслуженного (например, использование индекса Хирша для оценки индивида, числа нобелевских лауреатов для университета), а процедуру, в большей степени соответствующую стандартам «лучших практик», от той, которая соответствует им в меньшей степени (например, двойное слепое рецензирование для журнала). В центре каждого из подобных наборов правил лежит идеализированный образ представителя какого-то класса академических агентов (отдельный профессор, университет, журнал), его мотивов и практик. Эти образцовые представители могут быть с той или иной степенью правдоподобия срисованы с реальных индивидов или учреждений либо опираться на некоторые умозрительные соображения (например, на идею о том, что, поскольку фирма является идеальной организацией, образцовый университет должен быть похож на фирму³).

Интерес к подобным легитимным образцам и к динамике, которую подражание им придаёт организационным полям, был центральным для социологического неинституционализма [Meyer, Rowan 1977; Powell, DiMaggio 1991; Scott, Meyer 1994]. Мы предлагаем здесь ввести специальное обозначение — «институциональный трафарет» — для тех образцов, которые дополняются набором продуманных маркеров или индикаторов, нужных чтобы точно определить степень соответствия конкретного инди-

² В других работах мы рассматривали требования к правилам подобной формальной оценки; см.: [Соколов et al. 2015; Соколов 2020; Sokolov forthcoming]. Например, одним из таких требований является то, что следование правилам должно оставлять материальные следы, открытые для последующей инспекции (inspectability) [Porter 1996], а это предположительно будет сдерживать тех, кто их непосредственно применяет, от соблазна нарушения.

³ Неoliberalism в политике высшего образования как раз можно описать как идеологию, видящую успешную фирму образцом для любой организации. Другие академические идеологии могут определять идеальный университет как античный полис или как локальное сообщество [Birnbauм 2004]. Естественно, речь всегда идёт лишь о весьма абстрактных и идеализированных фирмах, полисах или сообществах.

вида или организации идеалу. Специфика трафаретов состоит в том, что несоответствие заложенному в них образцу может быть доказано, а не просто распознано. Можно предположить, что в современных обществах появление трафаретов неизбежно сопутствует принудительному изоморфизму [Димаджио, Пауэлл 2010]. Легитимный образец, говорят П. Димаджио и У. Пауэлл, может распространяться тремя путями: (1) добровольно копироваться теми, кто хотел бы завоевать доверие и благосклонность потенциальной аудитории (имитативный изоморфизм); (2) применяться профессионалами, которые действуют в каждой новой ситуации по знакомому им шаблону (профессиональный изоморфизм); (3) насаждаться государством (принудительный изоморфизм). В этом последнем случае, однако, встаёт вопрос о том, на каком основании государственные чиновники могут принять решение о чьей-то легитимности. Бюрократические органы, карающие за несоответствие легитимному образцу, сами нуждаются в легитимации своих решений [Соколов 2020]. Формальные, безличные правила, которые в трафарете прилагаются к легитимному образцу, как раз и создают возможность для таковой.

Рассмотрим процесс рождения подобных правил на знакомом всем вероятным читателям примере. Образцовый учёный внимательно следит за работой коллег в своей области, проводит исследования, делится их результатами со специалистами и встречает интерес с их стороны. Наличие всех этих желательных качеств в конкретном профессоре, однако, весьма неопределённая величина. Она может проявляться в многозначительных эпизодах, например — в количестве слушателей, специально пришедших на чей-то доклад на конференции, продолжительности аплодисментов, числе заданных вопросов⁴. Очевидные для непосредственных наблюдателей, эти маркеры успеха или неуспеха не годятся для того, чтобы обосновывать ими принятие административных решений. Как реакция на это возникает институциональный трафарет, состоящий из операционализации всех желаемых свойств; например, слежение за своим полем превращается в свидетельство о повышении квалификации, стремление поделиться своими результатами с другими — в посещение общероссийских и международных конференций и наличие публикаций, интерес коллег — в цитирование. Аналогично — в случае с организацией — создание трафарета предполагает поиск маркеров, характеризующих «лучшие практики»; например, двойное слепое рецензирование для журнала. Часто трафареты приобретают форму набора количественных показателей. Это происходит в силу ощущаемой однозначности математических операций и видимости того, что цифры позволяют свести комплексную реальность к одному простому, допускающему сравнения показателю [Porter 1996; Espeland, Sauder 2007; Espeland, Stevens 2008; Esposito, Stark 2019]. Однако, несмотря на триумфальное шествие квантификации, наравне с имеющимися количественные выражения трафаретами продолжают существовать трафареты, для которых квантификация не предусматривается и заменяется чисто процедурными требованиями. В этой статье мы рассмотрим один из таких трафаретов.

Производимая при формировании институционального трафарета работа во многом аналогична работе социолога по операционализации исследовательских категорий, задающих недвусмысленные правила отнесения объекта к одной из групп. Фактически во многих случаях то, что возникает как исследовательские операционализации, потом превращается в институциональные трафареты. Примером могут быть индексы цитирования: исходно они были созданы для облегчения поиска литературы, но уже вскоре Юджин Гарфилд и его коллеги заметили, что большое число цитат маркирует ключевые тексты, сыгравшие поворотную роль в развитии некоей области знания [Garfield, Sher, Torpie 1964]. Из этого был сделан вывод, что числом цитирований можно измерить (в исследовательских целях) влияние учёного [Wouters 1999]. На следующем этапе показатели цитирования приобрели управленческое значение. Задача создать недвусмысленную метрику научных заслуг, стоявшая перед администраторами, была во многом аналогична стоявшей перед социологами науки, что и обусловило возможности миграции приёма в новую сферу социальной жизни. В результате этой миграции то, что возникло как

⁴ Примеры взяты из интервью по проекту, посвящённого академическому статусу: см. подробнее: [Соколов et al. 2015].

исследовательские операционализации, превратилось в нормативы, определяющие обязательные требования к занимающим какую-либо позицию или претендующим на какое-либо вознаграждение.

Управление, основанное на институциональных трафаретах, осуществляется в надежде на то, что недостойные представители своего рода или будут отсеяны этим ситом, или, стремясь пройти сквозь него, постепенно станут достойными⁵. Внедряющие институциональные трафареты не слепы к тому, что появление трафаретов может обернуться имитацией, и фактически это обычно и происходит на следующей фазе жизненного цикла. Свидетельство о повышении квалификации на самом деле может быть липовым, «конференция» — пройти на круизном лайнере, а цитирование — быть купленным или обменённым на другие цитирования. Однако в теории трафарет способен быть устроен так продуманно, что ему легче соответствовать на самом деле, чем соответствовать имитировать. Есть надежда, что по достижении некоей критической массы продуманности, играть по-честному будет менее трудоёмко, чем притворяться. Кроме того, есть надежда и на то что часть людей, не соответствующих идеалам, отклоняется от них не по злому умыслу, а по невежеству, а когда им покажут, на что нужно походить «настоящим учёным», они уютно разместятся в предлагаемом шаблоне. В глазах изобретателей и пользователей трафарета угроза его имитации присутствует всегда. Реакцией на эту угрозу становится введение всё более и более изощённых разновидностей трафарета.

Угроза имитации, таким образом, часто является основной силой, стоящей за развитием и усложнением трафарета. В этом усложнении присутствуют, однако, два вида рисков. Во-первых, авторы трафарета могут не уследить за появлением особенно изощённых способов обмана, или их фантазия откажет, и они не смогут придумать, как обман можно предотвратить. Например, можно ввести правило, запрещающее копирование чужого текста в свою диссертацию, однако сложно ввести формальное правило, запрещающее пересказывать чужой текст своими словами, хотя такая работа вряд ли укладывается в представление о написании оригинального текста (тем не менее по мере развития методов, позволяющих идентифицировать парафраз, появление такого запрета более не выглядит заведомо невозможным; см.: [Kutuzov et al. 2019]). Во-вторых, есть риск, что узкое место в трафарете окажется не там, где предполагается, и фактически он задержит прохождение сквозь него тех, кого изобретатели шаблона хотели бы видеть среди остепенённых, при этом недостаточно затруднив жизнь тем, кого предполагалось оставить без степени.

В данной статье мы рассмотрим развитие правил, регулирующих присуждение учёных степеней в России, как случай эволюции институционального трафарета и, в частности, попробуем показать, как новые элементы трафарета вводились специально для того, чтобы затруднить известные способы имитации соответствия старым элементам. Стимулы к имитации во многом проистекают из того, что защита диссертации является одним из кульминационных моментов индивидуальной научной биографии, открывая индивиду дорожку к следующей ступени карьерной лестницы (так, степень кандидата открывает путь к должности доцента или старшего научного сотрудника). Соответствие между степенью и должностью, в свою очередь, возникло как элемент другого трафарета, который должен был гарантировать, что академические организации будут стремиться привлекать квалифицированные кадры. К несчастью, эта связка неизбежно побуждала недостойных претендентов прилагать все силы, чтобы обзавестись степенью, на которую у них в действительности не было прав. Девальвацию степеней можно считать частным случаем гонки брони и снаряда, при которой реакцией на имитацию становится появление новых поколений трафаретов. Имитация стала катализатором, стимулировавшим возникновение все новых и новых правил, регулирующих теперь уже саму диссертационную индустрию как организованное производство новых членов академического цеха.

⁵ Образ, который стоит у нас перед глазами, когда мы это пишем, — люди, которых для развлечения публики ведущие телешоу заставляют втиснуться в фанерный трафарет; см. пример здесь: <https://youtu.be/Wdfs3onbPQ4?t=246>

Далее мы рассмотрим особенности институционального трафарета, определяющего правила присвоения степеней, и попробуем реконструировать соображения, которыми его создатели руководствовались. Используем при этом анализ правовых документов, регулировавших эту практику, а прежде всего сменявшихся редакций «Положения о порядке присуждения учёных степеней и присвоения учёных званий» и «Положения об учёном совете» (полный список документов см. в приложении 2). Затем обратимся к статистике, чтобы оценить, насколько внедрение этого трафарета позволило достичь поставленных целей, и к материалам интервью с членами и секретарями учёных советов, чтобы высказать несколько гипотез о причинах несоответствий между желаемым результатом и фактически достигнутым.

Присуждение степеней: эволюция институционального трафарета

Мы предлагаем думать о защитах диссертаций как об *индустрии сертификации*, в которой товаром является поручительство за получателя сертификата со стороны выпускающего его агента [Klein 1997]⁶. Сертификация может быть интегрирована с функцией подготовки сертифицируемых кадров или отделена от неё. Относительно американских аспирантур сложно представить себе ситуацию, при которой индивид посещает аспирантскую программу в одном университете, а степень получает в другом, хотя в России это довольно частый случай. Доверие к результатам сертификации может строиться на том, какую подготовку получили кадры перед событием защиты, а может быть основано на том, как организовано это событие, то есть само присуждение степени. Российский случай показывает, что регулятор не делал значительных попыток вмешиваться в процедуру подготовки диссертации (что в любом случае было бы непросто сделать). Основной упор был сделан на процедуре присуждения степени.

На первый взгляд организация присуждения степеней не претерпела радикальных изменений вплоть до 2017 г., когда ряд университетов получил право присваивать собственные степени. При наличии диссертации и автореферата, опубликованных статей и положительной экспертизы можно готовиться к защите, предварительно собрав стопку различных документов. На защите соберётся совет, который заслушает доклад, задаст несколько вопросов и проголосует «за» или «против». Однако данное сходство поверхностно, и в нём обнаруживается множество нюансов. В конце 1990-х гг. защита диссертации не требовала больших усилий. Для кандидатской, помимо самой рукописи, нужно было сдать три экзамена и опубликовать результаты исследования в научном издании (годились и тезисы конференции). Диссертация могла представлять собой опубликованную монографию или учебник. Никак не регулировалось ни количество необходимых для защиты публикаций, ни журналы, в которых эти публикации должны были появиться. Фактически кандидатом наук мог стать человек, написавший (или скопировавший, поскольку «Антиплагиат» и «Диссернет» тогда ещё не вышли на тропу войны) 150 страниц какого-то текста и опубликовавший заметку в одном из университетских «Вестников». С 2000-х гг. эта простая схема начинает обрастать поправками, уточнениями и усложнениями, что хорошо заметно по увеличению объёмов основных регулирующих защиты документов. Объём текста «Положения о порядке присуждения учёных степеней» между 1994 и 2016 гг. увеличивается почти в три раза; появляются отдельные документы, регулирующие перечень ваковских журналов, работу диссертационных советов и экспертных комиссий⁷.

⁶ Диссертационная индустрия как разновидность индустрии сертификации не совсем обычна, поскольку неочевидно, кто является потребителем услуг — тот, кто получает характеристику, или тот, кто в дальнейшем ориентируется на неё (например, наниматель). Изучение подобных рынков показывает, что платить за услуги может как характеризуемый (например, в случае аудита), так и тот, кто пользуется этой характеристикой (как в случае масс-медиа, публикующих рейтинги, за которые платят зрители или читатели [Klein 1997]).

⁷ См. список документов в разных редакциях в приложении 2.

Изменения можно разделить на те, которые касались организаций и диссертационных советов, и те, которые затрагивали диссертантов (упорядоченный список изменений см. в приложении 1), причём, судя по количеству изменений можно сказать, что основная ставка делалась на усиление контроля первых. По плану авторов реформ, повышение требований к организациям, открывающим диссертационные советы, и к самим этим советам должно было привести к снижению их количества в слабых университетах и институтах. Механизм прост: новые требования должны были стать запредельно высокими для тех организаций, где научная работа периферийна. Подтверждение можно найти в интервью В. Филиппова, в тот момент главы ВАК: «Будем вдвое сокращать количество диссертационных советов (сейчас их где-то 3300). Для начала мы строже подойдём к отбору организаций, в которых эти диссоветы могут быть созданы. Скажем, можно оставить диссоветы только на базе ведущих университетов и академических учреждений. Или, например, один диссовет на базе трёх организаций — уже блага будет меньше. Труднее им будет договориться между собой. А сейчас у нас в каждой организации, на каждой выпускающей кафедре свой диссовет» [Филиппов 2013b].

Какие именно правила были введены? В документах стало прописываться требование собирать подробные сведения об организации, при которой открывается диссовет. В соответствующем положении о диссертационном совете (1994 г.) есть только запись о том, что советы создаются в организациях, широко известных своими достижениями в соответствующей отрасли знаний. В документах 2014 г. уже требуется сообщать о достижениях в той области, в которой открывался совет: подготовленные кадры, научные исследования, количество публикаций. Наконец, в 2017 г. добавляются число цитирований публикаций членов совета в международных базах данных и количество статей в рецензируемых научных изданиях. В идеале советы должны были остаться только в ведущих организациях; соответственно, при открытии советов нужны доказательства, что в организации действительно занимаются наукой.

Сокращению количества действующих советов должны были способствовать изменения требований, во-первых, к количеству докторов на совет, во-вторых, к количеству советов, в которые может входить доктор, и, в-третьих, к научным достижениям членов советов. Уменьшилось количество специальностей на один диссовет: с 2011 г. совет может проводить защиты не более чем по трём специальностям, тогда как раньше можно было по пяти. Одновременно увеличивается количество докторов наук на специальность: с 2007 г. не менее семи докторов наук, в том числе не менее пяти докторов должны иметь основным местом работы организацию, при которой создаётся совет. С 2000 г. появляется пункт о том, какой процент состава диссовета должен работать в организации (в 2017 г. — 50%). Уточняется, что доктор наук может представлять только одну специальность. В 2011–2014 гг. одному человеку разрешалось быть членом не более четырёх советов, с 2014 г. — не более двух. Первые лица открыто рассказывали, на какие последствия они рассчитывают: «Сейчас доктор наук может быть членом не более четырёх диссоветов. Заменяем четыре на два, и сразу закроются сотни диссоветов, проблема решена⁸. Однако предлагается идти не только этим арифметическим, но и качественным путём — введением новых, более высоких научных требований к самим членам диссоветов, к тем организациям, которые претендуют на их открытие» [Филиппов 2013b].

Планомерно повышалось минимальное количество докторов наук на совет. В 1994 г. рекомендованное количество членов — как правило, не менее 12 человек; в 2007 г. — уже не менее 17 человек; с 2014 г. — не менее 19 человек. Отдельно стало формулироваться, что члены совета должны, помимо наличия докторской степени, иметь заметные текущие научные достижения, которые оценивались по формальным критериям, то есть начали регулярно собирать данные о публикациях и цитируемости членов совета, в том числе о наличии свежей опубликованной монографии. Для сравнения: в 1994 г.

⁸ Отметим это отождествление наличия большого числа советов с «проблемой».

при заполнении сведений о членах совета было достаточно краткой информации — ФИО, место работы, год рождения, специальность степени, 1–3 библиографические ссылки на работы члена совета, подтверждающие его квалификацию по специальности.

Что касается ограничений для диссертантов, то прежде всего нужно указать на увеличение числа статей. В Положении 1994 г. есть только неопределённая запись о том, что результаты диссертации должны быть опубликованы в научных изданиях, однако, никак не обозначается ни их количество, ни набор журналов. При этом к публикациям приравнивались не только статьи, но и другие продукты научной деятельности — от патентов до препринтов и тезисов докладов. В 2002 г. упоминается, что результаты должны быть опубликованы в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, без уточнения, однако, что считается рецензируемыми изданиями. В 2006 г. появляется указание на количество необходимых публикаций: одна статья для кандидатской диссертации; для докторской работы количество не указано. Однако, помимо статей в журналах, публикациями всё ещё считаются иные типы текстов (они включены в длинный список). В 2013 г. увеличивается количество необходимых публикаций: для защиты докторской диссертации в социально-гуманитарных науках не менее 15 (в остальных не менее 10 работ); для защиты кандидатских диссертаций — три и две соответственно. Список других видов публикаций сократился, из него исчезли доклады на конференциях и препринты.

Увеличение публикаций для социально-гуманитарных наук заслуживает отдельного комментария, поскольку противоречит как общему принципу универсализма формальных правил, так и содержательным соображениям. Наукометрические исследования (см.: [Hicks 2004; Nederhof 2006]) показывают значительную разницу в публикационных паттернах естественных и социальных наук: количественно естественники публикуют больше, чем обществоведы. Казалось бы, более высокие публикационные требования должны, скорее, предъявляться в естественных науках, однако в российском случае больше статей должно публиковаться по итогам социально-гуманитарных исследований. Такая дискриминация объясняется тем, что авторы реформ подозревали гуманитариев в недобросовестности и предполагали, что правила должны быть направлены на то, чтобы возвести перед ними особенно высокие барьеры. «В диссертациях по математическим дисциплинам всё чисто. Математика, физика, химия — там трудно что-то подделать. А вот экономика, юриспруденция, социология — те области, куда рванули бизнес и чиновничество, — там беда. Они же не в точные науки идут, не по ним диссертации покупают» [Филиппов 2013с]; «И, как бывший зампред ВАКа по физматнаукам, естественным наукам, техническим наукам, я могу сказать, что нельзя мазать грязью всю систему аттестации. У нас очень хорошие диссертации по математике, физике, химии, по техническим наукам, по оборонке есть очень хорошие работы и т. д. Да, у нас есть проблемы в гуманитарной сфере. Экономика, юриспруденция, педагогика, чуть-чуть здравоохранение. Вот там и надо решать эти проблемы» [Филиппов 2013а].

Следующим элементом системы ограничений стали требования, предъявляемые к журналам. Редакции ваковских журналов должны предоставить данные о количестве публикаций у рецензентов и членов редколлегии, указать число академиков, членов-корреспондентов, докторов наук, кандидатов наук, а также сообщить наукометрические показатели журнала. По Положению 2015 г. определяется, что в состав редакционной коллегии и (или) редакционного совета должны входить не менее восьми специалистов — кандидатов наук или докторов. Появляется требование хранить рецензии, а рецензент должен иметь публикации за последние три года. Всё это должно было повысить издержки для слабых учёных — нормальным учёным не сложно опубликовать три статьи вместо одной, а карьерно-ориентированным или «залётным» кандидатам это будет стоить времени и денег.

В появлении формальных требований к журналам хорошо видно, что идеи новых элементов трафарета часто возникают из наблюдений за стихийно складывающимися паттернами поведения учёных. По мере того, как науки становились всё более специализированными, редакторы журналов всё чаще чув-

ствовали, что не могут сами оценить присланный им текст. Тогда они обращались к кому-то из коллег, обещая, разумеется, что рецензируемые никогда не узнают, что они посоветуют редактору, и не смогут затаить обиду, если их статью отвергнут. В то же время, получив не просто «да» или «нет», а более развернутые комментарии по поводу работы, редакторы закономерно приходили к мысли, что они могут передать пожелания рецензентов авторам и доработать статьи в соответствии с ними. Система рецензирования, следовательно, естественным образом развилась из практики редакторов, озабоченных качеством публикуемых ими статей. Её превращение в институциональный трафарет произошло тогда, когда внутренняя кухня редакции стала нормативным требованием [Abbott 1999]. В рамках трафарета были разработаны формальные маркеры, свидетельствующие, что редакция в действительности следует лучшим практикам, таким как письменные рецензии.

Помимо этих изменений появляются ограничения в отношении других участников защиты — оппонентов и ведущей организации. В 1994 г. вводятся требования к оппоненту, направленные на то, чтобы предотвратить участие в защите людей, слишком тесно связанных с соискателем (руководители или подчинённые). Для ведущих организаций есть только расплывчатая формулировка, что эти организации должны быть широко известны своими достижениями в соответствующей отрасли науки или народного хозяйства. В 2013 г. уточняется, что оппоненты должны иметь публикации в соответствующей сфере, но не совместные с диссертантом. Также в 2013 г. появляется ограничение для ведущей организации — ими не могут быть организации, где работают соискатель учёной степени и научные руководители, а также организации, где ведутся научно-исследовательские работы, по которым соискатель является руководителем или работником организации-заказчика или исполнителем.

Запланированные и незапланированные эффекты

Анализ регулирующей рамки показывает, что профильное министерство и иные органы, стоящие за попытками реформировать диссертационную индустрию, стремились главным образом регулировать состав её участников и особенно отношения между ними. Ограничения оставляют законными участниками процедуры присвоения степени только тех, кто соответствует характеристикам образцового академического агента — активно публикующиеся учёные, практикующие слепое рецензирование журналы, крупные научные центры. Трафарет также исключает тех, кто был слишком связан с диссертантом и мог вступить с ним в какое-то подобие сговора. Мы можем представить себе, какие картины представляли перед мысленным взором авторов этих реформ: научный руководитель вместе с диссертантом, чей текст стыдно показывать посторонним, найдут лояльных оппонентов из давних знакомых, которые не откажут в дружеской услуге и напишут положительный отзыв. Соискателю помогут организовать публикацию статьи в карманном университетском издании, где, не читая, печатают всё, принесённое авторами из этого университета (или в хищническом издании, согласном за деньги опубликовать что угодно). После этого диссертант без особых затруднений пройдёт через «плюшевый» совет, значительную часть которого составляют друзья руководителя, знающие к тому же самого кандидата и готовые поддержать его продвижение⁹.

Введение новых институциональных трафаретов должно было предотвратить реализацию этого сценария. Можно представить себе, что в уме создателей трафаретов существовал образ идеальной защиты, при которой главным мотивом диссертанта и руководителя является привлечение внимания ведущих специалистов к работе молодого учёного. Они стремятся заполучить людей с громкими именами в свой диссертационный комитет, поскольку, во-первых, те могут выступить в будущем покровителями

⁹ Большинство защищающихся во многих советах составляют сотрудники учреждения, при котором совет существует. Решение о присвоении им степени, соответственно, обычно переплетено с решением об их продвижении — например, из доцентов в профессоров. Это не всегда играет в пользу диссертанта, но в большинстве случаев непосредственный руководитель (часто также научный руководитель) будет поддерживать продвижение своего протеже.

диссертанта (написать рекомендацию, представить влиятельным коллегам), во-вторых, само присутствие таких людей гарантирует качество работы, особенно если известно, что они не являются друзьями и союзниками руководителя и, при прочих равных, настроены к тезисам диссертанта критически. Параллельно претендент на степень ездит по конференциям и стремится опубликоваться в самых разборчивых журналах с самой большой аудиторией, что гарантирует повсеместное узнавание его работ.

В такой идеальной ситуации нет ничего невероятного. Фактически, западноевропейские или американские интервью, которые авторы брали в рамках другого проекта (см.: [Соколов et al. 2015]), показывают, что руководители часто руководствуются подобной логикой. процитируем фрагмент одного из таких интервью:

В [моё] диссертационное жюри входил Бурдьё, который был руководителем диссертации, и он пригласил также Раймона Будона и Франсуа Буррико <...> Это были учёные, чьи позиции были совершенно несовместимы с нашими подходами <...> Но есть некоторые важные принципы в том, что касается состава жюри. Оно должно быть разнообразным. Члены жюри не должны принадлежать к одной школе. Если бы кто-то решил сформировать жюри из Бурдьё, Пассерона и Кастеля, это было бы абсурдно. Конечно, нельзя сказать, что они думают одно и то же, но в целом они принадлежат к одному направлению. Научный руководитель старается сделать «открытое» жюри, потому что, если этого нет, он дискредитирует кандидата. Например, у меня есть коллега X, у него такая репутация, что в диссертационном жюри всегда заседают люди, близкие к его лаборатории. Это совсем нехорошо для кандидата (профессор, Франция).

Авторы трафаретов, однако, подозревали (похоже, не без оснований), что в российских условиях такая логика подбора членов диссовета является чем-то диковинным. Действительно, вся эта конструкция держится на том, что диссертант планирует использовать степень в качестве инструмента саморекламы на рынке труда, ожидая, что потенциальные работодатели будут рассматривать состав его диссертационного комитета как рыночный сигнал [Spence 1973], свидетельствующий об академической силе или слабости претендента. Если (а) диссертант не планирует выходить на открытый рынок труда, а работодатели (b) всё равно безразличны к тому, хороший он учёный или нет, либо (c) не являются специалистами, способными оценить выбор конкретного оппонента или ведущей организации, вся эта логика окажется неработающей. К несчастью, все три перечисленные условия часто справедливы для России, где, во-первых, большинство получателей учёных степеней работают вузовскими преподавателями, от которых до недавнего времени не ожидалось больших научных достижений, во-вторых, получатели степени обычно не планируют сразу после защиты выходить на рынок труда, и, наконец, в-третьих, сообщества слишком фрагментированы, чтобы многие могли оценить выбор оппонентов.

Введение институциональных трафаретов в этом случае, как и в других, представляет собой попытку использовать формальные правила, чтобы силой государственного принуждения заставить агентов вести себя так, как их не побуждают действовать логика рынка или ожидания сообщества. То, что в одних условиях диссертанты и их руководители предпринимая по собственной инициативе, следуя имитативному изоморфизму, в других приходится вводить указами начальства в рамках уже принудительного изоморфизма.

Был ли успешным данный конкретный эксперимент по социальной инженерии, один из самых масштабных в новейшей российской академической истории? Мы не можем оценить изменения в качестве диссертационных работ¹⁰, но можем сказать, изменилась ли диссертационная индустрия в том

¹⁰ Один из рецензентов спросил авторов, что, по их мнению, произошло бы, если была бы использована пусть самая приблизительная метрика качества диссертаций, такая, например, как количество процитированных источников. В более ранней статье, в написании которой участвовали соавторы этой работы, описываются результаты подобного экспери-

направлении, которое авторы реформ, судя по их выступлениям, цитировавшимся выше, ожидали. Напомним, что они ожидали следующего:

- число *защит* и *советов* сократится;
- сокращения произойдут за счёт более слабых игроков, для которых вписаться в трафарет будет запретительно сложно. Инициаторы реформ неоднократно давали понять, что ожидают сокращений в социально-экономических и гуманитарных науках, которые как раз и являются такими игроками;
- число защит и советов сократится в слабых организациях, в то время как доля ведущих университетов и институтов РАН в диссертационной индустрии возрастёт. Должно произойти перенаправление потока защит из слабых, преимущественно региональных советов в сильные центральные организации. В целом *советы* будут локализованы в более сильных институциях, имеющих значительное число штатных докторов наук; можно предполагать, что они также в значительной степени будут сконцентрированы в столичных городах. Соответствующие изменения произойдут и в распределении *защит*: значимая их часть переместится в столицы и в ведущие академические организации. Соответственно возрастёт мобильность диссертантов, увеличатся потоки, перемещающиеся с периферии в крупные академические центры, и возрастёт число защит не в той организации, где была выполнена работа.

Ниже мы покажем, соответствовала ли реальность этим ожиданиям.

Статистические данные

В проекте использовались три источника статистики о количестве защищённых диссертаций. Первый источник — статическая таблица с сайта ВАК, в которой представлено количество защит по диссертационным советам отдельно по федеральным округам. Эти данные дают возможность восстановить область науки, по которой проходила защита диссертации. Таким образом, мы получаем точные сведения о количестве защищённых кандидатских и докторских диссертаций за 2013–2015 гг. Мы использовали эти данные для того, чтобы оценить потери в количестве защищённых диссертаций, извлечённых скриптами с сайта ВАК (см. подробнее третий источник данных). Такие потери были неизбежны в связи с тем, что не все диссертации остались на сайте ВАК.

Второй источник — «Летописи авторефератов диссертаций», то есть электронный библиографический указатель авторефератов диссертаций, который поддерживается Российской книжной палатой¹¹. Специфика этих данных даёт преимущества в сравнении с информацией с сайта ВАК: более подробная запись с именами авторов и названиями диссертаций и больший охват времени (записи доступны с 2005 г.). Предоставлена библиографическая запись о каждой диссертации, что даёт возможность

мента. Мы измеряли доли выявляемого алгоритмами программы «Антиплагиат» некорректно заимствованного текста докторских диссертаций, защищённых в 2006–2015 гг., то есть, попросту, долю, которая появилась благодаря использованию команд «Сору — Пасте» [Макеева et al. 2020]. Там мы показываем, что, несмотря на активность «Диссернета», начавшуюся в 2013 г., эта доля снизилась достаточно слабо, и лишь в последнем из охваченных исследованием 2015 г. Мы оговариваем там же, что видим в обнаруживаемых заимствованиях, скорее, результат действия альтернативных конвенций в отношении аутентичности текста, чем однозначное свидетельство интеллектуальной слабости.

¹¹ Приведём пример записи в указателе о диссертации: Исмаилов А. М. Русскоязычное книгоиздание в межэтническом взаимодействии государств Центральной Азии: (последнее десятилетие XX — начало XXI вв.): специальность 05.25.03 «Библиотечковедение, библиографоведение и книговедение»: автореферат диссертации на соискание учёной степени доктора исторических наук / Исмаилов Агамехти Мамед-оглы ; [Гос. публ. науч.-техн. б-ка СО РАН]. — Казань, 2014. — 39 с. — Библиогр.: с. 37–39. — Место защиты : Казан. гос. ун-т культуры и искусств. — 120 экз. — [14-12341a].

извлечь данные в виде плоской таблицы со следующим набором переменных: автор, название диссертации, специальность, тип учёной степени, область науки, место выполнения диссертации, место защиты и год. Существует вероятность, что информация, которую содержит летопись, несколько избыточна, так как составители опираются на авторефераты, которые присылают в Книжную палату. Если диссертация была снята с защиты или совет вынес по ней отрицательное суждение, запись в летописях всё равно остаётся. Летопись использовалась как источник сведений о статистике защит. Кроме того, информация о месте защиты и месте выполнения диссертации позволила проследить паттерн географической укоренённости диссертаций за 10 лет.

Третий и самый обширный источник данных — записи о диссертациях, защищённых в 2006–2016 гг., извлечённые с сайта ВАК специальным скриптом (далее — База ВАК). Согласно Положению о порядке присуждения учёных степеней, с 2006 г. на сайте ВАК должны помещаться объявления о защитах докторских диссертаций, а с 2011 г. — о кандидатских защитах. Информация извлекалась с первых двух страниц автореферата, что позволило также собрать данные об оппонентах и ведущей организации (однако нужно учесть, что эта информация представлена с пропусками). Мы смогли проследить паттерн географической укоренённости защит на основе не только информации о месте защиты и месте выполнения диссертаций, как это было возможно сделать на основе данных «Летописи» Книжной палаты, но и информации о местоположении ведущей организации.

Как сопоставляются три источника данных? Все они с той или иной полнотой позволяют проследить динамику защит диссертаций, однако по разным учёным степеням и по разным периодам. Самая подробная информация представлена в Базе ВАК, так как она содержит данные об оппонентах и научном руководителе. Однако ограничение этой базы состоит в том, что она затрагивает период только с 2006 г. (скорее, даже с 2007 г., так как в данных за 2006 г. большая часть диссертаций отсутствует), а также содержит некоторое количество пропусков. «Летописи авторефератов диссертаций» Книжной палаты дают возможность получить статистику за 10-летний период, причём и для кандидатских, и для докторских диссертаций. Статистика ВАК лучше всего подходит для анализа популяции советов, поскольку позволяет без дополнительных усилий привязать совет к организации.

В своей работе мы также опирались на интервью с председателями, учёными секретарями и членами советов в разных организациях. Мы фокусировались в интервью на эффектах государственного регулирования присуждения учёных степеней, пытаясь понять, что изменилось в поведении учёных и в науке под воздействием борьбы за повышение их качества. Всего было собрано 20 интервью в 15 разных советах, в том числе советах при региональных университетах.

Результаты

Изменилась ли динамика защит по дисциплинам в сторону уменьшения защит в социально-гуманитарном блоке?

На рисунке 1 отображена динамика защит кандидатских и докторских диссертаций по избранным дисциплинам, начиная с 2005 г. Этот рисунок позволяет увидеть спады в количестве защит, которые, по всей видимости, связаны с изменением нормативной рамки, повышающей требования к диссертанту и работе диссовета. В 2000-х гг. заметен спад (2007, 2008 гг.), что можно объяснить эффектом «Положения о присуждении степеней» (2006 г.), которое ввело требование к публикациям соискателей и «списки ВАК». В 2007 г. в дополнение к этому было принято новое «Положение о совете», которое повысило требования к представленности докторов наук в советах. Спад затронул все дисциплины, однако в разной степени (см. таблицу 1, где приводятся проценты, указывающие на сжатие дисциплин в разные временные точки, которые связаны с обновлением регулирующих документов в 2007 и 2014 гг.

(периоды выбраны так, чтобы захватить год до и после изменения правил). В ячейках представлены изменения в процентах между двумя годами).

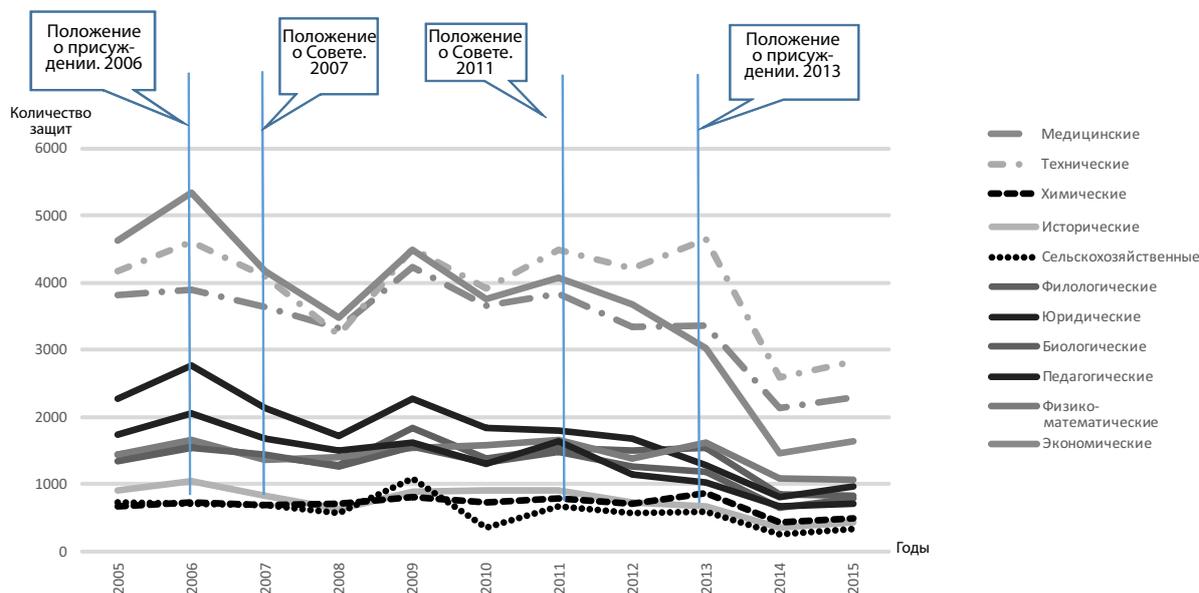


Рис. 1. Количество защит диссертаций (кандидатских и докторских) по крупнейшим областям науки, по годам

Число защит заметно возрастает уже на следующий год после спада, что указывает на способность советов и диссертантов адаптироваться к изменениям в регулировании. Так, падение в 2008 г. уже в 2009 г. компенсировалось ростом на 31%, связанным, вероятно, с тем, что потенциальные диссертанты смогли с небольшим запозданием удовлетворить публикационные требования. В 2010 г., однако, рост прекратился и число защит вернулось к уровню существенно более низкому, чем в 2006 г. В 2011 г. «Положение о совете» впервые ввело публикационные требования к членам совета (публикации в изданиях списка ВАК за последние три года), что привело к спаду защит в 2012 г. и к всплеску в 2013 г.

Таблица 1

Отношение числа защит по отдельным дисциплинам, по годам (докторские и кандидатские диссертации), по данным «Летописи авторефератов диссертаций» Книжной палаты (в %)

Науки	Соотношения по годам		
	2006/2008	2013/2015	2006/2015
Биологические	- 18,8	- 46,7	- 48,0
Исторические	- 39,5	- 33,8	- 57,6
Медицинские	- 14,9	- 31,5	- 41,2
Педагогические	- 37,4	- 25,6	- 65,1
Сельскохозяйственные	- 20,1	- 43,2	- 53,6
Технические	- 30,1	- 39,2	- 38,7
Физико-математические	- 16,5	- 34,2	- 36,1
Филологические	- 18,6	- 32,9	- 48,5
Химические	- 2,7	- 43,0	- 31,6
Экономические	- 34,6	- 45,8	- 69,3
Юридические	- 26,5	- 30,7	- 65,5

В 2013 г. кратно увеличилось требование к числу публикаций, были введены новые ограничения на отношения соискателя с оппонентом и ведущей организацией, выросло минимальное количество докторов наук в совете, появились публикационные требования к членам совета и т. д. Требования вводились не одномоментно, а на протяжении последующих лет, во время которых диссоветы приостанавливали свою деятельность и даже закрывались. Всё это отразилось на динамике защит в 2013–2015 гг. Согласно данным ВАК, в 2013 г. в России было защищено около 20 тыс. кандидатских и 2300 докторских диссертаций; уже год спустя — всего 9800 кандидатских и 1500 докторских диссертаций. В этом смысле министерство справилось с возложенной на себя задачей и сократило число защит.

Произошло ли снижение за счёт «плохих» социально-гуманитарных наук, особенно многократно упоминавшихся в этом контексте педагогических, экономических и юридических? Статистика в целом не подтверждает это предположение. В 2007 г. отчётливо пострадали социально-гуманитарные науки вследствие, видимо, некоторой избыточности сети диссоветов, когда доктора могли участвовать в работе советов нескольких организаций. Однако в 2013–2015 гг. водораздел не происходил столь явно по линии социальные — естественные науки, хотя именно на это, судя по публичным заявлениям, процитированным выше, и надеялся регулятор. Так, в 2013 г. доля кандидатских диссертаций по социально-гуманитарным наукам, несмотря на дискриминационные требования, составила 41%, в 2014 г. — 40,5%, в 2015 г. — 41,7% (от числа защищённых диссертаций в каждом году). Доля педагогических кандидатских диссертаций от числа всех защищённых кандидатских в 2013 г. составила 6,3%, в 2014 г. — 7,5%, в 2015 г. — 7,5%. Количество защит в абсолютных цифрах действительно уменьшилось, но доли дисциплин заметно не изменились. Посмотрим на расчёты немного иначе, сравним количество защит в 2013 и 2015 гг. В 2015 г. — в сравнении с 2013 г. — видим обвал в среднем на 30% (для некоторых дисциплин число защит уменьшилось вдвое). Сжатие имелось во всех случаях: одинаково «пострадали» физико-математические, химические и филологические науки (см. таблицу 1). При этом можно заметить, что спад 2015 г. по отношению к 2013 г. в педагогике был всего 25,6%, а в биологии — 46,6%.

Разница в темпах сжатия не прослеживается и на уровне диссоветов. В 2013 г. функционировал 2831 диссовет; к 2015 г. число диссоветов сократилось до 2617. Причём сокращение происходило во всех науках. Данные, приведённые в таблице 2, показывают распределение действующих¹² диссоветов по укрупнённым областям наук. Доли для каждой области почти не изменились. При сравнении данных за 2013 и 2015 гг. мы видим, что чуть меньше диссоветов осталось действующими в случае социально-экономических наук, однако разница незначительна (доля снизилась на 2%). Нужно допустить, что закрытие советов могло носить отсроченный эффект — организациям, при которых они были созданы, давалось время адаптироваться к новым требованиям. Тем не менее видны наиболее заметный спад в количестве советов в 2014 г. и увеличение их числа уже в следующем году, так что эффект лага был не слишком значимым, если и присутствовал.

¹² Статус совета извлекался из данных за 2013–2015 гг., опубликованных ВАК (см. выше, раздел «Статистические данные»), где отдельно указывалось, были ли в текущем году защиты или нет. Отсутствие информации в клетке (пустая клетка) рассматривалось нами как приостановление действия диссовета (после проверки случайной выборки диссоветов эта информация нашла свое подтверждение).

Таблица 2

Распределение действующих советов по укрупнённым областям наук*

Область знания	Год		
	2013	2014	2015
Гуманитарные науки	501 (17,7%)	437 (17%)	460 (17,5%)
Естественные науки	601 (21,2%)	564 (21,9%)	567 (21,6%)
Науки о жизни и медицина	640 (22,6%)	620 (24,1%)	628 (24%)
Социальные и экономические науки	474 (16,7%)	387 (15,1%)	386 (14,7%)
Технические науки	615 (21,7%)	558 (21,7 %)	576 (22%)
Всего	2831	2566	2617

* Вслед за С. Донецкой [Донецкая 2017: 27–28] мы использовали группировку по пяти областям наук, введённую для составления рейтинга QS World University: гуманитарные науки (искусствоведческие, культурологические, исторические, педагогические, философские и филологические); социальные и экономические науки (социологические, экономические, политические и юридические); естественные науки (геолого-минералогические, географические, физико-математические и химические); технические науки (архитектурные и технические); науки о жизни и медицина (психологические, биологические, ветеринарные, медицинские, фармацевтические и сельскохозяйственные).

Снижение числа защит происходило не только за счёт закрытия советов, но и в результате снижения среднего количества защит на совет. Другими словами, через диссоветы стало проходить меньше диссертаций. В 2013 г. среднее количество защит в год на одну специальность в диссовете составляло 3,3 (значимых различий между дисциплинами не обнаружено). Год спустя среднее количество защит на специальность стало составлять 1,7. Закручивание гаек со стороны ВАК привело к тому, что издержки выросли для всех дисциплин, в том числе и для тех, которые меньше всего подозревались в низком качестве, — в них также закрывались отдельные специальности и целые диссоветы. Если диссовет продолжил работу, то снизилось количество желающих пройти через всю процедуру защиты диссертации, вероятно, вследствие возрастающих публикационных требований и сложностей в поиске оппонентов (см. подробнее далее). В общем и целом, несмотря на успех 2008 г., Министерство образования и науки не справилось с тем, чтобы резко сократить долю защит в социально-гуманитарных дисциплинах.

Увеличилось ли количество защит в сильных организациях?

Наш дальнейший шаг — анализ распределения защит по типам организаций. Так мы сможем ответить на вопрос, стали ли защиты концентрироваться в сильных организациях. В таблице 3 приводятся данные по изменению доли докторских защит по категориям институций за два периода — до начала последних и наиболее значимых реформ и после них. Мы видим, что большая часть защит проходит не в ведущих организациях, на которые приходится только четверть защит, причём по сравнению с 2013 г. в 2015 г. доля защит в ведущих организациях (РАН и университеты группы «5-100») выросла незначительно (на 2,2%). Это может показаться парадоксальным результатом, учитывая, что реформы диссертационной индустрии были явно направлены на повышение роли ведущих центров, однако эта роль почти не возросла и осталась сравнительно небольшой. Решающих изменений в локализации докторских защит не произошло.

Таблица 3

Распределение докторских защит по разным типам организаций за два периода

Организации	Период	
	2011–2012 гг.	2014–2015 гг.
Институты РАН	606 (11,4%)	382 (12,5%)
Университеты группы «5-100»	744 (14%)	466 (15,2%)
Все прочие	3 972 (74,6%)	2 219 (72,4%)
Всего	5322	3067

Таблица 4

Распределение докторских защит по разным типам организаций и областям наук за два периода

Область знания	Период			
	2011–2012 гг.		2014–2015 гг.	
	Университеты группы «5-100» и РАН	Другие	Университеты группы «5-100» и РАН	Другие
Гуманитарные науки	290 (25,8%)	833 (74,2%)	156 (26,4%)	434 (73,6%)
Естественные науки	445 (67%)	219 (33%)	278 (71,8%)	109 (28,2%)
Науки о жизни и медицина	283 (16,2%)	1461 (83,9%)	194 (17,3%)	924 (82,7%)
Социальные и экономические науки	187 (18,4%)	829 (81,6%)	129 (23,8%)	414 (76,2%)
Технические науки	145 (18,7%)	630 (81,3%)	91 (21,2%)	338 (78,8%)
Всего	5322		3067	

Важно обратить внимание на то, что научные области различаются в том, насколько их защиты сконцентрированы в важнейших организациях. Заметно выделяются естественные науки, в которых 67% в первом периоде и 72% во втором периоде защит проходит в университетах группы «5-100» и в институтах РАН. Для всех остальных укрупнённых областей наук мы видим гораздо менее заметную концентрацию защит в сегменте сильных институций — не больше 25% защит. При этом можно заметить увеличение доли защит в сильных организациях для всех областей наук в сравнении между двумя периодами, однако это увеличение не превысило 4% для естественных наук и составило 2–3% для остальных областей. Этот результат покажется особенно невыразительным, если учесть, что, например, доля вузовских преподавателей, работающих в топовых университетах, росла как следствие государственной политики слияний и концентрации студентов в лучших вузах.

С 2014 г. началось сокращение сети диссертационных советов — многие приостанавливали свою деятельность и (или) закрывались. Данные позволяют увидеть те советы, которые действовали или были приостановлены (закрыты) в период 2013 и 2015 гг. Советы приостанавливались во всех типах организаций: недействующие советы были и в институтах РАН, и в университетах группы «5-100». Однако наибольшее число недействующих советов приходится на «прочие» организации: в 2015 г. там было в два раза больше недействующих советов в сравнении с более сильными институциями (см. таблицу 5).

Таблица 5

Распределение действующих и недействующих советов по типам организаций

Организации	Год					
	2013		2014		2015	
	Действующие	Недействующие	Действующие	Недействующие	Действующие	Недействующие
Институты РАН	404 (96,6%)	14 (3,4%)	386 (92,4%)	32 (7,6%)	383 (91,6%)	35 (8,4%)
Университеты группы «5-100»	432 (89,4%)	51 (10,6%)	424 (87,8%)	59 (12,2%)	454 (94%)	29 (6%)
Прочие	1995 (93,4%)	140 (6,6%)	1756 (82,2%)	379 (17,8%)	1780 (83,4%)	355 (16,6%)
Всего	2831	205	2566	470	2617	419

Из таблицы 6 видно, как менялась сеть диссоветов по типам организаций и областям наук. Важно отметить, что, во-первых, советы по дисциплинам распределены неравномерно. В естественных науках они чаще действуют при сильных организациях (в половине случаев советы открыты при институтах РАН и университетах группы «5-100»). Для социальных наук эта доля не превышает трети. Во-вторых, уменьшение числа советов происходило преимущественно в «других» организаций, число же советов при вузах группы «5-100» и РАН оставалось примерно тем же (во всех областях наук). Особенно снижение количества советов в обычных организациях заметно для социально-экономических наук: если в 2013 г. их доля составляла 75%, то в 2015 г. она снизилась до 68% (но всё ещё в основном советы сосредоточены не в самом сильном сегменте).

Таблица 6

Распределение действующих советов по специальностям и видам организаций

Области знания	Год					
	2013		2014		2015	
	Группа «5-100» и РАН	Другие	Группа «5-100» и РАН	Другие	Группа «5-100» и РАН	Другие
Гуманитарные науки	134 (26,7%)*	367 (73,3%)	128 (29,2%)	309 (70,8%)	134 (29,1%)	326 (70,9%)
Естественные науки	338 (56,2%)	263 (43,8%)	326 (57,8%)	238 (42,2%)	331 (58,3%)	236 (41,7%)
Науки о жизни и медицина	137 (21,4%)	503 (79,6%)	135 (21,7%)	485 (79,3%)	139 (22,1%)	489 (77,9%)
Социальные и экономические науки	121 (25,5%)	353 (74,5%)	120 (31%)	267 (69%)	124 (32,1%)	262 (67,9%)
Технические науки	106 (17,2%)	509 (82,8%)	101 (18,0%)	457 (82,0%)	109 (18,9%)	467 (81,1%)
Всего	2831		2566		2617	

* Проценты здесь и далее — от общего количества действующих советов по блоку дисциплин.

Мы приходим, таким образом, к несколько парадоксальному выводу: хотя распределение советов ощутимо изменилось в пользу более сильных организаций, значимого увеличения количества защит в них не произошло. Подобное могло случиться, если диссертанты, прежде ориентировавшиеся на слабый совет в периферийной организации, переориентировались на совет в другой такой же организации. Чтобы понять, произошло ли именно это, мы проанализируем географический паттерн защит.

Изменилось ли географическое распределение защит?

Изучение траекторий перемещения диссертантов может помочь ответить на важный вопрос: что, собственно, происходит с локализацией защит в результате государственной политики, направленной на

повышение их качества? Архитекторы реформирования диссертационной индустрии, возможно, предполагали, что защиты будут сконцентрированы в небольшом числе советов в важнейших академических центрах, а ученые с периферии будут совершать паломничество в эти центры. Соответствие этого предположения действительности можно проверить, проанализировав потоки перемещений в крупные города (Москва и Санкт-Петербург) и сравнив эти потоки с остальными городами из нашей выборки. Анализ перемещений диссертантов учитывал место подготовки и защиты диссертации, а также расположение ведущей организации¹³. В дополнение к базе ВАК привлекались данные, извлечённые из «Летописи авторефератов диссертаций» Российской книжной палаты, которые позволяют включить в расчёты кандидатские защиты¹⁴.

Как и в случае докторских диссертаций, первой задачей было посмотреть на разделение потоков диссертантов между столичными и остальными городами. В таблице 7 показаны количество защит в столичных городах, а также приходящаяся на них доля от общего числа всех защит в выбранный год. В 2010–2016 гг. на долю Москвы приходится 33–34% защит, Санкт-Петербурга — 11–12% и на долю остальных городов — 54–55%.

Таблица 7

Число защит кандидатских и докторских диссертаций в городах России по годам (данные «Летописи авторефератов диссертаций» Российской книжной палаты)

Год защиты	Москва	Санкт-Петербург	Остальные города	Всего
2010	7851 (33,9%)	2591 (11,2%)	12 701 (54,9%)	23 143
2011	8711 (33,8%)	2846 (11,1%)	14 180 (55,1%)	25 737
2012	7631 (33,7%)	2315 (10,2%)	12 673 (56%)	22 619
2013	7644 (34,7%)	2377 (10,8%)	11 978 (54,4%)	21 999
2014	4139 (33,4%)	1601 (12,9%)	6 661 (53,7%)	12 401
2015	4566 (33,2%)	1704 (12,4%)	7 485 (54,4%)	13 755

Посмотрим на доли защит в отдельных регионах (см. таблицу 8). Большая часть защит проходит в Центральном округе (45%); Северо-Западный округ, представленный прежде всего Санкт-Петербургом, берет на себя 12% защит. Следующие самые заметные по количеству защит округа — Приволжский (16%) и Сибирский (10%). Остальные регионы менее представлены. Сравнивая два периода, в абсолютных цифрах мы видим резкое уменьшение числа защит во всех регионах, однако относительный вес регионов почти не изменился. Число защит в Центральном округе сокращается на 2%, а в Северо-Западном растёт на 2%. Количество действующих советов по регионам показывает схожую картину. На Центральный (46,5%) и Северо-Западный (14%) округа приходится наибольшая доля действующих советов. Со временем доля советов в каждом регионе практически не меняется.

¹³ Кодировка проходила по названию населённого пункта. Диссертации, защищавшиеся за пределами России, были удалены, как и диссертации, для которых ведущая организация располагалась за пределами России. Информация о городах и времени защиты была представлена не по всем диссертантам, поэтому в итоговой базе потеряны данные о 5–6% защит. Также не по всем диссертантам были доступны данные о ведущих организациях, поэтому в сравнениях, использующих этот показатель, потеряно 11% случаев.

¹⁴ Мы исключали из анализа данные из «Летописи» в случае, когда организация, где была защищена или подготовлена диссертация, не находилась на территории России, или невозможно было установить, где она географически локализована (в результате потеряны 1–2% данных).

Таблица 8

Число защит кандидатских и докторских диссертаций по регионам в двух временных периодах*

Административный округ	Период	
	2011–2012 гг.	2014–2015 гг.
Центральный	21578 (45%)	11232 (43%)
Северо-Западный	5847 (12%)	3697 (14%)
Южный	3465 (7%)	1873 (7%)
Северо-Кавказский	1739 (4%)	686 (3%)
Приволжский	7573 (16%)	4016 (15%)
Уральский	2423 (5%)	1376 (5%)
Сибирский	4880 (10%)	2934 (11%)
Дальневосточный	851 (2%)	342 (1%)
Всего	48356	26156

* В скобках даются проценты, посчитанные от количества защищённых диссертаций по регионам за указанный период.

Далее мы проанализировали степень локализации потоков диссертантов, сравнив два периода, а именно 2011–2012 гг. и 2014–2015 гг., разделённых моментом самого решительного преобразования — введением в 2013 г. нового «Положения о присуждении учёных степеней», и добавив разбивку по дисциплинам (см. таблицу 9). В данном случае под локализацией понимается полное совпадение города, где диссертант работал над диссертацией и где он её защищал¹⁵. К этим данным мы также добавили информацию о расположении ведущей организации и посчитали долю совпадения всех трёх городов по каждой дисциплине относительно всех защит по данной дисциплине в двух временных периодах.

Посмотрим сначала на столбец с локализацией подготовки и защиты в одном городе. Степень локализации варьируется от 51% в случае сельскохозяйственных наук до 86% в случае юридических наук; в среднем доля защит, происходящих в том же городе, составляет около 70–80%. Обратившись к паттерну локализации за 2014–2015 гг., мы увидим в той же таблице 9, что для большинства областей изменение составило порядка 5%.

Таблица 9

Число защит докторских диссертаций с совпадением городов, по годам*

Область знания	Город подготовки совпадает с городом защиты		Совпадение трёх городов	
	2011–2012 гг.	2014–2015 гг.	2011–2012 гг.	2014–2015 гг.
Физико-математические науки	305 (78%)	165 (76%)	100 (26%)	39 (19%)
Химические науки	120 (81%)	69 (80%)	43 (29%)	24 (28%)
Биологические науки	245 (64%)	145 (63%)	82 (22%)	39 (17%)
Технические науки	520 (72%)	260 (65%)	173 (25%)	63 (16%)
Сельскохозяйственные науки	84 (51%)	40 (46%)	14 (9%)	2 (2%)
Исторические науки	168 (72%)	77 (65%)	69 (30%)	14 (12%)
Экономические науки	557 (81%)	251 (81%)	252 (37%)	86 (28%)

¹⁵ То, при каких условиях организация должна быть указана в качестве места написания работы, не регулируется ни одним из известных нам документов, и фактически по этому пункту существуют значительные разночтения. Нас, однако, интересуют не абсолютные числа, а динамика и различия между дисциплинами, что, можно предполагать, отражает контрасты, пусть даже и искажая оценки.

Таблица 9. Окончание

Область знания	Город подготовки совпадает с городом защиты		Совпадение трёх городов	
	2011–2012 гг.	2014–2015 гг.	2011–2012 гг.	2014–2015 гг.
Философские науки	156 (80%)	61 (76%)	69 (36%)	24 (31%)
Филологические науки	205 (79%)	110 (67%)	48 (19%)	23 (14%)
Юридические науки	149 (86%)	108 (83%)	69 (40%)	45 (36%)
Педагогические науки	226 (74%)	121 (75%)	46 (15%)	25 (16%)
Медицинские науки	757 (75%)	505 (73%)	372 (37%)	265 (39%)
Искусствоведение	43 (84%)	29 (81%)	20 (42%)	9 (25%)
Психологические науки	60 (72%)	36 (75%)	28 (34%)	15 (32%)
Социологические науки	51 (78%)	26 (60%)	17 (27%)	14 (35%)
Политологические науки	53 (84%)	27 (75%)	26 (41%)	13 (36%)
Культурология	31 (72%)	8 (62%)	14 (33%)	4 (31%)
Науки о земле	60 (67%)	36 (67%)	18 (20%)	12 (24%)
Всего	3790(75%)	2074(71%)	1460(29%)	716(25%)

* Мы взяли докторские защиты, предполагая большую мобильность авторов докторских диссертаций по сравнению с авторами кандидатских. Всего защит кандидатских диссертаций в 2010–2015 гг. состоялось 105 391; совпадение городов имело место в 84 638 случаях, то есть в 80,3%.

При добавлении информации о ведущей организации степень локализации уменьшается до 15–30% (совпадение всех трёх организаций почти не встречается для сельскохозяйственных наук). Нужно отметить, что данные о ведущей организации не связаны напрямую с географическими перемещениями, а свидетельствуют, скорее, о связях совета и диссертанта. Самые высокие доли случаев, когда все три организации в одном городе, наблюдаются для политологии, права и искусствоведения, достигая 40%. Сравнивая абсолютные значения за два периода, можно заметить, как уменьшается общее число защит внутри каждой специальности, однако доля защит диссертаций внутри того же города при этом заметно не меняется для большинства дисциплин.

В отношении тех диссертантов, которые покидали родной город, мы хотели посмотреть, существуют ли какие-то устойчивые паттерны связей между регионами и оказали ли реформы заметное влияние на изменение этих связей. В данном случае мы опирались на информацию о двух различных организациях — места подготовки и защиты диссертации. Однако уровень концентрации даже для периферийных регионов так высок (доля внутренних защит колеблется для большинства округов и составляет 83–87%), что устойчивых связей между регионами практически не возникает. Округа, из которых диссертанты уезжают для защиты чаще остальных регионов, это Северный Кавказ (едут в Центр и Южный округ) и Дальний Восток (едут в Центр и Сибирь). В дореформенный период доля внутренних защит в таких округах составляла 62–63%. При этом изменения между двумя периодами для большинства округов мизерны.

Подведём итоги. Мы видим, что ограничительные меры, возможно, привели к некоторому повышению географической мобильности диссертантов в случае отдельных социально-научных дисциплин, но даже в них доля совпадения подготовки и защиты диссертации в одном городе остаётся выше 60%. В целом мы наблюдаем картину неподвижности. То, что ВАК чаще закрывал советы в слабых организациях, практически не сказалось на их доле защит. На основании наших данных невозможно сделать окончательные выводы, но мы предполагаем, что изменений не происходило, поскольку диссертанты устремлялись в совет в другой похожей организации. При этом, однако, они неохотно покидали родной

город и ещё менее охотно — регион. В целом самым частым ответом на закрытие единственного подходящего совета в городе было, видимо, отложить защиту до лучших времён (или, возможно, попробовать защититься по смежной специальности, в которой совет был). Из-за этой инертности усилия Министерства образования по концентрации защит в ведущих институтах во многом пропали даром.

Заключение

Авторы данной статьи ставили перед собой две цели. Во-первых, мы хотели добавить в словарь неинституциональной социологии организаций новый термин — «институциональный трафарет», означающий легитимный образец, к которому прилагается легитимная же процедура определения соответствия этому образцу. Во-вторых, мы хотели на конкретном примере рассмотреть логику развития одного такого трафарета и описать следствия его распространения, очертив круг вопросов, которые существование любого трафарета неизменно поднимает. Своим возникновением трафарет, как мы видели, обязан прежде всего особой форме подозрения [Соколов 2020], которая позволяет предвидеть (или верить, что они предвидят) то, как соответствие ему будет имитироваться. Следствия применения трафарета, однако, как показывает наш пример, часто отличаются от предполагаемых. На причинах этого мы остановимся здесь подробнее.

Мы видели, что внедрение институциональных трафаретов, по всей видимости, оказало драматическое влияние на диссертационную индустрию, сократив число защит практически вдвое. Хотя некоторые другие факторы, не связанные с реформой, также могли сыграть свою роль¹⁶. Вряд ли чем-то ещё можно объяснить резкие перепады, которые видны на рисунке 1. Падение числа защит, вероятно, отчасти связано с сокращением числа советов (вследствие недостатка кадрового обеспечения), отчасти с умножением требований к участникам защиты, что уменьшило среднее количество защит на совет. Если считать, что меньшее число защит было самостоятельной целью реформы, то её можно полагать достигнутой. В то же время декларированная цель сокращения доли защит в «слабых» социально-гуманитарных науках выполнена не была, несмотря на откровенно дискриминационные меры в их отношении (большая публикационная нагрузка). За частичным исключением падения числа защит в 2007–2008 гг. представление о том, что реформы ударили по намеченной цели, не соответствуют действительности.

Что ещё изменилось? Мы видели, что ни в географической, ни в институциональной локализации не произошло существенных изменений. Самое заметное изменение связано с блоком социально-экономических наук, для которых повысилась доля советов, действующих в сильных организациях, однако и сейчас она составляет не больше 22% (что примерно вдвое меньше доли советов в соответствующих организациях в естественных науках), и, видимо, большая частота защит в советах «других» организаций нивелировала эффекты этой трансформации. Если выбранная политика должна была привести к концентрации диссертационного производства в организациях, считающихся важными академическими центрами, то эта цель достигнута не была. Уровни диссертационной мобильности не увеличились значимо; мы не видим, что паломничество в крупные научные центры стало более частым делом.

¹⁶ Поскольку большинство претендентов на степень являются вузовскими преподавателями, на спросе на продукцию диссертационной индустрии, вероятно, повлияли также (а) общий демографический спад и сокращение числа учащихся; (б) майские указы и массовые сокращения профессорско-преподавательского состава (ППС), которые уменьшили число потенциально заинтересованных в степени; также можно предположить, что (с) известный спад вызван перенасыщением в предыдущий период нерегулируемой индустрии. Все эти факторы, однако, не могут объяснить настолько быстрых сдвигов, как те, которые мы наблюдаем.

Почему внедрение институционального трафарета не привело к тем последствиям, на которые его авторы рассчитывали¹⁷? Следование трафарету создавало дополнительные издержки для диссертантов и для советов. По замыслу создателей, эти издержки должны быть меньше для «правильных» диссертантов, соответствовавших идеальному образцу. Тем не менее никаких следов того, что профиль диссертантов, все-таки защитившихся в новый период, сильно отличался от тех, кто защищался ещё в дореформенные времена, мы не видим.

Можно предполагать, что произошла одна из ошибок сродни тем, которые возникают при операционализации понятий в социологических исследованиях.

Теоретически допустимо, что трафарет как раз улавливал формы поведения, скоррелированные с качеством работы, а вот наши (а также руководства Министерства образования и науки и ВАК) предположения о том, где локализовано это качество, были неверны. С точки зрения допущения, «лучшие университеты» и естественные науки просто не лучше в этом плане «других» организаций и социально-гуманитарных дисциплин, поэтому сокращения и были пропорциональны. Однако, хотя это предположение и привлекательно своей контринтуитивностью, оно вряд ли соответствует всему тому, что мы знаем о российском академическом мире из иных источников.

Другое предположение — и, по нашему ощущению, более правдоподобное — состоит в том, что издержки, связанные с проходом через трафарет, были лишь слабо скоррелированы с научным уровнем диссертанта. Это могло произойти в силу двух причин.

Во-первых, демонстрация соответствия трафарету сопровождалась массой дополнительной работы, объём которой был одинаков и для сильных, и для слабых диссертантов. Более того, если ориентироваться на стереотип, согласно которому хорошими учёными становятся творческие личности, ненавидящие рутинную канцелярскую работу, то окажется, что для «правильных» диссертантов издержки могли быть даже больше¹⁸. Действительно, лейтмотивом в интервью было то, что усложнившаяся документация окончательно превратила защиты в сбор бумаг и выполнение бессмысленных требований. Такое мнение сложилось у непосредственных участников процесса:

Ну, это связано с разного рода отчётами, с разного рода тонкостями в самой процедуре защиты, потому что она за эти 10 лет ужасно забюрократизировалась. И вообще, как мне представляется, процедура защиты сейчас — это чисто бюрократический процесс, и никакого отношения к событию мысли он вообще не имеет, вот. То есть увеличилось очень сильно количество именно вот таких требований со стороны ВАКа, вот, которые мы должны выполнять, чтобы соответствовать всем этим регламентам (интервью с учёным секретарём диссовета в гуманитарной области, региональный университет).

Ставшие более строгими требования ВАК к соответствию между профилем диссертации и советом привели к развитию множества предохранительных мер, которые добавляли диссертантам работы и

¹⁷ За рамками этого текста остаются многие следствия реформ диссертационной индустрии, на которые ее инициаторы, видимо, не рассчитывали и даже вовсе не догадывались, что таковые наступят. Так, в частности, можно отметить ослабление междисциплинарных связей в менее легитимных социально-гуманитарных науках, в которых доля научных руководителей и оппонентов, чья диссертация была написана не по той специальности, по которой защищается соискатель, ощутимо сократилась [Сафонова, Соколов 2016]. Вероятно, что это сокращение было следствием желания застраховаться от обвинений в недостаточной компетентности руководителя и в несоответствии работы профилю специальности.

¹⁸ Тут можно задаться вопросом о том, не является ли защита именно в её нынешнем виде, со всем прилагающимся бюрократическим абсурдом, рыночным сигналом, свидетельствующим о готовности к академической жизни в её современных формах. Мы предлагаем читателю самостоятельно развить эту мысль.

иногда откладывали защиту. В некоторых университетах появились специальные службы, задача которых — проверять диссертационные дела на соответствие всем требованиям ВАК. Причём в таких отделах работают люди, которые не являются экспертами в рассматриваемых областях, поэтому в ряде случаев проверки приводят к абсурдным ситуациям. Так, из интервью мы узнали о том, что в одном из региональных университетов от диссертанта требуют совпадения не менее пяти слов в названии диссертации и названиях статей, в которых представлены результаты выносимой на защиту работы. В другом интервью деятельность соответствующего отдела описывали так:

Отдел диссертационных советов предлагает, прежде чем подписывать и ставить печати на отзывы, в формате Word этот документ прислать им в отдел. Чтобы они посмотрели, всё ли там учтено. Вот, в частности, они берут и смотрят там, в положении написано: официальный оппонент в своём отзыве должен в обязательном порядке отметить актуальность, там, новизну, практическую значимость. Вот они как смотрят. Они видят, что нет слова «достоверность». Вообще там есть об этом, вот есть абзац, но слово «достоверность» они там не видят, поэтому они просят, ну в этом случае, ну добавьте предложение, что достоверность работы и дальше абзац пусть идёт. Вот они так проверяют (интервью с учёным секретарём совета в гуманитарной области, региональный университет).

Во-вторых, трафарет мог не учитывать множества локальных обстоятельств, которые для конкретных диссертантов становились почти непреодолимым барьером, и при этом не имели отношения к качеству работы. Одной из регулярно всплывавших тем в наших разговорах с членами диссоветов были новые требования к оппонентам, особенно в сочетании с наказаниями за несоответствие им. Опасения заставляло многих потенциальных участников защиты отказываться от этой роли; в результате поиск более подходящего и сговорчивого оппонента откладывал саму защиту на годы.

Интервьюер. А что, вообще, стоит вот за этим повсеместным спадом, что на него повлияло больше всего? Советов стало меньше, требования к диссертациям стали выше, оппонентов не найти?..

Респондент (учёный секретарь совета в области социальных наук, региональный университет). А... такая многофакторная штука, когда одно влечёт за собой другое. Да, оппонентов не найти. Оппоненты, во-первых, стали бояться. Это не очень выгодно стало участвовать во всех этих процедурах, поскольку можно самим попасть в чёрный список в случае чего... С одной стороны, при нынешних требованиях — это процедурных и качества рецензирования вот этих работ — да, оппонирование плюс, собственно говоря, затраты времени, которые не окупаются теми бонусами, которые за это даются, да, неоплачиваемый фактически вид работы, боязнь там вляпаться в какие-то коррупционные, может быть, там, да, связи... Поэтому отказов стало очень много, особенно по докторским. Когда ищешь оппонентов на докторскую, бывает очень трудно уложиться в этот четырёхмесячный как раз срок рассмотрения диссертации. Иногда там просили даже забрать заявление самого соискателя для того, чтобы по-новому, через какое-то время, запустить этот процесс. Чаще всего это было связано как раз с проблемой с оппонентами. Причём почему это ещё замкнутый круг? Потому что <...> требования к оппонентам тоже повышаются <...> человек должен работать желательнее, да, и по крайней мере иметь публикацию в рамках этой специальности. А докторские диссертации, так как они концептуальны, многие там действительно новизной обладают, то подобрать специалиста по той теме, по которой пишется докторская, фактически в узком поле нашей науки становится всё сложнее и сложнее <...>.

При этом требования трафарета к подбору оппонентов могли быть едва ли не негативно скоррелированы с теми характеристиками исследователей, которые ВАК хотела поддержать. Так, в сложное положение попадали небольшие элитарные субдисциплины вроде древних языков или астрономии, в которых практически все специалисты в той или иной форме сотрудничали друг с другом, а независимого оппонента была просто неоткуда взять. Забавно, но подобные проблемы были наименьшими как раз в тех областях социально-экономических наук, в которых в последние годы наблюдался бум, — они изобилуют потенциальными оппонентами и ведущими организациями.

Значит ли это, что любая попытка регулировать диссертационную индустрию, опираясь на институциональные трафареты, обречена на провал? Мы не можем утверждать это, разумеется, со ссылкой на один-единственный эксперимент с пересмотром диссертационных положений. Возможно, иная конфигурация правил (например, присваивать автоматически степень любому опубликовавшемуся в журнальном первом квартиле) оказала бы совершенно иное воздействие. Но мы подозреваем, что проблема в данном случае носит более общий характер, описанный в обширной литературе о важности локального знания (метиса), не подлежащего замене абстрактной универсализирующей схемой [Scott 1998]. Возвращаясь к приведённому выше французскому примеру, отметим: гарантией того, что диссертант не будет собирать в свой комитет своих приятелей и приятелей научного руководителя, является то, что дисциплинарное сообщество знает и его, и его научного руководителя, и их приятелей, и, соответственно, такая композиция диссертационного комитета будет принята за сигнал, что с диссертацией всё плохо. Подобное знание невозможно формализовать, оно локально и принадлежит небольшому числу специалистов в конкретной дисциплине, которые умеют считывать неведомые посторонним знаки¹⁹. То, что институциональный трафарет может проделать ту же работу, ещё предстоит доказать.

Приложение 1

Таблица III.1

Основные нормативные изменения в процедуре присвоения степеней*

Период	Событие
	Публичность и прозрачность
2006 г.	Для докторской диссертации появляется необходимость размещать объявление о защите вместе с авторефератом на сайте ВАК.
2011 г.	Для кандидатской диссертации появляется необходимость размещать объявление о защите вместе с авторефератом на сайте ВАК.
2013 г.	Диссертации с плагиатом размещаются сроком на 10 лет на официальном сайте организации диссовета, В случае лишения степени размещается на сайте ВАК информация обо всех, кто был вовлечён в защиту.
2013 г.	Появились требования размещать на сайте организации полный текст диссертации, отзывы научных руководителей и автореферат диссертации.

¹⁹ Можно ли поставить локальное знание на службу политике повышения академического качества? Да, но для этого должны измениться стимулы, воздействующие на организации, и в особенности на низовые подразделения (кафедры, департаменты), которые, собственно, только и обладают всей необходимой информацией. Если те получают ощутимые вознаграждения, экономические или символические, связанные с приёмом на работу в будущем знаменитого учёного, их требования к кандидатам изменятся. То, какими могут быть эти стимулы, выходит далеко за пределы данной статьи (см.: [Соколов 2019]). В истории американской академической революции, например, свою роль сыграли прежде всего потоки студентов, особенно аспирантского уровня, следовавшие за громкими именами. Соответственно, департаменты, нанимающие звёзд, получали финансовую подпитку, лучших студентов, которых приятно было учить, и удовлетворяющие преподавательское тщеславие места в дисциплинарных рейтингах [Jencks, Riesman 2002]. Если изменятся стимулы организации, изменятся и выборы диссертантов, направленные на упреждение этих требований и превентивно ориентированные на то, чтобы вписаться в куда более изощрённый трафарет, чем тот, который сможет изобрести аутсайдер.

Таблица П1.1. Продолжение

Период	Событие
2016 г.	Увеличился срок доступа диссертаций на сайтах организаций: 12 месяцев для докторской диссертации и в течение не менее 10 месяцев для кандидатской.
2016 г.	Впервые упоминается необходимость ведения стенограммы и аудиовидеозаписи.
	Ограничение связей
2013 г.	Появляется ограничение для ведущей организации. Организации, в которых работают соискатель учёной степени, научные руководители, а также организации, где ведутся научно-исследовательские работы, по которым соискатель является руководителем или работником организации-заказчика или исполнителем, не могут быть ведущими.
	Требования к открытию совета
1994 г.	В составе совета по защите кандидатских диссертаций должно быть не менее пяти специалистов по каждой отрасли науки каждой специальности, в том числе не менее трёх докторов наук. В составе совета по защите докторских диссертаций должно быть не менее пяти докторов наук по каждой отрасли науки каждой специальности совета.
2000 г.	Каждый специалист в составе диссертационного совета представляет только одну специальность по одной отрасли науки.
2000 г.	К ходатайству об открытии диссовета прикладывается информация о наличии лицензированных и аккредитованных аспирантуры и докторантуры в обращающейся организации.
2000 г.	Количество сотрудников, имеющих основным местом работы организацию, где создаётся совет, должно быть не менее 60% состава совета.
2000 г.	Доктор или кандидат наук, помимо участия в работе советов по присуждению учёных степеней по месту основной работы, может состоять членом одного диссертационного совета сторонней организации.
2007 г.	В составе диссовета по защите докторских диссертаций должно быть не менее семи докторов наук по каждой отрасли науки каждой специальности совета, в том числе не менее пяти докторов наук по каждой отрасли науки каждой специальности совета, имеющих основным местом работы организацию, при которой создаётся совет.
2007 г.	В составе совета по защите кандидатских диссертаций должно быть не менее пяти докторов наук по каждой отрасли науки каждой специальности совета, в том числе не менее трёх докторов наук по каждой отрасли науки каждой специальности совета, имеющих основным местом работы организацию, при которой создаётся совет.
2007 г.	Советы создаются не более, чем по трём специальностям.
2007 г.	Доктор или кандидат наук, помимо участия в работе советов по присуждению учёных степеней по месту основной работы, может состоять членом не более двух диссоветов сторонней организации.
2011 г.	Увеличилось количество докторов наук по специальности: при защите докторской необходимо участие в заседании не менее пяти докторов наук по каждой специальности защищаемой диссертации, а при защите кандидатской — не менее трёх докторов наук.
2011 г.	Советы создаются но не более, чем по пяти специальностям.
2011 г.	Доктор или кандидат наук, помимо участия в работе советов по присуждению учёных степеней по месту основной работы, может состоять членом не более четырёх диссоветов сторонней организации.
2014 г.	Доктор или кандидат наук, помимо участия в работе советов по присуждению учёных степеней по месту основной работы, может состоять членом не более трёх диссоветов сторонней организации.
2014 г.	Вводится длинный список документов, которые должны быть представлены организацией, желающей создать совет. Большое место стали занимать сведения о научном потенциале организации, подробные наукометрические показатели членов будущего диссовета
2015 г.	При отказе в открытии совета снова можно снова ходатайствовать о его открытии только через три года.

Таблица III.1. Окончание

Период	Событие
2017 г.	Количество сотрудников, имеющих основным местом работы организацию, где создаётся совет, должно быть не менее 50% состава совета.
2017 г.	При отказе в открытии совета снова можно ходатайствовать об его открытии через год. Требование к членам диссовета
1994 г.	К членам совета нет чётких требований по публикациям.
2014 г.	Каждый член диссертационного совета должен за последние три года иметь не менее трёх публикаций в рецензируемых научных журналах и изданиях либо являться учёным, обогатившим науку трудами первостепенного научного значения.
2014 г.	Членом совета может быть человек с иностранной степенью, признаваемой в России.
2017 г.	Членом совета не может быть специалист, являвшийся научным руководителем (консультантом) лица, в отношении которого принято решение о лишении учёной степени за пять лет, предшествующих ходатайству организации о выдаче разрешения на создание диссертационного совета или об изменении состава диссертационного совета. Количество членов совета
1994 г.	Как правило, не менее 12 и не более 24 человек.
2000 г.	Не менее 12 и не более 25 человек.
2007 г.	Не менее 17 человек.
2014 г.	Не менее 19 человек. Требования к публикациям и журналам
1994 г.	Нет уточнения, в каких изданиях публиковать результаты диссертационного исследования; засчитываются много видов публикаций (монографии, тезисы конференции и т. д.).
2002 г.	Появляется упоминание, что результаты диссертационного исследования должны быть опубликованы в ведущих рецензируемых научных журналах, однако перечень этих журналов не предлагается.
2006 г.	Вводится указание на количество необходимых публикаций: одна статья для кандидатской диссертации, для докторской работы количество не приводится. Сохраняется длинный список публикаций, помимо статей в журналах, в которых могут быть опубликованы результаты диссертационного исследования.
2013 г.	Увеличивается количество необходимых публикаций для защиты: для докторских в социально-гуманитарных науках — не менее 15 (в остальных — не менее 10); для кандидатских — три в социально-гуманитарных и две в остальных. Список других видов публикаций сократился, из него исчезли доклады на конференциях и препринты; остались в основном патенты.
2014 г.	Отдельное положение о перечне журналов, в которых должны быть опубликованы результаты диссертационного исследования («Список ВАК»).
2014 г.	Уточняется число отраслей, по которым может числиться одно издание: по одной или нескольким (до трёх) отраслям науки и (или) (до пяти) группам специальностей научных работников.
2014	В случае, если выявленные нарушения не устранены в течение шести месяцев, издание исключается Министерством образования и науки из «Списка ВАК» без права повторного включения.
2015 г.	Увеличивается количество информации о членах редколлегии.
2018 г.	Уточняется число отраслей, по которым может числиться одно издание: не более чем по трём группам научных специальностей.
2016 г.	Журнал может снова быть включён в «Список ВАК», но не ранее, чем через три года после исключения.

* Таблица сгруппирована по основным направлениям регулирования производства степеней, поэтому годы приводятся не в хронологическом порядке.

Приложение 2

Список документов, регулирующих производство степеней

Редакции «Положения о присуждении учёных степеней...»

1. Постановление Правительства РФ от 24.10.1994 № 1185 «Об утверждении Положения о порядке присуждения научным и научно-педагогическим работникам учёных степеней и присвоения научным работникам учёных званий».
2. Постановление Правительства РФ от 30.01.2002 № 74 «Об утверждении единого реестра учёных степеней и учёных званий и Положения о порядке присуждения учёных степеней».
3. Постановление Правительства РФ от 30.01.2002 № 74 (ред. от 20.04.2006) «Об утверждении единого реестра учёных степеней и учёных званий и Положения о порядке присуждения учёных степеней».
4. Постановление Правительства РФ от 30.01.2002 № 74 (ред. от 20.06.2011) «Об утверждении единого реестра учёных степеней и учёных званий и Положения о порядке присуждения учёных степеней».
5. Постановление Правительства РФ от 24.09.2013 № 842 (с изм. от 21.04.2014) «О порядке присуждения учёных степеней» (вместе с «Положением о присуждении учёных степеней»).
6. Постановление Правительства РФ от 24.09.2013 № 842 (ред. от 21.04.2016) «О порядке присуждения учёных степеней» (вместе с «Положением о присуждении учёных степеней»).

Редакции «Положения о диссертационном совете...»

7. Решение Президиума ВАК РФ от 04.11.1994 № 48/25 «Об утверждении Положения о диссертационном совете, инструкций и перечней документов по вопросам присуждения научным и научно-педагогическим работникам учёных степеней и присвоения научным работникам учёных званий».
8. Приказ Министерства образования Российской Федерации от 7 июня 2000 г. № 1707 «Об утверждении Положения о диссертационном совете, инструкций и форм документов».
9. Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 9 января 2007 г. № 2 «Об утверждении Положения о совете по защите докторских и кандидатских диссертаций».
10. Приказ Минобрнауки РФ от 12.12.2011 № 2817 «Об утверждении Положения о совете по защите диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук».
11. Приказ Минобрнауки России от 13.01.2014 № 7 «Об утверждении Положения о совете по защите диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук».

12. Приказ Минобрнауки России от 13.01.2014 № 7 (ред. от 14.12.2016) «Об утверждении Положения о совете по защите диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук».
13. Приказ Минобрнауки России от 10.11.2017 № 1093 «Об утверждении Положения о совете по защите диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук».

Редакции «Положения о ВАК»

14. Приказ от 3 апреля 2000 г. № 958 «Об утверждении положения о высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации».
15. Приказ Минобрнауки РФ от 11.04.2002 № 1356 «Об утверждении Положения о Высшей аттестационной комиссии Министерства образования Российской Федерации».
16. Приказ Минобрнауки РФ от 03.07.2006 № 177 «Об утверждении Положения о Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации».
17. Постановление Правительства РФ от 20.06.2011 № 474 «Об утверждении Положения о Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации».
18. Постановление от 23 сентября 2013 г. № 836 «Об утверждении Положения о Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации».
19. Постановление Правительства РФ от 26.03.2016 № 237 «Об утверждении Положения о Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации».

Положения о перечне ваковских журналов

20. Приказ Минобрнауки России от 25.07.2014 № 793 «Об утверждении правил формирования в уведомительном порядке перечня рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук и требований к рецензируемым научным изданиям для включения в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук».
21. Приказ Минобрнауки России от 25.07.2014 № 793 (ред. от 03.06.2015) «Об утверждении правил формирования в уведомительном порядке перечня рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук и требований к рецензируемым научным изданиям для включения в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук».
22. Приказ Минобрнауки России от 12.12.2016 № 1586 «Об утверждении правил формирования перечня рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание

учёной степени доктора наук и требований к рецензируемым научным изданиям для включения в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук».

23. Приказ Минобрнауки России от 12.12.2016 № 1586 (ред. от 12.02.2018) «Об утверждении правил формирования перечня рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук и требований к рецензируемым научным изданиям для включения в перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание учёной степени кандидата наук, на соискание учёной степени доктора наук».

Положения об экспертном совете ВАК

24. Положение об экспертном совете высшего аттестационного комитета Российской Федерации (в ред. решения Президиума ВАК России от 20 января 1995 г. № 3/3) (в ред. решения Президиума ВАК России от 20 января 1995 г. № 3/3).
25. Приказ Минобрнауки России от 25.12.2013 № 1393 «Об утверждении Положения об экспертном совете Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации».
26. Приказ Минобрнауки России от 25.12.2013 № 1393 (ред. от 10.12.2015) «Об утверждении Положения об экспертном совете Высшей аттестационной комиссии при Министерстве образования и науки Российской Федерации».
27. Приказ Минобрнауки РФ от 13.09.2006 № 226 «Об утверждении Положения об экспертном совете Высшей аттестационной комиссии Министерства образования и науки Российской Федерации».

Литература

- Димаджио П., Пауэлл У. 2010. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность. *Экономическая социология*. 11 (1): 34–57. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-1/26595675.html>
- Донецкая С. С. 2017. Статистика защит докторских диссертаций: изменения после реформы ВАК. *Высшее образование в России*. 4: 26–37.
- Макеева А. А. et al. 2020. Некорректные заимствования в российских докторских диссертациях: сколько, где и у кого? *Мир России*. 29 (2): 27–48.
- Сафонова М. А., Соколов М. М. 2016. Иерархия дисциплин и устройство междисциплинарных связей в России, 2006–2016: анализ корпуса докторских диссертаций. *Социология науки и технологий*. 7 (4): 86–105.
- Соколов М. 2019. Трансформирующие и селективные системы: исследование по сравнительной социологии академических рынков и карьер. *Вопросы образования*. 2: 35–77.

- Соколов М. 2020. Социология подозрительности. Теория рекомендательных отношений с примерами из академической жизни. *Социологическое обозрение*. 19 (1): 52–84.
- Соколов М. М. et al. 2015. *Как становятся профессорами. Академические карьеры, рынки и власть в пяти странах*. М.: Новое литературное обозрение.
- Филиппов В. 2013а. *ВАК проверит диссоветы*. URL: <https://rg.ru/2013/02/27/vak-site.html>
- Филиппов В. 2013б. *Новая стратегия Высшей аттестационной комиссии*. URL: <http://www.unkniga.ru/face/1412-filippov-novaya-strategiya-vak.html>
- Филиппов В. 2013с. «У нас скоро детские сады начнут кандидатские дипломы выдавать!» URL: https://www.vedomosti.ru/library/articles/2013/04/19/intervyu_vladimir_filippov_predsedatel_vak
- Abbott A. 1999. *Department and Discipline: Chicago Sociology at One Hundred*. Chicago: University of Chicago Press.
- Auranen O., Nieminen M. 2010. University Research Funding and Publication Performance — An International Comparison. *Research Policy*. 39 (6): 822–834.
- Birnbaum R. 2004. The End of Shared Governance: Looking Ahead or Looking Back. *New Directions for Higher Education*. 127: 5–22.
- Espeland W. N., Sauder M. 2007. Rankings and Reactivity: How Public Measures Recreate Social Worlds. *American Journal of Sociology*. 113 (1): 1–40.
- Espeland W. N., Stevens M. 2008. A Sociology of Quantification. *European Journal of Sociology*. 49 (3): 401–436.
- Esposito E., Stark D. 2019. What's Observed in a Rating? Rankings as Orientation in the Face of Uncertainty. *Theory, Culture & Society*. 36 (4): 3–26.
- Garfield E., Sher I. H., Torpie R. J. 1964. *The Use of Citation Data in Writing the History of Science*. Philadelphia: Institute for Scientific Information Inc.
- Hicks D. 2004. The Four Literatures of Social Science. In: Moed H., Glänzel W., Schmoch U. (eds). *Handbook of Quantitative Science and Technology Research*. Dordrecht, Netherland: Kluwer Academic Publishers; 473–496.
- Hicks D. 2012. Performance-Based University Research Funding Systems. *Research Policy*. 41 (2): 251–261.
- Jencks C., Riesman D. 2002 (1968). *The Academic Revolution*. Piscataway, NJ: Transaction Publishers.
- Klein D. 1997. Trust for Hire: Voluntary Remedies for Quality and Safety. In: Klein D. (ed.) *Reputation. Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct*. Ann Arbor: University of Michigan Press; 1–14.
- Kutuzov A. et al. 2016. Clustering Comparable Corpora of Russian and Ukrainian Academic Texts: Word Embeddings and Semantic Fingerprints. *arXiv preprint arXiv:1604.05372v1*. URL: <https://www>.

researchgate.net/publication/301877572_Clustering_Comparable_Corpora_of_Russian_and_Ukrainian_Academic_Texts_Word_Embeddings_and_Semantic_Fingerprints

- Meyer J., Rowan B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*. 83 (2): 340–363.
- Nederhof A. 2006. Bibliometric Monitoring of Research Performance in the Social Sciences and the Humanities. *Scientometrics*. 66 (1): 81–100.
- Porter T. 1996. *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Powell W., DiMaggio P. (eds) (1991) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Power M. 1997. *The Audit Society: Rituals of Verification*. Oxford: Oxford University Press.
- Rijcke S. D. et al. 2016. Evaluation Practices and Effects of Indicator Use — A Literature Review. *Research Evaluation*. 25 (2): 161–169.
- Scott J. C. 1998. *Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*. New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Scott R., Meyer J. 1994. *Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publishing.
- Sokolov M. (2021. Forthcoming) Can the Russian Research Policy be Called Neo-Liberal? A Study in Comparative Sociology of Quantification. *Europe-Asia Studies*. 1.
- Spence M. 1973. Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*. 87 (3): 355–374.
- Trow M. 1996. Trust, Markets and Accountability in Higher Education: A Comparative Perspective. *Higher Education Policy*. 9 (4): 309–324.
- Wouters P. 1999. *Citation Cultures*. Amsterdam University. URL: <http://garfield.library.upenn.edu/wouters/wouters.pdf>.
- Wright S., Shore C. 1999. Audit Culture and Anthropology: Neo-Liberalism in British Higher Education. *Journal of the Royal Anthropological Institute*. 5 (4): 557–575.

NEW TEXTS

Katerina Guba, Mikhail Sokolov, Nadezhda Sokolova

The Dynamics of Dissertation Industry in Russia, 2005–2015

Did New Institutional Templates Change Academic Behavior?

GUBA, Katerina — Candidate of Sciences in Sociology, Director of the Center for Institutional Analysis of Science & Education, European University at St. Petersburg. Address: 191187, 6/1a Gagarinskaya Str. St. Petersburg, Russian Federation.

Email: kguba@eu.spb.ru.

SOKOLOV, Mikhail — Candidate of Sciences in Sociology, Professor, European University at St. Petersburg. Address: 191187, 6/1a Gagarinskaya Str., St. Petersburg, Russian Federation.

Email: msokolov@eu.spb.ru

SOKOLOVA, Nadezhda — Junior Researcher at the Center for Institutional Analysis of Science & Education, European University at St. Petersburg. Address: 191187, 6/1a Gagarinskaya Str., St. Petersburg, Russian Federation.

Email: nsokolova@eu.spb.ru

Abstract

The paper introduces the notion of the “institutional template,” defined as a highly legitimate example of a certain practice to which formal mechanisms of assessing the degree of correspondence are attached. Arguably, institutional templates are currently the major vehicles through which coercive isomorphism spreads across the academic world. While correspondence measures often take form of quantitative indicators, this is not always the case, so this paper analyzes the history of regulations of dissertation production in Russia as an example of a predominantly non-quantitative template. We use three datasets covering approximately 250,000 cases of dissertation defenses in Russia between 2005 and 2015 to discover the outcomes of the template’s introduction in the dissertation industry. We show how the new regulations allowed a reduction in the number of defenses—nearly by half. However, contrary to the intentions of the template inventors, the reduction was distributed evenly between mathematics, natural sciences (presumably less affected by degree devaluation), and social sciences (the most affected). There was also no concentration of dissertation production in the top research centers and no evidence of intensified migration of degree candidates to such centers. Overall, there is no evidence that the template produced more obstacles for authors of low-quality dissertations than those of high quality. Using the data from interviews with members of dissertation councils, we argue the results of the template: first, it required enormous bureaucratic efforts to demonstrate an individual’s ability to fit into it, and, second, its inability to account for local circumstances of particular disciplines sometimes resulted in de facto negative selection.

Keywords: academic degrees in Russia; formal performance indicators; institutional templates; institutionalism; sociology of science; sociology of valuation.

Acknowledgements

Research project received funding from a contract with the Russian Presidential Academy of National Economy and Presidential Administration, contract registration number AAAA-A18-118042590111-9, principal researcher Katerina Guba.

References

- Abbott A. (1999) *Department and Discipline: Chicago Sociology at One Hundred*, Chicago: University of Chicago Press.
- Auranen O., Nieminen M. (2010) University Research Funding and Publication Performance – an international comparison. *Research Policy*, vol. 39, no 6, pp. 822–834.
- Birnbaum R. (2004) The End of Shared Governance: Looking Ahead or Looking Back. *New Directions for Higher Education*, vol. 127, pp. 5–22.
- DiMaggio P. J., Powell W. W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, vol. 48, no 1, pp. 147–160.
- Doneckaya S.S. (2017) Statistika zashchit doktorskikh dissertatsiy: izmeneniya posle reformy VAK [The Statistics of Doctoral Dissertation Defenses in Russia]. *Higher Education in Russia = Vysshey obrazovanie v Rossii*, no 4, pp. 26–37 (in Russian).
- Espeland W. N., Sauder M. (2007) Rankings and Reactivity: How Public Measures Recreate Social Worlds. *American Journal of Sociology*, vol. 113, no 1, pp. 1–40.
- Espeland W. N., Stevens M. (2008) A Sociology of Quantification. *European Journal of Sociology*, vol. 49, no 3, pp. 401–436.
- Esposito E., Stark D. (2019) What's Observed in a Rating? Rankings as Orientation in the Face of Uncertainty. *Theory, Culture & Society*, vol. 36, no 4, pp. 3–26.
- Filippov V. (2013a) *Novaya strategiya Vysshey attestatsionnoy komissii* [New Strategy of the Higher Attestation Commission]. Available at: <http://www.unkniga.ru/face/1412-filippov-novaya-strategiya-vak.html> (accessed on 1 March 2020) (in Russian).
- Filippov V. (2013b) “*U nas skoro detskie sady nachnut kandidatskie diplomy vydavat'!*” [Kindergartens will Award Candidate of Science Degrees Soon!]. Available at: https://www.vedomosti.ru/library/articles/2013/04/19/intervyu_vladimir_filippov_predsedatel_vak (accessed on 1 March 2020) (in Russian).
- Filippov V. (2013c) *VAK proverit dissovety* [VAK will Inspect Dissertaton Councils]. Available at: <https://rg.ru/2013/02/27/vak-site.html> (accessed on 1 March 2020) (in Russian).
- Garfield E., Sher I. H., Torpie R. J. (1964) *The Use of Citation Data in Writing the History of Science*. Philadelphia: Institute for Scientific Information Inc.
- Hicks D. (2004) The Four Literatures of Social Science. *Handbook of Quantitative Science and Technology Research* (eds. H. Moed, W. Glänzel, U. Schmoch), Dordrecht, Netherland: Kluwer Academic Publishers, pp. 473–496.
- Hicks D. (2012) Performance-Based University Research Funding Systems. *Research Policy*, vol. 41, no 2, pp. 251–261.

- Jencks C., Riesman D. (2002 [1968]). *The Academic Revolution*, Piscataway, NJ: Transaction Publishers.
- Klein D. (1997) Trust for Hire: Voluntary Remedies for Quality and Safety. *Reputation. Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct* (ed. D. Klein), Ann Arbor: University of Michigan Press, pp. 1–14.
- Kutuzov A., Kopotev M., Sviridenko T, Ivanova L. (2016) Clustering Comparable Corpora of Russian and Ukrainian Academic Texts: Word Embeddings and Semantic Fingerprints. *arXiv preprint arXiv. 1604.05372*.
- Makeeva A., Tsivinskaya A., Sokolov M., Sokolova N., Guba K. (2020). Nekorrektnye zaimstvovaniya v rossiyskikh doktorskikh dissertatsiyakh: gde, skol'ko i u kogo? [Plagiarism in Russian Doctoral Dissertations: How Much, Where, and in Whose Work?]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 29, no 2, pp. 27–48 (in Russian).
- Meyer J., Rowan B. (1977) Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, vol. 83, no 2, pp. 340–363.
- Nederhof A. (2006) Bibliometric Monitoring of Research Performance in the Social Sciences and the Humanities. *Scientometrics*, vol. 66, no 1, pp. 81–100.
- Porter T. (1996) *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*, Princeton: Princeton University Press.
- Powell W., DiMaggio P. (eds) (1991) *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago: University of Chicago Press.
- Power M. (1997) *The Audit Society: Rituals of Verification*. Oxford: Oxford University Press.
- Rijcke S. D., Wouters P. F., Rushforth A. D., Franssen T. P., Hammarfelt B. (2016) Evaluation Practices and Effects of Indicator Use—A Literature Review. *Research Evaluation*, vol. 25, no 2, pp. 161–169.
- Scott J. C. (1998) *Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*, New Haven, Conn.: Yale University Press.
- Scott R., Meyer J. 1994. *Institutional Environments and Organizations: Structural Complexity and Individualism*, Thousand Oaks, CA: SAGE Publishing.
- Safonova M. A., Sokolov M. M. (2016) Ierarkhiya distsiplin i ustoychivost mezhdisciplinarnykh svyazey v Rossii, 2006-201: analiz korpusa tekstov doktorskikh dissertatsiy [The Hierarchy of Disciplines and the Organization of Interdisciplinary Relations in Russia: An Analysis of the Network of Doctoral Dissertations]. *Sociology of Science and Technology = Sotsiologiya nauki i tekhnologii*, vol. 7, no 1, pp. 86–105 (in Russian).
- Sokolov M. M., Guba K. S., Zimenkova T. V., Safonova M. A., CHujkina S. A. (2015) *Kak stanovyatsya professorami. Akademicheskie kar'ery, rynki i vlast' v pyati stranakh* [Becoming a Professor: Academic Careers, Markets and Power in Five Countries], Moscow: Novoe literaturnoe obozrenie (in Russian).
- Sokolov M. (2019) Transformiruyushchie i selektivnye sistemy: issledovanie po sravnitel'noy sotsiologii akademicheskikh rynkov i kar'er [Transformative and Selective Systems: A Study in Comparative Sociology

of Academic Markets Careers]. *Educational Studies* = *Voprosy obrazovaniya*, no 2, pp. 35–77 (in Russian).

Sokolov M. (2020) Sotsiologiya podozritel'nosti. Teoriya rekomendatel'nykh otnosheniy s primerami iz sotsiologii nauki [Towards a Sociology of Suspicion: A Theory of Recommendation Relations with Applications to the Academic World]. *Russian Sociological Review* = *Sociologicheskoe obozrenie*, vol. 19, no 1, pp. 52–84 (in Russian).

Sokolov M. (2021. Forthcoming) Can the Russian Research Policy be Called Neo-Liberal? A Study in Comparative Sociology of Quantification. *Europe-Asia Studies*, no 1.

Spence M. (1973) Job Market Signaling. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no 3, pp. 355–374.

Trow M. (1996) Trust, Markets and Accountability in Higher Education: A Comparative Perspective. *Higher Education Policy*, vol. 9, no 4, pp. 309–324.

Wouters P. (1999) *Citation Culture*. Amsterdam University. Available at: <http://garfield.library.upenn.edu/wouters/wouters.pdf> (accessed on 1 March 2020).

Wright S., Shore C. (1999) Audit Culture and Anthropology: Neo-Liberalism in British Higher Education. *Journal of the Royal Anthropological Institute*, vol. 5, no 4, pp. 557–575.

Received: November 5, 2019

Citation: Guba K., Sokolov M., Sokolova N. (2020) Dinamika dissertatsionnoy industrii v Rossii: 2005–2015 gg. Izmenil li novyy instituSIONal'nyy trafaret akademicheskoe povedenie? [The Dynamics of Dissertation Industry in Russia, 2005 –2015. Did New Institutional Templates Change Academic Behavior?], *Journal of Economic Sociology* = *Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 3, pp. 13–46, doi: [10.17323/1726-3247-2020-3-13-46](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-3-13-46) (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Люк Болтански, Арно Эскер

Обогащение. Критика товара¹



БОЛТАНСКИ Люк (Boltanski, Luc) — директор по исследованиям Института междисциплинарных исследований социальных проблем (IRIS—EHESS). Адрес: Франция, 75006, г. Париж, бульвар Распай, д. 54.

Email: boltansk@ehess.fr

Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара

Цель книги «Обогащение. Критика товара» заключается в том, чтобы описать трансформацию капитализма, которая, по мнению авторов, особенно ощутима в государствах, бывших некогда колыбелью европейского промышленного могущества. Работа проводится в двух направлениях — историческом и аналитическом. Объектом первого направления являются экономические изменения, которые начиная с последней четверти XX века коренным образом трансформировали способ создания богатства в странах Западной Европы. Эти изменения включают, с одной стороны, деиндустриализацию, с другой — возросшую эксплуатацию ресурсов, которые не являются абсолютно новыми, но представляют собой наследие прошлого. Цель второго направления — понять, как весьма различные товары могут породить транзакции, являющиеся в глазах продавцов или же покупателей вполне нормальными и более или менее соответствующими предварительным ожиданиям. С точки зрения теории авторы книги развивают подход прагматического структурализма, позволяющий сочетать социальную историю и анализ когнитивных компетенций, которые задействуют акторы в своих действиях. Что касается эмпирических данных, то авторы, сочетая статистические данные с многочисленными формальными и неформальными интервью, сосредотачиваются на случае Франции, где, по их мнению, трансформации проявляются с наибольшей чёткостью.

Журнал «Экономическая социология» публикует фрагменты из второй главы книги — «На пути к обогащению», где определяются основные характеристики экономики обогащения и источники её формирования. Под экономикой обогащения авторы понимают экономику, которая не столько держится на производстве новых вещей, сколько берётся обогащать уже наличествующие вещи, в основном связывая их с определёнными нарративами.

Ключевые слова: капитализм; экономика обогащения; стоимость; товары; прагматический структурализм; Франция.

Глава 2. На пути к обогащению

Характеристики экономики обогащения

Области, которыми занимается экономика обогащения, не только дополняют секторы индустриальной экономики как некий набор видов деятельности, способных внести свой вклад в общий баланс. Экономика обогащения характеризуется особенностями, экономические и социальные последствия которых имеют грандиозный масштаб. Она основана на механизмах, во

¹ Болтански Л., Эскер А. 2020. *Обогащение. Критика товара*. М.: Издательство Института Гайдара. Перев. с франц.: Boltanski L., Esquerre A. 2017. *Enrichissement. Une critique de la marchandise*. Paris: Éditions Gallimard. 672 p.



ЭСКЕР Арно (Esquerre, Arnaud) — научный сотрудник Института междисциплинарных исследований социальных проблем (IRIS—EHESS). Адрес: Франция, 75006, г. Париж, бульвар Распай, д. 54.

Email: arnaud.esquerre@ehess.fr

многих отношениях резко отличающихся от механизмов индустриальной экономики. Не углубляясь в их анализ, приведём несколько примеров.

Промышленные продукты, предназначенные для использования, со временем резко *падают* в цене. Предполагается, что их использование снижает их рабочие характеристики, как это, например, хорошо видно на примере подержанных автомобилей по сравнению с новыми. Будущее промышленного продукта в более или менее отдалённой перспективе сводится к тому, что он становится *отходом*. Из-за этого проблема отходов и их утилизации стала главной заботой индустриальных обществ.

В то же время вещи, занимающие центральное место в экономике обогащения, могли долгое время считаться отходами, оставленными без внимания, забытыми на чердаках, брошенными в подвалах или зарытыми в землю. Как полагает антрополог Майкл Томпсон в эпохальном труде «Rubbish Theory» («Мусорная теория») [Thompson 1979], большая часть вещей, которыми мы восхищаемся сегодня в выставочных залах, представляющих ценные коллекции, или в музеях, оказывалась в тот или иной момент своей жизни отходами. В целом стоимость наиболее значительных вещей в экономике обогащения может *со временем возрастать*, что идёт вразрез с судьбой, уготованной промышленным продуктам. Именно эта работа по селекции того, что подлежит забвению или уничтожению, и того, что подлежит сохранению, является основой деятельности и главной заботой тех, кому поручено составлять реестр наследия и кто, сталкиваясь с каждым из объектов, принадлежащих к неограниченному миру вещей, стремящихся к сохранности, должен принимать предопределяющие решения относительно их дальнейшей судьбы (см.: [Melot 2012]; см. также об этнографии процессов селекции: [Heinich 2009]).

Действительно, наиболее ценные объекты в экономике обогащения не предназначены для удовлетворения потребностей, а многие из них — даже для какого бы то ни было *использования*. Они обретают свою уместность в иных формах существования, подчиняющегося логике *коллекционирования*. Разумеется, это относится к антиквариату и к произведениям искусства. Но также ко многим продуктам индустрии роскоши. Такие предметы, даже если они могут эпизодически удовлетворять повседневные потребности, приобретаются вовсе не для этого. Те, кто их приобретает, как правило, уже владеют каким-то количеством функционально подобных предметов (несколькими автомобилями класса люкс, большим количеством дорогих сумок из натуральной кожи и т. п.). Факт появления перед другими в окружении дорогостоящих предметов безусловно заслуживает внимания. Эффекты превосходства, на которые социологи и экономисты со времён Торстейна Веблена [Veblen 1970 (1899)] не переставали ссылаться, анализируя мотивы расходов на показное потребление предметов роскоши, осуждение такого потребления, очевидно, имеют своё основание. Тем не менее, похоже, довольно часто эти дорогостоящие вещи хранятся вдали от чужих глаз, а то и от глаз самого коллекционера в случаях крупных собраний. Создаются они в основном с целью сохранения, иногда для одинокого созерцания, взаимодействуют с другими предметами того же рода согласно логике, весьма близкой к логике коллекционирования.

Функционирование эксклюзивных винных погребов является особенно поразительной иллюстрацией такой страсти к накоплению, которая, преследуя цель составления полных серий, обусловлена желанием *заполнить нехватку* в определённых ансамблях в процессе их формирования. Так, коллекционеры вин будут, например, пытаться приобрести все бутылки хороших годов, отдельных вин или определённых шато [Garcia-Parpet 2009: 153]. Итак, одним из главных мотивов, которым подчиняется поведение внутри сообщества коллекционеров, является желание обладать определёнными экземплярами, чтобы заполнить нехватку в отношении некоей идеальной совокупности. Такое поведение особенно показательно, когда оно проявляется в отношении напитков, потому что в данном случае оно выглядит крайне парадоксальным. Либо содержимое бутылки используется, то есть выпивается, что откладывает на неопределённый срок формирование полной коллекции, или коллекция предстаёт больше собранием этикеток, нежели собственно вин. В самом деле, в случае с винами гран крю, условия старения которых значительно влияют на их вкус, референтная связь между тем, что написано на этикетке, и содержимым бутылки всегда содержит нечто относительно неопределённое. Сюда же относится, если взять другой случай, тип коллекционеров, покупающих изделия из кожи (например, сумки Hermès) относительно недавнего производства, которыми торгуют крупные аукционные дома, специализирующиеся в основном на антиквариате и произведениях искусства, но также на старых моделях часов, драгоценностей, одежды, дизайнерской мебели или на марках автомобилей, ставших объектами коллекционирования. В этой логике спрос на какую-либо вещь не уменьшается при достижении точки насыщения, как в случае с вещами, соответствующими потребностям, но, как это особенно хорошо видно в случае коллекций, наоборот, лишь растёт по мере накопления. Самым вождельным предметом будет тот, которого не хватает для завершения целого.

Как устанавливается стоимость наиболее значимых объектов в экономике обогащения, или, другими словами, как строятся аргументы, позволяющие оправдать их цену? В первую очередь, речь не идёт о затратах на производство, которые либо вообще отсутствуют, когда вещь извлекается из залежей прошлого, либо второстепенны, как, например, в случае с высокой парфюмерией, где содержимое флакона составляет менее 10% продажной цены товара в магазине. Если рассматривать затраты, следует принимать в расчёт не столько собственно затраты на производство, сколько затраты на реставрацию и сохранение² в случае с предметами старины, и с тем, что можно назвать затратами на *валоризацию*.

Следуя предыдущим замечаниям, можно схематично набросать картину двух идеальных типов экономики, противостоящих друг другу: (1) экономика, сконцентрированная на промышленном производстве, и (2) экономика, основанная на том, что можно назвать процессами *обогащения* вещей. Напомним, что термин «обогащение» используется не только для того, чтобы указать, что вещи, на которых строится эта экономика, предназначаются главным образом богатым, но также для того, чтобы обозначить те операции, которым эти вещи подвергаются для увеличения их стоимости и роста цены.

Термин «экономика обогащения» кажется нам более предпочтительным, чем термин «символическая экономика», чаще используемый в работах, направленных на выявление специфики области «культурной»³ социоэкономики, часто основанных на главных работах Пьера Бурдьё [Bourdieu 1971]. В самом деле, определение «символическая» нам кажется одновременно слишком широким и слишком расплывчатым для обозначения тех операций, на которых мы концентрируем внимание. Если сделать акцент на функциях дифференциации культурных благ, рассматриваемых с точки зрения спроса, то различные виды нехватки, которую хотят восполнить те, кто их ищет, сводятся к одному-единственному измерению, каковым является престиж или социальное отличие, тогда как точка зрения спроса, то есть

² Проблема, которую игнорирует Жан-Пьер Кометти, когда рассматривает этот вопрос [Cometti 2016].

³ Эта тема разрабатывалась в американской социологии: [Di Maggio 1987; Zukin 1995]; о понятии «символическое имущество» в поле культуры см.: [Lamont, Fournier 1992].

продавца, который должен дифференцировать свою продукцию, чтобы быть более конкурентоспособным, остаётся недооценённой или просто игнорируется. Кроме того, нет вещи, которая не имела бы «символического» измерения, когда она включается в отношения между людьми и приобретает новые смыслы. Можно, впрочем, сделать схожее замечание по поводу употребления Жаном Бодрийаром термина «знак» и его проекта построения общей семиологии вещей. И в точности также нет операции, связанной с символами или знаками, которая не имела бы оснований и последствий в мире вещей. Отдавая предпочтение оппозиции (зачастую ошибочно возводимой к К. Марксу) между тем, что является материальным и нематериальным, данный подход недооценивает тот факт, что все вещи, включаемые в экономику, могут рассматриваться в этих двух аспектах⁴. Тогда становится трудно анализировать различные способы, с помощью которых их комбинируют разные типы экономик. А ведь именно эти комбинации с присущей им специфичностью и характеризуют различные способы формирования ценнообразования, что даёт место коммерции, то есть различным экономикам. Недостаток понятия «мир искусства», пущенного в обиход Говардом Беккером для обозначения «всех людей, чья деятельность необходима для создания особых произведений, которые в этом мире (и потенциально в других) определяются как искусство» [Becker 2010 (1982): 58], заключается в том, что оно имеет слишком ограниченное значение; кроме того, акцент в нём делается на деятельности людей без должного внимания к обращению вещей, их цене и стоимости.

Нет вещи, которую нельзя обогатить, будь она родом из более или менее отдалённого прошлого или продуктом современного производства, включающего процесс обогащения. Но вещь — причём любая — может быть обогащена разными способами: возможно физическое обогащение (например, в случае старого жилья путём выставления напоказ несущих балок) и (или) культурное обогащение (например, путём сопоставления с другими вещами, с которыми вещь гармонирует). Культурное обогащение всегда предполагает включение *нарративного диспозитива*, с тем чтобы отобразить в феноменальном множестве те отличия, представляющие определённую вещь, то есть различия, расцениваемые как особо значимые, поэтому именно они должны быть выставлены на первый план в дискурсах, которые сопровождают её обращение. В этом смысле основным источником экономик обогащения является создание и оформление различий и идентичностей.

Месторождения экономики обогащения

Если попытаться понять, как формируется экономика обогащения, то Франция в масштабе целого государства представляет собой парадигматический пример ввиду его и локального, и глобального характера. Трансформация подобного рода наблюдается также в таких государствах, как Италия или Испания, либо в более локальном масштабе, в городах или даже в городских районах, таких как Хай-Лайн в Нью-Йорке (линия железной дороги, введённая в действие в начале XIX века и преобразованная в начале XXI столетия в прогулочное пространство, украшенное произведениями современного искусства, в старом промышленном квартале, превратившемся в центр художественных галерей и роскошных магазинов) (см.: [Halle, Tiso 2014]). Следует отметить, что изменения, которые мы пытаемся выявить, всегда коренятся в *бассейне обогащения*, характеризующемся благоприятными историческими и географическими условиями.

Стало быть, можно попробовать применить к интересующему нас процессу тот же подход, который использовали некоторые историки для рассмотрения изменений, затронувших сперва на весьма ло-

⁴ Здесь мы согласны с Корнелиусом Кастириадисом: «Всё, что предстаёт перед нами в социально-историческом мире, неразрывно вплетено в символическое <...> Многочисленные материальные продукты, без которых общество не проживёт и минуты, не являются (не всегда или напрямую) символами. Но и те и другие невозможны вне символической сети [174]. Следовательно, «символическое» не может рассматриваться как «простое нейтральное облачение», равно как принадлежащее к «чистой логике», которое накладывается на другой тип порядка, называемый «рациональным» [Castoriadis 1975: 175].

кальном уровне определённые регионы Великобритании в конце XVIII — первой трети XIX века, после чего они распространились по всему миру, ознаменовав то, что называют Первой промышленной революцией. Как утверждал специалист по демографической истории Эдвард Энтони Ригли, эта «революция» была не только результатом развития разделения труда [Wrigley 1990; Wrigley 2010]. Она явилась также и даже в основном результатом изменений в эксплуатации ресурсов для создания богатства. До начала XIX века главный источник создания богатства имел органическую природу: сельское хозяйство, животноводство, шерсть, древесина, тягловый скот и т. д. По этой причине, согласно Ригли, великие классические экономисты от Адама Смита до Томаса Мальтуса и Давида Рикардо придерживались пессимистического взгляда на будущее. По их словам, рост населения не может быть компенсирован введением в эксплуатацию новых земель, отдача от которых будет уменьшаться, поскольку лучшие земли уже культивированы. Но всё более и более интенсивная эксплуатация месторождений ископаемых, имеющих, безусловно, органическое происхождение (в основном угля), погружает нас в весьма отдалённое прошлое и опровергает, согласно Ригли, эти пророчества. Будучи приверженцем количественных методов в истории, Ригли выявляет новую роль данного энергетического ресурса, на котором построено развитие машинного производства. Ригли использует анализ финансовых потоков, быстро перемещавшихся от сельского хозяйства к шахтам и фабрикам, что свидетельствовало о том значении, которое владельцы капиталов придают этому главному источнику создания богатства. Но это не исключает по причинам, связанным не с природой богатств, а с формами господства, влияющими на распределение богатств, сохранения неравенства столь же ощутимого, как и в предыдущем веке, и даже продолжающего возрастать в последующие десятилетия. Усугубление неравенств могло бы продолжаться бесконечно, если бы развитие пауперизма не привело к возрождению критики, обусловленному формированием и ростом влияния рабочего движения.

В качестве гипотезы можно провести аналогию между феноменом, чьи контуры были только что очерчены, и процессами, происходящими в современной Франции. Экономика обогащения соответствует не только растущей специализации в области культуры и всё более очевидному симбиозу между этой областью и сферой торговли, но оригинальному способу создания богатства, основанному на гораздо более интенсивной, чем это было до сих пор, эксплуатации *специфических месторождений*, образованных из накопленных веками залежей, главным методом валоризации которых является *наративность*.

Речь идёт об экономике, черпающей своё содержание из *прошлого*. Следовательно, эта экономика прошлого основана главным образом не на промышленном и серийном производстве стандартной продукции, которая продаётся только новой, а на валоризации *уже существующих вещей*, таких как антиквариат, или, как говорят сегодня, *винтажных* предметов из менее отдалённого прошлого, а также памятников, зданий, достопримечательностей — короче говоря, всего того, что и составляет обширную область, именуемую *наследием*. Но это относится и к предметам искусства, даже когда они являются работами современных художников, каковые, если их ценность признана, могут быть вписаны во временной план, вырывающий их из настоящего, с тем чтобы рассматривать в проекции будущего, как если бы они уже принадлежали прошлому, или, если угодно, чтобы наделить их своего рода *бессмертием*, поскольку они предназначены для бесконечного хранения, роль которого отводится музеям.

Следует, однако, отметить, что эксплуатация данного вида богатства была на данный момент весьма неравной в рассматриваемых странах и зависимой от разных переменных, главным образом от степени, в которой в разных государствах владельцы капитала могли рассчитывать на рабочую силу, легко поддающуюся эксплуатации, но не требующую при этом слишком специфических компетенций. В то время как прямые иностранные инвестиции были направлены в развивающиеся страны, использующие в изобилии низкооплачиваемый пролетариат, инвестиции в экономику обогащения были направлены главным образом в страны Запада. Эти страны начиная с 1960-х гг. были отмечены весьма значи-

тельным распространением среднего и в особенности высшего образования, которое предоставило в распоряжение новой экономики хорошо подготовленную и обильную рабочую силу, лишённую каких бы то ни было организаций. Те, кто её составлял, особенно когда их компетенции находились в области литературы или искусства, с трудом получали доступ к постоянным должностям в крупных промышленных, коммерческих и финансовых фирмах. Столкнувшись с угрозой безработицы, они соглашались на временные, нестабильные, низкооплачиваемые позиции, зачастую ниже тех, на которые позволяло им рассчитывать полученное образование, если оценивать его по котировкам предыдущего периода. Главным для таких специалистов было то, что принятые ими позиции способны поддерживать их культурные потребности, сформированные в процессе обучения.

Следует также учитывать и второй фактор. Речь идёт о существовании в странах Западной Европы обильных патримониальных месторождений, которые были образованы в давние времена и — в случае Франции — систематически эксплуатировались, сохранялись и реабилитировались со времён Великой революции, поскольку государство видело в них инструменты национальной унификации внутри страны и национального престижа за её пределами, как об этом свидетельствуют работа по инвентаризации и развитие музеев в течение XIX и XX веков [Poulot 2008]. Месторождения, эксплуатируемые экономикой обогащения, никогда не являются лишь хранилищами старых вещей, но постоянно требуют работы по валоризации прошлого, которая опирается на более или менее очевидные следы, но, в принципе, должна осуществляться всеми политическими структурами, поскольку оправдывает себя в отношении прошлого и, следовательно, может им располагать.

Следует, однако, отметить, что во Франции это освоение того, что называют национальным наследием⁵, вело своё начало от, если перефразировать Маркса, *первоначального накопления* культурного капитала и, так же как и то, о чём говорит Маркс, не имело чисто коммерческого происхождения, но в значительной мере было результатом насилия, то есть военных и хищнических действий государства, которое во Франции, особенно со времён Великой революции и войн Империи, подвергло разрушению многочисленные замки, аббатства, церкви и т. п., грабило побеждённые страны, затем — колонии. Как показала Бенедикт Савуа, в начале XIX века барон Доминик Виван-Денон⁶ руководил перевозом в Париж многочисленных предметов искусства, собранных немецкими дворами, оправдывая свои действия тем, что, «поскольку произведения искусства» являются «плодом гения свободы», они, естественно, должны «жить на земле свободы» [Savoy 2003].

Литература

Becker H. S. 2010 (1982). *Les Mondes de l'art*. Paris: Flammarion, coll. Champs.

Bourdieu P. 1971. Le marché des biens symboliques. *L'Année sociologique*. 22: 49–126.

Castoriadis C. 1975. *L'Institution imaginaire de la société*. Paris: Seuil.

Cometti J.-P. 2016. *Conserver/Restaurer. L'œuvre d'art à l'époque de sa préservation technique*. Paris, Gallimard, coll. NRF essais.

DiMaggio P. 1987. Classification in Art. *American Sociological Review*. 52 (4): 440–455.

Garcia-Parpet M.-F. 2009. *Le Marché de l'excellence. Les grands crus à l'épreuve de la mondialisation*. Paris: Seuil.

⁵ О формировании национального наследия см.: [Kowalski 2012; Kowalski 2007].

⁶ Основатель и первый директор Музея Лувра; годы жизни: 1747–1825. — *Примеч. ред.*

- Halle D., Tiso E. 2014. *New York's New Edge. Contemporary Art, the High Line, and Urban Megaprojects on the Far West Side*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heinich N. 2009. *La Fabrique du patrimoine*. Paris: Éditions de la MSH.
- Kowalski A. 2007. State Power as Field Work: Culture and Practice in the French Survey of Historic Landmarks. In: Sennett R., Calhoun C. (eds) *Practicing Culture*. London: Routledge; 82–104.
- Kowalski A. 2012. The Nation, Rescaled: Theorizing the Decentralization of Collective Memory in Contemporary France. *Comparative Studies in Society and History*. 54 (2): 308–331.
- Lamont M., Fournier M. 1922. *Cultivating Differences. Symbolic Boun-Daries and the Making of Inequality*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Melot M. 2012. *Mirabilia. Essai sur l'inventaire général du patrimoine culturel*. Paris: Gallimard, coll. Bibliothèque des idées.
- Poulot D. 2008. *Une histoire des musées en France*. Paris: La Découverte.
- Savoy B. 2003. *Patrimoine annexé. Les biens culturels saisis par la France en Allemagne autour de 1800*: 2 vols. Paris: M. S. H.
- Thompson M. 1979. *Rubbish Theory. The Creation and Destruction of Value*. Oxford: Oxford University Press.
- Veblen T. 1970 (1899). *Théorie de la classe de loisir*. Paris: Gallimard.
- Wrigley E. A. 1990. *Continuity, Chance & Change. The Character of the Industrial Revolution in England*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wrigley E. A. 2010. *Energy and the English Industrial Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zukin S. 1995. *The Culture of Cities*. Oxford: Blackwell.

NEW TRANSLATIONS

Luc Boltanski, Arnaud Esquerre

Enrichment: A Critique of Commodities (excerpts)

BOLTANSKI, Luc —

Research Director, Institute of Interdisciplinary Research on Social Issues (IRIS—EHESS). Address: 54 bd Raspail, Paris, 75006, France.

Email: boltansk@ehess.fr

ESQUERRE, Arnaud — Research Fellow, Institute of Interdisciplinary Research on Social Issues (IRIS—EHESS). Address: 54 bd Raspail, Paris, 75006, France.

Email: arnaud.esquerre@ehess.fr

Abstract

The authors of this book argue that Western capitalism has recently undergone a fundamental transformation that especially apparent in those countries responsible for European industrial primacy. There are two significant dimensions of the work: historical and analytical. The first dimension focuses on economic changes that have been observed since the late 20th century and dramatically modified the way value and wealth are created today: on one hand, the transformation characterized by de-industrialization; and, on the other, the increased exploitation of certain resources that, while not entirely new, have taken on an unprecedented importance. The second direction aims to understand how different commodities can generate transactions perceived as normal by buyers and sellers and that fit preliminary expectations to a certain degree. From a theoretical perspective, the authors deliberate pragmatic structuralism that combines social history with the analysis of cognitive competences upon which actors rely. In terms of empirical data, the authors use statistics enriched with a set of various formal and informal interviews, focusing on France as a case where the mentioned transformation is more distinctive.

The Journal of Economic Sociology publishes some excerpts from the second chapter “Toward Enrichment” where the authors define the main sources and benefits of the enrichment economy. The enrichment economy is based less on producing new objects and more on enriching existing things and places by connecting them with specific narratives.

Keywords: capitalism; enrichment economy; value; commodities; pragmatic structuralism; France.

References

Becker H. S. (2010 [1982]) *Les Mondes de l'art*, Paris: Flammarion, coll. Champs.

Bourdieu P. (1971) Le marché des biens symboliques. *L'Année sociologique*, vol. 22, pp. 49–126.

Castoriadis C. (1975) *L'Institution imaginaire de la société*, Paris: Seuil.

Cometti J.-P. (2016) *Conserver/Restaurer. L'œuvre d'art à l'époque de sa préservation technique*, Paris: Galimard, coll. NRF essais.

DiMaggio P. (1987) Classification in Art. *American Sociological Review*, vol. 52, no 4, pp. 440–455.

Garcia-Parpet M.-F. (2009) *Le Marché de l'excellence. Les grands crus à l'épreuve de la mondialisation*, Paris: Seuil.

- Halle D., Tiso E. (2014) *New York's New Edge. Contemporary Art, the High Line, and Urban Megaprojects on the Far West Side*, Chicago: University of Chicago Press.
- Heinich N. (2009) *La Fabrique du patrimoine*, Paris: Éditions de la MSH.
- Kowalski A. (2007) State Power as Field Work: Culture and Practice in the French Survey of Historic Landmarks. *Practicing Culture* (eds. R. Sennett, C. Calhoun), London: Routledge, pp. 82–104.
- Kowalski A. (2012) The Nation, Rescaled: Theorizing the Decentralization of Collective Memory in Contemporary France. *Comparative Studies in Society and History*, vol. 54, no 2, pp. 308–331.
- Lamont M., Fournier M. (1922) *Cultivating Differences. Symbolic Boundaries and the Making of Inequality*, Chicago: The University of Chicago Press.
- Melot M. (2012) *Mirabilia. Essai sur l'inventaire général du patrimoine culturel*, Paris: Gallimard, coll. Bibliothèque des idées.
- Poulot D. (2008) *Une histoire des musées en France*, Paris: La Découverte.
- Savoy B. (2003) *Patrimoine annexé. Les biens culturels saisis par la France en Allemagne autour de 1800*: 2 vols., Paris: M. S. H.
- Thompson M. (1979) *Rubbish Theory. The Creation and Destruction of Value*, Oxford: Oxford University Press.
- Veblen T. (1970 [1899]) *Théorie de la classe de loisir*, Paris: Gallimard.
- Wrigley E. A. (1990) *Continuity, Chance & Change. The Character of the Industrial Revolution in England*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Wrigley E. A. (2010) *Energy and the English Industrial Revolution*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Zukin S. (1995) *The Culture of Cities*, Oxford: Blackwell.

Received: January 8, 2020

Citation: Boltanski L., Esquerre A. (2020) Obogashchenie. Kritika tovara [Enrichment: A Critique of Commodities (excerpts)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 5, pp. 47–55. doi: [10.17323/1726-3247-2020-3-47-55](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-3-47-55) (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Ю. О. Папушина

За фасадом советской подиумной моды: капитал и позиция в поле¹



ПАПУШИНА Юлия Олеговна — кандидат социальных наук, доцент департамента менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 614070, г. Пермь, бульвар Гагарина, д. 37–227.

Email: yupapushina@hse.ru

В работе представлен опыт анализа процессов накопления капитала моделирующей организацией периода позднего социализма. Поле производства моды в позднем СССР рассматривается как частный случай функционирования моды вне капиталистического контекста. Хронологические рамки исследования охватывают 1968–1981 гг., то есть менее исследованный период по сравнению со временем сталинизма и оттепели. Сеть областных домов моделей одежды была отличительной чертой советской системы производства моды этого периода, но её исследования всё ещё крайне редки. Для заполнения этого пробела были применены категории капитала, иерархии и динамики поля производства. В статье рассматриваются два кейса подготовки и представления творческих коллекций Пермского дома моделей одежды для всесоюзных и кустовых методических совещаний модельеров в 1968–1969 гг. и 1979–1981 гг. Статья опирается на опубликованные ранее исследования по истории советской моды, мемуары, архивные документы и фокусированные интервью бывших работников Пермского дома моделей одежды. Исследование состоит из двух компонент: (1) реконструкция иерархии советского поля производства моды; (2) выявление профессиональных стратегий накопления капитала и борьбы за позицию в поле. Результаты исследования дополняют сделанные ранее выводы о противоречивости советской политики в области моды. Учитывая социальный и экономический контексты изучаемого периода, мы предлагаем определение модного капитала как положительной оценки доминирующими акторами баланса между соответствием направлению моды, закреплённому советскими методическими центрами моделирования, и творческим поиском художников конкретного Дома моделей. Допустимо предположить, что причудливая комбинация социалистических и квазирыночных практик явочным порядком проникала и в поле производства советской подиумной моды. Насколько нам известно, теория поля производства моды ранее не использовалась для объяснения функционирования советской моды.

Ключевые слова: мода; производство моды; поздний социализм; капитал; теория поля производства; застой.

¹ Статья подготовлена в ходе исследования № 18-01-0027 «Мода, которая работает: Пермские дома моделей на советском рынке моды в 1960–1980-х гг.», проводившегося по программе «Научный фонд (НИУ ВШЭ)» в 2018–2019 гг. и при государственной поддержке ведущих университетов Российской Федерации, входящих в проект «5-100». Автор благодарит Андрея Кудрина и двух анонимных рецензентов за ценные замечания к первоначальному варианту текста.

Введение

Социалистическая мода, в том числе советская, последние два десятилетия привлекает значительное внимание исследователей. Вокруг советской моды сформировался сложный комплекс характерных социальных, экономических и ценностных установок, и она наглядно демонстрирует, что модернизация по западному образцу (о разных определениях модернизации см.: [Therborn 2003]) для моды как социального явления и подсистемы экономики не обязательна.

Многие авторы посвятили свои исследования советской моде, рассматривая её как инструмент трансляции идеологии на внутри- и внешнеполитическом уровнях [Бартлетт 2011], маркер идеологической либерализации [Zakharova 2011; Лебина 2015], подсистему плановой экономики [Журавлёв, Гронов 2013] и способ конструирования убежища от повседневности [Вайнштейн 2007]. Перечисленные исследования уделяют основное внимание периоду начала 1950-х — конца 1960-х гг., когда советская мода сложилась как поле символического производства и подсистема плановой экономики.

Однако периоду позднего социализма в исследованиях советской моды пока уделяется относительно мало внимания, поэтому данное исследование охватывает 1968–1981 гг. С одной стороны, в это время классическая социалистическая система начала размываться из-за попыток имплантировать в неё отдельные элементы рыночной координации [Корнаи 2011; Zakharova 2011; Oiva 2014]. С другой стороны, роль индивида, личных стратегий и потребностей в разных сферах жизни стала частью официального дискурса [Paretskay 2010; Leykin 2019].

Таким образом, можно предположить, что в этот период даже в плановой экономике возникают предпосылки для борьбы за позицию в поле производства моды. Ряд внешних обстоятельств, таких как ведомственные противоречия, стабильно высокий спрос на инвестиции в плановой экономике и личные стратегии советских модельеров, поддерживают это предположение. Данное исследование продолжает традицию анализа конструирования элементов капиталистической культуры внутри социалистического уклада экономики [Paretskay 2010; Leykin 2019].

Советскую систему производства моды отличала сеть областных домов моделей [Журавлёв, Гронов 2013: 36], но до сих пор исследователи обходили её своим вниманием. Несмотря на большое количество работ о разных аспектах существования моды при социализме [Chernyshova 2006; Вайнштейн 2007; Гурова 2008; Бартлетт 2011; Zakharova 2011; Журавлёв, Гронов 2013; Gronow, Zhuravlev 2015; Amerian 2016; Gatejel 2016; Твердюкова 2016; Иванова 2017], посмотреть на советскую моду через призму теории производства моды исследователи ранее не пытались. В данной статье мы стремимся понять иерархию советской моды и процессы конструирования этой иерархии с помощью теории поля производства.

Статья рассматривает процесс борьбы за позицию в советском поле производства моды, которая определяется объёмом капитала [Bourdieu 1983]. Таким образом, ключевыми для нашего исследования являются процессы накопления капитала в поле производства моды в поздний советский период. Наше исследование также охватывает восприятие этих процессов творческими работниками Пермского дома моделей одежды (ПДМО). Общий исследовательский вопрос конкретизируется в нескольких частных вопросах:

- какую роль играли творческие коллекции в процессе борьбы областного дома моделей за позицию в поле производства советской моды?
- какие отношения складывались между актёрами поля производства советской моды во время презентации творческих коллекций?

— какие стратегии разработки творческих коллекций выбирали художники-модельеры?

Парадокс существования творческих коллекций в областных домах моделей заключается в том, что областные дома моделей были довольно ограничены в реализации своих творческих функций. С одной стороны, эстетическая комиссия Всесоюзного института ассортимента лёгкой промышленности Министерства лёгкой промышленности (ВИАлегпром) регулировала моделирование в региональных Домах моделей, задавая «направление моды». С другой стороны, непосредственными покупателями продукции домов моделей были швейные фабрики, для которых творческая составляющая моделей была преимущественно не важна. Таким образом, вопрос, почему творческие коллекции вообще существовали и были так важны для домов моделей, остаётся открытым.

Наше исследование ограничено организациями, подчинявшимися Министерству лёгкой промышленности РСФСР. Система местной промышленности и промышленной кооперации, которая играла существенную роль в обеспечении локальных потребителей одеждой, обувью и кожгалантереей, остаётся за рамками этой работы. Также за рамками исследования остаётся интереснейший вопрос рецепции западных тенденций в провинциальной уличной моде.

Основой исследования выступает теория поля производства Пьера Бурдьё [Bourdieu 1983], а точнее — тезис о капитале как главном ресурсе, необходимом для борьбы за позицию в иерархии поля производства [Bourdieu 1993]. Выбор теории поля производства в качестве основы обусловлен двумя причинами. Во-первых, исторически теория поля производства играет важную роль в социологическом анализе процессов производства моды. Во-вторых, она соответствует жёсткой иерархии советской системы производства моды, несмотря на её очевидную идеологическую чуждость социалистической системе. Применяя теорию поля производства к полю моды, Бурдьё ограничился высокой модой [Rosamora 2002] с её иерархичностью и специфическими критериями оценки. В современном мире цифровых технологий, пользовательского контента и социальных сетей бизнес-модели становятся всё более разнообразными, размывая то, что ещё осталось от традиционных иерархий как в массовом, так и в ограниченном полях производства [Interview... 2017; Bertola, Teunissen 2018]. Сегодня теория поля производства П. Бурдьё стремительно превращается в теорию, пригодную, скорее, для анализа поля производства моды XX столетия, чем XXI века.

Структура исследования состоит из двух компонент: (1) реконструкция иерархии поля производства советской моды, которая определяла изучаемые процессы и отношения; (2) описание профессиональных стратегий накопления капитала и борьбы за позицию в поле. В статье рассматриваются два кейса подготовки и представления творческих коллекций ПДМО для всесоюзных и кустовых методических совещаний в 1968–1969 гг. и 1979–1981 гг.

Статья состоит из шести разделов. Изложение начинается со знакомства с понятиями «капитал» и «динамика поля производства». Затем описаны методология, процесс сбора и анализа данных. Далее мы обращаемся к иерархии поля производства советской моды и месту в ней ПДМО. Четвёртый раздел содержит обзор литературы, посвящённой борьбе за позицию в поле производства советской моды. Наконец, в пятом разделе статьи проведён анализ кейсов, демонстрирующих стратегии накопления капитала и борьбы ПДМО за позицию в поле. В заключении дана интерпретация результатов и представлены выводы исследования. Статья также имеет приложение, которое содержит список архивных материалов, использованных при работе, и мест их хранения.

Модный капитал и динамика поля производства моды

Пьер Бурдьё объясняет динамику поля производства символических товаров с помощью двух идей. Согласно первой, поле производства любых символических товаров имеет иерархию, которая выстра-

ивается вокруг обладания *специфическим* капиталом [Bourdieu 1985: 17]. Определение «специфический» подчёркивает, что капитал действует в рамках конкретного поля производства, поэтому, следуя за Аньес Рокамора, мы далее будем называть его «модный капитал» [Rocamora 2002: 343]. Капитал в высокой моде позволяет определять предмет как редкий благодаря марке — как бы подписи дизайнера, — за которую потребители готовы платить значительно более высокую цену [Bourdieu 1993: 133]. Чем больше капитал, тем выше положение в иерархии поля и сильнее власть.

Вторая идея заключается в том, что в поле производства постоянно существует конфликт, в котором участвуют две категории акторов. Первая категория занимает доминирующие позиции в поле производства благодаря уже накопленному модному капиталу; вторая — это новички, претендующие на позицию в поле [Bourdieu, Delsaut 1975: 9; Bourdieu 1985: 24].

Доминирующие акторы и претенденты практикуют разные стратегии поведения в поле — консервативную и ниспровергающую соответственно [Bourdieu 1993: 133]. Консервативная стратегия сохраняет статус-кво, позволяет доминирующим акторам получать выгоду от уже накопленного капитала и конвертировать его в разные формы [Bourdieu 1993: 135]. Ниспровергающая стратегия направлена на обесценивание модного капитала доминирующих акторов [Bourdieu 1993: 133]; она более или менее радикально пересматривает эстетические принципы и нормы, установленные доминирующими акторами, предлагая конкурентную эстетику [Bourdieu, Delsaut 1975: 8]. Условием участия в борьбе за позицию в поле является способность актора распознать, каким принципам и нормам бросить вызов и как не перейти в своём новаторстве границ, нарушение которых карается исключением из поля [Bourdieu 1993: 133].

Драматургия борьбы за позицию в поле может разворачиваться в двух типах полей — ограниченном и массовом производстве [Bourdieu 1985: 23]. В западной моде поле ограниченного производства представлено высокой модой (*haute couture*) [Bourdieu 1993]. Высокая мода отличается ориентацией на профессиональное сообщество, узкий круг знатоков и критиков. Это сообщество оценивает продукты по собственным критериям, независимым от коммерческого успеха [Bourdieu 1985: 14]. Продукт, созданный в поле ограниченного производства, имеет высокую символическую ценность. Цель модельера, работающего в поле ограниченного производства, — накопление модного капитала, который создаёт репутацию.

Поле массового производства организовано противоположным образом. Здесь акторы работают ради коммерческого успеха на рынке, который составляют неспециалисты. Массовое производство ориентировано на стандарты и процессы, а не на моду [Aspers 2010, 132–136]. Ключевым клиентом для массового производства является оптовый покупатель, транслирующий дизайнеру и производителю требования и интересы конкретного рынка [Aspers 2010: 132–136]. В западной моде поле массового производства составляют фирмы, отшивающие готовое платье по доступным ценам. Также значительный вклад в поле массового производства делают крупные продавцы одежды, которые имеют свои отделы дизайна и отбирают релевантные тренды [Aspers 2010: 132–136]. Цикл жизни продукта в поле массового производства короток, им управляют, как и любым другим стандартизированным товаром. Символическая ценность продукта и роль моды в поле массового производства низкие [Bourdieu 1985]. Фигура дизайнера как художника в этом поле отсутствует; на высшем уровне управления крупными производствами одежды дизайнеры тоже отсутствуют [Aspers 2010: 132–136].

Проницаемость границ между полями производства связана с тем, что производители могут действовать в обоих полях — в отличие от потребителей [Aspers 2005]. Благодаря этому существуют вторые линии известных дизайнеров, коллаборации между звёздами поля ограниченного производства и компаниями быстрой моды. Выход за границы поля производства обычно имеет экономические при-

чины либо продиктован стремлением повысить осведомлённость и расширить бренд [Mrad, Farah, Haddad 2019].

Таким образом, категориальный аппарат, на который будет опираться дальнейший анализ советской системы производства моды, включает понятия «поле производства» — ограниченное и массовое, «капитал», «стратегия использования капитала», «эксплуатация имеющегося капитала», «ниспровержение (разрыв) с конвенциями», «положение в иерархии поля», «доминирующий актор или претендент».

Методология, сбор и анализ данных

Исследование является междисциплинарным и находится на пересечении социологии и бизнес-истории. Оно вдохновлено социологическими исследованиями процессов производства моды на разных рынках [Bourdieu 1975; 1983; Aspers 2005; Godart, Mears 2009]. Одновременно, в духе «этнографической истории» [Decker, Kipping, Wadhvani 2015: 34], автор пытается понять, как советские модельеры интерпретировали свои задачи и решали их. Объектом исследования являются Пермский дом моделей одежды Министерства лёгкой промышленности РСФСР, а также отношения, которые складывались как внутри коллектива Дома, так и с контролировавшими его работу московскими организациями, во круг творческих коллекций.

Поскольку исследование сосредоточено на анализе одного объекта, то с точки зрения исследовательской методологии оно является изучением единичного кейса. В литературе такой метод определяют как «детальное исследование частного случая, относящегося к определённому классу феноменов» [Масалков, Семина 2011: 20], он характеризуется неслучайной малой выборкой, более или менее всесторонним исследованием объекта, тесной связью между кейсом и контекстом. Важная функция кейс-стади — выявление «латентных процессов» и «скрытых механизмов социальных отношений» [Масалков, Семина 2011: 20–21; Tight 2017: 6]. Главный результат кейс-стади — инсайты, на базе которых выдвигаются ключевые гипотезы [Масалков, Семина 2011: 20]. Объект данного исследования является кейсом, поскольку ПДМО был относительно самостоятельной организацией, включённой в локальные, республиканские и союзные сети производства моды. Кроме того, отдельная организация была пространством формирования и реализации индивидуальных профессиональных стратегий, поскольку советские модельеры пользовались значительной творческой автономией [Журавлёв, Гронов 2013: 466].

В любом Доме моделей одежды Министерства лёгкой промышленности РСФСР было немало направлений деятельности, в процессе реализации которых формировались отношения с разными акторами поля производства советской моды. Данная работа сосредоточена на отношениях и организационных процессах, которые возникали вокруг подготовки творческих коллекций. Фокус исследования сужен до подробного анализа двух случаев подготовки и демонстрации творческих коллекций — коллекции по мотивам коми-пермяцкого народного костюма (1969 г.) и коллекции для кустовых семинаров и совещаний (1979–1981 гг.). При выборе конкретных творческих коллекций для анализа было принципиально важно провести интервью с модельерами, которые руководили их созданием. Кроме того, выбранные коллекции создавались художниками, принадлежавшими к разным поколениям и имевшими разный социальный бэкграунд, что позволило увидеть также и роль личности художника в советской моде, которая традиционно считается безличной даже на уровне Общесоюзного дома моделей одежды (ОДМО).

В исследовании были использованы три типа данных: архивные материалы, мемуары и интервью. Архивные материалы являются весьма типичным источником данных для исследований на стыке бизнес-истории и социальных наук. В данном исследовании архивные материалы определяются в соответствии с прагматическим подходом как материалы, специально собранные, чтобы по ним можно было восстановить историю, и размещённые для этого в специальном месте [Decker 2013: 157] (см. список в

приложении). Таким образом, в исследовании использованы документы организаций, которые сегодня находятся в публичных архивах. Фонды Государственного архива Пермского края (ГАПК) и Российского государственного архива экономики (РГАЭ) стали источником данных для реконструкции иерархии поля производства советской моды, для выявления основных акторов этого поля и насыщенного описания контекста, в котором работал ПДМО.

Обращение к фондам РГАЭ позволило увидеть подготовку творческих коллекций с точки зрения тех, кто руководил процессом, а обращение к фондам ГАПК дало возможность реконструировать, как именно руководители и подчинённые были связаны, каким образом уставные документы фиксировали эту связь. Использованные архивные документы имеют разное происхождение: они создавались во время совещаний, для распространения информации, для фиксации принятых решений и регламентации действий. Таким образом, эти документы преимущественно представляют «голоса» официального дискурса советской моды. Все архивные документы, использованные в исследовании, предназначались для внутреннего использования, а не для публичной презентации. Это позволяет предположить, что в этих документах содержится относительно реалистичное отображение существовавших на тот момент практик, проблем и противоречий. Архивные документы, возникшие в изучаемый период времени, являются первичными источниками [Decker 2013: 166].

В целом автор столкнулась со значительными трудностями, пытаясь воссоздать историю ПДМО и его связь с другими участниками советского поля производства моды. Собственный архив ПДМО не сохранился, и автор опиралась на фонды, сформированные на основе документов Пермского швейного треста, а также на фонды РГАЭ и издания ОДМО и ВИАлегпрома, имеющиеся в Российской государственной библиотеке (РГБ) (список фондов и описание документов см. в таблице П.1).

Мемуары как источник, конечно, следует воспринимать с осторожностью, поскольку они создаются для публикации, часто через значительный период времени после совершения описываемых событий и, как и любые личные источники, могут быть субъективными. Нивелировать эту проблему мы пытаемся, сосредоточившись не столько на событиях, связанных с личной жизнью авторов мемуаров, сколько на том, как авторы описывали профессиональный контекст, какие особенности этого контекста выявляют их воспоминания, о каких противоречиях они говорят. В качестве источников использованы мемуары многолетних сотрудников ОДМО и ВИАлегпрома (подробнее о сотрудниках ОДМО и ВИАлегпрома, чьи мемуары использовались при исследовании, см. в таблице П.2).

Практики накопления модного капитала и формирование стратегий занятия позиции в поле реконструируются с помощью глубинных интервью с бывшими сотрудниками ПДМО. Интервью показывают неформальные аспекты работы модельеров, связанные с накоплением модного капитала организации и занятием позиции в поле. Материалы интервью, или «устной истории» не менее важны и типичны для бизнес-истории, чем обращение к архивным источникам [Crawford, Baily 2019]. Этот метод, так же как и архивные изыскания, используется в бизнес-истории и социальных наук. В нашем случае интервью не заполняют брешы, возникающие при недостатке архивных данных, как это часто бывает, но позволяют услышать «голоса» провинциальных модельеров, чьё мнение не отражают ни официальные документы, ни опубликованные мемуары и исследования.

Поскольку целью исследования является не генерализация и формулирование общих закономерностей, а, скорее, разработка гипотез, описывающих функционирование областных домов моделей в поле производства советской моды, принципиально важно было провести интервью именно с модельерами, которые принимали решение о выборе стратегий подготовки творческих коллекций и наблюдали реакцию на неё во время методических совещаний. Из 10 интервью с бывшими сотрудниками ПДМО только трое непосредственно руководили работой по созданию творческих коллекций и наблюдали

за реакцией на них профессионального сообщества. Список обладателей релевантной информации и, как следствие, выборка исследования ограничивается тремя информантами (список информантов и их характеристики см. в таблице П.3). Интервью длились от одного часа до трёх часов, записывались на диктофон и расшифровывались в дальнейшем для кодирования и анализа; с двумя информантами были проведены повторные встречи.

В соответствии с теорией поля производства были выделены аналитические категории для кодирования текстов глубинных интервью. Список аналитических категорий включает понятия «поле производства» — ограниченное либо массовое, «специфический капитал», «стратегия использования капитала», «эксплуатация имеющегося капитала либо ниспровержение и (или) разрыв с конвенциями», «иерархия поля производства», «доминирующая позиция» или «позиция претендента». На основе этих категорий было проведено открытое и затем осевое кодирование данных [Страусс, Корбин 2010].

Иерархия поля производства социалистической моды

К середине 1960-х гг. поле производства советской моды сложилось в том виде, в котором оно функционировало до краха советского политического порядка. В СССР была создана одна из самых масштабных систем моделирования одежды в мире, включавшая сеть региональных домов моделей одежды [Журавлёв, Гронов 2013: 31, 127, 481–483]. На вершине иерархии советского поля производства моды находились ОДМО, ВИАлегпром и Специальное художественно-конструкторское бюро Министерства лёгкой промышленности (СХКБ) [Gronow, Zhuravlev 2015: 93]. Эти организации управляли системой советской моды и занимали доминирующие позиции в официальной иерархии поля ограниченного производства, диктовали тенденции моды на следующие сезоны для республиканских и областных домов моделей, которые, в свою очередь, транслировали модные тенденции в поле массового производства и населению.

Основой для легитимации официальной советской моды стали ценности европейского Просвещения, продвигавшие стиль и хороший вкус в костюме [Журавлёв, Гронов 2013: 388]. С организационно-экономической точки зрения советская мода была многим обязана трансформации системы классического социализма. Уже с середины 1950-х гг. в массовое производство, в том числе в производство одежды, начинают проникать элементы рыночной координации [Корнаи 2000; Oiva 2014; Zakharova 2011]. Однако, несмотря на эти изменения, социалистический рынок продолжал оставаться рынком продавца. Общество позднего социализма стало также более открытым контактам с Западом, в том числе расширились возможности контактов для специалистов индустрии моды [Zakharova 2011].

На второй ступени иерархии поля находились республиканские дома моделей, а также Ленинградский дом моделей. На особый статус этих организаций указывают разработка ими коллекций моделей одежды для участия в международных торговых ярмарках, конгрессах и фестивалях моды [Журавлёв, Гронов 2013: 128], образцов новых типов изделий и систематическое издание своих журналов. Своей позицией в иерархии поля производства республиканские дома моделей были обязаны не только воле государства, но и более длительной истории существования и географическому положению на пересечении торговых и информационных потоков, как, например, в случае Прибалтийских республик [Журавлёв, Гронов 2013: 90, 94, 343].

Ниже в иерархии поля производства находились областные дома моделей швейных изделий, которых в РСФСР было 18 [Журавлёв, Гронов 2013: 482]. Одним из них был ПДМО, основанный 1 января 1961 г. Распоряжением Совета Министров РСФСР от 12 ноября 1960 г. № 7082-р с (ГАПК. Ф. р. 1097. Оп. 1. Д. 846. Л. 70). Пермский дом моделей одежды был государственной фирмой, которая работала на полном хозяйственном расчёте, но при этом бюджетные ограничения для неё оставались мягкими.

Головной организацией по вопросам моделирования для ПДМО был ОДМО. Когда речь шла о работе с фабриками, ПДМО подчинялся Пермскому швейному тресту.

В задачи ПДМО входили «моделирование и конструирование одежды, а также обеспечение предприятий швейной промышленности области моделями и технической документацией» и «разработка моделей нового направления моды на основании решений Методического совета Общесоюзного дома моделей и решений Международных конгрессов мод, с применением ткани новых структур» (ГАПК. Ф. р. 1097. Оп. 1. Д. 846. Л. 70). Целевым сегментом ПДМО были швейные фабрики, которые покупали у ПДМО модели разных предметов одежды и техническую документацию к ним, то есть лекала, раскладку на ткани и описание процесса изготовления.

Во всех домах моделей, включая ПДМО, существовали «творческие» и «промышленные» коллекции [Журавлёв, Гронов 2013: 342]. Последние были рассчитаны на выпуск больших партий продукции на имевшемся на фабриках оборудовании из тканей, производившихся советской текстильной промышленностью в достаточном количестве [Gronow, Zhuravlev 2015] (ГАПК. Ф. р. 1097. Оп. 1. Д. 846. Л. 70). Творческие коллекции отличались от промышленных тем, что модельеры, будучи свободными от ограничений, связанных с фабричными технологиями производства, использовали более сложный крой, более трудоёмкие отделки, тщательно контролируя соответствие своих моделей последнему «направлению моды», принятому Эстетической комиссией ВИАлегпрома и ОДМО. Вещи, созданные для творческих коллекций, не шли обычно в массовое производство. Они создавались для того, чтобы показать способность модельеров конкретного Дома моделей творчески перерабатывать заданное направление моды.

Таким образом, в СССР роль высокой моды играли творческие коллекции будущих сезонов и имиджевые коллекции для международных фестивалей моды и торговых ярмарок [Бартлетт 2011; Журавлёв, Гронов 2013]. Если в ОДМО творческие коллекции делились на перспективные² (РГАЭ. Ф. 532. Оп. 2. Д. 439, 440) и направляющие (в документах ВИАлегпрома — промышленные и перспективные [Решения... 1968])³ (РГАЭ. Ф. 532. Оп. 2. Д. 383, 422) в целях методического руководства домами моделей, то в областных домах моделей деление ограничивалось творческими и промышленными коллекциями. Поле массового производства было представлено швейными фабриками.

Творческие коллекции по заранее определенным из Москвы темам дома моделей готовили для всесоюзных и кустовых методических совещаний в обязательном порядке (РГАЭ. Ф. 400. Оп. 3. Д. 228. Л. 2). Для улучшения качества разработки коллекций ОДМО передавал домам моделей методические материалы по направлениям моды, техническую документацию и чертежи изделий ведущих модных силуэтов [Щипакина 1978: 18]. Постепенно в коллекции, которые задавали направление моды на ближайший сезон и служили источником вдохновения для сотрудников областных домов моделей, стали попадать модели не только ОДМО, Ленинградского, Киевского и Рижского домов моделей, но и Свердловского, Новосибирского, Донецкого, Хабаровского домов моделей [Решения... 1968]. Это позволяет предположить, что система методических семинаров решала задачу повышения уровня моделирования.

² Перспективные коллекции создавались для демонстрации «направлений моды», то есть трендов в моде на два года вперёд, а также для международных событий в сфере моды, для международных торговых ярмарок. В массовое производство модели из этих коллекций не запускались.

³ Направляющие коллекции — это коллекции, отражавшие «направление моды» на ближайший сезон, набор образцов, на который ориентировались модельеры в региональных домах моделей. В эти коллекции включались модели не только московских и ленинградских модельеров, но и региональных модельеров, признанные удачными во время всесоюзных методических совещаний/семинаров.

Взаимодействие подиумной моды и массового производства одежды в СССР выглядело не так, как сотрудничество современных люксовых брендов и брендов быстрой моды. Ни вторых линий, ни линий аксессуаров в советской промышленности того времени не было и не могло быть из-за устаревшего оборудования, рассчитанного на производство продукции большими партиями, и ригидных производственных процессов. Два поля производства связывало то, что советские модельеры, создававшие подиумную моду, работали и на «массовку». Однако моделирование для массового производства подчинялось ограничениям и требованиям фабрик, что делало образцы для массового производства непоставимыми по посадке, отделке и трудоёмкости с моделями из подиумных коллекций (см. подробнее: [Папушина 2019]). Своеобразным компромиссом между подиумной и массовой модой было производство малыми сериями, появившееся, в частности, в ПДМО в конце 1970-х гг. [Бинкевич 1981]. Специальный цех, входивший в структуру ПДМО, отшивал по несколько сотен моделей верхней одежды, а также одежды для молодёжи [Бинкевич 1981а], которая продавалась в местном ЦУМе и пользовалась высоким спросом у населения. Таким образом, в советской моде, как и в западной, производители перемещались между полями производства.

При всех различиях капитализма и социализма у структуры советской моды к 1960-м гг. было много общего со структурой западной моды. Так, Дайана Крэйн указывает на такие характерные черты западной моды этого периода, как высокая централизация производства моды, строгое следование парижским образцам при разработке актуальных моделей за границами Франции, распространение инноваций сверху вниз, консенсус по поводу связи статуса человека и его (её) внешнего вида, строгие правила ношения и сочетания одежды [Crane 1999: 17].

Как видно из реконструкции иерархии поля, советское поле производства моды было централизованным и жёстко иерархизированным. Так, модельеры, работавшие в областных домах моделей, неукоснительно следовали «направлению моды», которое задавали ОДМО и ВИАлегпром. Для советского поля производства моды также было характерно распространение модных новинок по «модели просачивания» (*top down*), источником централизации, консенсуса и правил в которой были государство, бюрократия и идеология, а не Дома мод, профессиональные сообщества и тематические медиа. Однако это сходство перестаёт удивлять, если принять во внимание активный трансфер знаний и подходов к производству моды, который шёл по официальным каналам с Запада во время оттепели (см. подробнее: [Zakharova 2011]). Модель просачивания сохранилась в советской моде и тогда, когда западная система производства моды, в том числе французская, уже перешла к «модели снизу вверх» (*bottom up*) при появлении новых образцов и стандартов ношения одежды [Crane 1999].

Очевидно, для советского поля производства затруднительно использовать бурдьёвское определение модного капитала, ориентированное на рыночные механизмы. Основываясь на выводе Л. Захаровой о том, что при обновлении поля производства советской моды во время оттепели советские управленцы создали некоторое подобие рынка для этой сферы [Zakharova 2011: 374], можно предложить адаптированное определение модного капитала. В поле производства советской моды модный капитал предлагается понимать как признание доминирующими акторами коллекций или отдельных моделей определенных Домов моделей верными, правильно, удачно, по-новому решёнными, демонстрирующими перспективные решения, оригинальными, интересными, убедительными, современными, свежими, хорошо отражающими тему⁴. Положительная оценка давалась модели в том случае, если она, во-первых, следовала направлению моды, заданному ОДМО и ВИАлегпромом, во-вторых, была оригинальной, то есть не повторяла ни московские образцы, ни собственные модели предыдущих сезонов и отражала региональное своеобразие, творчески использовала народные традиции, а в-третьих, демонстрировала простой крой и отделки, воспроизводимые в массовом производстве.

⁴ Формулировки взяты из протоколов совещаний модельеров, в которых зафиксированы слова и формулировки, используемые для описания удачных и неудачных моделей (РГАЭ. Ф. 523. Оп. 1. Д. 158. Л. 27, 29; Д. 196. Л. 43–54).

Борьба за позицию в поле: международный и внутригосударственный контексты

Существующая литература позволяет судить о двух направлениях борьбы за позицию в поле, в которые была включена советская мода в 1950–1960-х гг., — о международном и ведомственном. Промышленное движение советской моды на международной арене достаточно хорошо изучено. Так, исследователи уделили значительное внимание отношениям между западной и советской системами мод в контексте конкуренции между капитализмом и социализмом [Бартлетт 2011; Zakharova 2011; Amerian 2015]. Отмечалось, что мода как часть высокого уровня потребления и качества товаров повседневного спроса была элементом конкуренции между двумя системами [Бартлетт 2011; Amerian 2015]. Существовали заимствование подходящих для плановой экономики решений, следование западным трендам и адаптация западного опыта развития производства моды к условиям социализма [Zakharova 2011].

Демонстрация преимуществ социалистического образа жизни, в том числе модной и качественной одежды, была важной внешнеполитической задачей, на решение которой работали и советские модельеры. На аренах международных фестивалей мод [Бартлетт 2011: 197, 247], выставок и торговых ярмарок [Бартлетт 2011; Amerian 2015] СССР демонстрировал свои возможности в производстве моды, конкурируя как с партнёрами по социалистическому лагерю, так и с модными домами капиталистических стран [Бартлетт 2011: 159–193]. Однако советские подиумные коллекции 1950-х гг. едва ли справлялись с этой задачей, потому что представляли «собственный бессмертный стиль» позднего сталинизма, подобный сталинскому ампиру в архитектуре и соцреализму в живописи [Бартлетт 2011: 106–107]. В дальнейшем подиумная мода для международных событий превратилась в моделирование для имиджевых целей, демонстрирующее, что мода в СССР идёт в русле международных тенденций [Журавлёв, Гронов 2013].

В поле массового производства одежды конкурентоспособность СССР была низкой все годы советского строя из-за недостаточно высокого качества изготовления одежды на швейных фабриках [Журавлёв, Гронов 2013: 103]. Например, в середине 1960-х гг. Отдел мод ГУМа не смог выйти на международную арену, поскольку советская промышленность не производила малые серии одежды достаточно высокого качества [Журавлёв, Гронов 2013: 257–259]. В 1980-х гг. проблема качества продукции была одной из немногих, связанных с производством товаров народного потребления, о которых писала газета «Правда» [Lazer 1986].

На национальном уровне борьба за доминирующую позицию в поле кипела между ведомствами. Исследователи и мемуаристы отмечают межведомственную конкуренцию ОДМО и ВИАлегпрома [Chernyshova 2006: 148; Андреева 2009: 241–246; Бартлетт 2011: 256]. Не исключено, что конкуренция объяснялась частичным перекрытием функций двух организаций. Возможно, ОДМО «ревновал» к тому, что более молодой ВИАлегпром был центром разработки инноваций для всей лёгкой промышленности, а ОДМО — только для швейных изделий [Андреева 2009: 258]. Причинами также могли быть противоположные подходы организаций к концепции советской моды. Подход ВИАлегпрома был закреплён как «прозападный», неутилитарный, тогда как СХКБ продвигало «советскую», утилитарную точку зрения на будущее моды [Андреева 2009: 244]. В полемику между этими двумя подходами, подогреваемую столкновением двух организаций, оказался втянут даже известный советский экономист Отто Лацис [Андреева 2009: 244].

Достижение доминирующей позиции в поле также зависело от покровительства представителей управляющей бюрократии. Так, Анастас Микоян⁵ опекал Отдел мод ГУМа [Журавлёв, Гронов 2013: 232].

⁵ Анастас Иванович (Ованесович) Микоян (1895–1978) — советский государственный деятель, член Политбюро ЦК КПСС. Один из наиболее влиятельных советских политиков; занимал ряд министерских должностей, преимущественно в сфере торговли, в том числе внешней.

ВИАлегпром стремительным взлётом был обязан своей основательнице Доре Хазан-Андреевой⁶, чьи связи в партийной верхушке сыграли важную роль для становления института [Андреева 2009: 229]. ОДМО выполнял функции ателье для первых лиц страны [Журавлёв, Гронов 2013: 282–283]: ведущий модельер мужской одежды ОДМО Александр Игманд в первые постсоветские годы получил известность как человек, который «одевал Брежнева» [Юшкова 2008], а первую леди СССР Р. М. Горбачёву одевала модельер ОДМО Тамара Моисеева [Щипакина 2019: 117–118].

Таким образом, в академической литературе вопрос борьбы за позицию в поле ставится только в международном контексте. На то, каким образом осуществлялась борьба за позицию внутри советского производства моды между доминирующими в этом поле организациями, отчасти проливают свет лишь мемуары. О стратегиях и тактиках областных домов моделей ничего не известно.

Накопление модного капитала Пермского дома моделей одежды

Думается, что причины появления борьбы за позицию в советском поле производства моды между областными домами моделей следует искать в двух направлениях. Во-первых, Министерство легкой промышленности активно развивало профессиональную коммуникацию в поле. Одной из основных форм профессиональной коммуникации советских модельеров были всесоюзные и кустовые методические совещания, во время которых областные дома моделей показывали творческие коллекции. Их разработка была не только творческой задачей, но и формой демонстрации профессионального потенциала и своеобразной профессиональной аттестацией со стороны министерства:

Важно было показать модель, и чем вообще Дом моделей данный занимается (Ж).

Жёсткая необходимость показывать достойный профессиональный уровень перед лицом сотрудников ведущих моделирующих организаций страны стала тем стимулом для развития моделирования на местах, которого не могли создать рынок продавца, дефицит и слабая техническая оснащённость большинства швейных фабрик.

Во-вторых, социалистическая экономика демонстрировала постоянный высокий спрос на ресурсы, распределение которых зависело от решений, принимаемых вышестоящими организациями [Корнаи 2000]. Создание механизма, который фиксировал достижения и просчёты управляемых организаций, облегчало вышестоящим принятие решений о будущем распределении ресурсов.

В соответствии с жёсткой иерархией, характерной для бюрократической координации, вопрос о развитии на местах подиумной моды был спущен сверху.

Интервьюер. И вот это собственно была их (Руководства ПДМО. — Ю. П.) инициатива, что нужны какие-то творческие коллекции?

Респондент (Ж). Да, видимо, да. Конечно, их. А кто ещё мог? Нас вообще не приглашали никуда ни на какие решения, совещания — они сами всё решали. Главки там эти были, какие-то министерства лёгкой промышленности, всё куда-то они ездили в командировки всё время <...> Она (Директор ПДМО. — Ю. П.), видя, что это нужно что-то делать <...> Тогда уже начались вот эти конгрессы моды, методические совещания в Новосибирске, в Москве, где-то ещё. Всё время ездили, и она (Директор ПДМО. — Ю. П.) решила творческую группу-то сделать.

⁶ Хазан-Андреева Дора Моисеевна (1894–1961) — советский партийный и государственный деятель. Жена члена Политбюро ЦК А. А. Андреева.

Как видно из приведённого фрагмента интервью, модельеры на местах не принимали участия в решении о том, каким образом им создавать профессиональные связи и обмениваться идеями. Сотрудники оказывались перед необходимостью искать оптимальные для их ситуации пути приспособления к спущенной сверху схеме. Таким образом, в структуре ПДМО появляется специальное звено, ответственное за решение творческих задач. Позже эту группу модельеров назовут экспериментальной, как и в других домах моделей.

Установка на развитие подиумной моды и необходимость успешно участвовать в методических совещаниях заставили руководство ПДМО искать возможности и ресурсы для разработки творческих коллекций. Успешная публичная презентация себя в поле ограниченного производства требовала разнообразных ресурсов от нового Дома моделей, которым был ПДМО. Отметим, что до 1968 г. в штате ПДМО не было дипломированных художников-модельеров. Модельеры ПДМО первого призыва — это сотрудники Третьей швейной фабрики, на базе которой был организован ПДМО. Потребность ПДМО в художнике-творце совпала с появлением в штате выпускницы Текстильного института (см. подробнее: [Parushina, Abramov 2018]), которая так характеризует своё появление в коллективе:

<...> С запалом с таким творческим приехала. Я же должна была доказать, что вообще это (Создание творческих коллекций. — Ю. П.) надо (Ж).

Вторым вопросом после кадрового был выбор темы для творческой коллекции. Модельеры соотносили свои идеи со сложившимися стандартами и практиками ношения и разнообразия одежды:

Респондент (Ж). Мы не могли сделать что-то такое сверх-сверх даже для показа, даже для демонстрации. Во-первых, нас бы не понял зритель. Тогда все ещё привыкли носить кастрюльки на голове с одинаковым пальтецом.

Интервьюер. То есть даже для творческих коллекций вы всё равно себя ограничивали?

Респондент (Ж). Ограничивали, да <...> Если не исторический (Костюм. — Ю. П.), то тогда какой? Современный был... Помните? Пальто такое, кастрюлька... драповая такая на голове.

Цитата демонстрирует, что существенную роль играли ограничения, связанные с культурой одежды в провинциальном городе. Акцентируется не резкий разрыв с текущими образцами и стандартами, который должен потрясти воображение зрителей до основания, а нечто, которое будет постепенно изменять восприятие обывателей, не шокируя их.

Создание творческих коллекций требовало и материальных ресурсов. Однако плановая экономика порождала системный дефицит, в том числе высококачественных тканей, отделок и аксессуаров в домах моделей. Плохое снабжение и культурные ограничения были не менее, а может быть, более важны, чем идеологические рамки. Ресурсы ПДМО в борьбе за позицию в поле были весьма ограничены.

Найти баланс между решением поставленной задачи и существующими ограничениями позволило обращение к канонической для советской моды теме народного костюма:

Сначала я взяла коми-пермяцкие мотивы. Ну, родное всё-таки, чего такое пропадает. У них крой народный, на основе народного можно было делать что-то современное (Ж).

Обращение к историческим традициям в костюме позволило дифференцироваться, проявить оригинальность:

<...> Модели были оригинальные, необычные, хотя сейчас я смотрю на них как на вообще... как... не знаю... очень заурядные. Но тогда это было хорошо (Ж).

Из приведённой цитаты видно, что социальный и культурный контексты влияют не только на оценку моделей неспециалистами. Сами модельеры сегодня смотрят на результаты своего труда не так, как смотрели в период их создания.

Народные традиции как источник моделирования современного костюма был важной частью концепции советской моды. Удачное решение темы национальных мотивов в современном костюме гарантировало благосклонное внимание доминирующих в поле акторов. Художник выбрала стратегию эксплуатации собственного капитала, уже накопленного в студенческие годы — в Текстильном институте она специализировалась на моделировании по мотивам исторических костюмов. Хорошие знания и умение применить локальные традиции, в данном случае коми-пермяцкого костюма и декоративно-прикладного искусства, являлись специфическими именно для советской моды капиталом. Наконец, выбор темы был компромиссом между нехваткой ресурсов и провинциальной ограниченностью.

Коллекция ПДМО по мотивам коми-пермяцкого народного костюма была успешно показана на методическом совещании в Новосибирске. Критериями успешности были оценки представителей доминирующих акторов:

Респондент (Ж). И коллекция в общем как-то так нравилась <...> Как раз Андреева была, Ирина⁷ (Главный искусствовед ВИАлегпром. — Ю. П.). Ей понравилась коллекция. Там ещё одна дама была, не помню сейчас фамилию. Такая представительная дама. Не могу её вспомнить <...> Им понравилась коллекция.

Интервьюер. Как вы поняли, что вас замечают, что вас как-то положительно оценивают?

Респондент (Ж). Там, видимо, они собирались, совещание у них, хвалили, что-то там.

Интервьюер. То есть директор до вас доносил, что их (Администрацию. — Ю. П.) хвалят?

Респондент (Ж). <...> Все какие-то довольные приезжали с совещаний. Правда, премию получала администрация.

Интервьюер. Художники не получали?

Респондент (Ж). Нет, художники не получали.

Таким образом, задача получения одобрения со стороны вышестоящих инстанций, весьма актуальная в системе социалистической экономики [Корнаи 2000], была решена. Как и в случае с инициативой подготовки творческих коллекций, здесь нет связи между администрацией и модельером, создавшим удачную коллекцию. Только по косвенным признакам модельер понимает, что её работа имеет значимый для организации результат.

И Пермский-то дом моделей (Имеется в виду новое здание, в которое ПДМО переехал в середине 1970-х гг. — Ю. П.) начали строить после того, как Пермь о себе заявила, в общем (Ж).

⁷ См. сведения об И. Андреевой в таблице П.3.

Таким образом, успешная творческая коллекция конвертировалась в дополнительные ресурсы для организации в целом.

Второй кейс относится к периоду 1979–1981 гг. Осознание потребности в модном капитале в данном случае было связано не только с генеральной линией, взятой руководством Министерства лёгкой промышленности на повышение качества моделирования, но и с личными амбициями выпускника Мухинского училища⁸, который принял предложение о работе в ПДМО:

Не собирался в Питере сидеть и ждать, потому что там, в любом случае, надо было ждать, там все места забиты, а я...а когда работать-то? Там, значит, на «поднеси да унеси» (Е).

Амбиции молодого руководителя (см. подробнее: [Papushina, Abramov 2018]) совпадали с установкой руководства ПДМО:

<...> Мы должны делать имиджевые вещи. Ну, так же, как и любой Дом моделей (Е).

Иначе говоря, нужно было создавать собственный модный капитал. В данном случае очевидна связь между целеполаганием администрации и личными целями руководителя экспериментальной группы.

Информант осознавал, что имидж невозможно создавать, игнорируя внешнюю среду:

И я должен был (в своей работе. — Ю. П.), так сказать, учитывать то, что мы будем выходить и на Москву, и так далее. То есть мы будем в конкурентном очень поле всё время находиться (Е).

Упоминание в интервью конкуренции встретилось нам при разговоре с респондентом впервые. Информант использует его без иронии и в прямом значении. Ниже мы увидим, как определение социалистического поля производства с помощью понятия «конкуренция» помогло информанту выстроить успешную стратегию борьбы за позицию в поле. Однако необходимо оговориться, что понимание борьбы за позицию в поле было по-советски специфическим. Сравним фрагменты двух интервью:

Респондент (Е). *Сейчас конкуренция — это... не то слово. Волчий капитализм, сожрать, и меня не волнует что. Тогда это было больше соревнование.*

Интервьюер. *Больше творческая какая-то?*

Респондент. (Е). *Да <...> Не было такого, чтобы мы, значит, победили, а тех выгнали с работы, поэтому это вот с позиций, так сказать морали;*

Там не было никакой конкуренции. Мы просто сидели и смотрели коллекции, не то чтобы завидовали, просто смотрели чисто эмоционально коллекцию каждого Дома моделей. Там получали просто необыкновенное удовольствие, потому что все Дома моделей так же, как и мы, изгалялись, хотели показать себя с лучшей стороны, поэтому мы с большим удовольствием смотрели все коллекции (В).

В первом интервью руководитель экспериментальной группы подчёркивает особый характер конкуренции в поле советской моды, который был гарантирован мягкими бюджетными ограничениями и

⁸ Санкт-Петербургская государственная художественно-промышленная академия имени А. Л. Штиглица. В 1953–1994 гг. именовалась Ленинградским высшим художественно-промышленным училищем имени В. И. Мухиной.

социальной защищённостью советских граждан. Отсутствие проигравших и пострадавших делает советскую конкуренцию более «моральной». Из сопоставления фрагментов двух интервью видно, что молодой модельер, претендующий на позицию в поле, и его коллега, которая не имеет таких амбиций, видят поле производства по-разному.

При решении задачи выживания в конкурентной среде подиумной моды у выпускника одного из ведущих художественных вузов страны было существенное преимущество:

<...> Я, по-моему, рассказывал: я теорией занимался, и я знал, что такое оригинальность. Ну, в простом примитивном понимании: не так, как у всех. Я знал, как делают все, и я не делаю так, а делаю вразрез совершенно. Противоположный и всё <...> У меня стояла задача, как на этом общем фоне, так сказать, выделиться. И что, какую тему надо брать, и как это должно быть (Е).

Из приведённых цитат видно, что информант осознавал необходимость позиционирования в поле советской подиумной моды, хотя этого понятия нет в его лексиконе. Информант также ясно видел, что поле производства советской моды имеет свою структуру, элементы которой нужно изучать:

<...> Я знаю, кто там любимчик, какие дома моделей, какие главные художники там и так далее <...> Я на них (На другие дома моделей. — Ю. П.) смотрел как на этих... на конкурентов <...> Чем они дышат и так далее. То есть это я всё, конечно, изучал (Е).

С анализа конкурентов началось формирование собственной конкурентной стратегии информанта, в основу которой лёг следующий вывод:

<...> Все дома моделей эти наши <...> это определённый, значит, подбор красок, цветов, рюшечки-хрюшечки и так далее, пастельные тона. Это вообще считался особый шик. Практически у всех. А я, значит, предложил сделать коллекцию на очень больших контрастах. Ну, во-первых, кожу ввести со смесовой. Цвета яркие, тёплые... Я выбирал цвет: нужен там такой серый, темно-синий. Я своему педагогу привёз (Междометиями и мимикой изображает испуг и отторжение. — Ю. П.): «Ты вообще убери! Ты чего?» <...> Они любят пастельные тона. Как только им разрешают делать, они сразу (Делают. — Ю. П.) такие... размытые. Это считается высшим классом. Ну а что тут долго просчитывать? Делай суровые, яркие и совсем контрастные — ясно, что-то выйдет из этого (Е).

Таким образом, респондент сформулировал содержание своего позиционирования. В терминах теории поля производства информант предпочёл стратегию ниспровержения, разрыва с господствовавшей эстетикой и конвенциями моделирования, распространёнными среди художественных руководителей областных домов моделей. Художник выбрал стратегию накопления модного капитала, которая бросала вызов сложившимся в среде областных модельеров эстетическим принципам.

Продуманный выбор позиционирования создал конкурентное преимущество:

Респондент (Е). Одним словом, потом как я их победил... Я привёз (Коллекцию. — Ю. П.), значит (На кустовое совещание. — Ю. П.), а там. Знаете, что такое, кронштейны? И вот коллекция вывешивается. В нашем кусте было тогда — не знаю — домов 10, наверное. И вот в один зал затащили кронштейны, мы вывесили, и... Москва заходит. А естественно, куст всё равно Москва контролирует...И они сразу, сразу к нашему кронштейну, даже не видя.

Интервьюер. *Потому что контраст?*

Респондент (Е). *Да! Потому что сразу вылетало из общей (Массы. — Ю. П.), всё это было пастель, чуть теплее, чуть холоднее... В общем, одним словом, министерство отметило.*

Таким образом, яркое позиционирование позволило информанту привлечь внимание главного арбитра советского поля производства моды, специалистов из московских моделирующих организаций и министерства. Поскольку именно оценка вышестоящих инстанций, а не потребителя или лидеров мнений являлась самой значимой в бюрократической системе [Корнаи 2000], она была серьёзным достижением.

Однако выбранная стратегия разрыва с конвенциями предполагала и риски. Они были связаны не с нарушением идеологических границ дозволенного, как можно было бы ожидать, а с отношениями внутри коллектива:

Был один момент, когда народ там... Бунт на корабле там был, значит. Не верили, потому что очень нагло я закрутил. В общем, это самое... испугались... [Требовали] заменить руководителя <...> Я понимаю, они, по-своему, переживали за всё. Они считали, что я слишком загнул. Я вышел за рамки вот этой всей пастельности. Я не помню, что они там сделали... Я не помню, не обратил внимание. Но, когда Москва увидела — все кинулись... Все представители, которые были, нас оценили (Е).

Не все в коллективе принимали выбранную информантом стратегию: разрыв с конвенциями показался опытным сотрудникам ПДМО слишком рискованным и ставящим под удар всю организацию. Стратегия разрыва с конвенциями и обусловленный ею конфликт были сугубо личным выбором информанта. Статус молодого модельера, создающего себе профессиональную репутацию, привёл руководителя экспериментальной группы к стратегии, свойственной претенденту на позицию в поле, тогда как другие сотрудники не видели смысла в том, чтобы на что-то претендовать и как-то выделяться.

Результатом выбранной информантом конкурентной стратегии стало следующее:

<...> Три или четыре коллекции довольно сильные, с очень мощными откликами в Москве. Среди нашего куста поговаривали, что Пермский дом моделей — не последний <...> (Е).

Рискованная стратегия создания подиумных коллекций способствовала накоплению специфического капитала, от которого вполне осознанно ожидалась конвертация в некие ресурсы и возможности:

<...> Я всё ждал, когда же, в общем-то. И в конце концов нас пригласили <...> в Лейпциг на ярмарку. Большая такая была, 60 лет образования СССР (Е).

Привлечение внимания, на которое мы указывали выше, в итоге конвертировалось в возможность представлять СССР на международном событии в области моды. Несмотря на множество ограничений (см. подробнее: [Papushina, Abramov 2018]), работа над коллекцией для Лейпцигской ярмарки позволила информанту на время избавиться от неизбежности дефицита и выехать в заграничную командировку, что было тогда редкостью, особенно для областных специалистов.

В единичном случае отношения к участию в Лейпцигской ярмарке отразилось советское отношение к международным торговым ярмаркам как к арене конкуренции:

Ну, как. Лейпциг, ещё и за границей, предполагалось, что мы будем соревноваться как бы вот опосредованно с поляками, и итальянцы были... Поэтому они (Коллектив ПДМО. — Ю. П.) все очень добросовестно, очень внимательно всё делали <...> Был принцип-то такой: мы вам сейчас покажем!.. (Е).

Итак, информант воспринимает моду как витрину преимуществ социализма, продолжая традицию конца 1950-х — 1960-х гг. Даже несмотря на собственную каждодневную борьбу с многочисленными сложностями плановой экономики. Кроме того, мода, на этот раз международная, воспринимается как пространство борьбы за позицию в поле, ставка в которой, впрочем, исключительно морального свойства: гордость за то, что мы не хуже других, а может быть, и лучше.

Таким образом, результаты интервью демонстрируют на примере ПДМО, что Министерство лёгкой промышленности пыталось создавать ситуации, в которых возникала бы борьба за позицию в поле. В этих обстоятельствах значимым становился капитал, который помогал добиться одобрения доминирующих в поле акторов. Собранный материал, ни в коем случае не претендующий на репрезентативность, демонстрирует, что существовали разные стратегии накопления модного капитала и борьбы за позицию в поле, но в выигрыше оставалась, скорее, организация, чем конкретный модельер.

Заключение

Хотя советской моде посвящено значительное количество монографий и статей, немногие из них упоминают областные дома моделей. Существующие исследования выполнены в основном с исторических или культурологических позиций, что создаёт перспективы для исследователей, применяющих альтернативные подходы. В этой статье сделана попытка понять иерархию советской моды и процессы конструирования этой иерархии с помощью теории поля производства. Можно заключить, что применение теории поля производства позволяет успешно объяснить процессы динамики иерархии поля ограниченного производства позднесоветской моды в случае отдельно взятого Дома моделей. Таким образом, исследование вносит вклад в обсуждение сходств и различий между советским социализмом и западным капитализмом и особенностей социалистической субъектности этого периода.

Результаты исследования позволяют предположить, что применимость теории поля производства связана с тем, как организовано распределение власти в конкретном поле производства. Вероятно, формирование иерархии и борьба за позицию в поле зависели больше от уровня централизации власти в поле и организации профессионального сообщества, чем от деклараций государственной идеологии. Однако специфику социалистической экономики нельзя игнорировать, поэтому мы предлагаем уточнённое определение модного капитала для советского поля ограниченного производства. Мы определяем модный капитал при позднем социализме как положительную оценку соответствия направлению моды, закреплённому советскими методическими центрами моделирования, и творческого поиска художников конкретного Дома моделей, которую дают представители доминирующих в иерархии поля акторов.

Ставкой в борьбе за позицию в поле производства моды были внимание и благосклонное отношение представителей доминирующих организаций и министерства, что способствовало получению дополнительных ресурсов. Как содержание борьбы за позицию в поле, обнаруженное исследованием, так и риски, которые вытекали из выбора определённой стратегии, несут отпечаток ценностей социалистической системы [Корнаи 2000: 84]. Содержание понятия «конкуренция» отсылает к этическому превосходству социализма над капитализмом [Корнаи 2000: 76], а риски, с которыми столкнулся один из информантов (информант Е), напоминают о том, что в системе социализма оригинальность могли заклеймить и расценить как эксцентричность, а независимость — как упрямство и индивидуализм [Корнаи 2000: 84].

Творческие коллекции были инструментом накопления капитала Дома моделей и в меньшей степени лично модельеров. Однако накопление этого капитала было неформальной стратегией, которая складывалась на определённом уровне профессиональной иерархии и варьировалась от модельера к модельеру. Вывод о неформальном характере стратегии следует из того, что в приведённых выше цитатах из интервью ключевые информанты используют местоимение «я», описывая выбор тематических направлений творческих коллекций; не упоминают факты вмешательства руководства в принятие решений о содержании коллекций; респонденты также демонстрируют разные подходы к решению коллекций, обусловленные особенностями их личности и эстетической программой. Анализ отношений между акторами поля производства советской моды во время презентации творческих коллекций был ещё одной задачей нашего исследования. Модельеры, ответственные за создание коллекций, понимали, что не только решают творческие задачи, но и формируют имидж организации, который, в свою очередь, может способствовать получению определенных ресурсов. Руководители разработки творческих коллекций понимали, что их оценивают и у (не)удачной коллекции будут последствия.

Рассмотренные кейсы демонстрируют противоположные стратегии разработки творческих коллекций в борьбе за позицию в поле, присущие разным модельерам. В первом случае стратегия разработки коллекции не порывает с конвенциями: тема разработки наследия народного костюма была одной из самых легитимных и безопасных в советской моде. Успех коллекций из первого кейса был, вероятно, связан с выбором локального варианта одобренного государством источника модных инноваций. Возможно также, свою роль сыграла целостность образов, включавших специально созданные для коллекции аксессуары ручной работы, в том числе украшения, изготовленные пермскими камнерезами:

<...> Пропанганда была камня нашего уральского (Ж).

Второй кейс демонстрирует иную установку по отношению к борьбе за позицию в поле и иную стратегию. Эта стратегия соответствует стратегии разрыва с конвенциями, или ниспровержения, Пьера Бурдьё, характерной для претендентов на позицию в поле. Благодаря профессиональным знаниям информанта Е, накопленным во время учёбы в вузе, эта стратегия порывает с существующими конвенциями достаточно, чтобы дифференцироваться и обратить на себя внимание, но не настолько, чтобы вызвать бурю негодования у тех, кто наделён властью.

Результаты исследования также дополняют сделанные ранее выводы о противоречивости советской политики в области моды. Обычно в качестве арены борьбы между западными и советскими тенденциями в моде рассматривается потребительский рынок, но по результатам данного исследования можно предположить, что причудливая комбинация социалистических и квазирыночных практик явочным порядком проникала и в поле производства подиумной советской моды. Этот результат развивает и конкретизирует тезис Ларисы Захаровой о квазирынке для советской моды и лёгкой промышленности, созданном властями [Zakharova 2011: 374]. Однако всё же этот вывод требует проверки на практиках работы других региональных домов моделей Министерства лёгкой промышленности РСФСР. Отсутствие кейсов других домов моделей является ограничением данной работы.

Одним из дальнейших направлений работы, на которое мы считаем нужным здесь указать, будет исследование коллапса советской системы моделирования одежды, его предпосылок и факторов. Пермский дом моделей одежды, став уже акционерным обществом, прекратил своё существование в начале 2000-х гг., а ещё раньше, в 1998 г., ПДМО потерял уникальное здание в центре города, построенное по индивидуальному проекту. Фокус этого исследования следует направить на поиск ответа на вопрос, как получилось, что сегодня от ПДМО остались только отдельные специалисты, которые продолжают вести трудовую деятельность в ателье, в сфере образования или как самозанятые. Почему в современном поле производства моды следы советского наследия не прослеживаются?

Приложение

Таблица П.1

Список использованных архивных материалов

Описание документа	Содержание документа
Стенограмма Всесоюзного методического совещания республиканских домов моделей. 1960. РГАЭ*. Ф. 523. Оп. 1. Д. 158. 63 л.	Дословные записи обсуждения каждой модели, представленной во время методического совещания. Документ отображает профессиональный язык советских модельеров
Стенограмма Всесоюзного методического совещания по детской одежде (2-й день заседания). 1964. РГАЭ. Ф. 523. Оп. 1. Д. 196. 140 л.	Дословные записи обсуждения каждой модели, представленной во время методического совещания. Документ отображает профессиональный язык советских модельеров
Отчёт по темам № 4 и 5: организационная работа по проведению методического совещания специалистов домов моделей одежды; анализ работы домов моделей одежды в части обслуживания швейных предприятий. 1965. РГАЭ Ф. 400. Оп. 3. Д. 228. 22 л. [Решения... 1968]	Описание целей методических совещаний, участников совещания, процессы, которые происходили во время методических совещаний Описание процессов подготовки к заседанию Эстетической комиссии ВИАлегпрома; типы коллекций, которые рассматривались во время совещания; приложения, в том числе перечень домов моделей, чьи модели были приняты в промышленную и направляющие коллекции*** ВИАлегпрома на 1970 г.
Рекомендации ОДМО по основным направлениям моды на 1974 год. РГАЭ. Ф. 532. Оп. 2. Д. 383. 55 л.	Содержат тексты, описывающие новое направление моды, его сходство с направлением моды предыдущего сезона и отличие от него; дают дополнительную информацию о трендах западной моды и их трактовку советскими модельерами, а также включают иллюстрации, визуализирующие новое направление моды и его развитие.
Прогноз ОДМО по тенденциям женской моды на осень/зиму 1977/1978 годов. РГАЭ. Ф. 532. Оп. 2. Д. 422. 59 л.	
Рекомендации ОДМО по перспективному направлению моды в швейных и меховых изделиях, головных уборах на 1978 год. РГАЭ. Ф. 532. Оп. 2. Д. 439. 26 л.	
Иллюстративный материал ОДМО перспективного направления моды в швейных и меховых изделиях, головных уборах на 1978 год. РГАЭ. Ф. 532. Оп. 2. Д. 440. 35 л.	
Положение о Доме моделей управления лёгкой промышленности Пермского Совнархоза от 15 апреля 1961 года. ГАПК**. Ф. р. 1097. Оп. 1. Д. 846. 125 л. [Бинкевич 1981; 1981a].	Содержит формулировки задач ПДМО, экономические основания функционирования, определение целевого рынка Статьи инженера ПДМО Ф. И. Бинкевич в журнале «Швейная промышленность», посвящённые производству малыми сериями

Примечания

* РГАЭ — Российский государственный архив экономики.

** ГАПК — Государственный архив Пермского края.

*** Подробнее о направляющих и промышленных коллекциях см. выше сноски 2, 3.

Таблица П.2

Мемуары, использованные при исследовании

Источник	Сведения о мемуаристе
[Юшкова 2008]	Игманд Александр Данилович (1942–2006) — ведущий модельер мужской одежды ОДМО, официальный модельер Л. И. Брежнева, работал в ОДМО в 1967–1990 гг. Автор биографических заметок, изданных в 2008 г.
[Андреева 2009]	Андреева Ирэн (Ирина) Александровна (р. 1933) — главный искусствовед Общесоюзного Дома моделей одежды, работала в ВИАлегпроме в 1964–1979 гг., в 1966–1979 гг. в должности главного искусствоведа. В 1979–1990 гг. — главный искусствовед ОДМО. Участвовала в оценке коллекции ПДМО по коми-пермяцким мотивам.
[Щипакина 2009]	Щипакина Алла Александровна (р. 1938) — искусствовед ОДМО в 1960–1990-х гг. Активный участник организации всесоюзных методических совещаний (см.: [Щипакина 1978]).

Таблица П.3

Список информантов и сведения о них

Код информанта	Сведения об информантах
В	Художник-модельер; специализация: лёгкое платье, детская одежда; должность: исполняющий обязанности главного художественного руководителя (1976 — начало 2000-х гг.)
Е	Главный художественный руководитель, главный художник-модельер экспериментальной группы (1978–1984)
Ж	Художник-модельер, лидер экспериментальной группы (1968–1972)

Литература

- Андреева И. А. 2009. *Частная жизнь при социализме. Отчёт советского обывателя*. М.: Новое литературное обозрение.
- Бартлетт Д. 2011. *FashionEast: призрак, бродивший по Восточной Европе*. М.: Новое литературное обозрение.
- Бинкевич Ф. И. 1981. Малосерийное производство в Пермском доме моделей. *Швейная промышленность*. 2: 20–22.
- Бинкевич Ф. И. 1981а. О выпуске особо модных изделий для молодёжи. *Швейная промышленность*. 5: 32–35.
- Вайнштейн О. Б. 2007. «Моё любимое платье»: портниха как культурный герой в советской России. *Теория моды. Одежда. Тело. Культура*. 5 (3): 100–126.
- Гурова О. Ю. 2008. *Советское нижнее бельё: между идеологией и повседневностью*. М.: Новое литературное обозрение.
- Журавлёв С. В., Гронов Ю. 2013. *Мода по плану: история моды и моделирования одежды в СССР, 1917–1991*. М.: ИРИ РАН.

- Иванова А. 2017. *Магазины «Берёзка»: парадоксы потребления в позднем СССР*. М.: Новое литературное обозрение.
- Корнай Я. 2000. *Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма*. М.: НП «Журнал «Вопросы экономики»».
- Лебина Н. Б. 2015. *Мужчина и женщина: тело, мода, культура. СССР — оттепель*. М.: Новое литературное обозрение.
- Масалков И. К., Семина М. В. 2011. *Стратегия кейс-стади: методология исследований и преподавания: Учебник для вузов*. М.: Академический проект; Альма Матер.
- Папушина Ю. О. 2019. Производство моды во времена позднего социализма: Взгляд из провинциального Дома моделей. *Теория моды. Одежда. Тело. Культура*. 54 (4): 266–307.
- Решения заседания эстетической комиссии при ВИАлегпроме МЛП СССР по вопросу направления моды в ансамбле одежды на 1970 год. М.: ВИАлегпром, 1968
- Страусс А., Корбин Д. 2010. *Основы качественного исследования: обоснованная теория. Процедуры и техники*. Изд. 3-е. М.: КомКнига.
- Твердюкова Е. Д. 2016. «Лучшее из доступного»: Качество потребительского импорта СССР из социалистических стран Центральной и Восточной Европы (1950-е — 1980-е). *Studia Slavica et Balcanica Petropolitana*. 19 (1): 171–186. doi:10.21638/11701/spbu19.2016.111
- Щипакина А. А. 2009. *Мода в СССР. Советский Кузнецкий, 14*. М.: Слово/Slovo.
- Щипакина А. А. 1978. О работе Домов моделей по созданию промышленных коллекций. *Швейная промышленность*. 3: 17–19.
- Юрчак А. В. 2014. *Это было навсегда, пока не кончилось. Последнее советское поколение*. М.: Новое литературное обозрение.
- Юшкова А. 2008. *Александр Игманд: «Я одевал Брежнева...»*. М.: Новое литературное обозрение.
- Amerian S. M. 2016. The Fashion Gap: The Cold War Politics of American and Soviet Fashion, 1945–1959. *Journal of Historical Research in Marketing*. 8 (1): 65–82. doi:10.1108/JHRM-07-2015-0025
- Aspers P. 2005. *Markets in Fashion: A Phenomenological Approach*. London; New York: Taylor and Francis.
- Aspers P. 2010. *Orderly Fashion. Sociology of Markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bertola P., Teunissen J., 2018/ Fashion 4.0. Innovating Fashion Industry through Digital Transformation. *Research Journal of Textile and Apparel*. 22 (4): 352–369.
- Bourdieu P. 1983. The Field of Cultural Production, or the Economic World Reversed. *Poetics*. 12: 311–356.
- Bourdieu P. 1985. The Market of Symbolic Goods. *Poetics*. 14: 13–44.

- Bourdieu P. 1993. Haute Couture and Haute Culture. In: Bourdieu P. *Sociology in Question* (trans. R. Nice). London; Thousand Oaks; New Delhi: SAGE Publication; 132–139.
- Bourdieu P., Delsaut Y. 1975. Le Couturree et sa Griffe: Contribution a une Theorie de la Magie. *Actes de la Recherche en Science Sociales*. 1 (1): 7–36.
- Chernyshova N. 2006. *Soviet Consumer Culture in the Brezhnev Era*. London; New York: Routledge; Taylor & Francis.
- Crane D. 1999. Diffusion Models and Fashion: A Reassessment. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 566: 13–24.
- Crawford R., Baily M. 2019. Cousins Once Removed? Revisiting the Relationship between Oral History and Business History. *Enterprise and Society*. 20 (1): 4–18.
- Decker S. 2013. The Silence of the Archives: Business History, Postcolonialism and Archival Ethnography. *Management & Organizational History*. 8 (2): 155–173.
- Decker S., Kipping M., Wadhvani R. D. 2015. New Business Histories! Plurality in Business History Research Methods. *Business History*. 57 (1): 30–40.
- Gatajel L. 2016. On Display on East and West: Socialist Automobiles at International Trade Fairs. *Journal of Historical Research in Marketing*. 8 (1): 156–173.
- Godart F. C., Mears A. 2009. How Do Cultural Producers Make Creative Decisions? Lessons from Catwalk. *Social Forces*. 88 (2): 671–692.
- Gronow J., Zhuravlev S. 2015. *Fashion Meets Socialism. Fashion Industry in the Soviet Union after the Second World War*. Helsinki: Finish Literature Society SKS .
- Interview with Ashley Mears, author of Pricing Beauty. The Making of a Fashion Model: “Things May Look Great and Glamorous on the Outside, but There is Much More Work behind This”. 2017. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*. 18 (5): 152–158. doi: [10.17323/1726-3247-2017-5-152-158](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2017-5-152-158)
- Lazer W. 1986. Soviet Marketing Issues: A Content Analysis of Pravda. *Journal of Business Research*. 14: 117–131.
- Leykin I. 2019. The History and Afterlife of Soviet Demography: The Socialist Roots of Post-Soviet Neoliberalism. *Slavic Review*. 78 (1): 149–172.
- Mrad M., Farah M. F., Haddad S. 2019. From Karl Lagerfeld to Erdem: A Series of Collaborations between Designer Luxury Brands and Fast-Fashion Brands. *Journal of Brand Management*. 26: 567–582.
- Oiva M. 2014. Selling Fashion to the Soviets. Competition Practices in Polish Clothes Export in the Early 1960s. In: Miklossy K., Ilic M. (eds) *Competition in Socialist Society*. New York: Tailor & Francis; 71–88.
- Papushina I., Abramov R. 2018. The Celebration of Heritage in Soviet Fashion: the Case of the Perm Fashion House. *ZoneModa Journal*. 8 (1): 167–182. doi:<https://doi.org/10.6092/issn.2611-0563/8230>

- Paretskay A. 2010. The Soviet Communist Party and the Other Spirit of Socialism. *Sociological Theory*. 28 (4): 377–401.
- Rocamora A. 2002. Fields of Fashion. Critical Insights into Bourdieu's Sociology of Culture. *Journal of Consumer Culture*. 2 (3): 341–362.
- Therborn G. 2003. Entangled Modernities. *European Journal of Social Theory*. 6 (3): 293–305.
- Tight M. 2017. *Understanding Case Study Research. Small Scale Research with Meaning*. London: SAGE.
- Zakharova L. 2011. *S'habiller a la Sovietique. La Mode et le Degel en URSS*. Paris: CNRS EDITIONS.

BEYOND BORDERS

Iuliia Papushina

Behind the Scene of Soviet Runway Fashion: Capital and Position in the Field

PAPUSHINA, Iuliia O. —

Cand. Sci (Soc), Assoc. Prof.,
School of Management,
National Research
University Higher School of
Economics. Address: 614070,
Studencheskay str., 38–311,
Perm, Russian Federation.

Email: yupapushina@hse.ru

Abstract

This paper presents an approach to describe and analyze the accumulation of specific capital in a Soviet design organization during the late Soviet period from 1968 to 1982. Compared to the Stalin and Thaw periods, the system of fashion production under Late Socialism is less explored. The functioning of regional clothing design houses which constituted a specific feature of the Soviet system of fashion production during this period is underexplored as well. As far as we know, this study is the first attempt to apply Bourdieu's theory of the field of production to Soviet fashion production. Researchers do not typically use sociological

theories of production to analyze Soviet fashion. The study denotes the categories of specific capital, hierarchies, and dynamics of the field of production. The system of fashion production in the late Soviet period is considered a very particular case in a non-capitalist society. There are two components of the study. The first one reconstructs the hierarchy of the Soviet system of fashion production. The second one describes professional strategies to accumulate specific capital and to occupy a position in the field of production. The study focuses on two cases of development and presentation of clothing collections by Perm Clothing Design House during union and cluster meetings of designers from 1968 to 1969 and 1979 to 1982. The paper relies on published research on Soviet fashion history, archive documents from the Russian State Economic Archive and State Archive of Perm Territory, and in-depth interviews with former employees of the Perm Clothing Design House. The results discuss the applicability of the term of “specific capital” to the explanation of the construction processes of hierarchies in the late Soviet field of fashion production. The paper contributes to the earlier conclusions on the ambiguities of Soviet fashion policy. It also introduces the definition of “specific capital” as official representatives' appreciation of the balance between an officially approved seasonal fashion trend and the creative search achieved by designers of a certain design house. It suggests that a weird combination of socialist and pseudo-market practices penetrated and restricted Soviet fashion production.

Keywords: fashion production; Late Soviet; fashion; capital; competition; theory of the field of production.

Acknowledgements

The article was prepared within the framework of the Academic Fund Program at the National Research University Higher School of Economics (HSE University) in 2018—2019 (grant №18-01-0027) and within the framework of the Russian Academic Excellence Project «5-100».

The author is grateful to Andrei Kudrin and two anonymous reviewers for their valuable comments on the first version of this paper.

References

- Amerian S. M. (2016) The Fashion Gap: the Cold War Politics of American and Soviet Fashion, 1945–1959. *Journal of Historical Research in Marketing*, vol. 8, no 1, pp. 65–82. doi:10.1108/JHRM-07-2015-0025
- Andreeva I. A. (2009) *Chastnaya zhizn' pri sotsializme. Otchet sovetskogo obyvatel'ya* [Private Life under Socialism. Soviet Inhabitant's Report], Moscow: New Literature Review Publishing House (in Russian).
- Aspers P. (2005) *Markets in Fashion: A Phenomenological Approach*, London; New York: Taylor and Francis
- Aspers P. (2010) *Orderly Fashion. Sociology of Markets*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bartlett D. (2011) *FashionEast: prizrak, brodivshii po Vostochnoy Evrope* [FashionEast. The Spectrum that Haunted Socialism], Moscow: New Literature Review Publishing House (in Russian).
- Bertola P., Teunissen J. (2018) Fashion 4.0. Innovating Fashion Industry through Digital Transformation. *Research Journal of Textile and Apparel*, vol. 22, no 4, pp. 352–369.
- Binkevich F. I. (1981) Maloseriynoe proizvodstvo v Permskom Dome Modeley [Limited Edition Production in Perm Clothing Design House]. *Shveinaya Promyshlennost'*, no 2, pp. 20–22 (in Russian).
- Binkevich F. I. (1981a) O vypuske osobo modnykh izdeliy dlya molodezhi [About the Production of the Latest Fashion Developments for Youngsters]. *Shveynaya Promyshlennost'*, no 5, pp. 32–35 (in Russian).
- Bourdieu P. (1983) The Field of Cultural Production, or the Economic World Reversed. *Poetics*, vol. 12, pp. 311–356.
- Bourdieu P. (1985) The Market of Symbolic Goods. *Poetics*, vol. 14, pp. 13–44.
- Bourdieu P. (1993) Haute Couture and Haute Culture. In P. Bourdieu. *Sociology in Question* (trans. R. Nice), London; Thousand Oaks; New Delhi: SAGE Publication, pp. 132–139.
- Bourdieu P., Delsaut Y. (1975) Le Couturier et sa Griffe: Contribution a une Theorie de la Magie. *Actes de la Recherche en Science Sociales*, vol. 1, no 1, pp. 7–36.
- Chernyshova N. (2006) *Soviet Consumer Culture in the Brezhnev Era*, London; New York: Routledge; Taylor & Francis.
- Crane D. (1999) Diffusion Models and Fashion: A Reassessment. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 566, pp. 13–24.
- Crawford R., Baily M. (2019) Cousins Once Removed? Revisiting the Relationship between Oral History and Business History. *Enterprise and Society*, vol. 20, no 1, pp. 4–18.
- Decker S. (2013) The Silence of the Archives: Business History, Postcolonialism and Archival Ethnography. *Management & Organizational History*, vol. 8, no 2, pp. 155–173.
- Decker S., Kipping M., Wadhvani R. D. (2015) New Business Histories! Plurality in Business History Research Methods. *Business History*, vol. 57, no 1, pp. 30–40.

- Gatejel L. (2016) On Display on East and West: Socialist Automobiles at International Trade Fairs. *Journal of Historical Research in Marketing*, vol. 8, no 1, pp. 156–173.
- Godart F. C., Mears A. (2009) How Do Cultural Producers Make Creative Decisions? Lessons from Catwalk. *Social Forces*, vol. 88, no 2, pp. 671–692.
- Gronow J., Zhuravlev S. (2015) *Fashion Meets Socialism. Fashion Industry in the Soviet Union after the Second World War*, Helsinki: Finish Literature Society SKS.
- Gurova O. Yu. (2008) *Sovetskoe nizhnee bel'e: mezhdru ideologii i povsednevnost'yu* [Soviet Underwear: Between Ideology and Everyday Life], Moscow: New Literature Review Publishing House (in Russian).
- Interview with Ashley Mears, author of Pricing Beauty: The Making of a Fashion Model: “Things May Look Great and Glamorous on the Outside, but There is Much More Work behind This” (2017). *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 5, pp. 152–158. doi: [10.17323/1726-3247-2017-5-152-158](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2017-5-152-158)
- Ivanova A. (2017) *Magaziny «Berezka»: paradoxy potrebleniya v pozdnem SSSR* [Berezka Shpos: Paradoxes of Consumption in the Late USSR], Moscow: New Literature Review Publishing House (in Russian).
- Kornai Ya. (2000) *Socialisticheskay sistema. Politicheskay ekonomiya kommunizma* [Socialist System: The Political Economy of Communism], Moscow: Non-Profit Partnership “Voprosy Ekonomiki” (in Russian).
- Lazer W. (1986) Soviet Marketing Issues: A Content Analysis of Pravda. *Journal of Business Research*, vol. 14, pp. 117–131.
- Lebina N. B. (2015) *Muzhchina i zhenstchina: telo, moda, kul'tura. SSSR — Ottepel'* [A Man and a Woman: Body, Fashion, Culture. The USSR—Thaw], Moscow: New Literature Review Publishing House (in Russian).
- Leykin I. (2019) The History and Afterlife of Soviet Demography: The Socialist Roots of Post-Soviet Neoliberalism. *Slavic Review*, vol. 78, no 1, pp. 149–172.
- Masalkov I. K., Semina M. V. (2011) *Strategiya case study: metodologiya issledovaniy i prepodavaniya: Uchebnik dlya vuzov* [Case Study Strategy: Methodology and Teaching: Handbook for University Students], Moscow: Academicheskii proekts; Alma Mater (in Russian).
- Mrad M., Farah M. F., Haddad S. (2019) From Karl Lagerfeld to Erdem: A Series of Collaborations between Designer Luxury Brands and Fast-Fashion Brands. *Journal of Brand Management*, 26: 567–582.
- Oiva M. (2014) Selling Fashion to the Soviets. Competition Practices in Polish Clothes Export in the Early 1960s. *Competition in Socialist Society* (eds. K. Miklossy, M. Ilic), New York: Taylor & Francis, pp. 71–88.
- Papushina I., Abramov R. (2018) The Celebration of Heritage in Soviet Fashion: The Case of the Perm Fashion House. *ZoneModa Journal*, vol. 8, no 1, pp. 167–182. doi:<https://doi.org/10.6092/issn.2611-0563/8230>

- Papushina Iu. O. (2019) Proizvodstvo mody vo vremena pozdnego sotsialisma: Vzgl'yad iz provintsial'nogo doma modeley [The Field of Fashion Production during Late Socialism: The Case of Perm Clothing Design House]. *Fashion Theory. Clothes. Body. Culture = Teoria mody. Odezda. Telo. Cul'tura*, vol. 54, no 4, pp. 266–307 (in Russian).
- Paretskay A. (2010) The Soviet Communist Party and the Other Spirit of Socialism. *Sociological Theory*, vol. 28, no 4, pp. 377–401.
- Resheniya zasedaniya esteticheskoy komissii pri VIALegprome MLP SSSR po voprosu napravleniya mody v ansamble odezhdy na 1970 god. (1968) [Decision of the Aesthetic Commission of VIALegrpm of Ministry of Consumer Goods of USSR on the issue of fashion in clothing outfit in 1970], Moscow: VIAlegprom (in Russian).
- Rocamora A. (2002) Fields of Fashion. Critical insights into Bourdieu's Sociology of Culture. *Journal of Consumer Culture*, vol. 2, no 3, pp. 341–362.
- Strauss A., Korbin D. (2010) *Osnovy kachestvennogo issledovaniya: Obosnovannaya teoriya. Procedury i tehniki*. [Basics of Qualitative Research. Grounded Theory Procedures and Techniques], Moscow: Kom-Kniga (in Russian).
- Therborn G. (2003) Entangled Modernities. *European Journal of Social Theory*, vol. 6, no. 3, pp. 293–305.
- Tight M. (2017) *Understanding Case Study Research. Small Scale Research with Meaning*, London: SAGE.
- Tschipakina A. A. (1978) O rabote Domov Modeley po sozdaniyu promyshlennykh kolleksii [About Creation of Clothes Design for Largely Scaled Production]. *Shveinaya Promyshlennost'*, no 3, pp. 17–19 (in Russian).
- Tschipakina A. A. (2014) *Moda v SSSR. Sovetskii Kuznetckii, 14* [Fashion in the USSR. Soviet Kuznetckii, 14], Moscow: Word/Slovo (in Russian).
- Tverdukova E. D. (2016) “Luchshee iz dostupnogo”: Kachestvo potrebitel'skogo importa SSSR iz sotsialisticheskikh stran Tsentral'noi i Vostochnoi Evropy (1950s — 1980s) [“It is Best of the Accessible”: Quality of Imported Consumer Goods of the USSR from the Socialist Countries of Central and Eastern Europe (1950s—1980s)]. *Studia Slavica et Balcanica Petropolitana*, vol. 19, no 1, pp. 171–186. doi:10.21638/11701/spbu19.2016.111 (in Russian).
- Vainshtein O. B. (2007) Moderiluya sovetskih zhenstchin: portnikha kak geroi epokhi socialisma [Desinging a Soviet Woman: A Dress Maker as a Hero of Socialism Epoche]. *Fashion Theory. Clothes. Body. Culture = Teoria mody. Odezda. Telo. Cul'tura*, vol. 5, no 3, pp. 100–126 (in Russian).
- Yurchak A. V. 2014. *Eto Bylo Navsegda Poka Ne Konchilos'*: Poslednee Sovetsloe Pokolenie [Everything Was Forever Until It Was No More: The Last Soviet Generation], Moscow: New Literature Review Publishing House (in Russian).
- Yushkova A. (2008) *Alexandr Igmand: “Ya odeval Brezhneva...”* [Alexandr Igmand: “I Used to Dress Brezhnev...”], Moscow: New Literature Review Publishing House (in Russian).
- Zakharova L. (2011) *S'habiller a la Sovietique. La Mode et le Degel en URSS*, Paris: CNRS EDITIONS.

Zhuravlev S. V., Gronow J. (2013) *Moda po planu: istoriya mody i modelirovaniya odezhdy v SSSR, 1917–1991* [Fashion According to the Plan: History of Fashion and Design of Clothes in the USSR, 1917–1991], Moscow: Institute of Russian History of Russian Academy of Science (in Russian).

Received: July 17, 2019

Citation: Papushina I. (2020) *Za fasadom sovetskoy podiumnoy mody: kapital i pozitsiya v pole* [Behind the Scene of Soviet Runway Fashion: Capital and Position in the Field]. *Journal of Economic Sociology= Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 3, pp. 56–83. doi: [10.17323/1726-3247-2020-3-56-83](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-3-56-83) (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

А. А. Поплавская

Что мы знаем о молодёжи XXI века? Американские подростки глазами психолога

Рецензия на книгу: Твенге Д. 2019. *Поколение I. Почему поколение Интернета утратило бунтарский дух, стало более толерантным, менее счастливым — и абсолютно не готовым ко взрослой жизни** *и что это значит для всех остальных (Пер. с англ. А. Толмачева). М.: Группа компаний «РИПОЛ классик». 406 с.



ПОПЛАВСКАЯ Анита Андреевна — аспирант факультета социальных наук, аналитик Центра внутреннего мониторинга НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: anitamoiseeva.a@gmail.com

Книга американского психолога Джин Твенге «Поколение I. Почему поколение Интернета утратило бунтарский дух, стало более толерантным, менее счастливым — и абсолютно не готовым к жизни* *и что это значит для всех остальных» посвящена описанию изменений в ценностях, самооценке и поведении подростков, родившихся в 1995–2012 гг. Книга является примером досконального анализа данных социологических опросов, начавшихся ещё в 1960-х гг. и охвативших более 11 млн американцев. Руководствуясь столь обширным эмпирическим материалом, автор делает выводы о том, что подростки стали медленнее взрослеть, погружаться в виртуальность в ущерб реальности, злоупотреблять новыми медиа, меньше общаться и интересоваться новостями. Всё это породило деградацию знаний и навыков, приземлённость, рост психических расстройств, неуверенность в себе и будущем, превратное отношение к дружбе, учёбе, работе, семье и деньгам. Основными причинами подобных коренных изменений стали безопасное детство айдженеров и новая информационно-техническая среда, в которую они погружены. Привыкшие находиться под присмотром и быть погруженными в виртуальное пространство, они утрачивают интерес к самостоятельному познанию внешнего мира, навык преодоления препятствий, желание рисковать, получают значительно меньше опыта. Айдженеры в несколько раз реже встречаются с друзьями, ходят на свидания, работают на каникулах, водят машину, пьют алкоголь, читают книги и новости, чем представители поколений X и Y в юности. В то же время айдженеры проводят в Интернете в два раза больше времени, чем миллениалы в их возрасте. Бесконтрольно и неразборчиво поглощая примитивную и хаотичную информацию, современные подростки утрачивают личностную целостность. Об этом говорит рост тревожности, психических расстройств и суицидов. Пример американских подростков показывает, что люди теряют способность к тому, ради чего создаются технологии (межличностное общение, критическое мышление, информированность, творчество, личностный рост, безопасность и т. д.).

Ключевые слова: межпоколенческий сравнительный анализ; поколение Z; молодёжь; новые медиа; психология; социальные изменения.

Введение

Американский психолог Джин Мария Твенге имеет междисциплинарное образование. Будучи доктором философских наук, она изучала психологию личности в Мичиганском университете, затем перешла на работу в Государственный университет Сан-Диего (штат Калифорния), где и работает профессором психологии по сей день. Твенге имеет более 130 научных публикаций, среди которых многие посвящены анализу межпоколенческих различий, а также является автором нескольких книг.

Теорией поколений Твенге занимается уже четверть века. В 2006 г. вышла её книга про миллениалов «Поколение селфи: почему сегодняшние молодые американцы стали более уверенными, напористыми, озадаченными и более несчастными, чем когда-либо раньше» [Twenge 2006], затем в соавторстве с Кит Кэмпбелл была издана книга «Эпидемия нарциссизма: жизнь в эпоху прав» [Twenge, Campbell 2009], также касающаяся темы поколений. В 2010 г. Джин Твенге открыла компанию со звучным названием «iGen Consulting», главной целью которой стало консультирование бизнеса по вопросам молодёжных исследований. Среди клиентов компании были такие крупные корпорации, как PepsiCo, медиа и консалтинговые компании McGraw-Hill, nGenera, Nielsen Media, Bain Consulting.

В 2017 г. появляется научно-популярная книга Джин Твенге «Поколение I. Почему поколение Интернета утратило бунтарский дух, стало более толерантным, менее счастливым — и абсолютно не готовым к жизни* *и что это значит для всех остальных». В этой книге Твенге впервые называет поколение, родившееся в 1995–2012 гг., айдженерами. Данный термин является не только производным от столь популярной и любимой подростками продукции компании Apple (iPhone, iPad и т. п.), но также связан со всё большим распространением «i»-индивидуализма и отходом от традиций среди представителей данного поколения. Книга становится лучшей научной книгой 2017 г. по версии «Wired Magazine» — американского журнала, описывающего влияние компьютерных технологий на культуру, экономику и политику.

В своей книге Твенге откровенно рассказывает о многих проблемах, волнующих тинейджеров, применяет межпоколенческий сравнительный анализ, отражая тенденции, свойственные молодёжи прошлого века и современным молодым людям, а также уделяет особое внимание влиянию изменившегося информационно-технического поля на психику подрастающего поколения. Психолог признаётся, что начиная с 2012 г. она стала замечать «резкие и мощные изменения в поведении и эмоциональном состоянии подростков», и это подвигло её более подробно заняться данной проблематикой [Твенге 2019: 19].

Книга Джин Твенге начинается с введения в общую рамку исследования, затем последовательно разбираются 10 наиболее важных изменений в поведении современной молодёжи, а именно замедленное взросление, Интернет в ущерб реальности, уменьшение очного межличностного общения, неуверенность в себе и рост психических расстройств, нерелигиозность, изолированность и приземлённость, изменение отношения к работе и деньгам, неопределённость в отношении семьи и детей, инклюзивность, политическая независимость; в заключении подводятся итоги и даются рекомендации для родителей, работодателей и для самих подростков.

В настоящей рецензии мы отчасти переструктурируем книгу Твенге для того, чтобы понять, насколько исследование является релевантным, почему оно заслуживает внимания и обычного читателя, и научного сообщества. Начнём с обсуждения теоретической рамки исследования, методологии, затем приступим к разбору эмпирики, затронув ключевые, на наш взгляд, тренды, о которых говорит профессор психологии. В рецензии мы будем критиковать некоторые исследовательские подходы Твенге не ради того, чтобы уменьшить значимость исследования, которое получилось масштабным и убедительным,

но чтобы избежать или исправить эти недочёты в будущих исследованиях по данной проблематике. В заключении мы кратко подведём итоги.

Зачем теория, когда есть эмпирика

Безусловно, базовой теорией, на которую опирается Джин Твенге в своей книге, является *теория поколений*. Однако развёрнутого анализа данной теории в книге нет. Во введении автор бегло очерчивает границы поколений, скорее всего, взяв за основу общепринятое в научном сообществе деление Вильяма Штрауса и Нейла Хоува [Strauss, Howe 1991], но изменив даты рождения представителей различных поколений. Вопросы о том, почему границы поколений в разных исследованиях разнятся и каким образом автор выбрала для себя определенные даты рождения, остаётся открытым, а в качестве единственного ответа на них можно рассматривать высказывание Твенге о том, что «временные границы поколений достаточно условны». Высказывание, безусловно, справедливое (см., например: [Шанин 2005; Радаев 2019]). Однако для более полного погружения в проблематику теории поколений читателю следует обратиться к книге профессора В. В. Радаева, где даётся критический анализ различных подходов к анализу поколений и предлагается обратить внимание не на годы рождения, а на «формативные», «впечатлительные годы» (17–25 лет) представителей различных поколений. Именно в эти годы молодые люди взрослеют, по-своему воспринимая окружающую действительность, формируя способы мышления, установки и взгляды, которые сохраняют до конца жизни [Радаев 2019: 38]¹.

Далее Твенге высказывает предположение о том, что поколения *X*, *Y* и *I* формируются в течение периода, равного 14 годам, тогда как в прошлом для формирования поколения нужно было примерно 20 лет. Эта мысль о более быстрой смене поколений в современном мире совершенно не обосновывается автором рецензируемой книги. Объяснение находится в книге В. В. Радаева, где автор говорит о возможном сокращении поколенческого шага в связи с увеличением интенсивности социальных изменений в современной действительности [Радаев 2019: 47] и в целом о возможности выделения неровных поколенческих шагов (от 8 лет до 21 года) из-за различной продолжительности исторических процессов.

Однако в короткой главе о границах поколений Твенге даёт довольно много информации о технологических изменениях, произошедших за последние десятилетия. Например, в 1995 г. Интернет становится общедоступным; первая социальная сеть появляется в 1997 г.; с 2003 г. набирает популярность MySpace; с 2006 г. социальной сетью Facebook имеют право пользоваться подростки старше 13 лет, тогда же начинает свою работу известный видеохостинг YouTube; в 2007 г. на рынке появляется первый iPhone, в 2010 г. — первый iPad; в 2015 г. две трети американских подростков уже имеют собственные айфоны, и т. д. Таким образом, уже с первых страниц книги явно просматривается уклон исследователя в сторону технологического детерминизма, а именно — разделения мнения о значительном влиянии науки и технологий на социально-экономические и культурные процессы в обществе.

Подобного взгляда уже в начале XX века придерживался Торстейн Веблен, считая технологии способными изменить мышление людей и выработать особый тип поведения [Veblen 1994]. Примерно с 1950-х гг. социологи и экономисты начинают более пристально изучать влияние технологий на общество. Появляются различные концепции, описывающие будущее человечества как индустриальное, постиндустриальное, сверхиндустриальное, информационное, сетевое, постмодернистское, электронное, цифровое и т. п. Человек оказывается неразрывно связан с технологиями и распространяющейся

¹ В настоящей рецензии мы не будем сравнивать работу американского психолога Джин Твенге с книгой профессора В. В. Радаева «Миллениалы: Как меняется российское общество» [Радаев 2019], чтобы не отходить от проблематики книги Твенге и ради более конкретных выводов относительно специфической американской действительности. Тем не менее сравнительный анализ американской и российской молодёжи представляется нам исследованием, имеющим огромный потенциал. Однако такой анализ не может быть вмещён в рамки настоящей рецензии.

с их помощью информацией (среди авторов данных концепций Р. Арон, Д. Белл, О. Тоффлер, Д. Лион, М. Кастельс, Ж. Лиотар, А. Турен и др.). Сеем предположить, что Джин Твенге негласно руководствуется в своём исследовании (или приходит к ней в рамках своего эмпирического анализа) *теорией технологического детерминизма*, для сторонников которой технологии, а именно новые медиа² (смартфоны, социальные сети, видеоигры), играют ключевую роль в становлении поколения айдженеров. Однако открыто Твенге о своей приверженности этой теории не упоминает, уходя в эмпирику, коей посвящена большая часть (около 80%) книги³.

Для своего исследования Твенге выбрала четыре крупнейших общенациональных опроса, начавшихся в 1960-х гг. и охвативших более 11 млн американцев. Среди использованных баз данных следующие:

- «Monitoring the Future» («Мониторинг будущего»): опрос учеников 8-х и 12-х классов, проводится с 1976 г.;
- «Youth Behavior Surveillance System» («Система наблюдения за поведением молодёжи»): опрос старшеклассников, проводится с 1991 г.;
- «The American Freshman Survey» («Опрос американских первокурсников»): опрос учащихся колледжей и университетов, проводится с 1966 г.;
- «General Social Survey» («Общий социальный опрос»): в этом опросе участвуют респонденты старше 18 лет, проводится с 1972 г.

Все базы находятся в открытом доступе, они репрезентативны, данные можно экстраполировать на всю американскую молодёжь.

В качестве метода исследования Джин Твенге использует ретроспективный межпоколенческий анализ, сравнивая ответы молодых людей, представителей разных поколений, в одном возрасте в различные периоды времени. Главной идеей подобного анализа является сравнение ответов айдженеров и их сверстников из прошлого на одни и те же вопросы. В зависимости от источника данных и исходя из исследовательских задач автор выделяет разные возрастные группы для сравнения: например, ученики 8-х, 10-х и 12-х классов, первокурсники, молодые люди 15–17, 18–19, 21–22 лет и т. п. Таким образом, автор избегает трудности с отделением возрастного фактора от поколенческого (см. подробнее: [Yang, Land 2008; Радаев 2019: 61]). Всего в книге представлено около 120 графиков, наглядно демонстрирующих изменения в поведении и мнениях тинейджеров разных времён.

Помимо обширного количественного анализа, Твенге использует качественные данные: проводит 23 интервью с айдженерами разного возраста, социально-экономического положения и этноса. Раз-

² Изначально термин «новые медиа» (*new media*) использовался для разграничения традиционных медиа (телевизор, радио, пресса) от новых типов трансляции информации через Интернет. Джин Твенге даёт своё определение новым медиа, включая сюда смартфоны, социальные сети и видеоигры. Такое понимание новых медиа допустимо, поскольку понятие «смартфон» подразумевает многие ресурсы Веб 2.0, такие как интернет-СМИ, интернет-ТВ, интернет-радио, блогосферу и т. п. [Рогалева, Шкайдерова 2015]. Особое выделение социальных сетей и виртуальных игр при определении новых медиа, скорее всего, сделано с целью надления их особой важностью — как факторов, более прочих влияющих на ценности и поведение подростков.

³ Следует отметить, что Джин Твенге использует для объяснения некоторых выявленных трендов две теории из психологии — теорию жизненных стратегий и теорию отторжения и принятия Роя Баумайстера, о чём мы будем говорить в рамках настоящей рецензии. Однако в самой книге упоминание этих теорий занимает всего несколько страниц и не переносится на общий контекст книги.

говор идёт о культуре, социальной жизни, текущих событиях, противоречиях современной жизни и о столь любимых айдженерами смартфонах. Добавление качественной методологии, безусловно, позволяет увидеть за цифрами реальных людей, глубже понять количественные данные, описать смыслы, которые молодёжь вкладывает в те или иные свои ответы. Однако ни гайда, ни подробного описания респондентов, ни качественного анализа интервью в книге исследователь не даёт. А это необходимо было сделать, так как непредвзятому читателю может показаться, что точки зрения отдельных людей отражают мнения тех или иных молодёжных групп американского общества, что неверно.

В отдельных случаях Твенге ссылается на результаты анализа данных опроса 250 первокурсников факультета психологии Государственного университета Сан-Диего, где автор книги работает, бесед с выпускниками своего факультета, контент-анализа газет, издаваемых различными университетами и колледжами, а также на результаты сторонних экспериментов и исследований, что делает эмпирическую базу ещё более насыщенной.

Характеристики айдженеров как вызов современному обществу

Джин Твенге затрагивает многие сферы жизни современных подростков, сравнивая их поведение с поведением их сверстников в прошлом. Мы попытаемся суммировать написанное Твенге и затронем в рецензии лишь те темы, которые нам кажутся наиболее важными и связанными с жизнью среднестатистического подростка: детство, дружба, учёба, работа, семья. Неизбежно и обсуждение контекста, в котором происходит взросление индивидов, то есть фон повсеместной диджитализации и общий тренд на ухудшение внутреннего состояния индивидов, их психоэмоционального состояния. Таким образом, будет показана общая картина состояния американской молодёжи — подростков, родившихся в 1995–2012 гг.

Медленное взросление (детство, дружба, учёба, работа, семья)

Джин Твенге начинает эмпирическую часть книги с темы взросления современной молодёжи. Отметим, что тренд на повышение верхней возрастной рамки молодых людей уже отмечали многие исследовательские организации, указывая на то, что молодёжь стала позже взрослеть. Если ранее молодёжью считались представители возрастной когорты 15–24 лет, то в некоторых исследованиях понятие «молодёжь» растягивается, сюда относят людей 32–35 лет [UnitedNations 2012]. Относительно изменения нижней планки «молодёжной когорты» речи не шла, однако эмпирические данные говорят о том, что такие подвижки возможны. Твенге пишет о том, что 18-летние подростки стали вести себя, как 15-летние, 13-летние — как 10-летние, и т. п.

Проанализированные американские данные показали, что подростки почти перестали оставаться дома одни, стали реже общаться со сверстниками, выбираться из дома без родителей, ходить на свидания, получать водительские права, водить машины, работать на каникулах, самостоятельно тратить карманные деньги, пить алкогольные напитки и курить. Дети стали, с одной стороны, более покладистыми (меньше конфликтов с родителями, меньшая распространённость бунтарского поведения), а с другой — более пассивными и не стремящимися к самостоятельности (позднее получение водительских прав, поздний переезд от родителей, нежелание работать, неумение распоряжаться собственными деньгами, финансовая несостоятельность и т. п.).

Цифры убедительнее слов. На основе анализа национально репрезентативных данных Твенге наглядно демонстрирует тренд на замедление взросления: количество *социальных контактов уменьшилось, они стали редкими и менее желанными*. Доля подростков, ежедневно встречающихся со своими друзьями, в 2000–2015 гг. снизилась вдвое; то же самое произошло с долей 12-классников, которые ходили на

свидания хотя бы раз в жизни. В 2015 г. 12-классники гуляли без родителей реже, чем восьмиклассники в 2009 г. В 2000–2014 гг. доля подростков, посещающих школьные вечеринки, снизилась с 73 до 55%, причём вечеринки стали организовываться не подростками, а их родителями. *Молодые люди стали менее самостоятельными и менее заинтересованными во взрослении.* Число молодых водителей снизилось с 90% в 1976 г. до 72% в 2015 г., причём число постоянно управляющих автомобилем стало ещё меньше⁴. В 1970-х гг. только 22% подростков *не работали* за деньги; в начале 2010-х гг. таких стало в два раза больше (44%). И если в 1980-х гг. 70% школьников устраивались на работу во время каникул, то в 2010-х гг. таких стало менее половины. Причём, по данным Бюро трудовой статистики США, количество *не желающих* работать подростков удвоилось. В 2015 г. пятая часть 17- и 18-летних подростков не имела личных карманных денег, многие подростки не ориентировались в ценах на продукты, которые употребляют, и вещи, которыми пользуются. В семейной жизни также произошли существенные подвижки: средний возраст вступления в брак увеличился на семь лет, а доля желающих построить семью и родить ребёнка существенно сократилась...

Такие количественные зарисовки можно продолжать бесконечно, они интересны, и более подробно с ними можно ознакомиться в самой книге. Мы же подчеркнём, что подростки не стали более загруженными. По подсчётам Твенге, школьная, внешкольная и иная образовательная нагрузка на подростков не сильно изменилась, даже сократилась. Айдженеры имеют на четыре часа больше свободного времени в неделю, чем их сверстники в начале 2000-х гг. [Твенге 2019: 241]. При этом происходит затухание привычного для подростков поведения, а дефицит времени на совершение различных типичных для подростков прошлого века действий к этому отношения не имеет.

Безопасное детство и жизненная стратегия современных семей

Логичен вопрос: а что изменилось? Какие события, обстоятельства повлияли на столь коренной слом молодёжных норм и практик поведения? Одной из причин Твенге называет трансформацию условий современного детства, тренд на повышенную безопасность, изменение портрета семей, родительского подхода к деторождению, опеке и воспитанию.

Тема интересная и сложная, в книге она раскрывается кратко. Говорится об изменении социально-культурной среды, которая формирует определённые представления у семей о том, каким образом воспитывать своего ребёнка и сделать его детство более безопасным. Так, например, самостоятельный выход ребёнка из дома воспринимается окружающими как безответственность родителей, что заставляет их принимать меры по предотвращению подобных ситуаций, — 70% родителей считают, что современный мир стал более опасным для детей и подростков [Твенге 2019: 211], хотя объективных, реальных опасностей стало на порядок меньше, и в своём детстве большинство респондентов имели возможность самостоятельного передвижения по близлежащим к дому территориям с позволения родителей. Государством и социальными институтами стремление к безопасности поощряется. Например, во многих штатах вводятся ограничения по «опасным» для физического здоровья детей видам деятельности: в одном штате была запрещена игра в салочки, в другом — кувырки на уроках физкультуры, в третьем — уличный хоккей... В университетах для подростков появляются «безопасные пространства», куда студент может прийти и морально отдохнуть, посмотреть фильм, сериал, мультфильм, раскрасить «раскраску», то есть укрыться от тревог и страхов, которые могли его настигнуть в не столь безопасной университетской среде.

⁴ Следует отметить, что американская культура вождения отличается от российской. Получение прав к 16 годам означало для американского подростка XX века обретение независимости от родителей. К этому стремились большинство подростков, что подтверждается не только социальными опросами, но и сюжетами американских кинофильмов того времени.

Также для объяснения замедленного взросления подростков Твенге руководствуется теорией жизненных стратегий (*life history theory*), которая описывает зависимость скорости развития человека от культурного контекста [Stearns 1992]. Данная теория говорит о существовании двух подходов к жизни: стратегии жизни (1) медленной (*slow life strategy*) и (2) быстрой (*fast life strategy*). Для первого типа характерно сокращение количества детей в семье, пристальное внимание к их воспитанию, поощрение вкладов в собственное развитие — образование, хобби, карьерный рост, а также осуждение преждевременных браков и раннего деторождения. Другими словами, стратегия медленной жизни — это индивидуализм, эгоцентризм, ориентация на будущее, страх перед высококонкурентной экономикой, а также откладывание ключевых жизненных событий на более поздний период времени [Твенге 2019: 62]. Стратегия быстрой жизни предполагает иной ход событий: люди ориентируются на большое количество детей, активнее заботятся о насущных вопросах (например, о пропитании, одежде и т. п.), само собой разумеющимся являются воспитание и образование. Как следствие, родители, живущие быстрой жизнью, отпускают своих детей «в плавание» раньше, считая браки, деторождение и любую работу в подростковом возрасте нормой.

Как можно видеть из описания стратегий, в американском обществе с высоким уровнем индивидуализма, по мнению автора, давно превалирует стратегия медленной жизни, поэтому американские подростки взрослеют медленнее своих сверстников из стран с коллективистской культурой, а родительский подход к воспитанию детей отличается не только повышенным чувством ответственности за своих отпрысков, но и гиперопекой, тревожностью и стремлением заменить реальный внешний опыт его безопасным аналогом — виртуально укомплектованным домашним пространством. На деле это создаёт больше проблем для будущего детей, чем пользы.

Неограниченное и хаотичное использование новых медиа

Ещё одной (возможно, главной) причиной коренных изменений в поведении подростков и замедлении их взросления Джин Твенге называет распространённость новых медиа (общедоступные смартфоны, социальные сети, видеоигры). На множестве примеров автор показывает, что из-за новых технологий молодые люди реже познают мир самостоятельно, теряют желание взрослеть и быть независимыми. Действительно, если айдженеры не делают обычные для подростков прошлого века вещи, то чем они так заняты? Ответ прост: они погружены в виртуальную реальность.

Количественно картинка выглядит следующим образом: американские 12-классники в 2015 г. проводили в Интернете в два раза больше времени, чем в 2006 г. В 2008 г. 14% 12-классников никогда не состояли в социальных сетях; в 2015 г. таких осталось всего 3%. За несколько лет социальные сети стали насущной потребностью для большинства подростков, вне зависимости от их принадлежности к социально-экономическому классу или этносу. Различие отмечается лишь по полу: девушки больше времени посвящают социальным сетям, молодые люди — видеоиграм [Твенге 2019: 81]. В 2015 г. 87% учениц и 77% учеников 12-х классов пользовались социальными сетями ежедневно. Доля играющих в видеоигры тинейджеров достигла 27% в 2015 г., причём 25% подростков играют в видеоигры более трёх часов в день, а 9% из них — более 40 часов в неделю, то есть заняты этим полный рабочий день.

Если рассматривать расписание среднестатистического подростка, то на школу, уроки и сон отводится у него (неё) около 17 часов в день, остальное время тратится на новые медиа [Твенге 2019: 73]. Иными словами, на Интернет, написание текстовых сообщений, электронные игры, видеочаты и т. п. айдженеры тратят более шести часов в сутки. Часто это происходит в ущерб другим видам деятельности — учёбе, сну, спорту, отдыху, реальному общению. Твенге задаётся вопросами: «Что они пишут в текстовых сообщениях?»; «О чём общаются по видеосвязи?». Ответ прост: то же самое и о том же самом, что и взрослые, только чаще... Сами подростки в интервью говорят, что они постоянно пересылают

друг другу «приколы», забавные картинки и видео. Показателен эксперимент с 13-летней девочкой, проведённый газетой «The Washington Post»: в течение 12-минутной поездки из школы домой исследователи фиксировали все манипуляции девочки с айфоном. В итоге получилась хаотичная и нелогичная картинка переключения приложений от видео с котиками, погоды, расписания занятий, шагомера до... статьи о губернаторе Флориды, которую она не дочитывает, и видео в приложении Snapchat, где изо рта подруги появляется радуга [Твенге 2019: 78].

Твенге описывает и общую картину происходящего: с появлением YouTube в американском бизнесе начали происходить существенные изменения. Кинотеатры отошли на второй план, стали закрываться торговые центры, видеопрокат Blockbuster, основанный в 1985 г., разорился, а компания Netflix, появившаяся в 1997 г. и предлагающая своим клиентам такие подписки, как Amazon Prime Video, начала испытывать реальную конкуренцию от незамысловатого контента, вроде видео с котиками в общедоступном YouTube [Твенге 2019: 99]. Многие тинейджеры признаются, что иногда они ловят себя на мысли, что нужно остановиться, выключить телефон и сменить занятие. Они были бы рады остановиться, но всё равно продолжают «тыкать в телефон», так и не найдя ответа на вопрос: «Зачем мне всё это?». Некоторые подростки отмечают, что хотели бы общаться с друзьями больше в формате офлайн, но их друзья никуда не ходят, в школе все ведут себя тихо и спокойно, а при личном общении часто не могут оторваться от своих гаджетов, что делает встречи неинтересными и бессмысленными.

Социальная жизнь теперь происходит онлайн — такой вывод делает Джин Твенге. Количество подростков, ежедневно встречающихся со своими друзьями, за 15 лет наблюдений снизилось вдвое, а время межличностного общения со сверстниками сократилось до часа в день [Твенге 2019: 100]. Большинство американских айдженеров отказываются от любых видов деятельности, требующих личного контакта, будь то общение в малых (тет-а-тет) или в больших группах (вечеринки, дискотеки), простые случайные действия (совместная поездка на авто) или сложно организованные мероприятия (совместный поход в театр, кино). Безусловно, подобный асоциальный стиль жизни влияет на подростков и на их будущность..

Твенге проверяет правильность распространённого представления о том, что любое общение — виртуальное или реальное — одинаково положительно влияет на самоощущение человека. Различные исследования показывают, что это не так. Результаты многочисленных опросов говорят о том, что социально активные и общительные подростки чувствуют себя более счастливыми и довольными жизнью, чем проводящие много времени за экранами компьютеров и телефонов. Эксперимент, проведённый среди 1095 взрослых датчан, показал, что данный тренд актуален и для взрослых. Взрослые, которые проводили больше времени в социальной сети Facebook, становились более раздражительными, тревожными, грустными, рос уровень их неудовлетворённости жизнью. Люди, которые не пользовались социальными сетями, демонстрировали противоположные настроения.

Новые медиа оказывают негативное влияние на развитие полезных для жизни социальных навыков (мягкие навыки, управление эмоциями, умение решать проблемы, преодоление препятствий, умение находить компромисс и т. п.). Твенге полагает, что айдженеры с детства привыкают избегать потенциально неловких ситуаций, контактов с посторонними, выхода из зоны комфорта. Всё это влияет не только на их навыки общения, но и на психологическое состояние в будущем, при взрослой жизни.

В целом, Твенге как психолог к медленному взрослению, одержимостью безопасностью и новым медиа относится настороженно. Клинические исследования показали, что лобная доля головного мозга, отвечающая за мышление и принятие решений, развивается до 25 лет. Более того, мозг развивается благодаря опыту и желанию получать этот опыт. Отсутствие у многих подростков разнообразного опыта в молодом возрасте, боязнь перед внешним миром и погружённость в виртуальность могут приве-

сти к плачевным результатам в настоящем и будущем, что мы подробнее обсудим далее, в разделах о психоэмоциональном состоянии подростков и их отношении к учёбе и работе.

Психоэмоциональное состояние подростков как первый звоночек

Первой проблемой, с которой сталкивается любой подросток, привыкший много времени проводить в Интернете, это зависимость: «Рассказывая о своих смартфонах, они похожи на героиновых наркоманов», — пишет Твенге об айдженерах [Твенге 2019: 71]. Ситуация зашла так далеко, что первое и последнее, что подростки, да и многие взрослые, видят после пробуждения и перед сном, — это смартфон, в котором, кажется, сосредоточена вся жизнь.

Как известно, зависимость порождает страхи. Объясняя свою привязанность к гаджетам и социальным сетям, подростки обычно указывают на боязнь пропустить важную информацию (*FOMO* — *fear of missing out*). Речь в таких случаях идёт о сообщениях, новостях или комментариях. *FOMO* повышает градус тревожности, особенно если что-то случается с телефоном, со страницей в социальной сети или с каким-либо важным постом.

Приверженность подростков к общению с помощью текстовых сообщений вместо звонков или личного взаимодействия способствует созданию стрессовой атмосферы. Подобное общение создаёт вынужденные паузы, в течение которых человек испытывает чувство тревоги, ожидая реакцию собеседника. Если своевременного ответа человек не получает, он испытывает сильное волнение, что воздействует на нервную систему. Твенге проводит параллель с теорией социального давления психолога Роя Баумейстера о влиянии социального отторжения на психоэмоциональное состояние человека [Baumeister, Leary 1995]. Психологические эксперименты показали, что у людей, исключённых из общей игры, активизируются центры боли в головном мозге. Более того, даже непродолжительный и случайный опыт социального отторжения приводит к тому, что человек впадает в ступор, становится агрессивным, испытывает дискомфорт и отчаяние. Твенге показывает, что с помощью мессенджеров и социальных сетей подобное «исключение из игры» происходит гораздо чаще, чем в прошлом. Молодые люди общаются сообщениями и много времени проводят в социальных сетях. Они привыкают долго ждать реакции собеседника, видеть красивые картинки и видео, никак не относящиеся к их реальной жизни, фотографии своих друзей, пропущенные тусовки, мероприятия, чужой успех и веселье, притом что в момент ожидания реакции или просмотра контента они могут ощущать себя не самым лучшим образом.

Также страхом, который часто сопровождает пребывание в социальных сетях, является боязнь неправильно себя подать, не получить должного одобрения со стороны своей аудитории. Виртуальное пространство задаёт атмосферу: в социальных сетях нужно всегда быть позитивным, получать лайки, одобрительные комментарии. С экранов смартфонов веет безграничным позитивом, индивидуализмом, уверенностью в себе. Подростки пытаются соответствовать «картинке», но не всегда это получается. Опросы американских 12-классников показали, что доля довольных собой и своей жизнью подростков начала резко снижаться в 2012 и 2014 гг. и достигла рекордных показателей в 2016 г., упав ниже уровня 1976 г. [Твенге 2019: 125]. А результаты опросов учеников 8-х, 10-х и 12-х классов продемонстрировали, что за последние восемь лет доля чувствующих себя одинокими и отверженными подростков значительно увеличилась. Причём в 2015 г. отверженными себя почувствовали на 48% девушек и на 27% юношей больше, чем в 1976 г. Добавим от себя, что социальные сети в целом усложняют вопросы личной идентичности, заставляя подростков создавать некий образ, часто отличный от реального «я», что неизбежно накладывает отпечаток на проблемы понимания себя в подростковом возрасте.

Данные национальных опросов позволяют Твенге раскрыть и такие серьёзные темы, как степень распространённости *депрессии и суицидального поведения* среди американской молодёжи. К признакам депрессии принято относить бессонницу, усталость, подавленное настроение, потерю смысла жизни и интереса к ней, ощущение неправильности и бесполезности своих действий, желание обратиться к специалисту [Твенге 2019: 129–139]. Если на протяжении двух недель человек испытывает несколько из перечисленных выше факторов, риск суицида увеличивается. Опрос учеников 8-х, 10-х и 12-х классов показал стремительный взлёт всех признаков депрессии у подростков за последние несколько лет. Результаты общенациональных тестов на клиническую депрессию показали, что каждый девятый подросток 12–17 лет и каждый одиннадцатый подросток старше 20 лет страдают клинической депрессией [Твенге 2019: 140], то есть десятая часть будущего трудоспособного населения Америки. Субъективные оценки своего психоэмоционального состояния у подростков также меняются. Если в 1983 г. обратиться к психотерапевту хотели всего 4% 12-классников, в 2000 г. таких оказалось около 8%, то в 2015 г. эта доля достигла 11%. И дело не в моде на психотерапевтов, говорит Твенге, а в реальных проблемах душевного характера.

Такой объективный показатель, как количество подростковых самоубийств, показывает, что проблема стоит очень остро. За 2007–2015 гг. число подростковых самоубийств в Америке выросло в 2,5 раза. А в 2011 г. число самоубийств впервые в истории превысило число убийств среди молодёжи [Твенге 2019: 116]. Автор книги видит взаимосвязь подобных крайних настроений с неограниченным использованием новых медиа и подробно обсуждает её. Данные, использованные Твенге, говорят о том, что активное пользование социальными сетями повышает риск возникновения депрессии у восьмиклассников на 27%; более трёх часов экранного времени в день значительно повышают риск совершения самоубийства среди подростков старшей школы, а две трети жертв кибербуллинга имеют как минимум один фактор суицидального поведения, что даже больше, чем среди жертв реальной травли в школе [Hinduja, Patchin 2010].

Как преодолеваются подобные настроения? Джин Твенге как практикующий психолог даёт советы. Первое, на что следует обратить внимание, пишет она, это новые медиа и экранное время — вот два фактора, повышающие риски развития депрессии. Соответственно личное общение, физкультура, чтение печатной литературы, печатных СМИ, выполнение домашних заданий, девятичасовой сон по расписанию без отвлечения на смартфоны — это факторы, уменьшающие риски развития депрессии. Говоря о режиме дня, следует подчеркнуть, что клинические исследования доказали вред депривации сна: прерывистый сон менее семи часов нарушает мыслительные способности подростков, снижает иммунитет, повышает кровяное давление и влияет на настроение. Те, кто не высыпается, проявляют признаки депрессии в три раза чаще, чем те, кто не имеет проблем со сном. Важным фактором, влияющим на развитие депрессии у подростка, по мнению Твенге, также становится медленное взросление, чему мы посвятили отдельный раздел в рецензии. Недостаточная самостоятельность, неприспособленность к взрослой жизни, близость родителей — все это, в конце концов, превращается в психоэмоциональный дискомфорт в среде, отличной от домашней (например, в колледже, университете, офисе).

Учёба и работа как обезличенные средства к получению денег

Темы образования и трудоустройства у многих исследователей идут вкуче (см., например: [Parsons 1959]). Не будем разделять их и мы. Как известно, в рамках образования человек не только приобретает знания, профессиональные навыки, квалификацию, но и формируется как личность, учится общаться с людьми, а также воспитывает в себе чувства ответственности, инициативности и трудолюбия.

За последние несколько лет ситуация с учёбой, опытом трудоустройства и самой занятостью стремительно меняется. Твенге доказывает, что изменения связаны не только и не столько с общей эконо-

мической ситуацией (необходимость выплачивать кредиты, безработица), но и с фундаментальными изменениями в ценностях и мировоззрении подростков. В связи с этим Твенге, во-первых, отмечает изменение мотивации к получению образования, отстранённость от учёбы и цинизм. Результаты её исследования показывают равнодушие и пренебрежение айдженеров к знаниям, полученным в рамках обучения в школе, а также снижение актуальности внутренних мотивов учебной деятельности [Твенге 2019: 219–221]. Современные американские школьники ценят прикладной характер знаний и навыков, возможность применить их в будущей работе, а фундаментальные знания отменяют. Школа и традиционное образование воспринимаются американскими подростками как пережиток прошлого. По мнению айдженеров, всё слишком быстро меняется, чтобы доверять старым знаниям, навыкам и даже книгам. В интервью подростки признаются, что, скорее, будут доверять источнику в Интернете, нежели книге со стажем. То же происходит и с социальными институтами — школа становится средством, а не целью практичных айдженеров. По их мнению, образовательные учреждения должны подготовить их к будущей карьере, дать чёткую инструкцию, как действовать в будущем, чтобы оплатить кредиты и найти стабильную, высокооплачиваемую работу. Такой подход к учёбе Твенге называет потребительским. Более того, данные говорят о более значительном ценностном сломе подростков: если в 1967 г. для подавляющего большинства первокурсников главной по важности была жизненная философия, а высокое финансовое благополучие считали важным около 40% подростков, то в 2016 г. «картинка» меняется на прямо противоположную [Твенге 2019: 217].

Во-вторых, Твенге фиксирует неумение айдженеров долго сохранять концентрацию внимания, нелюбовь к книгам и неумение читать сложные и длинные тексты. Эксперименты показали, что более 75% айдженеров закрывали программы менее чем через минуту после их открытия. По данным количественного исследования, в 2015 г. каждый третий старшеклассник признался, что за год не прочитал ни одной книги ради удовольствия, что в три раза больше, чем в 1976 г. А результаты общенационального академического теста показали, что айдженеры существенно отстают от своих предшественников по навыкам академического письма, чтения и математики. Добавим, что, по мнению исследователей, Интернет, облегчающий доступ к информации и знаниям, снижает необходимость мыслить самостоятельно, без помощи внешних ассистентов, таких как различные поисковые системы [Bunz 2014]. Всё это неизбежно ведёт к деградации мыслительных навыков детей и подростков, а также увеличивает риски появления «виртуальной толпы», легко поддающейся пропаганде и внешнему влиянию [Bunz 2014: 82].

В-третьих, немаловажной проблемой является отсутствие желания и навыков ориентации в информационном поле и новостной повестке, а также пассивность в отношении к внешнему миру, несмотря на более высокую информированность. Твенге пишет о том, что в начале 1990-х гг. газеты читали около 70% американских подростков, а в 2015 г. — только 10%. Число же учеников 8–9-х классов, которые часто читают новости, пользуясь разными источниками, сократилось с 75% у миллениалов до 50% у айдженеров [Твенге 2019: 366]. Число 12-классников и первокурсников, которые считают важными помогать окружающим людям и вкладываться в жизнь общества, возросла, притом что доля желающих и готовых делать реальные пожертвования неуклонно снижалась и в 2015 г. достигла своего исторического минимума [Твенге 2019: 223]. Всё это говорит о неумении айдженеров терпеливо и глубоко погружаться в изучение важных и сложных тем, об их пассивности, а также о расхождении мыслей и действий.

Если к учёбе айдженеры относятся как к средству получения места на рынке труда, то работа представляется им средством для получения денег. Главу о работе Твенге так и озаглавила: «Нестабильные доходы, работа ради выживания, а не шопинга» («Income Insecurity: Working to Earn — But Not to Shop»). Для погашения образовательных кредитов и для инвестирования в своё будущее айдженеры готовы на любую работу, лишь бы она была постоянной и приносила стабильный заработок. Опрос

американских первокурсников показал, что в 2016 г. рекордная доля первокурсников оценили финансовое благополучие как «крайне важную» составляющую работы. А в 2015 г. опрос показал, что треть 12-классников мечтают зарабатывать больше родителей, и это является рекордным показателем начиная с 1976 г. [Твенге 2019: 248]. Ответы на другие вопросы подтвердили, что айдженеры сильно хотят разбогатеть, иметь высокий уровень жизни, согласны на практичную, рутинную, неинтересную и несодержательную работу, лишь бы она была оплачиваема, приносила деньги на насущные потребности. Более того, айдженеры, по сравнению с миллениалами, высказывают бóльшую готовность к сверхурочной работе и тяжёлому труду.

Среди наиболее важных черт айдженеров Твенге выделяет не только их ориентированность на внешние трудовые ценности, но и всё более редкое руководство внутренними мотивами труда. Прежде всего, творческая работа приравнивается к непонятной, бесполезной. Существует огромный запрос на работу по специальности, более практичную и рутинную. Кроме того, снижается доля подростков, желающих стать предпринимателями, а следовательно, рушится и ценностная система «американской мечты». Доля 12-классников, желающих построить собственный бизнес, уменьшилась с 40% в 1995 г. до 30% в 2015 г. Доля первокурсников, верящих в успех собственного дела, снизилась с 50% в 1984 г. до 37% в 2016 г. Риск становится неприемлемым в сфере занятости, страх оказаться на улице пересиливает веру в себя. Наконец, социальные факторы выбора рабочего места теряют свою актуальность. При дефиците реального межличностного общения, о котором мы говорили выше, интерес айдженеров к знакомству с новыми людьми, желание завести дружбу на рабочем месте и общения с коллегами снижаются. Иначе говоря, социализироваться айдженеры не хотят, а желают просто выполнять свою работу.

При этом наблюдается острое противоречие между стремлением айдженеров разбогатеть и их страхами перед рынком труда. Престижных профессий айдженеры боятся не осилить. За 2011–2014 гг. число 12-классников, желающих стать высококвалифицированными специалистами, заметно сократилось. Неверие в справедливость системы пересиливает веру в плодотворность собственных усилий. Несмотря на стремление к прилежной учёбе и готовность много трудиться, айдженеры в большинстве своём уверены, что их труд не будет оценён по достоинству, они не смогут найти работу или застрянут на низкооплачиваемых должностях. Убеждённость в наличии дискриминации девушек в сфере образования и на рынке труда порождает ещё бóльшие страхи и стремления к инклюзивности. Хотя реальная ситуация говорит о том, что более половины выпускников колледжей девушки, а уровень занятости среди молодых людей на сегодняшний день достигает своего исторического минимума. Все это показывает экстернальность айдженеров, то есть доминирование внешнего локуса контроля над внутренним, повышенную тревожность, которая не имеет под собой существенных оснований, а также пораженческие настроения, которые, скорее всего, не пойдут на пользу ни психическому самочувствию, ни участию в реальной жизни — личной и общественной.

Размышления о прочитанном

Рецензируемая книга является хорошим примером широкого и глубокого погружения в анализ доступных количественных и качественных данных. При отсутствии чёткой теоретической рамки исследования автору удаётся не только выявить и объяснить многие межпоколенческие различия, но и описать общий контекст, на фоне которого (а скорее, *в котором*) происходит слом фундаментальных ценностей, самоощущения и поведения современных подростков. На наш взгляд, это контекст повышенной заботы о внешней безопасности детей и подростков при отсутствии контроля над внутренними процессами, обусловленными неограниченным доступом к Сети и постоянным использованием новых медиа в целях, которые не имеют смысла помимо развлекательного.

В рецензии мы коснулись лишь нескольких тем, касающихся жизни любого подростка: детство, коммуникация со сверстниками, учёба, работа, психика и Интернет. За рамками рецензии остались темы семьи, религии, философии, политического участия и многое другое, значимо отличающее айдженеров от своих сверстников в прошлом и ломающее традиционные для жизнедеятельности любого общества тренды, как то: готовность к построению семьи, деторождение, желание найти смысл жизни, желание разобраться в политической повестке и повлиять на ситуацию в городе, стране и т. п. Именно поэтому в заглавии книги Твенге выносит фразу об абсолютной неготовности айдженеров к жизни. При этом, по мнению российского исследователя В. В. Радаева, поколение Z, которое в книге Джин Твенге называется айдженерами, идет по стопам миллениалов, «ускоряя и умножая ранее возникшие процессы» [Радаев 2019: 211]. Стоит задуматься, как будут вести себя следующие после айдженеров поколения, и более серьёзно отнестись к решению проблем, с которыми пришлось столкнуться уже сейчас.

Кажется, что ключевой для книги является идея некоего психического слома на микроуровне, когда человек начинает жить в гиперреальности, где события реального мира интересуют всё меньше, а конструируемый мир иллюзий захватывает всё больше [Baudrillard 1983; 1995]. Причём конструируется этот мир иллюзии не традиционными медиа (СМИ, телевидение), как в прошлом веке, а новыми (различные приложения для смартфонов, социальные сети, видеоигры), а следовательно, последствия возникают тоже другие.

Книга Джин Твенге заканчивается оптимистичным призывом понять подрастающее поколение, помочь ему в становлении, подстраиваясь под него. Однако, углубляясь в текст книги и проведённый анализ, мы видим больше проблем, чем позитивных трендов. Кажется, что Твенге что-то недоговаривает, не учитывает или чего-то избегает. Ведь пример американских подростков как бы намекает на то, что люди утрачивают способность к тому, ради чего создаются технологии, то есть из нашего мира уходят межличностное общение, критическое мышление, информированность, умение разбираться в информационном поле, творчество, личностный рост, спокойствие, безопасность и многое другое. Всё это оставляет вопросы... Может ли человек существовать в гармонии с технологиями? И если да, то каким образом семья, социальные институты и государство могут способствовать этому?

Литература

- Радаев В. В. 2019. *Миллениалы: как меняется российское общество*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Рогалева О. С., Шкайдерова Т. В. 2015. Новые медиа: эволюция понятия (аналитический обзор). *Вестник Омского университета* (Филология). 1: 222–225.
- Шанин Т. 2005. История поколений и поколенческая история. В кн.: Левада Ю. А., Шанин Т. (отв. ред.) *Отцы и дети: поколенческий анализ современной России*. М.: Новое литературное обозрение; 17–38.
- Baudrillard J. 1983. *Simulations*. New York: Semiotext(e), Inc.
- Baudrillard J. 1995. *The Gulf War Did Not Take Place*. Bloomington: Indiana University Press.
- Baumeister R. F., Leary M. R. 1995. The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation. *Psychological Bulletin*. 117 (3): 497–529.
- Bunz M. 2014. *The Silent Revolution: How Digitalization Transforms Knowledge, Work, Journalism and Politics without Making Too Much Noise*. London: Palgrave Macmillan.

- Hinduja S., Patchin J. W. 2010. Bullying, Cyberbullying, and Suicide. *Archives of Suicide Research*. 14 (3): 206–221.
- United Nations. 2012. *Definition of Youth*. URL: <https://www.un.org/esa/socdev/documents/youth/fact-sheets/youth-definition.pdf>
- Parsons T. 1959. The School Class as a Social System: Some of Its Functions in American Society. *Harvard Educational Review*. 29 (4): 297–318.
- Stearns S. 1992. *The Evolution of Life Histories*. Oxford, UK: Oxford University Press.
- Strauss W., Howe N. 1991. *Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069*. New York: William Morrow and Company.
- Twenge J. M. 2006. *Generation Me: Why Today's Young Americans Are More Confident, Assertive, Entitled—and More Miserable Than Ever Before*. New York: Free Press.
- Twenge J. M. 2014. *Generation Me — Revised and Updated: Why Today's Young Americans are More Confident, Assertive, Entitled—and More Miserable Than Ever Before*. New York: Simon & Schuster.
- Twenge J. M., Campbell W. K. 2009. *The Narcissism Epidemic: Living in the Age of Entitlement*. New York: Simon & Schuster.
- Veblen T. 1994 (1899). *The Theory of the Leisure Class*. Reprint. New York: Dover Publications.
- Yang Y., Land K. C. 2008. Age-Period-Cohort Analysis of Repeated Cross-Section Surveys: Fixed or Random Effects? *Sociological Methods and Research*. 1 (3): 297–326.

NEW BOOKS

Anita Poplavskaya

What Do We Know About 21st Century Youth? American Teens Through the Eyes of a Psychologist

Book Review: Twenge J. (2019) *Pokolenie I. Pochemu pokolenie Interneta utratilo buntarskiy dukh, stalo bolee tolerantnym, menee schastlivym — i absolutno ne gotovym k vzrosloy zhizni* *i chto eto znachit dlya vsekh ostal'nykh* [iGen. Why Today's Super-Connected Kids Are Growing Up Less Rebellious, More Tolerant, Less Happy — and Completely Unprepared for Adulthood — and What That Means for the Rest of Us] (transl. A Tolmatchev), Moscow: Group of Companies "RIPOL Classic" (in Russian). 406 p.

POPLAVSKAYA, Anita —
PhD Student, Faculty of
Social Sciences; Analyst
in the HSE Centre for
Institutional Research. Address:
20 Myasnitskaya str., Moscow,
101000, Russian Federation.

Email: anitamoiseeva.a@gmail.com

Abstract

A book written by American psychologist Jean M. Twenge *iGen. Why Today's Super-Connected Kids Are Growing Up Less Rebellious, More Tolerant, Less Happy—and Completely Unprepared for Adulthood—and What That Means for the Rest of Us* describes the change in values, identity and behavior of adolescents born during the period from 1995 to 2012, the Internet Generation known as iGens. The book represents a good example of thorough data analysis, using the results of sociological surveys that originated in the 1960's and covering opinions of more than 11 million Americans. Guided by such extensive empirical material, the author infers

that adolescents have begun to grow up more slowly, plunge into the virtual world at the expense of reality, presume upon new media, communicate less, and show less interest in news. All that led to a degradation of knowledge and skills, a lack of sophistication, the growth of mental disorders, a lack of self-confidence, angst, and the spread of perverse attitudes towards education, work, family and money. The main reasons for such fundamental changes lie in the safer environment of iGens' childhoods as well as their greater involvement in digital technologies and information. Accustomed to being supervised externally, iGens internally dive into virtual reality, lose interest in extracting knowledge themselves (reducing their ability to overcome obstacles or desire to take risks), and receive much less real experience. iGens are a few times less likely to meet friends, go on dates, get professional experience, drive a car, drink alcohol, read books, or keep up on the news than representatives of generations X and Y. At the same time, iGens spend twice as much time on the Internet than millennials. Uncontrollably and indiscriminately absorbing primitive and chaotic information, modern adolescents lose their integrity. This is evidenced by the growth of anxiety, mental disorders, and suicides. The example of American teenagers shows that people might lose the very abilities for which the technologies have been created (e. g. interpersonal communication, critical thinking, information awareness, creativity, personal growth, safety, etc.).

Keywords: generations; generation Z; youth; new media; psychology; social change.

References

Baudrillard J. (1983) *Simulations*, New York: Semiotext(e), Inc.

- Baudrillard J. (1995) *The Gulf War Did Not Take Place*, Bloomington: Indiana University Press.
- Baumeister R. F., Leary M. R. (1995) The Need to Belong: Desire for Interpersonal Attachments as a Fundamental Human Motivation. *Psychological Bulletin*, vol. 117, no 3, pp. 497–529.
- Bunz M. (2014) *The Silent Revolution: How Digitalization Transforms Knowledge, Work, Journalism and Politics without Making Too Much Noise*, London: Palgrave Macmillan.
- Hinduja S., Patchin J. W. (2010) Bullying, Cyberbullying, and Suicide. *Archives of Suicide Research*, vol. 14, no 3, pp. 206–221.
- United Nations (2012) *Definition of Youth*. Available at: <https://www.un.org/esa/socdev/documents/youth/fact-sheets/youth-definition.pdf> (accessed 12 April 2020).
- Parsons T. (1959) The School Class as a Social System: Some of Its Functions in American Society. *Harvard Educational Review*, vol. 29 no 4, pp. 297–318.
- Radaev V. V. (2019) Millenialy: kak menyayetsya rossiyskoye obshchestvo [Millennials: How the Russian Society Changes], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Rogaleva O. S., Shkaiderova T. V. (2015) Novyye media: evolyutsiya ponyatiya (analiticheskiy obzor) [New Media: Evolution of the Concept (analytical review)]. *Herald of Omsk University = Vestnik Omskogo universiteta* (Philology), no 1, pp. 222–225 (in Russian).
- Shanin T. (2005) Istoriya pokoleniy i pokolencheskaya istoriya [History of Generations and Generational History]. *Otsy i deti: pokolencheskiy analiz sovremennoy Rossii* [Fathers and Sons: Generational Analysis of Modern Russia] (eds. Yu. A. Levady, T. Shanina), Moscow: Novoye literaturnoye obozreniye, pp. 17–38 (in Russian).
- Stearns S. (1992) *The Evolution of Life Histories*, Oxford, UK: Oxford University Press.
- Strauss W., Howe N. (1991) *Generations: The History of America's Future, 1584 to 2069*, New York: William Morrow and Company.
- Twenge J. M. (2006) *Generation Me: Why Today's Young Americans Are More Confident, Assertive, Entitled—and More Miserable Than Ever Before*, New York: Free Press.
- Twenge J. M. (2014) *Generation Me-Revised and Updated: Why Today's Young Americans are More Confident, Assertive, Entitled—and More Miserable than Ever Before*, New York: Simon & Schuster.
- Twenge J. M., Campbell W. K. (2009) *The Narcissism Epidemic: Living in the Age of Entitlement*, New York: Simon & Schuster.
- Veblen T. (1994 [1899]) *The Theory of the Leisure Class*. Reprint, New York: Dover Publications.
- Yang Y., Land K. C. (2008) Age-Period-Cohort Analysis of Repeated Cross-Section Surveys: Fixed or Random Effects? *Sociological Methods and Research*, vol. 1, no 3, pp. 297–326.

Received: April 6, 2020

Citation: Poplavskaya A. (2020) Chto my znaem o molodyozhi XXI veka? Amerikanskie podrostki glazami psihologa [What Do We Know about 21st Century Youth? American Teens through the Eyes of a Psychologist. Review on: Twenge J. (2019) *Pokolenie I. Pochemu pokolenie Interneta utratilo buntarskiy dukh, stalo bolee tolerantnym, menee schastlivym —i absolyutno ne gotovym k vzrosloy zhizni* *i chto eto znachit dlya vsekh ostal'nykh* [iGen. Why Today's Super-Connected Kids Are Growing Up Less Rebellious, More Tolerant, Less Happy —and Completely Unprepared for Adulthood —and What That Means for the Rest of Us] (transl. A Tolmatchev), Moscow: Group of Companies “RIPOL Classic” (in Russian). 406 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 3, pp. 84–100. doi: [10.17323/1726-3247-2020-3-84-100](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-3-84-100) (in Russian)

А. А. Субботин

Путь выхода из матрицы

Рецензия на книгу: Фоер Ф. 2020. *Без своего мнения. Как Google, Facebook, Amazon и Apple лишают вас индивидуальности*. М.: Бомбора (издательская группа «ЭКСМО»). Серия «Цифровое общество». 296 с.



СУББОТИН Александр Алексеевич — аспирант кафедры демографии, факультет Высшей школы современных социальных наук МГУ имени М. В. Ломоносова (Москва, Россия); студент Европейской докторской школы по демографии, Институт демографических исследований Макса Планка (Росток, Германия), Автономный университет Барселоны (Барселона, Испания). Адрес: Россия, 119234, Москва, ул. Ленинские горы, д. 1, стр. 13А.

Email: aasubbotin@yahoo.com

Особенность данной рецензии состоит в исследовании свойств современных коммуникаций и отношений человека с информацией. Американский журналист и экс-редактор журнала «The New Republic» Франклин Фоер изучает зарождение, настоящее и будущее новых медиа. Даже собственными названиями глобальные сетевые компании демонстрируют, что они претендуют на власть над миром. Социальные сети и даже операторы поисковых запросов легко и безнаказанно собирают данные ничего не подозревающих пользователей, которые сами же добровольно размещают сведения о себе в открытом доступе. А затем, получив нужную информацию, такие корпорации, как Google, Facebook и Amazon, с помощью алгоритмов управляют поведением значительной части населения земного шара. В рецензии освещаются наиболее важные темы книги: причины деградации индивидуальных вкуса и мышления, средства слежения корпораций над клиентами, кризис издательского дела и профессионализма в журналистике, важность частной жизни. Показано, что Ф. Фоер не сеет панику, но даёт понять читателю, с какими проблемами сталкивается современное информационное общество. Одна из главных сложностей заключается в том, что, несмотря на обилие контента, поисковые сервисы и социальные сети не позволяют пользователям фильтровать его, опираясь на личные интересы, а организуют выдачу материала согласно собственным внутренним алгоритмам. Возможно, нам стоит обратиться к традиционным способам познания мира — таким, как чтение бумажных книг. Злом является не сам Интернет как средство коммуникации, а превращение его в единственный способ передачи сообщения, которому оказывается чрезмерное доверие. Делается вывод о том, что книга «Без своего мнения» предлагает способ «выхода из матрицы» цифровой эпохи.

Ключевые слова: Google; Facebook; Amazon; социальные сети; технологические гиганты; монополии; издательское дело; журналистика; интеллект; свобода; Фоер.

Введение: критика способности суждения в наши дни

Насколько человек самостоятелен в собственных суждениях? Этим вопросом задавался ещё Кант [Кант 1994]. А в цифровую эпоху американский журналист и экс-редактор журнала «The New Republic» Франклин Фоер, родившийся в 1974 г., изложил свой взгляд на автономность человека разумного в книге, состоящей из трёх частей. Первая часть — «Монополисты

разума», состоящая из шести глав, — показывает, каковы на самом деле те известные медиахолдинги, услугами которых пользуется каждый из нас. Вторая — «Мир без разума» — в двух главах фиксирует современное состояние угнетения мыслительных способностей индивида путём тотального внешнего и при этом практически незаметного контроля над ним (одна из двух её глав в названии содержит отсылку к знаменитой статье 1967 г. «Смерть автора» Ролана Барта). А третья часть книги Фоера, которая называется «Вернуть разум», состоит из трёх глав и представляет собой гимн материальным носителям знания как средству, помогающему вырваться из цифрового плена.

Основной замысел книги прослеживается с самого её начала, проходя красной нитью через всё произведение, до последних страниц: способность человека рассуждать не должна находиться под контролем корпораций, личности необходимо умение автономно составлять собственное мнение. Фоер работает с теориями познания — от Р. Декарта и Дж. Локка до А. Тьюринга — и с прогнозами наших современников-футурологов (например, Рэймонда Курцвейла), не обходя вниманием и религиоведение. Как журналист, привыкший использовать множество источников, Фоер, чтобы представить рассматриваемую проблему максимально разносторонне, опирается на эмпирические данные статистики и интервью со специалистами в сфере новых медиа, а также на высказывания самих глав корпораций.

Критика и реакция со стороны научного сообщества на книгу не замедлили себя ждать. Джейсон Уиттакер приветствует неприятие Фоером монополизации коммуникаций как причину потери доверия к ним и соглашается с тем фактом, что изначально утопические намерения облегчить жизнь человечества быстро переродились в жажду прибыли [Whittaker 2019: 5]. Моника Прендергаст и Джулиана Сакстон высказывают опасения, что новые медиа могут способствовать росту авторитаризма [Prendergast, Saxton 2020: 11] (см. также: [Stephanidis et al. 2019]). И всё же упомянутые авторы, как и Фоер, надеются на человеческий мозг, точнее на его пластичность. А редактор-основатель журнала «Logic» Бен Тарнофф в рецензии «Guardian» [Tarnoff 2017] делает особый упор на личный опыт Фоера и на то, как тот пытается противостоять депрофессионализации литературного труда. Однако Тарнофф не разделяет предлагаемые в качестве панацеи от тотального присутствия современных медиа отрицание коллективизма и отказ от лёгких удовольствий техники в пользу медленного, как употребление органической пищи, развития души. Тарнофф предлагает взамен другое поведение, где пользователь сохраняет равновесие между «Твиттером и Тургеневым», не искажая свою человечность и влияя на политику так, чтобы сделать актуальные инструменты работы с информацией лучше. Майк Доус и Филипп Уйс рассматривают идею, которая у Фоера проскальзывает лишь мельком, о потенциальной пользе новых технологий: они способны помочь модернизировать сферу обучения [Douse, Uys 2018]. В фундаментальной работе Александра Граменья об алгоритмах есть несколько отсылок к книге «Без своего мнения», когда он пишет об опасениях по поводу их неконтролируемого использования [Gramegna 2018: 14], их субъективной природе [Gramegna 2018: 16] и угрозе манипулирования через них [Gramegna 2018: 17–18] (сходные мысли проявляются и в работе Сары Смит [Smyth 2019]). А Диогу Кейруш упоминает работу Фоера в связи с экзистенциальной угрозой технологий [Andrade 2019: 114]. Отечественных откликов на столь актуальную работу не встретилось, поэтому пришла пора и русскоязычному читателю высказать свои соображения.

Как Google, Facebook, Amazon и Apple лишают людей индивидуальности

Монополизация какой-либо отрасли позволяет производителю одновременно диктовать предложение и бесконтрольно взвинчивать цены, при этом не повышая, а иногда и снижая качество продукции (это касается не только товаров, но и услуг). Так и объединение всего знания или общения в одних «руках» заставляет потребителя играть по правилам поставщика. Фоер прямо утверждает, что «паразиты» общественного сознания и не скрывают своих «мошеннических» намерений. Уже в предисловии американский журналист приводит идеологические расшифровки наименований крупнейших корпораций

цифрового бизнеса: «Amazon, чьё имя по-английски совпадает с названием реки Амазонки, самой полноводной на планете, выбрал себе логотип со стрелочкой от А к Z, от первой буквы английского алфавита к последней, а слово Google — чуть изменённое название числа «гугол», единицы с сотней нулей, которое математики используют в качестве символа невообразимо большой величины» (с. 7)¹. Facebook, конечно, значит всего лишь «книга лиц», но, учитывая, какое значение на протяжении большей части истории человечества придавалось феномену Книги (например, именно так переводится слово «Библия»), упрекать данную компанию в скромности тоже не приходится.

Некоторый религиозный, а именно апокалиптический оттенок суждения присутствует и в работе Фое-ра. Допустим, с целью осмысления перспектив искусственного интеллекта журналист обращается к религиоведу Роберту Герачи, который оценивает суждения Рэймонда Курцвейла и других поклонников сингулярности. Вера в эту последнюю похожа на убеждения, отражённые в христианских доктринах о конце света (с. 71). В этом случае Кремниевая (Силиконовая) долина напоминает тот Армагеддон, где происходит битва за души людей. И, как полагает Фое-р, отнюдь не за их независимость. Хотя среди специалистов крупнейшего научного узла и можно найти сторонников философии либертарианства (культ свободы), основанной на концепции объективизма Айн Рэнд [Рэнд 1995], в этих местах обычно не восхищаются гениальностью индивида, а верят в социальную силу коллективного разума (с. 8), который мечтают сделать как можно более таковым.

Один из способов создания коллективного разума, используемый корпорациями, это регистрация в социальных сетях, требующая от потенциального пользователя хотя бы минимальных анкетных данных. Конечно, данные могут быть условными, но многие требуют реальной информации, к тому же аккаунт легко проследить по IP-адресу или с помощью геолокации смартфона. Социальные сети, помимо сбора данных вышеназванным способом, узнают о пользователях (порой без дополнительных ухищрений), анализируя их публикации и формируя, таким образом, ленту новостей. Facebook представляет собой достаточно серьёзное средство воздействия на население, так как большинство — например, 62% американцев (с. 14) — использует именно этот источник для получения новостей обо всём в мире, поэтому сейчас как никогда актуален афоризм канадского философа Маршалла Маклюэна: «Средство коммуникации и есть сообщение» (с. 37).

Действительно, гаджеты с их техническими возможностями стали продолжением тела: люди используют смартфоны, компьютеры и облачные хранилища как выносную память, однако американский журналист считает, что человечество впадает в симбиотические отношения не с технологиями, а с компаниями-монополистами (с. 16–17). По мнению Фое-ра, всё началось с того, что Стюарт Бранд удивился отсутствию фотографий всей планеты при наличии спутников и в итоге создал «Каталог всей Земли» (с. 27–30). Это означало, что объединение, которого человечество не достигло с помощью коммун, удалось компьютерам (с. 33) — они сделали возможным «мировой мозг» (выражение английского писателя-фантаста Герберта Уэллса) или «коллективный разум» (фраза редактора онлайн-издания «Wired» Кевина Келли)². Благодаря компьютерам мир стал глобальным и во многих отношениях почти бесплатным — и это принял даже капитализм.

Однако у объединения быстро обнаружились и оборотные стороны: компьютеры, производившиеся в основном компанией Microsoft, имели её же программное обеспечение, место главных ворот к знанию занял Google, а к любой покупке онлайн — Amazon. Что до социальных сетей, то очевидна наибольшая популярность Facebook (с. 43). Стартапы, возникающие позже, не хотят больше конкурировать с гигантами; напротив, набирая вес, новые начинания мечтают слиться с популярными корпорациями (с. 46),

¹ Нумерация страниц приводится по pdf-версии книги и может отличаться от печатной версии. — *Примеч. авт.*

² Ноэль Паккард также отмечает одарённость Стюарта Бранда, подчёркивая, что почерпнула эту оценку из книги Фое-ра [Packard 2020: 13–14].

а те не стесняются демонстрировать всеисилие: примерно пять лет назад компания Google изменила юридическое имя на Alphabet (с. 48), тем самым указав на понимание своего места в истории. Поисковая система сохранила узнаваемое имя бренда (возможно, чтобы не создавать путаницу в сознании потребителей), однако корпорация переросла рамки явления. Почему? Например, потому что пытается объединить все знания мира в одну базу данных, чтобы натренировать алгоритмы на распознавание изображения и понимание языков людей, создав тем самым действительно искусственный интеллект.

Это намерение не так уж ново. Дело в том, что из механистического понимания человеческого тела как вместилища для ума следует возможность существования информации без жёсткой её привязки к единственному физическому носителю. Сейчас возможен перенос информации, допустим, с помощью флеш-накопителя с одного компьютера на другой, а также с применением облачных технологий. Мысль о «перемещаемом разуме» приходила в голову уже Рене Декарту, чьи идеи (с. 61) затем преобразовал Алан Тьюринг, шуточно предсказав существование нетбуков и смартфонов (с. 64). Мало того, Фюер полагает, что человек таким образом, после «смерти Бога» [Ницше 1989], пытается с помощью учёных занять место творца Вселенной (с. 64). Это, впрочем, было уже «предсказано» в художественной литературе — в тетралогии Дэна Симмонса о Гиперионе и Эндимионе³. Искусство, как правило, способно намечать контуры будущего. Так, Фюер отмечает, что «сингулярность», или «технологическая сингулярность», — это астрофизический термин, любимый фантастом Верноном Винджем (с. 68). Но теперешний популяризатор выражения Рэймонд Курцвейл понимает его как всемогущество искусственного интеллекта, то есть как способность компьютеров создавать себе подобных (с. 68), и относит вероятность наступления этого события предположительно к 2045 г. (с. 69).

Современная компьютерно-корпоративная реальность не автономна по происхождению, а связана по истокам с иными сферами жизни. Например, Фюер отмечает, что «Google начался как докторская диссертация, а источником вдохновения относительно устройства поисковой машины послужил принцип отбора академических публикаций» (с. 72), то есть количество ссылок на одну работу в других подобных. Данный алгоритм его создатель Ларри Пейдж⁴ назвал в собственную честь PageRank (с. 72). Компании Google и Microsoft являются монополистами, а их конкуренцию фиксируют даже анекдоты: Microsoft за глаза называли компанией зла — «The Evil Company», а девиз компании Google — «Don't be Evil» («Не будь злом»), который можно рассматривать как призыв не быть как Microsoft (с. 74). Пейдж вообще замахивается на сверхглобальные вещи — вместо поисков лекарства от рака у него в планах победить смерть (с. 78), и, судя по лёгкой иронии стиля, Фюера это приводит в некоторое недоумение. Кроме того, журналиста несколько шокирует слишком вольное обращение Google с законами: решив оцифровать все книги на земле, компания расценивала авторские права как незначительное препятствие (с. 80).

Критика Google сменяется у Фюера критикой Facebook, хотя некоторая польза этого последнего тем не менее признаётся: FB способен дать возможность сопротивления властям (с. 83). Сопротивление, по его мнению, так или иначе заложено в природе компьютерного мира: враги хакеров — «бюрократы, управлявшие университетами, корпорациями и государствами» (с. 85). Но победители, как в пьесе Евгения Шварца «Дракон» (1942–1944) [Шварц 2018], переняли негативные характеристики побеждённых. Фюер поэтому воспринимает Facebook прежде всего как «клубок правил и процедур для сортировки информации; правил, установленных корпорацией исключительно ради выгоды корпорации» (с. 84), которая к тому же не ценит частную жизнь пользователей (с. 89). Автор даже приводит обоснование этого движения: если всё тайное станет явным, закончится сегодняшний хаос в сфере морали.

³ Ряд романов цикла описывает в том числе то, как изобретённый человеком искусственный интеллект (в книге — ИскИн) в лице некоторых его представителей смог влиять и на прошлое космоса (см., например: [Симмонс 2018]).

⁴ Полное имя: Lawrence (Larry) Edward Page.

Фоер, будто в отместку, раскрывает источник силы Facebook: это алгоритмы, которые изобрели для того, «чтобы автоматизировать мышление, избавить человека от необходимости принимать трудные решения, прекратить полемику» (с. 94). В целях понимания происхождения алгоритма как инструмента строительства утопии американский журналист предлагает вернуться к его создателю — Готфриду Лейбницу, полагавшему, что знание способно возникать само собой путём вычисления (с. 98).

Но сам Фоер перед алгоритмами не преклоняется, а, скорее, высмеивает и описывает их переводческие способности как чисто грамматические, не вникающие в значения слов; умение же искать закономерности полагает механически-бессмысленным, потому что такой «интеллект» находит связи там, где их наличие не кажется человеку реальным. И вместе с тем этот интеллект управляет людьми — например, генерируя с помощью предлагаемых пользователям рекомендаций продажи Amazon и Netflix. Данная связь — биологическая личность и безымянная и бестелесная программа — тем не менее обоюдная: каким бы механическим ни был алгоритм, он построен согласно логике изобретателя (с. 103). Однако связь между алгоритмами и данными не столь добровольна, какой кажется: специалисты по информатике шутят, что «данные пытаются, пока они не сознаются» (с. 104), но, как и жертвы пыток, они рассказывают то, что хотел бы знать дознаватель. Получается своего рода цифровая инквизиция (этой метафоры у Фоера нет): Google способен понижать или повышать приоритет выдачи данных при поиске. А Facebook строит ленту новостей хронологически снизу вверх, то есть способом, обратным тому, которым мы привыкли читать книги — сверху страницы вниз.

Марк Цукерберг воспринимал своё детище как «газету, настроенную на вкусы конкретного читателя» (с. 106). Хотя страницы на Facebook публикуют разнообразный контент, сеть, чтобы не перегружать пользователей информацией, решает, что же будет видеть в первую очередь в ленте владелец конкретного аккаунта. Читатель может в той или иной мере настроить список новостей согласно своим вкусам (например, специально заходя на страницу друга), тем не менее предостережения Фоера всё же имеют под собой достаточные основания, в том числе этические. Социальные сети — это прекрасный способ заниматься статистикой на значимых выборках... без согласия респондентов. Кроме того, Facebook, поскольку именно он контролирует аккаунты, может проводить эксперименты над пользователями, удаляя из их лент или добавляя в них соответствующий контент. Это никак не объявляется публично и лишает людей свободы воли (с. 115).

Сохранилась ли ценность знания? Обращаясь к книжной индустрии, Фоер рассматривает её совсем под другим углом. Книжная индустрия в наши дни — это прежде всего способ заработать деньги, существующий в том числе и виртуально, поэтому данная отрасль может быть причислена к инструментам сетевого контроля. Под этим углом зрения американский журналист рассматривает возникновение и развитие Amazon, дитя Джеффри Безоса. Появление этого сервиса не предвидел Адам Смит, который, обосновывая своё экономическое учение, рассуждал главным образом о земле, труде и капитале. Мало того, об экономике знания не задумывался и Маркс, хотя понятие «интеллектуальная собственность» есть уже в первой статье Конституции США [The Constitution of the United States]. Фоер трактует эту правовую норму как шанс соблюсти баланс между условиями, стимулирующими творческое мышление и деятельность изобретателей, и постепенной ликвидацией монополий (с. 123).

Особенность Интернета в том, что он работает не только как копировальная машина, но и как средство разделения: с появлением веб-страниц комплект (газета, пакетное предложение) как стратегия ушёл в прошлое (с. 127). С 2002 г. объём цифровых знаний превысил аналогичный показатель аналогового формата (с. 127), что оказалось опасным для СМИ старого типа. Но, как считает Фоер, именно изобилие информации породило цифровые монополии: сведения, находящиеся в Сети, необходимо упорядочивать. Так, Amazon — это виртуальное подобие книжного магазина, Facebook — записной книжки (хотя можно предложить и другие подходящие метафоры: «анкета», семейный альбом или портретная

комната), а Google — библиографический указатель. Поиск и сортировка не дают хаосу разыграться в Сети.

Ещё одна оборотная сторона виртуальности — ложное представление о реальной стоимости знания. Так, Дж. Безос, основатель Amazon, продаёт все электронные книги не только значительно дешевле большинства бумажных, но и по единой цене, что приводит к ошибочному выводу: якобы себестоимость издания определяется печатью и продажей, а не затраченным на её создание трудом автора. В главе «Стражи небесных врат» Фоер продолжает нападки на Безоса, поскольку тот не видит экономической ценности в интеллектуальном капитале и творческом мышлении. Кроме того, Amazon отрицает роль издателей, которые строят свою работу на корректировке недостатков работы писателя (с. 153).

Фоера многие читатели могут причислить к конспирологам, когда он предполагает, что потребитель не знает, как структурирована информация, поскольку хваленая прозрачность Кремниевой долины заканчивается на порогах её офисов. Он также уверен в том, что технологические компании могут сыграть серьёзную роль на выборах, поскольку Facebook с помощью анализа «лайков» способен определить политические пристрастия избирателей (с. 177), а генеральный исполнительный директор Google Эрик Шмидт призывал голосовать за Барака Обаму в 2012 г., что оказало воздействие на общественное мнение (с. 178). Вместе с тем Фоер признаёт субъективность собственного личного опыта, поскольку у журналистов есть отвратительная привычка ставить в центр повествования себя (с. 184). Но почти сразу здесь же он и формулирует одну из причин, по которой написана книга «Без своего мнения»: опираясь на описанный в предыдущих и последующих главах опыт работы редактором журнала «The New Republic», сотрудник этого известного издания пришёл к выводу, что сейчас журналистику как профессию уничтожают сторонние силы.

Новые медиа не склонны к продолжению традиций работы с пером и бумагой, они сами стремятся попасть под контроль Google (с. 185). Однако страшна не сама по себе готовность к подчинению, но то, что пользователь не сможет оспорить решения об изменении как дизайна (что менее существенно), так и политики интернет-гигантов (что более значимо). Например, если Facebook в одностороннем порядке изменит настройки приватности или правила публикации постов. Причину таких изменений Фоер определяет как стремление к росту виральности — это «характеристика контента, определяющая вероятность того, что пользователи смогут им заинтересоваться и поделиться с другими» (с. 195). Иначе говоря, такие данные могут распространяться в сети без усилий и даже ведома того, кто поместил их туда. Проблема в том, что соцсети сами решают, какой контент будет виральным, примерно так же, как модельеры определяют то, что захотят приобрести покупатели одежды и обуви.

То, как можно определить виральность, Фоер показывает на примере сайта Upworthy. Его сотрудники сгенерировали для каждой публикации 25 разных заголовков, а программное обеспечение позволяло выделять кликабельность, то есть статистику тех, кто захотел прочесть именно эту новость, что позволило определить синтаксические структуры успеха и наиболее привлекательные выражения: в частности, лидером оказалась фраза типа «Вы не поверите, что случилось дальше» (с. 196). Подобная практика приводит к падению профессионализма СМИ и не может рассматриваться как курьёз. Так, предложенный читателям конкурс «Угадай рекламную публикацию в BuzzFeed» показывает доведение до абсурда ситуации с привлечением клиента (с. 215).

Подобная ситуация весьма характерна для эпохи постмодернизма, что Фоер подчёркивает названием восьмой главы книги — «Смерть автора», являющимся отсылкой к известной работе Ролана Барта [Барт 1989]. Косвенно автор обращается к ней, напоминая, что, хотя культура последние столетия поклонялась гению и оригинальности, даже выдающиеся мыслители и художники жили не в вакууме,

изолированных идей не существует, заимствования — в порядке вещей, и ярчайший пример тому — сюжеты Шекспира (с. 229). Кроме того, по мнению сотрудников компаний Кремниевой долины, гениальность как раз есть монополия на умение мыслить. Сейчас же все включены в процесс совместного создания информации; если доминантой предшествующей культуры было чтение и она напоминает CD только для воспроизведения контента, то нынешняя даёт иные возможности (с. 225): люди перестали просто пассивно потреблять контент, как при чтении книги или просмотре фильмов, они теперь распространяют его сами. Крупный бизнес, разумеется, выступал против неограниченного копирования, но итогом стала пока неразрешимая дилемма XXI века: столкновения контроля со свободой (с. 226).

Для пишущих актуален вопрос: сколько стоят авторские права и как выжить в эпоху тотального копирования? Для литератора и журналиста важны не только вдохновение, но и деньги. Писатель, не имея дохода со своего ремесла, будет вынужден зарабатывать на жизнь иначе и отдавать меньше сил творчеству. Одновременно и писать, и работать где-то ещё — исключение из правил, которое доступно далеко не всем. Чтобы не быть хобби праздных одиночек, ремесло литератора должно оплачиваться, считает Фоер. Однако никто не может заранее определить ценность книги, перед нами переменчивый рынок (с. 246). И всё-таки проблема не в том, будет ли у тружеников пера работа, а в том, смогут ли люди получать информацию так, как необходимо. Хорош ли, например, формат блогов? Американский журналист полагает, что их расцвет пришёлся на первые десятилетия нынешнего века и теперь уже позади (с. 248), хотя в России «гуру» соцсетей, судя по вниманию к ним подписчиков (имеется в виду не только численность оных, но обилие комментариев и репостов), ещё пользуются спросом.

Фоер явно сожалеет о том, что золотой век авторства в прошлом. Он с очевидной печалью приводит мнение эксперта Кевина Келли о том, что книга полностью перешла в руки читателя, который волен компоновать произведения по своему выбору (с. 250). И тут же с не меньшим негодованием замечает, что на самом деле выбор иллюзорен, доказывая это на примере «пузыря фильтров» Facebook (выражение Эли Паризера) (с. 252). Алгоритмы сайта снабжают пользователя той информацией, которая ему близка, тем самым ограждая от возможности вступить в содержательную дискуссию, поскольку противоположное мнение попросту недоступно. Получаемый вследствие всего этого «разум улья» — никакой не ум, поскольку он не видит действительности, и вместо объединённого мира получается ряд групп, внутри каждой из которых её члены абсолютно согласны друг с другом, как в субкультурах.

Расцвет технологических корпораций связан, полагает Фоер, в том числе с тем, что государства позволили Интернету развиваться самостоятельно, а также не платят налоги — с уклонением от них отлично справляется такая компания, как Amazon. Переведя свои нематериальные активы в Люксембург, с которым заключила сделку, эта платформа создала запутанную систему контрактов, не позволяющую властям США взыскать с неё деньги. Но не все техногиганты в таких отношениях с правительством страны — высший менеджмент Google регулярно с ним контактировал (с. 278).

Есть ли выход из порочного круга несвободы? Фоер сравнивает умственную пищу с физической, замечая, что потребление информации может быть сродни использованию в пищу органики, то есть экологически чистых продуктов, поскольку забота о происхождении и качестве пищи стала показателем социальной элитарности, но существует и интеллектуальная элита, и людям лестно к ней принадлежать. «Органический разум» как контркультура сочетает аскетизм с гедонизмом, то есть стимулирует потреблять меньше, но лучше. Метафора американского журналиста имеет под собой ещё и этимологическую почву: слова «культура» и «агрикультура» (сельское хозяйство) происходят от латинского *colere*, которое, здесь Фоер цитирует Реймонда Уильямса, «имеет много значений: населять, возделывать, защищать, поклоняться» (с. 307). Поэтому изначально корень слова относился исключительно к земледелию и скотоводству, и только с эпохи Просвещения, которая и подарила миру понятие «гениальность» (хотя, на наш взгляд, оно в том или ином виде существовало уже с Ренессанса), его стали

использовать по отношению к интеллекту, который, по мнению сторонников теории *tabula rasa*⁵, также следует возделывать.

Согласно Фоеру, обеспечить более активный переход на осознанное получение знания может обращение вспять ситуации с рекламой (с. 296). Да, медиа всегда жили за её счёт как второго (по сумме часто и первого) источника дохода, помимо подписки и покупки. Сейчас сайты побуждают пользователя кликать на ссылку, ведущую на рекламную страницу. На многих порталах реклама встроена, и, чтобы человек мог избежать её просмотра, он должен или заплатить, или обладать талантом хакера.

Однако мешать изучению важной информации в Интернете способна не только реклама. Описывая свой опыт использования устройства Kindle, наиболее популярного для чтения электронных книг и чтения в Сети в целом, Фоер признаётся прежде всего в специфике разности внимания при просмотре материала, представленного на веб-странице и на бумаге. В первом случае это происходит быстрее и более бессистемно, в то время как бумага заостряет внимание. Устройство Kindle, а также любой компьютер, ноутбук, планшет или смартфон не дают отвлечься от Интернета при чтении книги и сосредоточиться на её содержании (с. 315), в то время как изучать бумажное издание и одновременно сёрфить страницы практически невозможно. Фоер также отмечает, что Интернет неустанно собирает данные пользователя для контроля над ним, а печатный том на такое физически не способен. Обращаясь к истории чтения, американский журналист отмечает, что в Средние века книга была чудом, а умение читать — редкостью, поэтому чтение нередко велось публично и вслух, то есть являлось формой общественной активности. Беззвучное чтение про себя казалось настолько редким, что об этом писали как о потрясении. Когда же грамотность стала доступнее, она парадоксальным образом превратилась в способ личного дистанцирования, в средство уединения. Сам Фоер пытался читать в кафе и метро, но не слишком преуспел в этом (с. 321), хотя ради справедливости стоит отметить, что для многих чтение как раз в транспорте является естественным, в том числе и потому, что помогает отгородиться от толпы. Фоер считает чтение средством избежать диктата тоталитарного общества над частной жизнью.

Заключение: как выйти из матрицы

Нам нужно уделить время себе, считает Фоер; не полностью отказаться от Интернета и сетей, а контролировать их вместо того, чтобы они контролировали нас (с. 323). Подобные мысли звучат и в книге Джин Твенге об айдженерах (см.: [Твенге 2019: 112, 147, 380, 383]). Вероятно, такова тенденция современности, поскольку представления о неприкосновенности частной жизни и свободном рынке теперь под вопросом, а слияние человека и машины угрожает личности (с. 325). Пока государство никак не вмешивается, мы обязаны защитить себя сами, став нонконформистами — такой выход видит из сложившейся ситуации американский журналист.

Несмотря на немаловажность неприкосновенности частной жизни (*privacy*)⁶, по мнению Фоера, именно самостоятельность обернулась неприватностью Интернета (с. 269). «Порочные удовольствия» (с. 326) — в том числе условная бесплатность информации — заставляют пользователя забывать об

⁵ Чистая доска (*лат.*). Выражение использовалось для обозначения разума как не имеющего врождённого содержания. «Предположим, что ум есть, так сказать, белая бумага без всяких знаков и идей. Но каким же образом он получает их? Откуда он приобретает тот [их] обширный запас, который деятельное и беспредельное человеческое воображение нарисовало с почти бесконечным разнообразием? Откуда получает он весь материал рассуждения и знания? На это я отвечаю одним словом: из опыта» [Локк 1985: 154].

⁶ Фоер имеет в виду небольшую статью Сэмюэла Уоррена (Samuel Dennis Warren) и Луи Брэндайса (Louis Brandeis) «Право на неприкосновенность частной жизни» («The Right to Privacy»), в которой юристы отстаивали соответствующее её названию убеждение как нуждающееся в защите законом. По их мнению, к частной жизни относится, что немаловажно в интернет-эпоху, и интеллектуальная собственность [Warren, Brandeis 1890].

осторожности и спешить за сыром в мышеловку. Беспокоит Фоера и упадок профессионализма в журналистике, потому что «данные — это новая нефть» (с. 260). Но, к счастью, автору книги «Без своего мнения» известен и выход из ситуации. Он считает им разумное самоограничение при использовании Интернета. Американский журналист отнюдь не призывает к полному отказу от использования серверов и социальных сетей, устройств для чтения и сервисов онлайн-покупок. Он убеждает читателя в разумном дозировании подобных средств, потому что именно доза определяет, станет то или иное вещество лекарством или ядом. И, конечно, взывая к самооценке того, кто открыл его книгу, Фоер призывает как можно чаще возвращаться к уединению чтения бумажных изданий, когда происходит не отслеживание поведения, а развитие ума и души. Книга «Без своего мнения» поможет пользователям Интернета задуматься о виртуальном поведении и обратиться к реалиям материального мира, о соотношении достоинств культуры прошлого и настоящего и о том, как использовать это знание, чтобы грамотно и осознанно строить будущее.

Литература

- Барт Р. 1989. *Смерть автора*. В кн.: Барт Р. Избранные работы: Семиотика: Поэтика. М.: Прогресс; 384–392.
- Кант И. 1994. *Критика чистого разума*. М.: Мысль (серия «Философское наследие»).
- Локк Д. 1985. Сочинения: В 3 т. (под ред. И. С. Нарского). Т. 1. М.: Мысль.
- Ницше Ф. 2013. *Веселая наука*. Харьков: Фолио.
- Откровение Иоанна Богослова. 2000. Апокалипсис. В изд.: *Библия. Книги Священного Писания Ветхого и Нового завета*. М.: Российское библейское общество; 1325–1346.
- Рэнд А. 1995. *Концепция эгоизма*. СПб.: Макет.
- Симмонс Д. 2018. *Гиперион*. М.: АСТ.
- Твенге Д. 2019. *Поколение I. Почему поколение Интернета утратило бунтарский дух, стало более толерантным, менее счастливым и абсолютно не готовым ко взрослой жизни* (пер. с англ. А. Толмачева). М.: РИПОЛ классик.
- Фоер Ф. 2020. *Без своего мнения. Как Google, Facebook, Amazon и Apple лишают вас индивидуальности*. М.: Бомбора (издательская группа «Эксмо»). Серия «Цифровое общество».
- Шварц Е. 2018. *Дракон*. М.: Время.
- Andrade D.Q. 2019. Paving the Way for Regulation: How the Case against Facebook Stacked Up. *Observatorio (OBS*)*. 13 (3): 113–128.
- Douse M., Uys P. 2018. Convivial Pedagogy in the Time of Digitisation. *Journal of Education and Human Development*. 7 (4): 16–26.
- Gramegna A. 2018. *Data-Gathering, Governance, and Algorithms: How Accountable and Transparent Practices Can Mitigate Algorithmic Threats*. Toronto, ON, Canada: Ryerson University.

- Packard N. 2020. Three Kinds of Demand Pull for the ARPANET into the Internet. *Cogent Social Sciences*. 6 (1). Article: 1720565.
- Prendergast M., Saxton J. 2020. Applied Theatre and Education: We Are Not-Yet... *Canadian Theatre Review*. 181: 8–12.
- Smyth S. M. 2019. The Facebook Conundrum: Is it Time to Usher in a New Era of Regulation for Big Tech? *International Journal of Cyber Criminology*. 13 (2): 578–595.
- Stephanidis C. et al. 2019. Seven HCI grand challenges. *International Journal of Human–Computer Interaction*. 35 (14): 1229–1269.
- Tarnoff B. 2017. Review of Foer’s *World Without Mind* (Foer, 2017). *Guardian*. 22 November. URL: <https://www.theguardian.com/books/2017/oct/25/world-without-mind-by-franklin-foer-review/>
- The Constitution of the United States. URL: <https://www.archives.gov/founding-docs/constitution-transcript>
- Warren S., Brandeis L. 1890. The Right to Privacy. *Harvard Law Review*. 4 (5): 193–220.
- Whittaker J. 2019. *Tech Giants, Artificial Intelligence, and the Future of Journalism*. NY: Routledge.

Alexander Subbotin

Way Out of the Matrix

Book Review: Foer F. (2020) *Bez svoego mneniya. Kak Google, Facebook, Amazon i Apple lishayut vas individual'nosti* [World without Mind: How Google, Amazon, and Facebook Shape Your Mind], Moscow: Bombora (EKSMO Publishing Group), a series of Digital Society (in Russian). 296 p.

SUBBOTIN, Alexander —

Postgraduate student at the Demography Department of Higher School of Contemporary Social Sciences Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia; Student of the European Doctoral School of Demography, Max Planck Institute for Demographic Research, Rostock, Germany, Autonomous University of Barcelona, Barcelona, Spain. Address: 119234, 1–13A Leninskie Gory Str., Moscow, Russian Federation.

Email: aasubbotin@yahoo.com

Abstract

The feature of this review is to study the properties of modern communications and relations between humans and information. An American journalist and ex-editor of *The New Republic*, Franklin Foer studies the origins, present, and future of new media. Starting with the meaning of their own names, global network companies claim to everyone that they are ruling the world. Social networks and even search engines collect data with ease and impunity from unsuspecting users who voluntarily publish open access information about themselves. Then, after acquiring the information they need, corporations like Google, Facebook, and Amazon use algorithms to control the behavior of a large part of the world. The review highlights the most important topics of the book: the reasons for degradation of individual taste and thought, ways corporations can follow their clients, the crisis of book publishing and professional journalism, and the importance of privacy. Foer does not spread panic; rather, he explains to the reader what problems modern information society faces. One of the main difficulties is that search engines and social networks do not allow users to filter content (despite an abundance of it) according to users' personal interests but instead

organize the output of material according to internal algorithms. Perhaps we should turn to traditional ways of comprehending the world, such as reading paper books. The Internet itself as a means of communication is not the ultimate evil but the fact that it has been turned into the only way of communication means it is relied on too extensively. As a result, the book *World Without Mind* by Franklin Foer offers a way to “exit the matrix” of the digital age.

Keywords: Google, Facebook, Amazon; social networks; technology giants; monopolies; publishing; journalism; intelligence; freedom; Foer.

References

- Andrade D. Q. (2019) Paving the Way for Regulation: How the Case against Facebook Stacked Up. *Observatorio (OBS*)*, vol. 13, no 3, pp. 113–128.
- Bart R. (1989) Smert' avtora [The Death of the Author]. *Selected Works: Semiotics: Poetics*, Moscow: Progress, 384–392 (in Russian).
- Douse M., Uys P. (2018) Convivial Pedagogy in the Time of Digitisation. *Journal of Education and Human Development*, vol. 7, no 4, pp. 16–26.
- Foer F. (2020) *Bez svoego mneniya. Kak Google, Facebook, Amazon i Apple lishayut vas individual'nosti* [World without Mind: How Google, Amazon, and Facebook Shape Your Mind], Bombora (EKSMO Publishing Group), a series of Digital Society (in Russian).

- Gramegna A. (2018) *Data-Gathering, Governance, and Algorithms: How Accountable and Transparent Practices Can Mitigate Algorithmic Threats*, Toronto, ON, Canada: Ryerson University.
- Kant I. (1994) *Kritika chistogo razuma* [Critique of Pure Reason], Moscow: Mysl', A Series of Philosophical Heritage (in Russian).
- Locke D. (1985). *Sochineniya* [Essays], 3 vols (ed. I. S. Narsky), vol. 1, Moscow: Mysl' (in Russian).
- Nietzsche F. (2013) *Veselaya nauka* [The Gay Science], Kharkov: Folio (in Russian).
- Otkrovenie Ioanna Bogoslova [The Revelation of John the Theologian]. (2000) Apokalipsis [Apocalypse] *Bibliya. Knigi Svyashchennogo Pisaniya Vethogo i Novogo zaveta* [The Holy Bible. Books of the Old and New Testaments], Moscow: Rossiyskoe bibleyskoe obshchestvo, pp. 1325–1346 (in Russian).
- Packard N. (2020) Three Kinds of Demand Pull for the ARPANET into the Internet. *Cogent Social Sciences*, vol. 6, no 1. Article: 1720565.
- Prendergast M., Saxton J. (2020) Applied Theatre and Education: We Are Not-Yet... *Canadian Theatre Review*, vol. 181, pp. 8–12.
- Rand A. (1995) *Konceptsiya egoizma* [The Concept of Selfishness], Saint Petersburg: Maket (in Russian).
- Schwartz E. (2018) *Drakon* [Dragon], Moscow: Vremya (in Russian).
- Simmons D. (2018) *Giperion* [Hyperion], Moscow: AST (in Russian).
- Smyth S. M. (2019) The Facebook Conundrum: Is it Time to Usher in a New Era of Regulation for Big Tech? *International Journal of Cyber Criminology*, vol. 13, no 2, pp. 578–595.
- Stephanidis C., Salvendy G., Antona M., Chen J. Y., Dong J., Duffy V. G., Fang X., Fidopiastis C., Fragomeni G., Fu L. P., Guo Y. (2019) Seven HCI Grand Challenges. *International Journal of Human—Computer Interaction*, vol. 35, no 14, pp. 1229–1269.
- Tarnoff B. (2017) Review of Foer's *World Without Mind* (Foer, 2017). *Guardian*, 22 November. Available at: <https://www.theguardian.com/books/2017/oct/25/world-without-mind-by-franklin-foer-review> (accessed 24 March 2020).
- The Constitution of the United States. Available at: <https://www.archives.gov/founding-docs/constitution-transcript> (accessed 24 March 2020).
- Twenge J. (2019) *Pokolenie I. Pochemu pokolenie Interneta utratilo buntarskiy dukh, stalo bolee tolerantnym, menea schastlivym i absolyutno ne gotovym ko vzrosloy zhizni* [iGen: Why Today's Super-Connected Kids Are Growing Up Less Rebellious, More Tolerant, Less Happy and Completely Unprepared for Adulthood], Moscow: RIPOLL classic (in Russian).
- Warren S., Brandeis L. (1890) The Right to Privacy. *Harvard Law Review*, vol. 4, no 5, pp. 193–220.
- Whittaker J. (2019) *Tech Giants, Artificial Intelligence, and the Future of Journalism*, New York: Routledge.

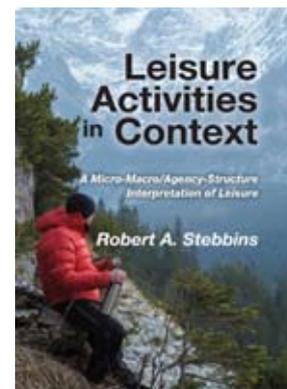
Received: April 8, 2020

Citation: Subbotin A. (2020) Put' vykhoda iz matritsy [Way Out of the Matrix. Review on Foer F. (2020) *Bez svoego mneniya. Kak Google, Facebook, Amazon i Apple lishayut vas individual'nosti* [World without Mind: How Google, Amazon, and Facebook Shape Your Mind], Moscow: Bombora]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 3, pp. 101–113. doi: [10.17323/1726-3247-2020-3-101-113](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-3-101-113) (in Russian).

А. В. Вакараш

Контекст в досуге: оставленное в стороне

Рецензия на книгу: Stebbins R. A. 2017. *Leisure Activities in Context: A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure*. New York: Routledge. 198 p.



ВАКАРАШ Алекс Васильевич —

бакалавр программы «Социология», 4-й курс факультета социальных наук НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: vackarash@gmail.com

Исследования досуга стоят особняком на стыке социологии, экономики, антропологии и психологии и имеют свойство фокусироваться на субъективном опыте. Роберт Стеббинс, ветеран исследований этой междисциплинарной науки, ещё 10 лет назад подчёркивал, что разного рода контексты и внешние обстоятельства не могут быть опущены и должны быть приняты во внимание в сфере досуга. За 30 лет изучения данного феномена Стеббинс успел рассмотреть самые разные его стороны, начиная с построения собственной теории «Serious Leisure Perspective» («Перспектива серьёзного досуга») и заканчивая такими составляющими досуга, как скука и выбор. В новой книге «Leisure Activities in Context» («Досуговая деятельность в контексте») он продолжает начатую 10 лет назад тему принципиальной важности контекста и развивает её, основываясь на теории структуризации Э. Гидденса, что отражено в подзаголовке книги: «A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure» («Микро-макро, или агентно-структурная, интерпретация досуга»). Стеббинс категоризирует контекст соответственно микро-, мезо- и макроуровнями, подчёркивая, что исследования досуга всегда фокусируются только на одном слое и никто ранее не предпринимал попыток составить общую картину. В таком ключе он и формулирует цель своей новой книги: показать, как контексты разных уровней сообщаются между собой в сфере досуга. Стеббинс использует собственную теорию в качестве классификации досуга и подразделяет его на три типа: серьёзный, расслабленный и проектный. Сопоставляя разные контексты с разными типами досуга, автор выражает надежду на то, что после прочтения его новой книги читатели перестанут смотреть на досуговую деятельность исключительно с позиции микроструктуры.

Ключевые слова: досуг; свободное время; серьёзный досуг; расслабленный досуг; микро- и макропроблема; мезоуровень; социальная структура; агентность; социальный контекст.

Роберт Стеббинс начинает повествование с объяснения главной проблемы исследований досуга: микроуровень наиболее изучен и представлен субъективным опытом, в то время как макро- и мезоуровни обычно остаются в стороне, хотя являются не менее комплексными и важными составляющими досуга. Логично, что после такого начала Стеббинс уделяет двум последним больше внимания, сначала фокусируясь на макроуровне, который определяет как «структуру, в значительной степени объясняемую социальными, историческими, культурными, временными и географическими кон-

текстами» (р. 4). В качестве контекстов у Стеббинса выступают социальные миры, формальные организации, социальные институты, общественные движения, а также время и пространство. Понятие «мезоструктура» обозначается как промежуточное поле между микросферой непосредственного социального взаимодействия и макросферой всеобъемлющих, широких абстракций (р. 56). Для Стеббинса данный уровень выступает в качестве отдельного контекстообразующего элемента.

Роберт Стеббинс выстраивает повествование вокруг разных контекстов, которые служат темами для глав 3–9 книги. Во введении описывается, как теория структуризации может быть использована для анализа досуга. В главе 1 Стеббинс концептуализирует досуг; в главе 2 противопоставляет его работе. Глава 3 посвящена мезоструктуре, в то время как в главах 4 и 5 автор фокусируется на макроструктуре. В главах 6–9 рассматриваются прочие контексты, в числе которых пространственное расположение, история, время и девиантность. В заключении Стеббинс поясняет, как его исследование «одной маленькой части общества» способно помочь в решении микро- и макропроблемы.

Концептуализируя домен досуга

В повседневной жизни досуг (*leisure*) обычно определяется как свободное от работы время, наполненное определённого рода деятельностью. Стеббинс подчёркивает, что данное определение относится отнюдь не к досугу, а к «свободному времени» (*free time*). Досуг для него — это в первую очередь деятельность, а то, что она происходит в свободное время, фактор второстепенный (р. 6). В таком случае если досуг — это деятельность, то чем отличаются друг от друга досуг и досуговая деятельность? Стеббинс говорит, что в широком смысле они равнозначны. Однако досуговая деятельность, или же досуговая активность (*leisure activity*), при использовании этого словосочетания во множественном числе подразумевает целый ряд типов времяпрепровождения, например, чтение, занятия спортом, катание на велосипеде (р. 7).

Когда люди говорят о досуге, они используют такие слова, как «весело», «приятно» или «удовольствие», «развлечение». В то же время люди говорят о чувстве удовлетворения (*fulfillment*), удовлетворённости (*satisfaction*) и вознаграждения (*gratification*). Как подмечает Стеббинс, первый набор слов типичен для чтения книг, просмотра ТВ, организации вечеринок; в то время как другие слова характерны для занятий спортом, музыкой, коллекционирования монет и почти любой волонёрской деятельности. Досуг, по Стеббинсу, всегда несёт в себе хотя бы одну из упомянутых эмоциональных окрасок (р. 9). Более того, на этом строится его собственная теория — *Serious Leisure Perspective* (перспектива серьёзного досуга), где досуговая деятельность подразделяется на три типа: расслабленный досуг (*casual leisure*), серьёзный досуг (*serious leisure*) и проектный досуг (*project-based leisure*). Этому последнему как единоразовому проявлению собственного таланта типа выступления на музыкальном концерте любителей уделяется значительно меньше внимания. Данную классификацию Стеббинс использует для рассмотрения каждого отдельного контекста в последующих главах книги.

Охарактеризовав досуг, Стеббинс даёт определение этому понятию, ссылаясь на одну из своих предыдущих работ: «Это внерабочая деятельность, которой человек хочет заниматься, но не чувствует к ней принуждения» [Stebbins 2005: 349]. Времяпрепровождение — в расширенном смысле — это наполнение имеющегося времени какой-либо характерной деятельностью, которая может рассматриваться либо как работа, либо как досуг, либо как вне рабочее обязательство (*non-work obligation*). Сам Стеббинс призывает к точности формулировок и вниманию к ним: нельзя путать «принуждение» (*coercion*) и «вынуждение» (*obligation*) — вне рабочее обязательство, к которой человек не чувствует принуждения, но которую вынужден делать, по определению включается в домен досуга (р. 20). Такая активность именуется работой приверженца (*devotee work*). Этот локальный термин был предложен Стеббинсом в 2009 г. (см.: [Stebbins 2009]), однако понятие «работа приверженца», как, впрочем, и другие термины,

предложенные Стеббинсом, редко находят применение у исследователей досуга. В то же время Крис Роджек говорит о похожем феномене, но другими словами: по его мнению, ключевым в определении досуга является тот факт, что такая деятельность инициируется самим индивидом. Роджек называет это преднамеренностью (*intentionality*), и факт вынужденности не играет существенной роли [Rojek 2010]. Стеббинс ссылается на этого исследователя и говорит, что, возможно, именно подобные «серые зоны» между (1) работой, (2) досугом и (3) внерабочими обязательствами отталкивают и запутывают тех, кто предпринимает попытки категоризировать второй относительно первого. В частности, Стеббинс упоминает феномен «отпуска водителя автобуса» (*busman's holiday*), когда человек ищет способы заняться похожей на его работу деятельностью в свободное время. Примерами являются бухгалтер, который присматривает за счетами некоммерческой группы, или горный гид, в свободное от работы время ходящий по горам. Такими путями работа способна повлиять и «проникнуть» в домен досуга. Однако, как это было замечено 40 лет назад Томасом Кандо и Уортом Саммерсом, подобный «избыточный досуг» (*spillover leisure*) нельзя считать работой [Kando, Summers 1971]. Перераспределение времени в пользу работы происходит только при сверхурочной работе или деятельности, напрямую связанной с работой. Стеббинс приводит ещё один пример «серой зоны», когда напоминает, что одно и то же времяпрепровождение для одного человека может являться работой, а для другого — досугом. Речь заходит о профессионалах и любителях и о проблеме того, где именно проводить грань между ними. Однако автор рецензируемой книги оставляет это рассуждение открытым для развития в будущем (р. 25).

Разобравшись с понятиями «работа» и «досуг», Роберт Стеббинс принимается за сопоставление досуга и внерабочих обязательств. Он предлагает разделять два типа обязательств — приятные (*pleasant*) и неприятные (*disagreeable*). Таким простым приёмом он легко даёт понять, что относится к досугу, а что — к внерабочим обязательствам. Логика автора книги основана на том, что в домене досуга нет места внерабочей деятельности с неприятными обязательствами, потому что такая активность не оставляет приятных воспоминаний. Стеббинс объясняет всё просто: «Домен внерабочих обязательств — это дом для всего того, что мы должны делать, но по возможности хотели бы избежать» (р. 13). Примерами являются неоплачиваемый труд, мелкие неприятные задачи, а также уход за собой.

Стеббинс развивает тему обязательств и утверждает, что в домене досуга они играют роль регуляторов. Любая социальная деятельность будет подразумевать наличие обязательств, и только сугубо индивидуальная активность имеет шанс на их отсутствие. На основе этого он объясняет разную природу микро- и мезоуровней. Действительно, люди всегда имеют ожидания по отношению друг к другу. Однако при отсутствии такой социальной составляющей, как «другие люди», чьим-либо ожиданиям невозможно соответствовать и их удовлетворить (р. 29). Далее Стеббинс углубляется в более подробное рассмотрение мезоуровня.

Мезо- и макроуровни

Глава 3 книги посвящена мезоуровню. Основное внимание уделяется понятиям «диада» и «триада» — «групп достаточно малых, чтобы все её члены имели возможность разговаривать друг с другом или хотя бы знать друг друга» [Bask 1981: 320]. Однако не любая подобная группа может быть рассмотрена в качестве типичной. Люди должны быть связаны близкими отношениями (*intimacy*), общей целью, заинтересованы друг в друге. Стеббинс фокусирует своё внимание на диадах, где субъектами выступают романтические партнёры и лучшие друзья. Досуг такой малой группы может быть как совместным, так и проводится отдельно друг от друга. Участники такой группы могут вместе поиграть в гольф или пойти порыбачить. И, наоборот, пока один будет рыбачить, другой может быть дома и читать книгу. Но взаимоотношения в подобной малой группе, без сомнения, часто влияют на досуг обоих её участников — человек может проявить интерес в хобби своего друга (партнёра) и начать увлечься тем же. Для Стеббинса подобные случаи — свидетельства проявлений досуговых «посредников» (*facilitators*).

Он заимствует термин и определение у Лесли Реймора: «Это факторы, способствующие формированию предпочтений в области досуга, поощряющие и расширяющие участие в нём» [Raymore 2002: 39]. На другой стороне континуума находятся досуговые «препятствия» (*constraints*). Они, наоборот, сковывают и ограничивают участие в досуге. По мнению Стеббинса, именно на мезоуровне люди легче всего подвержены влиянию «посредников». Причину этого он описывает через типологию членов социальных групп на этом уровне по Дэвиду Унру и через то, как они взаимодействуют друг с другом. Разделяются четыре типа участников социальных групп на мезоуровне: (1) незнакомцы (*strangers*), (2) туристы (*tourists*), (3) завсегдатаи (*regulars*) и (4) инсайдеры (*insiders*) [Unruh 1979]. Первые мало и редко участвуют в определенной досуговой деятельности, но их вклад тем не менее важен — они обычно выступают организаторами и менеджерами. Под туристами подразумевается зрительская аудитория. Завсегдатаи — это новички, любители и волонтеры. Инсайдеров отличает долгое и активное увлечение тем или иным досугом. Стеббинс говорит, что подобная устоявшаяся структура на мезоуровне создаёт плодотворную почву для постоянного воспроизведения социальной среды досуга. Он объясняет это тем, что индивиды, имея собственные контекстуальные желания и причины на микроуровне, снабжают подобным контекстом малые группы в процессе интеграции на мезоуровне; малые группы в ответ предоставляют «переваренный» контекст отдельным индивидам, замыкая круг (р. 63). Но данная структура весьма неустойчива. При отсутствии хотя бы одного из четырёх типов мезоструктура становится шаткой, что может повлечь дальнейшее исчезновение её членов. В то же время с увеличением общего числа людей в группе она перестаёт быть мезобазированной и трансформируется в макроструктуру. Ощущение близости теряется, а общение растворяется. Таким образом, Стеббинс переходит к макроуровню.

Формальные организации и общественные движения являются двумя сторонами макроконтракта, что отражено в разделении его описания на две соответствующие главы. Стеббинс не даёт определения формальным организациям, но вместо этого перечисляет их и те функции, которые они выполняют: клубы, ассоциации, а также структуры, предоставляющие парковые, спортивные и рекреационные объекты для использования. Существенная часть повествования здесь посвящена рассмотрению досуговых клубов как одного из типов формальных организаций. На макроуровне клубы представлены двумя типами: социальный клуб (*social club*), основная цель которого — формирование отношений и предоставление социальных благ; сервисный клуб (*service club*), который преследует те же цели, что и социальный, но фокусируется больше на содержании самой досуговой деятельности. Стеббинс продолжает описывать разные структурные элементы формальной стороны макроуровня, однако более интересным видится общий вывод этой главы: основная часть почти всего современного досуга формально организована в том или ином виде (р. 89). Именно таким путём досуг обретает свой макроконтракт. Говоря о другой стороне этого уровня, неинституционализированных общественных движениях, Стеббинс тоже не даёт им определения, а говорит о функциях и о том, какие цели они преследуют — изменение или предотвращение изменения. Ирония состоит в том, что в то время как общественные движения по своей природе почти никак не связаны с досугом, они сильно зависимы от членов, для которых участие в этом самом движении является досугом. Данное противоречие возникает на почве того, что общественные движения обычно берут начало из малых групп и неорганизованных толп. Стеббинс подчёркивает, что данная формация редко способна существовать долгое время, поэтому нуждается в конвертации в формальную организацию, где социальная среда досуга относительно более устойчива. Другими словами, участие в общественных движениях воспринимается как особая форма досуга, где индивиды играют роль волонтеров, но целью имеют изменения в обществе.

Прочие контексты

Роберт Стеббинс отводит по одной главе каждому из следующих четырёх контекстов — темпоральному (временному), пространственному (географическому), историческому и девиантности. Данные

главы составляют почти половину книги. Стеббинс признаёт, что эти контексты менее изучены, поэтому они не столько анализируются, сколько описываются. И это отличает главы, им посвящённые, от предыдущих. Однако это не означает, что в них не отслежены связи описываемых контекстов с микро-, мезо- и макроуровнями. Так, например, географический контекст завязан со всеми тремя уровнями следующей логикой: часть пространства обретает географический контекст, когда индивиды придают этому пространству значение или оказываются привязаны к нему, что, в свою очередь, вызывает обратное воздействие на индивидов. В данном случае пространство — это макроконцепт, а его часть (место) играет роль как микроконтекста (вкладываемое значение), так и мезоконцепта (взаимодействие с местом) (р. 124). Глава о временном контексте (см. главу 6) во многом повторяет сказанное в главе 1, но с более обстоятельным погружением в концепт аллокации и распределения времени: в то время как на макроуровне индивидами движут личные мотивации и склонности к тому или иному досугу, сам анализ концепта времени в сфере досуга сводится к подсчёту средних показателей времяпрепровождения и связей между ними и типологией личностей, что, очевидно, выводит нас на макроуровень. Глава о девиантности (см. главу 9) посвящена тому, как девиантное поведение бросает вызов институционализированным частям областей досуга, работы и внерабочих обстоятельств. Результат данного вызова в домене досуга таков: если девиация терпима (*tolerable*), то обычно она не ведёт к значительным изменениям и, скорее, будет выступать в качестве одного из препятствий, упомянутых выше.

В заключении Стеббинс подчёркивает, что он не пытался разрешить микро- и макропроблемы, как могло показаться некоторым читателям. Вместо этого он рассмотрел «одну маленькую часть общества» и заявил, что, возможно, именно изучая такие отдельные составляющие, можно достичь разрешения вышеупомянутой проблемы в социологии. Лично от себя хочу добавить, что в то время как автор книги рассмотрел разные грани и (или) контексты сферы досуга через призму трёх уровней, он не эксплицитировал пути того, как они сообщаются друг с другом, хотя именно таким образом была сформулирована цель книги. Однако ещё во введении автором книги были высказаны «надежды» на то, что после прочтения этой новой книги читатели перестанут смотреть на досуговую деятельность исключительно с позиции микроструктуры, и данные надежды более чем оправдываются.

Говоря о слабых местах книги, следует признать, что упомянутая в начале классификация досуга на расслабленный, серьёзный и проектный типы не выдерживает критики различения. Энтони Вил вёл споры с Робертом Стеббинсом ещё до издания этой книги, заявляя, что любой досуговой деятельностью можно заниматься с различным уровнем «серьёзности» [Veal 2016]. Кто-то может читать художественную литературу исключительно ради удовольствия утром за завтраком, а кто-то читает мотивирующие книги для саморазвития, делает в них пометки, а позже активно пытается их имплементировать в своей жизни. Оба занятия маркируются как «чтение книги», но имеют кардинально разный уровень «серьёзности». Конечно, типология досуга не является фокусом новой книги Стеббинса, однако именно на ней строится весь анализ мезо- и макроконтекстов. Это наводит на мысль, что книга «Досуговая деятельность в контексте» представляет не единственно возможную интерпретацию взаимосвязи внешних факторов: используя иную классификацию досуговой деятельности, будущие исследования дополнят открытия Стеббинса или, напротив, опровергнут их. Отметим также, что список контекстов в новой книге Роберта Стеббинса не является исчерпывающим. Более того, автор не даёт никаких объяснений логике их отбора. Так, например, концепты класса и неравенства ни разу не упомянуты в книге, хотя они наверняка являются контекстообразующими элементами в исследованиях сферы досуга. Это говорит о том, что Стеббинс лишь проторил дорожку для будущих исследователей, а его новая книга не исчерпывает всех возможных контекстов.

Литература

- Back K. W. 1981. Small Groups. In: Rosenberg M., Turner R. H. (eds) *Social Psychology*. New York: Basic Books; 320–343.
- Kando T. M., Summers W. C. 1971. The Impact of Work on Leisure. *Pacific Sociological Review*. 14 (3): 310–327.
- Raymore L. A. 2002. Facilitators to Leisure. *Journal of Leisure Research*. 34 (1): 37–51.
- Rojek C. 2010. *The Labour of Leisure*. London: SAGE.
- Stebbins R. A. 1992. *Amateurs, Professionals, and Serious Leisure*. Montreal, QC; Kingston, ON: McGill-Queen's University Press.
- Stebbins R. A. 2005. Choice and Experiential Definitions of Leisure. *Leisure Sciences*. 27 (4): 349–352.
- Stebbins R. A. 2009. *Personal Decisions in the Public Square: Beyond Problem Solving into a Positive Sociology*. New Brunswick, NJ: Transaction.
- Stebbins R. A. 2017. *Leisure Activities in Context: A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure*. New York: Routledge.
- Unruh D. R. 1980. The Nature of Social Worlds. *Pacific Sociological Review*. 23 (3): 271–296.
- Veal A. 2016. The Serious Leisure Perspective and the Experience of Leisure. *Leisure Sciences*. 39 (3): 1–19.

Alex Vakarash

Context in Leisure: The Neglected Side

Book Review: Stebbins R. A. (2017) *Leisure Activities in Context: A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure*, New York: Routledge. 198 p.

VAKARASH, Alex —
undergraduate sociology
student, Faculty of Social
Sciences, Higher School of
Economics. Address: 101000,
20 Myasnitskaya Str.,
Moscow, Russian Federation.

Email: vackarash@gmail.com

Abstract

Studies of leisure stand apart at the intersection of sociology, economics, anthropology, and psychology, as they tend to focus on subjective experience. Ten years ago, Robert Stebbins, a research veteran in this discipline, emphasized all sorts of contexts and external factors that cannot be omitted and should be taken into account when doing such research. Over 30 years of studying this phenomenon, Stebbins managed to build his own theory, the “Serious Leisure Perspective,” and addressed boredom and choice as components of leisure. In *Leisure Activities in Context*, he further develops the fundamental idea he introduced 10 years ago (the Serious Leisure Perspective) based on Anthony

Giddens’ theory of structure—which is reflected in the subtitle of Stebbins’ book: “A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure.” Stebbins categorizes context at the micro-, meso-, and macro-levels, emphasizing that leisure research always focuses on only one layer, and no one has previously attempted to paint the big picture. In this vein, he formulates the goal of his new book—to show how different levels communicate with each other in the field of leisure. Stebbins uses his own theory as a classification of leisure activities divided into three types: serious, relaxed, and project-based. He expresses the hope that, after reading his new book, readers will stop looking at leisure activities solely from the perspective of micro-structure.

Keywords: leisure; free time; serious leisure; casual leisure; micro macro problem; meso level; social structure; agency; social context.

References

- Back K. W. (1981) Small Groups. *Social Psychology* (eds. M. Rosenberg, R. H.), New York: Basic Books, pp. 320–343.
- Kando T. M., Summers W. C. (1971) The Impact of Work on Leisure. *Pacific Sociological Review*, vol. 14, no 3, pp. 310–327.
- Raymore L. A. (2002) Facilitators to Leisure. *Journal of Leisure Research*, vol. 34, no 1, pp. 37–51.
- Rojek C. (2010) *The Labour of Leisure*, London: Sage.
- Stebbins R. A. (1992) *Amateurs, Professionals, and Serious Leisure*, Montreal, QC; Kingston, ON: McGill-Queen’s University Press.
- Stebbins R. A. (2005) Choice and Experiential Definitions of Leisure. *Leisure Sciences*, vol. 27, no 4, pp. 349–352.
- Stebbins R. A. (2009) *Personal Decisions in the Public Square: Beyond Problem Solving into a Positive Sociology*, New Brunswick, NJ: Transaction.

Stebbins R. A. (2017) *Leisure Activities in Context: A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure*, New York: Routledge.

Unruh D. R. (1980) The Nature of Social Worlds. *Pacific Sociological Review*, vol. 23, no 3, pp. 271–296.

Veal A. (2016) The Serious Leisure Perspective and the Experience of Leisure. *Leisure Sciences*, vol. 39, no 3, pp. 1–19.

Received: April 20, 2020

Citation: Vakarash A. (2020) Kontekst v dosuge: ostavlennoe v storone [Context in Leisure: The Neglected Side. Review on: Stebbins R. A. (2017) *Leisure Activities in Context: A Micro-Macro/Agency-Structure Interpretation of Leisure*, New York: Routledge. 198 p.], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 3, pp. 114–121. doi: [10.17323/1726-3247-2020-3-114-121](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-3-114-121) (in Russian).

КОНФЕРЕНЦИИ

Д. Р. Лебедева

Международный семинар по вопросам окружающей среды и общества

Текущие вызовы и пути изменений¹

Университет Лиссабона, 2–3 марта 2020 г., Лиссабон, Португалия



ЛЕБЕДЕВА Дарья Руслановна — студентка бакалаврской программы «Социология» факультета социальных наук НИУ ВШЭ, стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 9/11.

Email: dlebedeva@hse.ru

Первый международный семинар по вопросам окружающей среды и общества («International Seminar on Environment and Society») прошёл 2–3 марта 2020 г. Организатором семинара была секция Окружающей среды и общества Португальской социологической ассоциации (The Environment and Society Section of the Portuguese Association of Sociology), а девизом — «Текущие вызовы и пути изменений» («Current Challenges and Pathways to Change»). Главной задачей семинара стало привлечение внимания к обсуждению с позиции социальных наук развития экологической повестки в мире, усложняющихся взаимоотношений общества и окружающей среды (как природной, так и антропогенной), перспектив устойчивого развития, критической оценки рисков настоящего и перспектив для будущих решений.

Семинар работал два дня: основные секции шли параллельно в пяти аудиториях, а в начале и в конце каждого дня работы семинара проходили выступления ключевых докладчиков. Помимо специалистов в социологии и других социальных науках, в семинаре участвовали исследователи из 19 стран мира, специализирующиеся в самых разных дисциплинах — от геологии до философии.

К участию в работе семинара в качестве ключевых докладчиков были приглашены Алан Ирвин (Alan Irwin) (Копенгагенская школа бизнеса), Луиза Шмидт (Luisa Schmidt) (Институт социальных наук Лиссабонского университета), Маттиас Гросс (Matthias Gross) (Центр исследований окружающей среды им. Гельмгольца в Лейпциге (UFZ — Umweltforschungszentrum Leipzig-Halle GmbH) и Йенский университет имени Фридриха Шиллера), Ноэль Кастри (Noel Castree) (Школа окружающей среды, образования и развития Манчестерского университета). Они поделились своим пониманием отношений социальных групп и проблематики, связанной с темой окружающей среды и сообществом в целом. Семинар стал площадкой для продуктивной дискуссии и показал, что исследователи в области социальных наук со всего мира чувствительны к теме и готовы внести свой вклад в решение экологических дилемм.

¹ Более подробное описание семинара, полную программу и сборник аннотаций к докладам можно найти на сайте: <https://ambiente68.wixsite.com/environment-society>

Ключевые слова: инвайронментальная социология; окружающая среда; коммуникация по вопросам окружающей среды; изменение климата; экологические риски; устойчивое развитие.

Согласно концепции «общества риска» [Beck 1992], на определенном этапе индустриального развития обществу становится присуще повышенное внимание к генерируемым в процессе модернизации угрозам. Характерная черта поздней современности — производство глобальных рисков, преимущественно техногенных, вызванных индустриальной деятельностью человека и постоянно присутствующих в жизни. Они связаны прежде всего с окружающей средой, которая становится всё более непредсказуемой. Именно глобальный (однако при этом не рефлекслируемый в повседневности) и потенциальный (то есть неопределённый) характер угроз актуализирует социальную значимость их решения.

Усложняются и социальные отношения по поводу окружающей среды, растёт социальная напряжённость: экологические риски наслаиваются на другие виды социального неравенства [Schlosberg 2009], активизируется протестная деятельность по поводу глобальных изменений климата [Taylor, Watts, Bartlett 2019].

В то же время, хотя современные экологические риски антропогенны, их источником является не отдельный субъект, а совокупность социальных факторов и принимаемых решений. Становясь аспектом централизованного регулирования, экологические риски оказываются продуктом научной интерпретации, взаимодействия научного и политического сообществ. Учитывая пессимистичность текущей экологической повестки, можно сказать, что способность акторов продуктивно и позитивно обсуждать проблему, вступать в коммуникацию без скепсиса и экологического популизма превращается в настоящий вызов. Первый международный семинар по вопросам окружающей среды и общества в Лиссабоне стал площадкой для подобного конструктивного обсуждения проблематики по целому спектру вопросов, касающихся процессов социальной трансформации в стремлении к устойчивому развитию:

- изменение климата и связанные с этим глобальные изменения;
- экологические установки и ценности;
- социальные практики, социальные изменения, окружающая среда и цели устойчивого развития;
- производство, потребление и цели устойчивого развития;
- экологические и технологические риски;
- наука, техника и неопределённость в распределении рисков;
- общественные движения и экологические конфликты;
- экологическая справедливость и социальное неравенство в отношении экологических условий;
- политика отказа от экономического роста (*de-growth*), повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 г. (2030 Agenda);
- экологическая политика, планирование и достижение целей устойчивого развития;
- экологическая демократия, государственное управление и гражданское участие для достижения целей устойчивого развития;
- территория, пространство и окружающая среда;
- экологические катастрофы, природа и общество;
- социокультурные, этические и экономические аспекты взаимодействия между человеком и животным;
- репрезентации, рассказы и дискурсы по вопросам экологии;
- социальные и экологические теории;
- новые тенденции в методологии исследований.

Первый день конференции начался лекцией профессора департамента организаций Копенгагенской школы бизнеса Алана Ирвина. Эта лекция называлась «Риск, наука и коммуникация по поводу окружающей среды: в поисках новой исследовательской повестки» («Risk, Science and Environment Communication: Seeking a New Research Agenda»). Опираясь на результаты своей многолетней исследовательской деятельности и ключевую работу о гражданской вовлечённости [Irwin 1995], спикер определил ряд пунктов, в соответствии с которыми возможно заново фреймировать (*re-frame*) коммуникацию по вопросам окружающей среды, вовлекая в неё экспертов и широкую общественность. Профессор Ирвин также отметил, что взаимоотношения человека с окружающей средой строятся по принципу воображаемого будущего (*imagined futures*), то есть в зависимости от расставленных приоритетов выстраиваются сценарии действий и трендов. В связи с этим в своей лекции он говорил об аспектах, которые должны стать частью новой программы исследований в области рисков, науки и коммуникации по вопросам окружающей среды с учётом стоящих в настоящее время задач. Прежде всего необходимы применение знаний и экспертизы для критического анализа риска и управления им, передача знания [Irwin et al. 2018].

В течение первого дня были проведены тематические секции и групповые панельные дискуссии, параллельно освещавшие с позиции разных дисциплин проблематику семинара. Темы значительно варьировались, хотя и оставались в рамках общей единой повестки, затрагивая вопросы развития устойчивых городов и сообществ, энергетической политики и сообществ, разработки локальных ответов на глобальные изменения климата, отношения человека и животных, экологических инноваций, политики в эпоху антропоцена.

В заключение первого дня семинара выступил Маттиас Гросс, профессор Центра исследований окружающей среды им. Гельмгольца в Лейпциге (*UFZ — Umweltforschungszentrum Leipzig-Halle GmbH*), а также Йенского университета имени Фридриха Шиллера. В лекции на тему «Понимание незнания как возможности» («Knowing Ignorance as Opportunity») он поднял волнующий вопрос о роли незнания в академических исследованиях и публичном дискурсе. Профессор Гросс выделил три типа незнания (*nonknowledge*): (1) активное (когда актер осведомлён о пробелах в знаниях и пытается восполнить его); (2) пассивное (в ситуации, когда индивид знает о своём невежестве в некотором вопросе, но не пытается устранить его); (3) неосознанное (*nescience*), которое не осознаётся индивидом в моменте и может быть оценено лишь ретроспективно; докладчик сравнил этот тип с секретом второго уровня, когда человек не знает даже о существовании секрета. В связи с этим профессор Гросс подробно объяснил, какую роль не только информация и наличное знание акторов, но и каждый тип незнания играют в вопросе взаимодействия сообществ с окружающей средой и инвайронментальными рисками (в том числе, что важно, неосознаваемыми или намеренно скрываемыми).

Подчёркивая позицию академического исследователя в экологической повестке, лектор также отметил, что тогда как незнание является предпосылкой науки, отсутствие знания позитивно, поскольку порождает исследования, поиски, дискуссии. «Знание, равно как и невежество, может быть формой власти», — заключил профессор Гросс, подчёркивая, что мы живём в мире, где знания слишком много и количество данных не обеспечивает принятие более надёжных и информационно выверенных решений [Gross, McGoeu 2015].

Второй день семинара открывался лекцией «Вызовы и изменения в глобальных экологических оценках: освобождая место для недостающих «человеческих измерений» («Challenge and Change in Global Environmental Assessments: Making Space for Missing ‘Human Dimensions’») профессора Манчестерского университета Ноэля Кастри. Лектор, будучи лично вовлечённым в разработку мер глобальной экологической оценки, описал основные механизмы экспертизы взаимосвязи между природой и обществом с позиции политической экономии и экологических последствий капитализма [Castree 2014].

Профессор обратил внимание на необходимость изменений в применяемых экологических оценках: так, в них важно уделить больше внимания аспектам последствий экологических рисков для людей в их повседневном опыте. Он также предложил привлекать к дискуссии более широкий круг социальных акторов, помимо политиков и экспертов, расширять аналитическую рамку исследований, сконцентрировав внимание на коммуникации и содержательной цели оценок. Интересно отметить, что в ходе последующей дискуссии звучал призыв к учёным вовлекаться в проблему, не гнушаясь реальными исследованиями как неперенным условием социально релевантной политики.

Основные тематические секции и групповые панельные дискуссии второго дня международного семинара были в значительной степени посвящены государственному управлению в сфере экологии и охраны окружающей среды: обсуждались социальные и городские инновации, проблемы риска и экологической безопасности, экологическая справедливость и насилие, управление водными и энергетическими ресурсами. Кроме того, было уделено внимание экологической культуре и осведомлённости, связи экстрактивизма, колониализма и критической экологии, локальной этнографии в контексте экологического кризиса.

Проблема последствий изменения климата в прибрежных районах была затронута в заключительной лекции «Изменение климата и другие изменения: морские фронты, общества и социология» («Climate Change and other Changes: Seafronts, Societies, Sociology») Луизы Шмидт, ведущей исследовательницы Института социальных наук Лиссабонского университета. Сфокусировавшись на проблемах прибрежных районов Португалии, она представила свой взгляд на широкий социальный контекст глобальных изменений климата и локальных способах адаптации к ним. Последующее обсуждение не обошлось без вопросов о социальном контексте экологических рисков и роли учёных в области социальных наук в обществе риска.

На этом завершилась научная программа семинара. Впрочем, утром следующего дня Лиссабонским городским советом под руководством архитектора Дуарте Мата (Duarte Mata) была проведена экскурсия по «зелёным» территориям Лиссабона. За их создание город в 2020 г. был удостоен звания «Зелёная столица Европы».

* * *

Подводя итог, представляется важным отметить ставший одним из основных посылов Международного семинара в Лиссабоне приоритет междисциплинарного подхода к пониманию экологических проблем и дилемм. Только с точки зрения различных теоретических перспектив, интеграции академического опыта и практических управленческих решений возможно осмысление взаимоотношений общества и окружающей среды, их обоюдного влияния и возможностей достижения поставленных целей устойчивого развития.

Исследователи представили и обсудили результаты своей работы, теоретические и методологические аспекты анализа проблемы, предложили новые нетрадиционные способы подхода к теме взаимосвязи социальных и природных систем и связанным с ней проблемам. В ходе обсуждения не раз звучал тезис об отказе от алармизма в пользу конструктивных решений: в академии и политике, в личных бытовых суждениях. В связи с этим стоит привести сформулированный У. Беком тезис об организованной безответственности современности, вытекающей из глобализации и абстрактности нынешних социальных систем, таких как международный финансовый рынок и глобальные организации [Beck 1995]. Хотелось бы также отметить, что, вероятно, лишь перестав противопоставлять себя природе, общество сможет приблизиться к налаживанию диалога с окружающей средой и между социальными группами по поводу устойчивого развития.

Таким образом, семинар внёс вклад в расширение дискуссии и исследований, собрав множество аспектов экологических проблем и подходов к их социологическому осмыслению.

Поставленные в тематических сессиях и дискуссиях вопросы было бы полезно обсудить и в рамках экономической социологии. В журнале уже были опубликованы работы об экологической проблематике в социологической перспективе (см., например: [Тулаева, Тысячнюк 2017; Вилло 2018; Ермолин 2019]). Теоретизирование взаимоотношений общества и окружающей среды с этой позиции станет важным шагом для включения проблем в поле экономической социологии.

Литература

- Вилло С. В. 2018. Институционализированное невежество: невосприимчивость российской нефтяной компании к экологической безопасности. *Экономическая социология*. 19 (1): 92–115. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2018/01/31/1163702540/ecsoc_t19_n1.pdf#page=92
- Ермолин И. В. 2019. Предумышленный прилов каспийского тюленя и развитие нелегального рынка биоресурсов в Дагестане: экономико-социологический подход. *Экономическая социология*. 20 (1): 83–122. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2019/01/31/1202972755/1ecsoc_t20_n1.pdf#page=83
- Тулаева С. А., Тысячнюк М. С. 2017. Между нефтью и оленями. О распределении благ между нефтяниками и коренными народами в российской Арктике и Субарктике. *Экономическая социология*. 18 (3): 70–96. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2017/05/31/1172172613/ecsoc_t18_n3.pdf#page=70
- Beck U. 1992. *Risk ociety: Towards a New Modernity*. London: SAGE Publications.
- Beck U. 1995. *Ecological Politics in an Age of Risk*. Cambridge: Polity.
- Castree N. 2014. *Making Sense of Nature: Representation, Politics and Democracy*. Abingdon, UK: Routledge.
- Gross M., McGoey L. (eds). 2015. *Routledge International Handbook of Ignorance Studies*. Abingdon, UK: Routledge.
- Irwin A. 1995. *Citizen Science: A study of People, Expertise and Sustainable Development*. Abingdon, UK: Routledge.
- Irwin A. et al. 2018. *Re-Framing Environmental Communication: Engagement, Understanding and Action*. Background paper. Stockholm: MISTRA.
- Schlosberg D. 2009. *Defining Environmental Justice: Theories, Movements, and Nature*. Oxford: Oxford University Press.
- Taylor M., Watts J., Bartlett J. 2019. Climate Crisis: 6 Million People Join Latest Wave of Global Protests. *The Guardian*. 27 September. URL: <https://www.theguardian.com/environment/2019/sep/27/climate-crisis-6-million-people-join-latest-wave-of-worldwide-protests>

CONFERENCES

Daria Lebedeva

International Seminar on Environment and Society

Current Challenges and Pathways to Change

University of Lisbon, March 2–3, 2020, Lisbon, Portugal

LEBEDEVA, Daria —

BA student in Sociology;
Research assistant at
Laboratory for Studies in
Economic Sociology, National
Research University Higher
School of Economics.
Address: 20 Myasnitskaya
str., Moscow, 101000,
Russian Federation.

Email: dlebedeva@hse.ru

consequences for sustainable development, and critical assessment of the current and forthcoming risks of decision-making for the future.

Abstract

The first International Seminar on Environment and Society was held from March 2nd to 3rd, 2020 in Lisbon, Portugal under the motto of “Current Challenges and Pathways to Change.” The seminar was organized by the Environment and Society Section of the Portuguese Association of Sociology in collaboration with the Institute of Social Sciences of the University of Lisbon and the PhD program in Climate Change and Sustainable Development Policies.

The seminar aimed to engage social science researchers in a discussion of global environmental agendas, thus establishing complicated relationships between environment and society (both natural and anthropogenic), their

The program was organized in two days: the main sections were held simultaneously in five auditoriums, and the presentations of keynote speakers opened and closed each day. Apart from researchers in sociology and social sciences, the seminar was attended by a wide range of participants from a variety of disciplines including geology, philosophy, and legal studies, representing 19 countries around the world.

The keynote speakers of the conference were Alan Irwin (Professor, Copenhagen Business School, Denmark), Luísa Schmidt (Professor, Institute of Social Sciences, University of Lisbon, Portugal), Matthias Gross (Professor, Helmholtz Centre for Environmental Research — UFZ and University of Jena, Germany), Noel Castree (Professor, School of Environment, Education and Development, University of Manchester, United Kingdom). They shared their understandings of the relationships between social groups and the environment and the environment and society as a whole. This seminar has established itself as a crucial event for productive discussion, demonstrating that social scientists around the world are responsive to environmental issues and stand ready to contribute to solving them.

Keywords: environmental sociology; environment; environmental communication; climate change; ecological risks; sustainable development.

References

Beck U. (1992) *Risk Society: Towards a New Modernity*, London: SAGE Publications.

Beck U. (1995) *Ecological Politics in an Age of Risk*, Cambridge: Polity.

- Castree N. (2014) *Making Sense of Nature: representation, politics and democracy*, Abingdon, UK: Routledge.
- Ermolin I. (2019) Predumyshlennyy prilov kaspiskogo tyuleny i razvitie nelegal'nogo rynkabioresurov v Dagestane: ekonomiko-sotsiologicheskii podkhod [Deliberate By-Catch of the Caspian Seal and the Development of Illegal Wildlife Trade (IWT) in Dagestan, Russia: A Socio-Economic Approach]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 83–122. doi: [10.17323/1726-3247-2019-1-83-122](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-1-83-122) (in Russian).
- Gross M., McGoey L. (eds). (2015) *Routledge International Handbook of Ignorance Studies*, Abingdon, UK: Routledge.
- Irwin A. (1995) *Citizen Science: A Study of People, Expertise and Sustainable Development*, Abingdon, UK: Routledge.
- Irwin A., Bucchi M., Felt U., Smallman M., Yearley S. (2018) *Re-Framing Environmental Communication: Engagement, Understanding and Action*. Background paper, Stockholm: MISTRA.
- Schlosberg D. (2009) *Defining Environmental Justice: Theories, Movements, and Nature*, Oxford: Oxford University Press.
- Taylor M., Watts J., Bartlett J. (2019) *Climate Crisis: 6 Million People Join Latest Wave of Global Protests*. *The Guardian*, September 29. Available at: <https://www.theguardian.com/environment/2019/sep/27/climate-crisis-6-million-people-join-latest-wave-of-worldwide-protests> (accessed 15 March 2020).
- Tulaeva S., Tysiachniouk M. (2017) Mezhdru neft'yu i olenyami. O raspredelenii blag mezhdru neftyanikami i korennyimi narodami v rossiyskoy Arktike i Subarktike [Between Oil and Reindeer. Benefit Sharing Arrangements between Oil Companies and Indigenous People in Russian Arctic and SubArctic Regions]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 70–96. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (accessed 15 March 2020) (in Russian).
- Villo S. (2018) Institutsionalizirovannoe nevezhestvo: nevosprimchivost' rossiyskoy neftyanoy kompanii k ekologicheskoy bezopasnosti [Institutionalized Ignorance: Unresponsiveness of a Russian Oil Company to Environmental Safety]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 1, pp. 92–115. doi: [10.17323/1726-3247-2018-1-92-116](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2018-1-92-116) (in Russian).

Received: March 16, 2020

Citation: Lebedeva D. (2020) Mezhdunarodnyy seminar po voprosam okruzhayushchey sredy i obshchestva “Tekushchie vyzovy i puti izmeneniy,” Universitet Lissabona, 2–3 marta 2020 g., Lissabon, Portugaliya [International Seminar on Environment and Society “Current Challenges and Pathways to Change”, University of Lisbon, March 2–3, 2020, Lisbon, Portugal]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 3, pp.123–128. doi: [10.17323/1726-3247-2020-3-122-128](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-3-122-128) (in Russian).

NEW TEXTS

Yulia Khalikova

Constitutional Review and Dissenting Opinions in Nondemocracies: An Empirical Analysis of the Russian Constitutional Court, 1998–2018

KHALIKOVA, Yulia—PhD student, Bremen International Graduate School of Social Sciences, University of Bremen and Jacobs University Bremen. Address: Mary-Somerville Str., 9, 28359, Bremen, Germany.

Email: ykhalikova@bigsss-bremen.de

Whereas constitutional courts are associated with democracy and the rule of law, today, they these courts exist in nondemocracies, where they face direct threats to their existence or backlash from domestic actors. For a court to survive, it has to constantly strike a balance between performing the functions imposed by the ruler and trying not to lose its legitimacy. What is the role of constitutional courts in nondemocracies? When do they rule against the government, and when do they side with it? To what extent can regional governments, citizens, or political activists succeed in challenging the state? Given the higher risks judges in nondemocracies face, when do they author dissenting opinions? To answer these questions, I use a novel dataset on all final judgments issued by the Russian Constitutional Court (RCC) between 1998 and 2018 ($N = 502$). Using a regression analysis, I show how the outcomes of cases depend on who petitions the court and about what. First, the results show that the political regime and institutional settings matter—applications about the government’s structure have the lowest probabilities of being nullified but have higher probabilities of carrying a dissenting opinion. Additionally, judges dissent more when cases are brought by high-level political actors, such as the president, federal parliament, and government. Second, social rights are an area of consensus among judges—the court is more likely to strike down laws that violate social rights, including social welfare and cases on antidiscrimination, and judges are less likely to dissent in such cases. When higher courts in nondemocracies exist—and as long as they benefit the ruler or ruling party—they tend to (1) avoid confrontation with the ruler and (2) shift their focus toward “safer” areas, which, in the Russian case, became advancing and protecting social rights.

Keywords: judicial politics; constitutional courts; authoritarian regimes; Russia; quantitative methods; dissenting opinions.

Introduction

Compared with the other branches of government, the judiciary operates in a slightly different paradigm because of it lacking the mechanisms for enforcing its judgments, yet it still must be concerned about their implementation because it directly influences their legitimacy among the general population [Kelemen 2001: 623]. To overcome this problem, the judiciary constantly must rely on other branches of the government for the implementation of their judgments [Epstein, Knight 1998; Alter 2011; Staton, Moore 2011; Hafner-Burton 2013: 112] and invest in an increasing level of monitoring the functions of their bodies.

For higher and, more specifically, constitutional courts (CCs), this problem is intensified given their role vis-a-vis lower courts and a need to ensure that the latter follow the guidelines outlined in their judgments [Hume 2006; Lupu, Voeten 2012]. Additionally, higher courts can make a difference in the political arena—for instance, after WWII, domestic higher courts were the ones that pushed for further promotion of democratic values in Europe instead of sustaining the existing system [Stone Sweet 2000], and several decades later, they played a vital role in significantly advancing lesbian, gay, bisexual, and transgender (LGBT) rights [Gallo, Winkler 2017].

In the 1990s, many states of the former Soviet Union adopted constitutions, joined international organizations, and established CCs, signaling the commitment of new leaders toward democratization and the rule of law. However, since then, many of these countries have moved toward less democratic regimes and reformed independent courts, oftentimes undermining their independence.

Russia provides one of the most striking examples of these developments. Some changes only connected to the judiciary include the amendment of the constitution to extend the terms of the president and the state duma, the dissolution of the Higher Arbitrazh Court, and giving the Russian Constitutional Court (RCC) powers to decide whether the country will or will not enforce judgments issued by the European Court of Human Rights, undermining the principle of the supremacy of international law.

This phenomenon is not restricted to the post-Soviet region—today, there is backlash against international courts [Madsen, Cebulak, Wiebusch 2018], where national states question the legitimacy and supremacy of international law. In the domestic arena, there has been a backsliding of judicial reforms that is undermining the rule of law and judicial independence, including in two countries of the EU—Poland and Hungary, where the rulers have resorted to court-packing and changes of tenure for judges [Morijn, Grabowska-Moroz 2019; Szabo 2019].

The current paper focuses on the role of CCs in nondemocracies. Whereas such courts are associated with democracy and the rule of law, what is their function in nondemocratic regimes? Until recently, judicial politics have been mostly focused on studying higher courts in the US [Pritchett 1948; Danelski 1986; Epstein, Knight 1998]. These studies examine how the content of law, individual preferences of judges, and larger socio-political context affect judicial behavior. These three factors are the basis of the major theories developed to study the US Supreme Court—looking at the legal, attitudinal, and strategic models of judicial behavior [Herron, Randazzo 2003]—which later have been transferred to study courts outside of the US. Slowly, the empirical focus of judicial politics has expanded to nondemocratic countries in other parts of the world—be it Latin America [Helmke 2002; Helmke, Rios-Figueroa 2011; Hilbink 2012], Egypt [Moustafa 2009], or Asia [Ginsburg 2012].

Although these studies provide excellent insights into how courts in nondemocracies operate, they still represent a very specific context relevant only for countries or regions that suffered through revolutions, coups, or military intervention. Thus, we still do not know enough about courts in nondemocratic but peaceful and more stable regimes. What happens to CCs that function under regimes that gradually move toward authoritarianism? More importantly, do such courts and individual judges start to behave differently, and if so, can we track such changes?

One important feature that many CCs enjoy is the possibility for their judges to issue separate dissenting opinions when disagreeing with the majority decision. Cases that have dissenting opinions point to a possible conflict within the bench and the importance of legal issues under consideration because the judges are unable to convince each other of a unified interpretation on the debated legal issue [Pritchett 1948]. In nondemocratic regimes, dissenting opinions can signal to even stronger conflicts within the court or a strategic behavior of specific judges to signal their views on specific issues for external audiences. However, less is known about dissenting opinions in countries with authoritarian regimes, where, in addition to the usual costs of

authoring such an opinion, such as time and intellectual resources, judges also put their reputation and possible tenure on the line.

Thus, I am interested in how CCs exercise constitutional reviews in nondemocracies, where judicial independence and the rule of law are constantly undermined by the ruler. Under which circumstances do such CCs rule against the government? To what extent can regional governments, ordinary citizens, or political activists succeed in challenging the state? Additionally, given the higher risks of issuing dissenting opinions, when, and in which cases, will a judge author a dissenting opinion?

To answer these questions, I build on the existing models of judicial behavior and expand them to study one of such court, the RCC. Using a novel self-collected dataset on all final judgments (*postanovlenie*) issued by the RCC between 1998 and 2018 (N = 502), the current paper shows which factors influence (1) the decision making of the RCC and (2) the presence of dissenting opinions.

The RCC is a good case to test these assumptions empirically for several reasons. First, it provides an example of a CC existing in a nondemocratic political regime over a long period. During this time, the RCC has undergone many changes, ranging from temporary dissolution in 1993, changes in tenure, court-packing, and moving from Moscow to Saint Petersburg to expanding its review powers, including the possibility to decide on the supremacy of international law [Brownlee 2007; Trochev 2008; Thorson 2012; Grigoriev 2017]. Second, the RCC follows many European CCs in its institutional design, operating based on the constitution, which resembles the European Charter of Human Rights. Third, judgments issued by the RCC and dissenting opinions authored by judges are publicly accessible online, which has allowed me to construct a database of all judgments and dissents issued from 1998 to 2018.

The current paper contributes to the growing field of comparative judicial politics. Focusing on Russia, it shows how CCs outside of the US and Western Europe function over a long period. It also expands on previous studies of the RCC [Thorson 2012; Trochev 2008] that have focused on the time period until the end of the 2000s. Today, other CCs, especially in Eastern Europe, are undergoing reforms undermining judicial independence, similar to the ones that the RCC has faced, albeit at a much faster pace. In such circumstances, it is necessary to analyze how CCs function in countries that are no longer democratic and whether their functions change over time.

State-of-the-Art

Courts in Nondemocratic Regimes

Previous research has mostly focused on the role of parliaments in nondemocratic settings, asking whether they act merely as “rubber stamp” bodies for legislation proposed by the autocrat or not. Similarly, when it comes to courts, the ruler needs a parliament to be able to fight opponents, but this can also lead to constraining the ruler’s decision making when not all laws are passed, so the ruler has an incentive to maintain a parliament, albeit with limited power [Wilson, Woldense 2019]. Despite common assumptions that parliaments in such regimes function at the discretion of the ruler and, hence, would always back up the government and act as “rubber stamps” for legislation that is favorable to the given political regime, this is not always the case. Based on an analysis of parliaments in ten nondemocracies, Allmark [2012] finds that parliaments can indeed act in the opposite manner—be it to serve citizens, strengthen opposition groups and, ultimately, weaken the regime. Noble [2018: 27] analyzes clashes within the parliament when adopting new bills and concludes that such clashes occur as a result of the intraexecutive policy-making process that was unresolved during the prelegislative stage.

Whether these findings can be transferred to the judiciary in nondemocracies is another question. Unlike legislatures, CCs are often created during transition processes as new institutions and continue to function even when these regimes fail to democratize. Nevertheless, Ríos-Figueroa and Aguilar [2018] write that, just like other institutions in nondemocracies, be it parties, legislatures, or elections, courts can have the same function—mainly in exercising power-sharing functions between the rulers and their coalition and functions of control between the rulers and the masses. Moreover, there is evidence that strong CCs can develop even under authoritarian regimes, ultimately promoting democratization by slowly but gradually building support for the rule of law [Chandler 2014: 745].

Apart from the problem of noncompliance that courts worldwide face, courts in nondemocracies face additional problems. The rulers establish and maintain independent courts, especially at a higher level, as long as these courts provide important benefits to them and do not intervene too much with public policies [Trochev 2008]. These benefits can include legitimizing the political regime, sidelining political opponents, and improving foreign trade and investments [Trochev 2008; Moustafa 2009]. At the same time, such courts are useful only when they enjoy at least some levels of public support because otherwise, their existence is useless to the ruler.

Another important function of courts in nondemocratic political regimes is to provide insurance for the ruling elite in case of a possible loss of power [Moustafa, Ginsburg 2008]. Additionally, having an even partially independent judiciary decreases the levels of possible violence. First, autocrats use courts to sideline political opponents coming from inside of the ruling elite compared with extra-judicial violence used to punish political opposition [Shen-Bayh 2018]. Second, these courts decrease the likelihood of civil war [Sievert 2018] by providing an arena to solve intraelite conflicts [Ríos-Figueroa, Aguilar 2018].

Hence, rulers sustain at least a partially independent judiciary to (1) outsource to them specific functions; (2) receive insurance against a possible loss of power; and (3) decrease the levels of possible violence. However, at the same time, the existence of such courts paradoxically opens up new opportunities to challenge the state [Moustafa 2009]. Contrary to the assumption that higher courts would act as “rubber stamps” for the rulers, such courts overturn preferred policies of the regime, especially at the end of the regime, before electoral loss of the ruling party, or before coups against them [Helmke 2002]; in addition, these courts can advance individual rights when organized civil society groups mobilize the courts for specific issues [Ginsburg 2012].

Dissenting Opinions

A large part of the literature is focused on the party affiliations of judges, explaining dissenting opinions via political preferences and partisan positions among justices—for the US [Epstein, Landes, Posner 2011], but also for the CCs in Europe, for instance, Spain [Garoupa, Gomez-Pomar, Grembi 2011] and Portugal [Amaral-Garcia, Garoupa, Veronica 2009]. In studies of the German Constitutional Court, Sternberg, Shikano, and Sieberer [2016] identify policy preferences for each judge based on the data on party manifestos to assign points to each of the judges according to the party they were nominated by. However, these metrics also transform quite badly into the Russian context, because neither partisan division is connected to political preferences nor political parties are involved in judicial appointments.

The existence of dissenting or separate opinions is necessary for the functioning of a democratic society, where not only are courts independent and the rule of law is promoted, but also where minorities can express their views on any issue, even when the majority of justices have different opinions [Hicks 2002]. However, unanimous judgments provide a stronger background for lower courts to follow the judgments and represent the court as a unified front on a specific issue [Burns 2010].

From the perspective of a judge, authoring a dissenting opinion requires investing additional resources in terms of time, intellectual resources, and workload. For tenured judges, this can create a situation of “dissent

aversion” [Posner 2008: 31–34], which makes judges refrain from offering dissenting opinions even when disagreeing with the majority [Epstein, Landes, Posner 2011]. Additionally, issuing a dissenting opinion requires a judge to be willing to voice his or her disagreement with the majority of the bench and (at least) to try to persuade his or her colleagues.

When it comes to CCs in nondemocracies, assuming that in many cases such courts exist as long as they are tolerated by an autocrat, issuing a dissenting opinion entails higher risks for an authoring judge. If higher courts indeed act as “rubber stamps” for the rulers, then why do judges author dissenting opinions by not only investing their time and efforts, but also by putting their reputation and tenure, at risk? Some judges can use this as an opportunity to signal their additional commitment to the regime by strategically dissenting in specific cases, depending on their career or policy goals. Judges at the RCC enjoy tenure¹ and do not change careers at this point. Hence, another more plausible explanation is that some judges author dissenting opinions to show their disagreement with the majority opinion, and authoring dissents for them is a matter of principle and freeing their conscience. In that sense, some judges take pride in their dissenting opinions. For instance, Justice Kononov, who writes dissenting opinions more frequently than other judges (22 dissents for 98 hearings), issued a book containing all of his dissenting opinions [Kononov 2017].

Empirical Case: the Russian Constitutional Court

Political Regime

For the past twenty years, the political regime Russia has been characterized in three ways. First and foremost, there is a consensus that Russia belongs to competitive authoritarian regimes with the existence of formal democratic institutions that are considered the primary means of gaining power; yet in this system, the competition for power is unfair [Levitsky, Way 2010: 5]. Second, researchers note the importance of informal institutions, organizations, and rules in domestic settings, such as legislative norms, clientelism, or patrimonialism, that influence political processes [Helmke, Levitsky 2004]. In the case of Russia, such informality ranges from informal exchanges in the Russian economy [Clarke 1995; Ledeneva 1998], reliance on personal networks among elites in the late USSR [Easter 2000], to institutions in general [Borocz 2000] and courts and law enforcement in particular [Hendley 2007; 2015].

Finally, Sakwa [2010; 2011] develops a concept of the duality of the state in Russia, where two governance regimes—constitutional and administrative—coexist in one paradigm. Such duality exists in all institutions, but when applied to the judiciary, it produces a legal system performing well for routine cases but not for high-stakes or politically sensitive ones [Frye 2017: 102]. However, such dualism between mundane and political cases is not unique and has existed long before—both in different periods of Russia in the early twentieth century [Burbank 2004] and much later in the 1940–1960s under the rules of Stalin [Sharlet 1977] or Khrushchev [Feifer 1964; Gorlizki 1997], not to mention outside of it, for instance, in China [Peerenboom 2002].

Referring to Holmes [2003], it may be possible that the rulers themselves favor such legal dualism because it achieves two important functions of courts in nondemocracies—selectively intervening with the judiciary either to reward loyalty or punish the disloyalty of other actors while also providing general citizens with a feeling that their rights will be protected. An analysis of survey responses of both ordinary Russians and legal experts confirms this assumption—people believe that there are some cases that are decided according to the “telephone law” (i. e., directives from the above, but these cases do not constitute the majority) [Ledeneva 2008; Hendley 2009; 2015]. Similar views exist among businesspeople, who perceive Arbitrazh courts as better functioning compared with the ones of general jurisdiction that handle criminal cases and mundane

¹ As a rule, they are appointed for life, until the retirement age of 70 years, except the Chief Justice, who can stay in the court even after reaching this age.

business cases to be solved according to the rule of law compared with politically salient cases involving political or economic elites [Frye 2017].

The Russian Constitutional Court: Context

The RCC was established in 1991 as a high court exercising constitutional control by hearing cases on the alleged contradiction of legal acts to the Constitution of Russia. Since 1991, it has undergone numerous changes. These include changes of tenure and age requirements for judges, their appointment procedures, the move of the court from Moscow to Saint Petersburg, its temporary suspension in 1993, and a more recent judgment on the possibility of not enforcing judgments issued by international courts issued in 2015 [Trochev 2008; Grigoriev 2017: 19].

Today, the RCC is said to operate under what Trochev and Solomon [2018] call an authoritarian constitutionalism, where there are still some debates within the court and where the main division goes between politically salient and mundane cases. Even in today's context, high-profile political cases in Russia constitute less than one percent of all cases [Paneyakh, Rosenberg 2018: 221], but most of the image of the judiciary is affected by such high-profile cases, while the rest of the caseload is simply ignored. Thus, in cases where political pressure is less evident, the courts are guided by the rule of law, and judges resolve cases according to the law and without interference if the case does not involve the interests of the political or economic elites [Hendley 2007].

Brown and Waller [2016] show that CCs can indeed become critical actors and act boldly during periods of constitutional uncertainty and rupture. Applying this to the Russian context, this was the case for the first "wave" of the RCC (1991–1992), which was created with broad judicial review powers, operated in times of great divide between the legislature and the executive, and was headed by Valery Zorkin, who, at that time, had strong political views and saw the RCC as an activist court [Brown, Waller 2016: 825; Trochev 2008]. However, the RCC's activist position failed when some regions of the federation refused to comply with its judgments, and the federal center suspended the court because of its interventions into politics [Brown, Waller 2016: 825]. When the RCC was reinstated in 1995, even though most judges on the bench remained the same, the court's collective behavior changed.

Compared with ordinary courts, the RCC indeed considers much more politically salient cases, but even despite this, it does not always act as a court backing up the government. Of course, there are examples when the RCC has shown deference toward the executive, especially on politically salient issues, for instance, backing up the use of military force in Chechnya in the 1990s or supporting the abolition of regional elections in 2004. However, there are also cases when the RCC went against the interests of the government [Paneyakh, Rosenberg 2018: 234]. Two recent examples include the ruling on the unconstitutionality of both federal and regional laws outlining additional requirements for state compensation of housing for victims of the Stalin mass repressions and the unconstitutionality of legislation banning individuals to register religious organizations on their property². For more politically salient issues, however, it ruled according to the governmental wills, thereby approving the merge of the Supreme Court and the Higher Arbitrazh Court, the right of the president to appoint ten percent of the Russian Parliament's upper chamber for life, the annexation of Crimea, and the laws requiring non-governmental organizations (NGOs) that receive foreign funding to register as "foreign agents" or declaring LGBT issues as antiminor propaganda [Paneyakh, Rosenberg 2018: 236].

Hypotheses: What Influences Outcomes of Cases?

The current paper focuses on how CCs function in nondemocratic political regimes. Narrowing it down, I aim to explain what influences the outcomes of cases heard at the RCC and dissenting opinions authored by judges

² Meduza (2019). Available at: <https://meduza.io/en/news/2019/12/10/russian-constitutional-court-affirms-that-children-of-soviet-repression-victims-have-the-right-to-receive-housing-in-their-parents-cities> (accessed 13 May 2020).

but only for two broad categories. In that sense, I am interested in only whether *who* goes to the court and *with what matter* and whether these patterns are changing over time.

My main assumption is that the RCC's decision-making patterns are changing over time, being influenced both by within-court reforms and changes in the Russian political regime. As presidential power increases, courts are less likely to exercise their judicial authority [Herron, Randazzo 2003]. Russia is a country with strong presidential power, which has increased over the past couple of decades by granting additional power to the presidency via laws, decrees, and RCC rulings [Trochev 2008: 120; Burkhardt 2017]. Hereby, I largely assume that the decision-making patterns of the RCC have changed as presidential power has increased and the political regime has changed. The first hypothesis is as follows:

Hypothesis 1 (H 1): *As a political regime in the country becomes less democratic, a CC is less likely to strike down laws and legal acts as unconstitutional, and individual judges are less likely to author dissenting opinions.*

Looking at nondemocratic countries, one question arises: why do politicians in nondemocracies decide to invest in the independent judiciary, either by establishing new bodies with broad judicial review powers or joining the jurisdiction of international courts, here focusing on the development of the rule of law?

International relations scholars largely follow the socialization theory [Risse, Ropp, Sikkink 1999], which states that joining international prodemocratic institutions would provide socialization and outside legal support to implement liberal reforms. Another explanation is purely strategic—politicians create an independent judiciary with broad review powers out of fear of losing elections during democratic changes, mostly to protect themselves from the arbitrariness of future leaders [Magalhães 1999; Ginsburg 2002]. According to institutionalists, these courts are created out of the need to govern with the separation of powers and possibility to resolve disputes in a peaceful way [Trochev 2008]. However, even the most prodemocratically institutionally designed institutions are impacted by the political regime and are changed by the ruler to serve specific needs in a specific manner.

When it comes to the establishment of CCs, Trochev [2008: 6] explains that even authoritarian rulers “create and tolerate new CCs as long as the latter: (a) provide important benefits for the new rulers, and (b) do not interfere too much with public policies.” In general, courts in nondemocratic regimes are used to establish social control and sideline political opponents; strengthen compliance with the state's bureaucracy; improve trade and attract investors; and boost regime legitimacy [Moustafa 2014: 283].

For politicians in nondemocracies, there is an ongoing choice between improving the business climate and attracting investors, thus loosening the control over the judiciary, on the one hand, and a possibility to refer political cases to the courts to ensure sure they would decide in a needed manner, on the other hand. For the Russian case, the balance moves toward having an ability to refer to the courts whenever needed and rely on their loyalty [Paneyakh, Rosenberg 2018: 230].

However, the costs of such behavior can be too high for the court, which stops being independent to the extent that it is obvious for outsiders, as well as for the state, which cannot use the higher courts as a legitimizer of the regime anymore [Kelemen 2001]. Moreover, despite operating in a nondemocratic context, judges still cherish their reputation, at times even higher than their relations with the regime itself. For the Russian case, this is obvious in the 2014 Crimea ruling, where for the first time in 20 years, the RCC adopted a ruling in favor of the government without a preliminary report by a judge, because no judge wanted to take responsibility for that decision [Grigoriev 2018].

In most cases, higher courts in nondemocracies exist as long as they are beneficial for the ruler and do not intervene with public policies or controversial issues. However, even under these circumstances, some judges will be more inclined to voice their disagreement with the majority on the bench. Explaining why judges dissent is beyond the scope of the current paper, but one reason is that judges signal their disagreement with the decision to judge, other political actors, and the public. Such signaling could go either way—be it to show the government that this judge supports their policies, which becomes especially important when judges at higher courts do not hold tenured positions or to show the public that this judge disagrees with the majority and would vote to rule in favor of another party.

I assume that this variation between the outcomes of cases and dissenting opinions will be the most visible when focusing on a very specific subset of cases—those connected with the federal government. On the sample of post-Communist CCs, Herron and Randazzo [2003] show that the CC is less likely to declare a piece of legislation under consideration as unconstitutional if it was petitioned by the president. In the present paper, I unite the applications petitioned by the president and federal levels of the parliament and the executive branch to check if the court indeed rules more in favor of these categories.

Here, I expect that the RCC is more likely to rule in favor of the federal government when these actors petition the court or when a case touches upon governmental powers. Under the same circumstances, I assume that individual judges will be more inclined to issue dissenting opinions. Thus, the hypothesis goes as follows:

Hypothesis 2 (H 2): *CCs in nondemocracies are less likely to declare an act as unconstitutional if it is petitioned by federal levels of the government, but judges are more likely to issue dissenting opinions in such cases.*

One possible way out of this could be choosing a specific, nonpolitical focus for the court. In most cases, higher courts opt to focus on advancing social rights, which are relatively safe compared with political cases. Following the constitutional crisis in 1993, the RCC shifted its focus to the social rights area and started to consider more cases in this area. This has brought the court closer to citizens and increased its public support [Trochev 2008: 158], while also allowing it to rule more freely compared with other types of cases [Chandler 2014]. Thus, my first hypothesis is closely connected to what we already know about the RCC from other research—namely, that following the court's temporary suspension in the 1993, it is more focused on the social rights cases. Thus, I expect the following:

Hypothesis 3 (H 3): *The RCC is more likely to declare an act as unconstitutional if a case lies within the social rights protection area, and judges are less likely to dissent in such cases.*

Apart from satisfying individual claims, courts' rulings can also influence legal and policy change [Conant 2002], especially when individual applications are backed up by public interest groups or NGOs [Epp 1998]. Thus, various groups, such as civil society or minority actors, refer to the courts through repeat litigation and legal mobilization [Anagnostou 2010]. Moreover, NGOs have access to better resources in terms of time, finances, and expertise, which could influence the quality of their applications. Thereby, I expect the following:

Hypothesis 4 (H 4): *CCs are more likely to declare an act as unconstitutional if it is petitioned by civil society groups or NGOs.*

Following other studies on courts in nondemocracies, I expect two legal categories to influence the decision making of the RCC. First, the rulers want to attract foreign trade and investments in the country to finance state bureaucracy and public policies [Moustafa 2014]. To achieve this, many of the rulers establish independent courts or create special jurisdictions dealing exclusively with economic disputes. Second, the rulers use

courts to sideline their political opponents, both from inside and outside of the ruling elites [Rios-Figueroa, Aguilar 2018; Shen-Bayh 2018; Sievert 2018]. My last two hypotheses are as follows:

Hypothesis 5 (H 5): *CCs in nondemocracies are more likely to declare an act as unconstitutional if it is connected to business or commercial activities and/or petitioned by commercial companies.*

Hypothesis 6 (H 6): *CCs in nondemocracies are less likely to declare an act as unconstitutional if a case is about electoral disputes.*

Data and Variables

The data consist of final judgments (*postanovlenie*) heard by the RCC from 1998 to 2018 (N = 502). The time frame is chosen to provide enough variation in years and number of cases decided by the court. For the period between 1992 and 1997, the RCC issued 86 judgments that are not in my sample.

Apart from final judgments, the RCC receives thousands of applications, which then are reduced to a few final judgments (*postanovlenie*); for my sample, this ranges from 9 to 47 judgments per year (or a yearly average of 24). Applications (*obrashenie*) are all types of petitions submitted to the RCC in a given year, which, in most cases, are declined by the secretariat of the court. The rest are given to judges who determine whether the application would result in a final judgment, or in orders dismissing (*opredelenie*), where judges do not decide on the constitutionality of the law but still can issue their interpretation of it (see [Dzmitryieva 2017] for more details).

Keeping in mind time constraints to analyze all applications (N = 319,218) or just orders to dismiss (N = 31,720), I focus only on final judgments (N = 502) because these are the cases where the RCC rules on the constitutionality of legal acts directly and provides the legal grounds for its decision. Table 1 provides an overview of final judgments from 1998 to 2018, including information on the distributions of cases found unconstitutional and cases with dissenting opinions.

Table 1

Final Judgments of the Russian Constitutional Court, 1998–2018 (N and %), N = 502

Year	Final Judgments	Cases Found Unconstitutional		Cases with Dissent opinions	
		N	%	N	%
1998	28	23	82.14	11	39.29
1999	19	13	68.42	4	21.05
2000	15	14	93.33	5	33.33
2001	17	11	64.71	6	35.29
2002	17	13	76.47	5	29.41
2003	20	7	35	4	20
2004	19	8	42.11	7	36.84
2005	14	8	57.14	7	50
2006	10	3	30	3	30
2007	14	9	64.29	5	35.71
2008	11	8	72.73	1	9.09
2009	20	12	60	2	10
2010	22	8	36.36	5	22.73
2011	30	17	56.67	9	30
2012	34	18	52.94	10	29.41

Table 1.

Year	Final Judgments	Cases Found Unconstitutional		Cases with Dissent opinions	
		N	%	N	%
2013	30	25	83.33	9	30
2014	33	20	60.61	3	9.09
2015	34	19	55.88	7	20.59
2016	28	19	67.86	6	21.43
2017	40	15	37.5	5	12.5
2018	47	20	42.55	4	8.51
Total:	502	290	—	118	—
Year average:	23.9	13.81	59.05	5.61	25.44

These data have been drawn from the RCC's website³ using web-scraping, resulting in a database containing two columns—a unique number for each case and a full text of each judgment. Federal legislation specifies which information should be contained in final judgments⁴. Final judgments should include information on case number, date of a hearings, names of judges hearing the case, information on applicants, rephrasing of an issue by consideration and legal grounds, legal reasoning, outcome of the case, and others. Following this structure, I employed automated text extraction methods to build my database, as well as manual review and coding. An overview of variables, their operationalization, and summary statistics are provided in Table 2.

For different models, I use three dependent variables, all of which are coded at the case level. First, the outcome is a binary variable measuring whether the court found a legal act under consideration as constitutional (0) or unconstitutional (1). Because each judgment can contain several legal provisions under consideration, the RCC decides on each of them separately. However, I consider a judgment to be found unconstitutional when the court declared even one part of a legal provision as unconstitutional. This is in line with other studies on the US Supreme Court and the German Constitutional Court that employ a similar strategy [Hönnige 2009; Sternberg 2017].

Two other dependent variables show the presence of a dissent opinion (*dissent: yes*) and *dissent rate*, which is calculated as a ratio of unique dissent opinions to the total number of judges who took part in the hearing (*judicial panel*), thus providing information on whether there was a publicly and officially voiced disagreement and how many judges disagreed.

Table 2

Operationalization of Variables and Summary Statistics, N = 502

Variable	Operationalization	N	Mean	SD
Dependent variables:				
Outcome	0 — constitutional; 1 — unconstitutional	212 290	0.578	0.494
Dissent Opinion	Dummy for a presence of a dissent opinion	118	0.235	0.424
Dissent Rate	Ratio of a number of dissent opinions to a number of judges hearing a case (ranges from 0 to 0.375)		0.030	0.062
Independent variables:				
Time	1998–2008	184		
	2009–2013	136		
	2014–2018	182		

³ Available at: ksrf.ru (accessed 13 May 2020).

⁴ Federal Constitutional Law “On the Russian Constitutional Court”, 21.07.1994.

Table 2.

Variable	Operationalization	N	Mean	SD
<i>Type of applicant(s)</i>				
Citizens	Citizens, groups of citizens, and aliens	319	0.635	0.482
Federal	Federal legislative and executive bodies: State Duma, Federal Council, deputies of State Duma, Government of Russia, President, Ministry of Justice, Human Rights Ombudsman of Russia	49	0.098	0.297
Courts	All types of courts: Supreme Court of Russia, Supreme Arbitrazh Court of Russia, courts of general jurisdiction, justices of peace, military courts, courts on intellectual property, Arbitrazh courts	93	0.185	0.389
Regional	Regional legislative and executive bodies: regional parliaments, heads of regions, and executive branches of regional government	50	0.100	0.300
Companies	All types of commercial companies as specified in the Civil Code (incl. previous versions)	68	0.135	0.343
NGOs	Nongovernmental organizations	15	0.030	0.170
Political Parties	Political parties	5	0.010	0.099
<i>Legal categories</i>				
Elections	Legislation on elections and referendums	29	0.058	0.234
Civil Law	All matters related to civil law, incl. articles of Civil Code, Civil Procedural Code	48	0.096	0.294
Criminal Law	All matters related to criminal law, incl. articles of Criminal Code, Criminal Procedural Code, Criminal Enforcement Code	83	0.165	0.372
Social Welfare	Everything related to social welfare (pensions, social benefits to specific groups – military or law enforcement officers, civil servants, Chernobyl victims, veterans, housing benefits)	72	0.143	0.351
Military	Everything related to military officers	33	0.066	0.248
Property	Property rights	27	0.054	0.226
Economics	Everything related to business and commercial activities	24	0.048	0.214
Courts	Legal acts on courts, their functioning, status of judges, as well as rights to a free trial	33	0.066	0.248
Administrative Law	All matters related to administrative (public) offenses	33	0.066	0.248
Law Enforcement	Acts on law enforcement agencies (police, investigators, prosecution)	25	0.050	0.218
Government Structure	Disputes on jurisdiction between different branches or levels of the government	42	0.084	0.277
Control variables:				
Caseload	Ratio of all final judgments divided by the yearly average of all final judgments from 1998 to 2018, standardized (ranges from 0.442 to 2.078).	–	1.2335	0.447
# of petitioners	Number of petitioners in each case (ranges from 1 to 177)	–	3.308	9.578
Proportion of judges	Number of judges hearing each case to a total number of judges at the court (19) (ranges from 0.316 to 1)	–	0.721	0.232

To test my hypotheses, I employ a regression model with these variables and use a logistic regression for the binary dependent variables (*outcome* and *dissent: yes*) and ordinary least squares (OLS) regression for a continuous one (*dissent rate*). All models except the ones using dissenting rate as a dependent variable report log odds ratios.

Additionally, I control for the court's caseload in a given year, number of petitioners in each case, and a proportion of judges hearing each case, assuming that all of them could have an effect on the outcomes of cases

and dissenting opinions. The independent variables include: (1) time period; (2) type of applicant(s); and (3) category of a legal act under consideration.

All cases in my sample are divided into three larger groups based on the years they were heard: from 1998 to 2008, from 2009 to 2013, and from 2014 to 2018. I use these three large categories instead of analyzing the effects of each year because they allow me to have more cases in each of the groups and interpret them in connection with events occurring in different years. To check for robustness, I run models with year-fixed effects instead of separating the cases by the time period, and this provide similar results.

The first time period is from 1998 to 2008, with the end of Vladimir Putin's second presidential term and a move of the RCC from Moscow to Saint Petersburg. The second cut-off point is 2014, the year where the RCC upheld constitutionality the treaty on the admission of the Republic of Crimea to Russia. One year later, the RCC received powers to decide compliance with the judgments issued by the European Court of Human Rights. The third cut-off point is 2018, the last year for which I have available data.

To account for the types of applicants, I have created seven dummy variables for different types—citizens, federal or regional governmental bodies, courts, companies, NGOs, and political parties. For legal categories, I have constructed eleven dummy variables: elections, civil law, criminal law, social welfare, military, property, economics, courts, administrative law, law enforcement, and government structure. These categories are not mutually exclusive—hence, a case with both citizens and regional parliament as applicants is coded as “1” for both of them and “0” for the other five dummy variables. The same goes for legal categories, which I coded as detailed as possible, but also without assigning more than three categories to each case.

Empirical Analysis

To begin with, I run models to test for the connections between my dependent variables (Table 3). In line with my hypothesis, over time, there are, first, fewer chances of an act to be declared as unconstitutional and, second, fewer chances of having a dissenting opinion. This result is not statistically significant for the first model that estimates the likelihood of declaring an act as unconstitutional but still has a negative sign. The results are statistically significant both for the presence of dissenting opinions and their quality for the periods between 2009 and 2013 and between 2014 and 2018 compared with the first period (1998–2008).

Additionally, the dissent rate decreases when the RCC finds a legal act in contradiction to the Constitution of Russia, which is quite straightforward to explain because dissenting opinions show a disagreement on a panel, which is more likely to occur when the rest of the panel decides in favor of the unconstitutionality of a legal act. Models testing the type of applicant and legal act also include the time period as one of independent variables, which show similar patterns. Thus, H 1 about variation in decision making over time can be accepted.

The presence of a dissenting opinion significantly lowers the probability of an act to be declared as unconstitutional (log odds—0.441*), which might be explained by the fact that judges have higher incentives to author a dissenting opinion when they disagree with the decision reached by the whole judicial panel. When such a decision already declares legal acts as unconstitutional, an individual judge has fewer reasons to author an opinion—unless, of course, he or she disagrees with the unconstitutional outcome.

Over time, there are fewer dissenting opinions, and judges are more likely to side with the majority. However, changing the political regime might not be the main explaining factor here. In his analysis of dissenting opinions at the RCC, Vereschagin [2012] refers to four possible causes for this tendency: increased caseload; change in types of laws, which became less political with time; change in publication of dissenting opinions, which are published in only one journal; and no stable tradition.

Table 3

Regression Results for Main Variables Used as the Dependent Variable

Independent Variables	Dependent Variable		
	Unconstitutional (1)	Dissent: Yes (2)	Dissent Rate (3)
Period: 2009–2013	– 0.171 (0.324)	– 1.099*** (0.415)	– 0.020** (0.009)
Period: 2014–2018	– 0.451 (0.418)	– 1.997*** (0.531)	– 0.032*** (0.011)
Dissent Opinion: Yes	– 0.465** (0.225)		
Unconstitutional		– 0.441* (0.226)	– 0.011** (0.005)
Controls	+	+	+
Constant	0.559 (0.378)	– 2.321*** (0.488)	0.031*** (0.010)
Observations	502	502	502
R2			0.058
Adjusted R2			0.047
Log Likelihood	– 336.419	– 248.257	
Akaike Inf. Crit.	686.837	510.513	
Residual Std. Error			0.053 (df = 495)
F Statistic			5.103*** (df = 6; 495)

Note: *p < 0.1; **p < 0.05; ***p < 0.01; standard errors in parentheses.

Next, I test for the influence of the type of petitioner (Table 4). When citizens and courts petition the RCC, the estimated amount by which the log odds of declaring an act as unconstitutional increase, and a similar effect is when the court is being petitioned by regional parliaments and government, as well as companies. Additionally, when courts petition the RCC, not only is the RCC more likely to declare an act as unconstitutional, but the dissenting rate is also significantly lower.

First, the RCC is known to deal with many individual applications submitted by citizens, many of which are about social rights. In line with H3, albeit not yet measured directly, we can confirm this trend—when citizens petition the RCC, they have higher chances of getting a judgment in their favor.

Second, a statistically significant effect for cases petitioned by companies goes in line with Hypothesis 5. Courts in nondemocracies are expected to show the existence of an independent judiciary, thus ensuring the protection of property rights and enforcement of contracts for possible foreign investors. For Russia, it is partially true—when companies or legal entities in general petition the court, the latter is more likely to strike down this piece of legislation.

Following this, cases made by the federal parliament or government increase the probability of issuing a dissenting opinion, as well as the number of dissenting opinions. Usually, cases submitted by the federal government are about a politically important issue that has larger implications for the public. In addition, keeping in mind functions of courts in nondemocracies, it is of no surprise that there are fewer chances of declaring an act as unconstitutional when it is submitted by federal bodies (log odds 0.204, which are not significant at any level), but the probabilities of issuing several dissenting opinions are significantly higher (H2). Issuing

dissenting opinions on cases brought by the federal government provides a way for judges to voice their disagreement, and it is the only category in this model with significant positive results, expect for when cases are submitted by courts of various levels.

The RCC is more likely to declare an act as unconstitutional if it is submitted by courts or judicial institutions. This could be explained by the following—either a judge at a district court was about to apply a legal act that she or he thinks contradicts the Constitution of Russia, or the law under consideration of the RCC is about the structure and functioning of the judiciary. In the former, that case would be similar to the one petitioned by citizens, and as such, the judges in most cases consider cases submitted by citizens, and in the latter case, this would entail high-level legal acts to be considered, usually intervening with judicial independence and functioning of courts. In this sense, it may be that judges on the RCC side more with their colleagues at other levels of the judiciary or that judges, being professional lawyers themselves, are able to draft better applications and convince the judges on the RCC.

Table 4

Regression Results for Types of Applicants

Independent Variables	Dependent Variable		
	Unconstitutional (1)	Dissent: Yes (2)	Dissent Rate (3)
Period: 2009–2013	– 0.223 (0.344)	– 0.893** (0.427)	– 0.016* (0.008)
Period: 2014–2018	– 0.458 (0.441)	– 1.790*** (0.540)	– 0.027** (0.011)
Citizens	1.186*** (0.326)	– 0.231 (0.307)	– 0.006 (0.007)
Federal Parl & Govt	0.204 (0.407)	0.462 (0.386)	0.017* (0.009)
Courts	1.477*** (0.345)	– 0.417 (0.340)	– 0.014** (0.007)
Regional Parl & Govt	1.024** (0.414)	0.440 (0.382)	0.004 (0.009)
Companies	0.941** (0.372)	0.041 (0.376)	0.007 (0.008)
NGOs	1.512** (0.658)	0.062 (0.619)	0.004 (0.014)
Dissent: Yes	– 0.376 (0.236)		
Unconstitutional		– 0.354 (0.235)	0.008 (0.005)
Controls	+	+	+
Constant	– 0.138 (0.169)	– 2.141*** (0.571)	0.037*** (0.012)
Observations	502	502	502
R ²			0.083
Adjusted R ²			0.061
Log Likelihood	– 319.910	– 244.484	
Akaike Inf. Crit.	665.820	514.968	
Residual Std. Error			0.053 (df = 489)
F Statistic			3.710*** (df = 12; 489)

Note: *p < 0.1; **p < 0.05; ***p < 0.01; standard errors in parentheses.

However, one has to be extra cautious when interpreting these results and claiming that who petitions the court can accurately predict patterns of judicial behavior. To mitigate this uncertainty, I am testing whether the category of legal act under consideration influences the outcome of the case or the presence and rates of the dissenting opinions (Table 5).

Despite my data supporting Hypothesis 5 about petitions by companies, I do not find support for cases about business or economic activities when distinguishing between legal categories. Applications questioning legal acts about economics or business have higher chances of getting several dissenting opinions, which could point to a disagreement between judges. This effect's size is relatively small (0.024), albeit statistically significant at the five percent level.

When it comes to elections (H 6), the number of issued dissenting opinions is higher, but the estimated amount by which log odds of declaring an act as unconstitutional increases. This result contradicts my hypothesis (H 6), which states that the RCC will be less likely to strike down electoral laws because courts are needed by the ruler to punish or neutralize political opponents. Besides the RCC, there is the Supreme Court of Russia, which considers cases outside of constitutional review, including many electoral disputes, and I would argue that it is the Supreme Court that primarily deals with neutralizing political opposition, while the RCC hears cases submitted not only by the opposition, but also from other actors as well—thus, I need to redefine this category and distinguish between these types more clearly in future research.

Another large category that I expect to influence dissenting rates and outcomes of cases is social welfare. Just as predicted (H 3), the RCC is more likely to declare an act as unconstitutional if it is about social welfare. This category includes a broad range of issues from pension, labor standards, social and housing benefits to military and law enforcement officers, people with children, Chernobyl victims, and veterans of WWII; I ran models with these subcategories separately but found no significant results, mostly because of the small sample (whole social welfare category contains 72 cases out of 502). When a case is about social welfare, there are fewer dissenting opinions, mostly because (presumably) the RCC already decides “in favor” of the petitioner, and there is a consensus between judges on social issues.

Finally, as predicted, the RCC will stay away from politically salient cases or those involving the government. When the case is about the division of responsibilities and disputes between different levels of the government—federal vs. regional and executive vs. legislature—the RCC is less likely to declare an act as unconstitutional (H 2). However, this is exactly the type of case that shows the differences between collective (at the court level) and individual (at the judge level) decision making—when cases are about the structure of the government, individual judges are more likely to issue dissenting opinions.

Table 5

Regression Results for the Categories of Legal Act under Consideration

Independent Variables	Dependent Variable		
	Unconstitutional (1)	Dissent: Yes (2)	Dissent Rate (3)
Period: 2009–2013	– 0.284 (0.245)	– 0.062 (0.268)	– 0.012* (0.006)
Period: 2014–2018	– 0.684*** (0.233)	– 0.960*** (0.292)	– 0.023*** (0.006)
Elections	1.029** (0.459)	0.423 (0.436)	0.019* (0.010)
Civil Law	– 0.178 (0.330)	0.057 (0.381)	– 0.002 (0.008)

Table 5.

Independent Variables	Dependent Variable		
	Unconstitutional (1)	Dissent: Yes (2)	Dissent Rate (3)
Criminal Law	0.393 (0.277)	0.047 (0.324)	0.007 (0.007)
Social Welfare	0.552* (0.301)	- 1.056** (0.471)	- 0.010 (0.007)
Military	0.179 (0.398)	- 0.725 (0.647)	- 0.006 (0.010)
Property	0.402 (0.426)	0.074 (0.501)	- 0.005 (0.011)
Economics	- 0.293 (0.444)	0.282 (0.479)	0.024** (0.012)
Courts	- 0.349 (0.376)	0.069 (0.463)	0.008 (0.010)
Govt Structure	- 0.573* (0.361)	0.669* (0.370)	0.013 (0.009)
Dissent: Yes	- 0.372 (0.228)		
Unconstitutional		- 0.389* (0.229)	- 0.010** (0.005)
Controls	+	+	+
Constant	0.596** (0.216)	- 0.671** (0.263)	0.039*** (0.006)
Observations	502	502	502
R ²			0.084
Adjusted R ²			0.058
Log Likelihood	- 328.129	- 250.585	
Akaike Inf. Crit.	686.259	531.171	
Residual Std. Error			0.053 (df = 487)
F Statistic			3.205*** (df = 14; 487)

Note: *p < 0.1; **p < 0.05; ***p < 0.01; standard errors in parentheses.

Conclusion

How do CCs operate under nondemocratic regimes, where a developed rule of law and independent judiciary are absent? Given that the higher courts in such settings also have to be tolerated by an autocrat, what is their strategy in decision making? Do judges voice their disagreement publicly via authoring dissenting opinions, and when does this happen?

The current paper provides answers to these questions based on the empirical analysis of the RCC's case law. Using a novel database of the RCC's final judgments and dissenting opinions (1998–2018), I show that it is who petitions the court and on which topics that influences the outcomes of cases and dissenting opinions.

First, the political regime and institutional settings matter for the RCC. Following the common assumption that courts in nondemocracies exist as long as they benefit the ruler and rarely rule against the government,

we find that it is indeed the case in Russia. Cases about the structure of the government have the lowest (but significant) probabilities of being nullified while also having the highest probabilities of having a dissenting opinion authored by one of the judges. Additionally, judges dissent more when cases are brought by high-level political actors, such as federal parliament or the government. Even in today's Russia, judges author dissenting opinions, hence investing their time and intellectual resources, but also risking job promotions or tenure; they do this in potentially salient issues related to the federal government.

Second, after the constitutional crisis in 1993, the RCC began to focus more on social rights. There seems to be a consensus of advancing social rights and striking down laws that narrow them down or violate the constitutional principles of social rights and benefits. Empirically, we can see it in higher probabilities of laws being declared unconstitutional when citizens petition the court, as well as when applications are about social welfare. Additionally, the only significant and stable results for not issuing a dissenting opinion are social welfare, which shows that judges more or less agree with each other in these cases.

Next, the RCC is more likely to strike down laws connected to economics or business activities or when the case is petitioned by commercial companies. This is in line with previous findings on courts in authoritarian regimes being concerned with foreign trade and investment and wanting to signal them that property rights will be respected and contracts enforced [Moustafa 2009].

Next, cases questioning the constitutionality of electoral legislation are more likely to be found unconstitutional but are also more likely to have several dissenting opinions. Going back to the fact that courts in nondemocracies are used to sidelining political opponents, this result seems surprising. However, this can be explained by the fact that the RCC resolves electoral disputes, because nondemocratic rulers prefer to solve disputes with the opposition by legal measures with courts of ordinary jurisdiction, especially by considering such cases in another higher court, the Supreme Court of Russia.

As for limitations, the current paper is based on the data collected by the author, and extending the sample to the cases heard before 1998 would provide additional insights into how the court evolved over time. Additionally, it is naive to assume that only these factors influence the cases' outcomes, and it is specifically not true in nondemocracies, where other actors come into play. However, it is almost impossible to track quasi-judicial or political factors that impact the RCC's decision making, and this is why I have opted to completely exclude these factors from the analysis. Future research could focus on adding year-level data on public trust to the judiciary and indexes of the rule of law or democracy, as well as exploring the judges' backgrounds and their previous occupation (academia, law enforcement, courts, and others) to get a better idea of what motivates judges to issue dissenting opinions.

References

- Allmark L. (2012) More than Rubber-Stamps: The Consequences Produced by Legislatures in Non-Democratic States beyond Latent Legitimation. *Journal of Legislative Studies*, vol. 18, no 2, pp. 184–202.
- Alter K. (2011) The Evolving International Judiciary. *Annual Review of Law and Social Science*, vol. 7, pp. 387–415.
- Amaral-Garcia S., Garoupa N., Veronica N. (2009) Judicial Independence and Party Politics in the Kelsenian Constitutional Courts: The Case of Portugal. *Journal of Empirical Legal Studies*, vol. 6, no 2, pp. 381–404.

- Anagnostou D. (2010) Does European Human Rights Law Matter? Implementation and Domestic Impact of Strasbourg Court Judgments on Minority-Related Policies. *International Journal of Human Rights*, vol. 14, no 5, pp. 721–743.
- Borocz J. (2000) Informality Rules. *East European Politics & Societies*, vol. 14, no 2, pp. 348–380.
- Brown N., Waller J. (2016) Constitutional Courts and Political Uncertainty: Constitutional Ruptures and the Rule of Judges. *International Journal of Constitutional Law*, vol. 14, no 4, pp. 817–850.
- Brownlee J. (2007) *Authoritarianism in the Age of Democratization*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Burbank J. (2004) *Russian Peasants Go to Court: Legal Culture in the Countryside, 1905–1917*, Bloomington, Indianapolis: Indiana University Press.
- Burkhardt F. (2017) The Institutionalization of Relative Advantage: Formal Institutions, Subconstitutional Presidential Powers, and the Rise of Authoritarian Politics in Russia, 1994–2012. *Post-Soviet Affairs*, vol. 33, no 6, pp. 472–495.
- Burns J. (2010) *Packing the Court: The Rise of Judicial Power and the Coming Crisis of the Supreme Court*, London: Penguin Books.
- Chandler A. (2014) Citizenship, Social Rights and Judicial Review in Regime Transition: The Case of Russia. *Democratization*, vol. 21, no 4, pp. 743–766.
- Clarke S. (1995) *Management and Industry in Russia: Formal and Informal Relations in the Period of Transition*, Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Conant L. (2002) *Justice Contained: Law and Politics in the European Union*, Ithaca: Cornell University Press.
- Danelski D. (1986) Causes and Consequences of Conflict and its Resolution in the Supreme Court. *Judicial Conflict and Consensus: Behavioral Studies of American Appellate Courts* (eds. C. Lamb, S. Goldman), Lexington: University of Kentucky Press, pp. 21–49.
- Dzmitryieva A. (2017) Case Selection in the Russian Constitutional Court: The Role of Legal Assistants. *Laws*, vol. 6, no 4, pp. 1–23.
- Easter G. (2000) *Reconstructing the State: Personal Networks and Elite Identity in Soviet Russia* (Cambridge Studies in Comparative Politics), Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511571527
- Epp C. (1998) *The Rights Revolution: Lawyers, Activists and Supreme Court in Comparative Perspective*, Chicago: University of Chicago Press.
- Epstein L., Knight L. (1998) *The Choices Justices Make*, Washington DC: CQ Press.
- Epstein L., Landes W., Posner R. (2011) Why (and When) Judges Dissent: A Theoretical and Empirical Analysis. *Journal of Legal Analysis*, vol. 3, no 1, pp. 101–137.

- Feifer G. (1964) *Justice in Moscow*, New York: Simon and Schuster.
- Frye T. (2017) *Property Rights and Property Wrongs: How Power, Institutions and Norm Shape Economic Conflict in Russia*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Gallo D., Winkler M. (2017) The Construction of Same-Sex Families in Western Europe through Legislative and Judicial Dialogues. The Role of National Legislatures and Supranational Courts. *Judicial Dialogue and Human Rights* (eds. Müller A., Kjos H. E.), Cambridge: Cambridge University Press. pp. 216–250.
- Garoupa N., Gomez-Pomar F., Grembi F. (2011) Judging Under Political Pressure: An Empirical Analysis of Constitutional Review Voting in the Spanish Constitutional Court. *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 29, no 3, pp. 513–534.
- Ginsburg T. (2012) Courts and New Democracies: Recent Works. *Law and Social Inquiry*, vol. 37, no 3, pp. 720–742.
- Gorlizki Y. (1997) Political Reform and Local Party Interventions Under Khrushchev. *Reforming Justice in Russia: Power, Culture, and the Limits of Legal Order* (ed. P. H. Solomon, Jr.), Armonk, N. Y.: ME Sharpe, pp. 256–281.
- Grigoriev I. (2017) *Transformatsia institutov sudebnoy vlasti v protsesse konsolidatsii gybridnogo politicheskogo reghima (na primere rossiskogo Konstitutsionnogo suda)* [Transformations of the Judiciary in the Process of Consolidation of the Hybrid Political Regime (Case Study of the Russian Constitutional Court)] (PhD thesis), Saint Petersburg State University (in Russian).
- Grigoriev I. (2018) Why Dismiss a Good Case? Dual-Purpose Judicial Institutions in Constitutional Courts Under Autocracy: Evidence from Russia. *Higher School of Economics Research Paper No. WP BRP 60/PS/2018*, Moscow: HSE Publishing House.
- Hafner-Burton E. (2013) *Making Human Rights a Reality*, Princeton: Princeton University Press.
- Helmke G. (2002) The Logic of Strategic Defection: Court-executive Relations in Argentina under Dictatorship and Democracy. *American Political Science Review*, vol. 96, no 2, pp. 291–303.
- Helmke G., Levitsky S. (2004) Informal Institutions and Comparative Politics: A Research Agenda. *Perspectives on Politics*, vol. 2, no 4, pp. 725–740.
- Helmke G., Rios-Figueroa J. (eds) (2011) *Courts in Latin America*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Hendley K. (2007) Are Russian Judges Still Soviet? *Post-Soviet Affairs*, vol. 23, no 3, pp. 240–274.
- Hendley K. (2009) ‘Telephone Law’ and the ‘Rule of Law’: The Russian Case. *Hague Journal on the Rule of Law*, vol. 1, no 2, pp. 241–262.
- Hendley K. (2015) Resisting Multiple Narratives of Law in Transition Countries: Russia and Beyond. *Law & Social Inquiry*, vol. 40, no 2, pp. 531–552.
- Herron E., Randazzo K. (2003) The Relationship between Independence and Judicial Review in Post-Communist Courts. *Journal of Politics*, vol. 65, no 2, pp. 422–438.

- Hicks D. (2002) The Promise(s) of Deliberative Democracy. *Rhetoric & Public Affairs*, vol. 5, no 2, pp. 223–260.
- Hilbink L. (2012) The Origins of Positive Judicial Independence. *World Politics*, vol. 64, no 4, pp. 587–621.
- Holmes S. (2003) Lineages of the Rule of Law. *Democracy and the Rule of Law* (eds. J. A. Maravall, A. Przeworski), New York: Cambridge University Press, pp. 19–61.
- Hönnige C. (2009) The Electoral Connection: How the Pivotal Judge Affects Oppositional Success at European Constitutional Courts. *West European Politics*, vol. 32, no 5, pp. 963–984.
- Hume R. (2006) The Use of Rhetorical Sources by the U.S. Supreme Court. *Law & Society Review*, vol. 40, no 4, pp. 817–844.
- Kelemen R. (2001) The Limits of Judicial Power: Trade-Environment Disputes in the GATT/WTO and the EU. *Comparative Political Studies*, vol. 34, no 6, pp. 622–650.
- Kononov A. (2017) *Osoboe mnenie sudyi Kononova: Osobie mnenia sudyi Konstitutsionnogo suda Rossiyskoy Federatsii 1992–2009* [Dissenting Opinions of the Judge Kononov: Dissenting Opinions of the Russian Constitutional Court's Judge 1992–2009], Moscow: Kuchkovo Pole (in Russian).
- Ledeneva A. (1998) *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Ledeneva A. (2008) Telephone Justice in Russia. *Post-Soviet Affairs*, vol. 24, no 4, pp. 324–350.
- Levitsky S., Way L. (2010) *Competitive Authoritarianism: Hybrid Regimes after the Cold War*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Lupu Y., Voeten E. (2012) Precedent in International Courts: A Network Analysis of Case Citations by the European Court of Human Rights. *British Journal of Political Science*, vol. 42, no 2, pp. 413–439.
- Madsen M., Cebulak P., Wiebusch M. (2018) Special Issue — Resistance to International Courts Introduction and Conclusion. *International Journal of Law in Context*, vol. 14, no 2, pp. 193–196.
- Magalhães P. (1999) The Politics of Judicial Reform in Eastern Europe. *Comparative Politics*, vol. 32, no 1, pp. 43–62.
- Morijn J., Grabowska-Moroz B. (2019) Supporting Wojciech Sadurski in a Warsaw Courtroom. *Verfassungsblog*. Available at: <https://verfassungsblog.de/supporting-wojciech-sadurski-in-a-warsaw-courtroom/> (accessed 13 May 2020).
- Moustafa T. (2009) *The Struggle for Constitutional Power. Law, Politics, and Economic Development in Egypt*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Moustafa T. (2014) Law and Courts in Authoritarian Regimes. *Annual Review of Law and Social Sciences*, vol. 10, pp. 281–299.

- Moustafa T., Ginsburg T. (2008) Introduction: The Functions of Courts in Authoritarian Politics. *Rule by Law: The Politics of Courts in Authoritarian Regimes* (eds. T. Ginsburg, T. Moustafa), Cambridge: Cambridge University Press. pp. 1–22.
- Noble B. (2018) Authoritarian Amendments: Legislative Institutions as Intraexecutive Constraints in Post-Soviet Russia. *Comparative Political Studies*, Available at: <https://doi.org/10.1177/0010414018797941> (accessed 13 May 2020).
- Paneyakh E., Rosenberg D. (2018) The Courts, Law Enforcement, and Politics in Russia. *The New Autocracy: Information, Politics and Policy in Putin's Russia* (ed. D. Treisman), Washington: Brookings Institution Press, pp. 217–48.
- Peerenboom R. (2002) *China's Long March toward Rule of Law*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Posner R. (2008) *How Judges Think*, Cambridge: Harvard University Press.
- Pritchett C. (1948) *The Roosevelt Court*, New York: Macmillan.
- Ríos-Figueroa J., Aguilar P. (2018) Justice Institutions in Autocracies: A Framework for Analysis. *Democratization*, vol. 25, no 1, pp. 1–18.
- Risse T., Ropp S., Sikkink K. (eds). (1999) *The Power of Human Rights: International Norms and Domestic Change* (Cambridge Studies in International Relations), Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511598777
- Sakwa R. (2010) The Dual State in Russia. *Post-Soviet Affairs*, vol. 26, no 3, pp. 185–206.
- Sakwa R. (2011) *The Crisis of Russian Democracy: The Dual State, Factionalism and the Medvedev Succession*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Sharlet R. (1977) Stalinism and Soviet Legal Culture. *Stalinism: Essays in Historical Interpretation* (ed. R. Tucker), New York: Routledge.
- Shen-Bayh F. (2018) Strategies of Repression. *World Politics*, vol. 70, no 3, pp. 321–357.
- Sievert J. (2018) The Case for Courts: Resolving Information Problems in Authoritarian Regimes. *Journal of Peace Research*, vol. 55, no 6, pp. 774–786.
- Sternberg S. (2017) *How to Forecast Constitutional Court Decisions? Legal Context and Political Context in a Machine Learning Framework* (Conference paper), Available at: https://sebastiansternberg.github.io/pdf/epsa19_sternberg_forecastingdecisions.pdf (accessed 13 May 2020).
- Sternberg S., Shikano S., Sieberer U. (2016) *Ideology, Law and Professional Background. Explaining Dissenting Opinions in the German Federal Constitutional Court*. ECPR Conference 2016 Proceedings. ECPR General Conference Charles University in Prague, Prague, 2016, 7–10 September. Available at: <https://ecpr.eu/Events/PaperDetails.aspx?PaperID=31083&EventID=95> (accessed 12 May 2020).
- Staton J., Moore W. (2011) Judicial Power in Domestic and International Politics. *International Organization*, vol. 65, no 3, pp. 553–587.

- Stone Sweet A. (2000) *Governing with Judges: Constitutional Politics in Europe*, Oxford: Oxford University Press.
- Szabo D. (2019) A Hungarian Judge Seeks Protection from the CJEU — Part I. *Verfassungsblog*. Available at: <https://verfassungsblog.de/a-hungarian-judge-seeks-protection-from-the-cjeu-part-i/> (accessed 13 May 2020).
- Thorson C. (2012) *Politics, Judicial Review and the Russian Constitutional Court*, Basingstoke: Palgrave.
- Trochev A. (2008) *Judging Russia: The Role of the Constitutional Court in Russian Politics 1990–2006*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Trochev A. (2018) Patronal Politics, Judicial Networks and Collective Judicial Autonomy in Post-Soviet Ukraine. *International Political Science Review*, vol. 39, no 5, pp. 662–678.
- Trochev A, Solomon P. H., Jr. (2018) Authoritarian Constitutionalism in Putin’s Russia: A Pragmatic Constitutional Court in a Dual State. *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 51, no 3, pp. 201–214
- Vereschagin A. (2012) Osobyie mnenia v Konstitutsionnom sude Rossii [Dissenting Opinions in the Russian Constitutional Court]. *Kak sudiy prinimaut reshenia. Empiricheskie issledovaniya prava* [How Judges Come to their Decisions. Empirical Legal Research] (ed. V. Volkov), Moscow: Statut, pp. 250–256 (in Russian).
- Wilson M., Woldense J. (2019) Contested or Established? A Comparison of Legislative Powers across Regimes. *Democratization*, vol. 26, no 4, pp. 585–605.

Received: September 3, 2019

Citation: Khalikova Y. (2020) Constitutional Review and Dissenting Opinions in Nondemocracies: An Empirical Analysis of the Russian Constitutional Court, 1998–2018. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 3, pp. 129–150. doi: [10.17323/1726-3247-2020-3-129-150](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-3-129-150) (in English).

Boris Belyavskiy

Social Embeddedness as a Business Goal: New Theoretical Implications from the Case of a Global Value Chain



BELYAVSKIY, Boris —

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

Email: bbelyavski@hse.ru

This paper provides new theoretical implications for the concept of social embeddedness as one of the main objectives for business relations. Previous studies have considered social embeddedness as an external factor to market exchanges that forms outside of economic relations; in other words, embeddedness appears as an incidental product of market interactions. Here, I propose that social embeddedness is being intentionally constructed by market actors as an integral part of a business process. This view is developed by a theoretical adaptation of studies in relational marketing and the sociology of valuation. Relational marketing shows that interfirm relations have additional value for businesses and can educate market practitioners to intensify social interactions. Valuation studies explain the process of value creation for end goods, and this explanation is applied to interpreting the value of interfirm relations.

For the empirical validation, I focus on the field of global value chains because the global coordination of business interactions requires an explicit discussion of relational characteristics. The research is performed using a qualitative design. The empirical part consists of 13 months of participant observation as a sales manager in a Russian global value chain that works in fast-moving consumer goods and consumer electronics. Also, 33 deep semistructured interviews were conducted with employees of the global value chain. Data analysis is performed within a grounded theory perspective. The empirical section demonstrates that the proposed vision of embeddedness as an integral and desirable part of a business process is applicable to firm practices. Economic actors participate in permanent valuation processes to maintain a common interpretation of interfirm relations; they conceptualize business ties as an important source of market value.

Keywords: economic sociology; relational marketing; valuation studies; social order; Russia; interfirm relations.

The concept of new economic sociology includes embeddedness as one of its main theoretical points. The formal beginning of the discipline originates with Mark Granovetter's work about embeddedness [Swedberg 1997]. However, there is no unique definition of what should be considered as embeddedness: the concept is closer to an umbrella for different theoretical perspectives that include social network analysis (SNA), institutional approach, and other narrower interpretations [Kotelnikova 2012a]. Different perspectives can be generalized to the two broad views about a relation between social embeddedness and economic exchanges, but both of them lack crucial theoretical explanations on the foundation of embeddedness. The first approach only studies variables that are external to market ties [Uzzi 1996; 1997], and the second one considers social embeddedness as a part of market exchanges but as an incidental product of these interactions [Kotelnikova 2012a].

The current paper aims to develop the second approach, hence supplementing the understanding of social embeddedness in economic action as a primary part of the business process. This view is formed by combining three theoretical positions of relational marketing, valuation studies, and the analysis of global value chains (GVC). Recent studies in sociological theory consider economic action as a new form of social ritual [Beckert 2016]. Following this idea, the social embeddedness of economic actions appears as a central element of a social order. Simultaneously, relational marketing perceives relational ties as a source of value for business [Sheth, Parvatiyar, Sinha 2012]; this means that economic actors should seek embeddedness with their partners. Additionally, valuation studies have been used to explain how market actors change the format of inter-firm social relations. Valuation studies have demonstrated how the value of end goods is socially constructed by market participants [Callon, Meadel, Rabearisoa 2000], and in the current paper, these explanations are adapted for interpreting the value generated through social relations.

The empirical part of the current paper is designed to find any manifestation of intentionally constructed social embeddedness by market actors. Hence, global value chains (GVC) were selected. GVCs are relatively new supply chains based on the principles of relationship marketing, and their production is realized by multiple companies that are distributed worldwide [Gereffi 1994]. The work of any supply chain assumes social interactions between firms as a part of production. If the actors in a supply chain do not discuss relational ties in a proposed format, then the proposed theoretical explanation should be considered as inappropriate for all other forms of market interactions due to fewer complexity of social interactions. It is also true for GVCs in the highest degree: because companies from different social contexts need to establish a common understanding of business relations to operate effectively, the validation of a new theoretical implication should be more evident.

The analysis is based on qualitative data gathered from the Russian part of a GVC based in the fast-moving consumer goods (FMCG) and consumer electronics sectors. The author performed 13 months of participant observation as a sales manager in a multinational producer. The observation included an examination of corporate documents, visiting business events, and writing field notes. Also, the empirical data include 33 deep semistructured interviews with participants working in the GVC. These interviews were analyzed using the grounded theory as a lens [Strauss, Korbin 1990]. The paper is structured as follows: First, I discuss interpretations of embeddedness in economic sociology and their limitations. After that, I introduce new propositions about social embeddedness based on studies in relational marketing and the sociology of valuation. Next, GVC case study is presented, and the research methodology is explained. Finally, the empirical results provide a thick description of the studied case in combination with a discussion about theoretical proposals from the first part.

Theoretical Perspective

Ontology of Embeddedness in Economic Action

The concept of embeddedness is a key analytical instrument in economic sociology. Mark Granovetter introduced this concept and shaped the research field of the entire discipline [Swedberg 1997]. The idea of embeddedness helps explain the outcomes of economic activity and highlights the role of social relations in the economy. Despite its significance, it has only two conventional characteristics accepted among scholars: electivity and temporal duration [Kotelnikova 2012a]. Electivity is based on the selection of partners for exchanges [Burt 2000]. The aspect of temporal duration of relationships is significant for gaining relational experience. Granovetter conceptualized trust as a belief in the compliance of agreements by the counterpart because of his or her previous decent behavior [Granovetter 1985].

Although embeddedness could be conventionally operationalized by exclusivity and temporal duration, there is no agreement on the relations between embeddedness and market transactions; it is a field of debate among researchers, and the argument concentrates around two opposite views [Kotelnikova 2012a]. According to the first view, embedded ties form outside the market and are based on previous experience of nonmarket relations [Uzzi 1997]. This approach reduces the investigation of embeddedness to the research of network characteristics and the relative positions of actors in a network [Nahapiet, Ghosal 1998; Kotelnikova 2012a]. The opposite approach—developed by Kotelnikova [2012a]—implies that embeddedness is generated during the market exchanges. This explanation is based on the idea of the social exchange theory that social norms and structures appear through the actual interactions between counterparts [Blau 2009]. Market interactions appear as inevitable social interactions that generate relational experience. Hence, the received experience enables to select partners for interactions carefully.

The current paper supports the second approach because this view provides the ability to investigate the internal features of the business relations that form social embeddedness. At the same time, this view presumes the existence of social relations formed outside of the market. Therefore, in the empirical analysis, I detect the formation of social embeddedness during economic exchanges.

Proposition 1: *The social embeddedness of economic actions is not only a phenomenon formed externally to market, but also a characteristic being internally generated during market exchanges.*

Kotelnikova's approach provides a more holistic interpretation of market embeddedness; however, it is also theoretically incomplete and should be modified. Indeed, social embeddedness inevitably originates in business relations [Kotelnikova 2012a], but this explanation lacks an interpretation of the importance of generated embeddedness, both from the view of market actors and social order in general. Kotelnikova quantitatively estimates the influence of social embeddedness on the behavior of market actors [Kotelnikova 2012a] but does not provide a qualitative explanation of how business participants explain social embeddedness to themselves. Such an explanation is crucial because of the newest theories of social ontology.

Beckert proposes an idea that economic activity is a new form of social ritual that serves to reproduce a social order in modern society [Beckert 2016: 201]. In "Imagined futures," he assumes that capitalist goods contain symbolical power with a similar influence on social relations, much like with what totems had in traditional communities. Both market goods and totems symbolically represent social structures and appear as material manifestations of social values. The consumption process performs like a ritual that realizes symbolic value by its social consequences [Beckert 2016: 201]. In other words, the market economy in the Beckertian scheme becomes a way of generating the social order that substitutes traditional forms of maintaining social solidarity. Relative to economic sociology, this means that market relations produce social embeddedness as a prime product of business activities.

Beckert, though, pays little attention to the production side, but the structure of social embeddedness among business partners appears to be another side of maintained social order. So the attitude toward embeddedness by market actors determines the ability to change social order consciously. Simultaneously, studies in economic sociology have proved the influence of social embeddedness on business outcomes [Uzzi 1997; Radaev 2016]. Therefore, the research on social embeddedness should explain how market actors interpret the role of embeddedness in their business enterprises and how they plan the design of embeddedness with their counterparts. The current paper provides an explanation of these processes by adopting the concepts of relational marketing and valuation studies in the field of analyzing embeddedness.

The demand for external concepts is related to an inattention to internal explanations of embeddedness by market actors. Scholars primarily have concentrated on a description of structural parameters like a network

position [Uzzi, Lancaster 2003] or the structure of social capital and the skills of cooperation [Fligstein 2001]. Other researchers have determined the strategies used by actors to cooperate [DiMaggio 1988; Fligstein 1997], but they do not explain the motivation of actors and the reason for choosing a particular strategy. Some studies in relational marketing produce an interpretation of the embeddedness relevant to market actors [Tretyak 2013]. These theories from valuation studies can be adapted to explain the process of how business counterparts design the embeddedness.

Cooperation as a Value in Relational Marketing

As a discipline, relational marketing formed in parallel with new economic sociology. Both were formally coined in the early 1980s when “wild” markets were intensively “domesticated” by governmental regulations and the role of long-term relationships increased [Kotelnikova 2012b]. The two branches have similar core ideas about business relations and develop these ideas in different ways. Both relational marketing and economic sociology study network relations and the path dependency of actual ties from previous relational experience and reputation in business networks [Kotelnikova 2012b; Tretyak 2013]. Economic sociology initially concentrated on market relations, which are secondary in relation to core business activities. The researchers of this branch have studied the impact of third parties and institutional structures [DiMaggio, Powell 1983; Scott 2004]. Also, they primarily have concentrated on informal agreements and nonmarket ties. Oppositely, relational marketing started with the relations of producers and consumers as the main factor of the value creation process. Marketing scholars have concentrated on the network ties between market participants, especially on formal agreements that regulate contracts in local markets and supply chains [Sheth, Parvatiyar 2000]. Later, both disciplines became more theoretically sensible to the research subject and broaden the spectrum of the explained types of ties [Bruhn 2003; Kotelnikova 2012a].

These initial distinctions led to different views of the character of relations. Economic sociology interprets business relations as a field of struggle and a form of power distribution between market participants [Fligstein 1996]. Relational marketing is concentrated on reaching a consensus between producers and consumers [McKenna 1991]. The focus of relational marketing provides an idea of symmetrical business relationships. This idea grounds the next proposition of the present paper.

The principle of relational symmetry between business partners and with consumers has been studied as a source of gaining a competitive advantage in a market [Porter 1985; Sheth, Parvatiyar 2000]. According to this, collaborative work with partners creates additional value that cannot be formed by each of the counterparts alone or by manipulations by the producer. Cooperation with consumers allows the development of goods with suitable characteristics that are really required by the demand side [McKenna 1991; Shani, Chalasani 1992]. Relational marketing investigates the parameters of interfirm, network, or market relations that appear more productive when it comes to value creation [Morgan, Hunt 1994]. Implication of the results of these marketing studies aims at shaping the degree of embeddedness between counterparts and in business networks. Therefore, the format of embeddedness becomes an internal interest of business production for interacting market actors.

Proposition 2: *Market actors perceive social embeddedness within their partners as a part of the production process in the value chain that generates additional value.*

The discipline of relational marketing belongs to the corpus of managerial literature that is useful not only for scientific research but also for developing practical implications for business managers [Augier, Teece 2004]. Thus, theories of relational marketing could have a similar performative impact on business relations as economic theory has [Knorr-Cetina, Preda 2000]. Like economics, relational marketing pretends to be a form of guidance for practicing managers, and it educates businesspeople to seek social embeddedness with their

partners. In this way, it is possible to assume that practicing managers consciously plan the degree of embeddedness with counterparts as an integral part of total value creation.

Proposition 3: *Practicing managers consciously shape their economic relations with counterparts to establish social embeddedness because their practical guides interpret interfirm relations as a part of the value created in a supply chain.*

Relational marketing offers an interpretation of social embeddedness that is promoted by practicing managers. However, marketing studies do not explain how market actors should behave to establish or change the format of social embeddedness with their counterparts. The discipline only highlights the structural characteristics of different embedded relations [Sheth, Parvatiyar, Sinha 2012]. In this paper, I propose a view that market actors discuss the benefits of social embeddedness in a similar way as they discuss the value of the end goods produced in a market or a supply chain. Hence, valuation studies provide a theoretical scheme to interpret such processes.

Valuation Process as a Formation of Embeddedness

Valuation studies investigate how the value of market goods is created. According to the approach, there are no objective criteria for either material or symbolic worth that exist independently from the processes of social valuation [Aspers 2013]. The idea of value is just a convention between market participants who act “as if” particular qualities are valuable and could be exchanged [Aspers 2013; Beckert 2016]. Multiple works in this area show how collective agreements qualify the characteristics of objects that should be produced and sold [Wehinger 2013], and construct subjective measures of these goods’ symbolic value [Karpik 2010]. The main function of valuation processes is uncertainty reduction for both the supply and demand sides [Aspers 2018]. The formation of standardized expectations maintains the predictability of relations and allows for the shaping of stable market structures [Beckert 2016]. These studies show that market actors realize the constructivist character of goods’ value [Beckert 2016] and exploit its measurements as a tool of getting signals from the market and reaching reflexivity [Esposito, Stark 2019].

Here, studies have focused exchanged goods. However, research has applied a valuation approach to business relations in a market. If all values exist only through the processes of social valuation [Aspers 2013], then the value of social embeddedness is also constituted by social evaluations. Therefore, the production of embeddedness by market actors should be interpreted by investigating valuation schemes. The key feature of the valuation process is the redistributed character of valuations made by multiple actors. The idea of redistributed valuation refers to the action network theory (ANT) introduced by Latour [2005]. In the ANT, sociality is a special type of interaction process when both sides of communication orient themselves toward the reaction of a counterpart. For Latour, there are no differences between alive or material objects that are reflectively communicating during participation in the action network [Latour 2005].

The redistributed character of value assessment makes the common participation of actors crucial. Both producers and consumers participate in constructing the qualities of goods and the goods’ worth [Callon, Muniesa 2005]. Common participation of the supply and demand side in estimation processes maintains the legitimacy of valuations [Vargha 2013] and provides structural resistance to occasional manipulations of one side [Beckert 2016]. Therefore, each side should consider the others’ expectations as an influential parameter [Knorr-Cetina, Bruegger 2000]. To maintain market stability, action networks should synchronize the valuation activities of multiple market participants. This type of integrated network becomes a united calculation system that makes market interactions possible. The calculation system is a combination of the value-measuring processes performed by multiple actors who relate to market goods at any stage of production [Callon, Meadel, Rabeharisoa 2000].

Relative to social embeddedness, the work of calculation systems should aim at interpreting the qualities of interfirm relations and their benefits to counterparts. Partners should discuss what benefits they will receive if they reach particular types of interactions like the duration of relationships, the degree of formality in communications, available actions toward partners without additional negotiations, and any other characteristics of their social ties. Actors can theoretically create institutional mechanisms of assessment that help in classifying the relational format. As a result, actors should form a common understanding of the value that they receive from interfirm relations and what relational features can provide this value. Therefore, an empirical analysis can be designed to detect valuation processes aimed at interpreting the meaning of social embeddedness to market actors.

Proposition 4: *Market actors permanently participate in collective evaluations that aim at generating a common interpretation of value, one that is provided by interfirm relations. Actors realize evaluations through discussions about the characteristics of interfirm relations and establish institutional measurements for these characteristics.*

According to valuation theories, actual interpretations of value greatly depend on the market context [Berdyshева 2015]. The qualifying parameters are determined by market structure, institutional restrictions, characteristics of industry, and the presence of third parties. In such a situation, the interpretation of value provided by social embeddedness should vary across different markets, supply chains, or even between different types of participants in one market or the supply chain. In extremal variants, business partners can seek different benefits from similar types of interfirm relations because their structural positions imply dissimilar expectations to the development of firms.

Proposition 5: *A common valuation process will end with different interpretations of the desired relational type for different participants of interfirm relations. Business counterparts can seek different benefits from the same format of business ties.*

Empirical Context: Global Value Chain as a Field of Emerging Embeddedness

In the current study, the aim of the empirical analysis is to find any manifestation of the five stated propositions, according to that social embeddedness is being intentionally created as a crucial outcome of business process. If business relations include a process of valuation dedicated to interfirm ties, then the present theoretical perspective is productive for further studying embeddedness. For this reason, the GVC context was chosen as the most appropriate. All supply chains include interfirm relations as the main way of operating. Therefore, the theoretical frame presented in the current study should be refuted if a supply chain does not include the valuation processes of interfirm relations. A GVC is a type of supply chain distributed globally [Gereffi 2011]. Consequently, the valuation processes in a GVC should be more observable than in other types of supply chains because firms from dissimilar social contexts need to understand each other for maintaining the work of a supply chain.

The modern version of GVCs originates from the second half of the twentieth century when developing countries started to change their strategy of import substituting industries (ISI) to a strategy of export-oriented industries (EOI) [Gereffi 1994]. That shift signified the redistribution of production processes around the world. A GVC analysis implicates the idea of integral value creation taken from relational marketing. In other words, all firms across different countries do not produce different products used by their counterparts but instead interact with each other to create the holistic market product. Each participant of a value chain creates some additional value for the end good [Gereffi 1994; 2014b].

The perspective of common value creation in GVCs assumes the establishment of partnership relations between firms from different institutional contexts that are rooted in the business networks of local markets. Here, local markets are interpreted as local social orders or “fields” introduced by new institutionalism and described as “situations where organized groups of actors gather and frame their actions vis-à-vis one another” [Fligstein 2001: 108]. The level of the GVC assumes the reintegration of local social fields to participate with “alien” actors from any other local field. It requires purposeful work of designing the interfirm ties to maintain the united production process that includes the sophisticated activities of development, production, marketing, and distribution [Lee, Gereffi 2015]. In contrast to relational marketing, a GVC analysis considers the power imbalance between GVC participants as a significant force of performance in value chains [Levy 2008]. A GVC analysis studies the contradictions between different types of GVC participants. The actors of a GVC have different structural positions that determine their expectations from interfirm relations.

A GVC includes dominant and weak actors who follow the opposite logics of development. Dominant actors are primarily multinational corporations (MNCs); they initiate the transmission of production processes from developed to developing countries to reduce costs [Gereffi, Kaplinsky 2001]. A GVC analysis divides dominant actors into producers and buyers. Producers orient themselves toward internalizing all of the production hierarchy in their companies or satellites. Meanwhile, buyers focus on developing their own brands and fostering competition between producers [Gereffi, Lee 2016]. Despite these differences, both types of dominant actors try to govern the development of value chains and preserve their shares in value production [Gereffi 2014a]. The main value of interfirm relations for dominant actors is control over their counterparts.

Weak actors are more diverse and classified as participants whose input in value creation does not allow them to change the structure of the GVC. Their long-term interest is upgrading, which means the expanding their share in the production of end goods [Gereffi, Lee 2012]. Weak actors are interested in new responsibilities to expand their share in production, and they search additional responsibilities in interfirm relations. Despite these differences, all GVC participants work together to create common value. Therefore, all partners should find interfirm relations in GVC as beneficial to them.

Data and method

The research was performed using a qualitative design. I made a 13 month participant observation as a GVC employee and collected 33 deep semistructured interviews with other workers of the value chain. The respondents worked in multinational producer, national distributor, and two retailers. An empirical analysis was performed using the grounded theory, and the criteria for case selection include work experience, functional role of employee, and the level in business hierarchy were specified throughout the analysis.

Case Description

A case study is a type of empirical research where the real phenomenon is investigated by involving different sources of information, and it is hard to distinguish between the context and the subject of study [Kozina 2004]. This approach allows for concentrating on central relations of the phenomenon, but it requires careful selection of the case for reaching construct validity [Geddes 1990]. Case selection was planned theoretically and based on the classification of processes made in relational marketing, valuation studies and GVC analysis. In compliance with relational marketing, I chose a part of a value chain for the analysis. This allowed for observing the real processes of synergetic value creation [Tretyak 2013]. According to the concepts of a GVC analysis, the studied subject should include the main types of participants analyzed in the approach, here including buyers, producers, dominant actors, and weak actors [Gereffi 2014b].

From the perspective of valuation studies, the best case study should be found in markets with low state regulation and low counterfeit levels. Additional regulations complicate interfirm relations [Radaev, Kotelnikova, Markin 2009] because counterfeit goods require special quality measurements [Wehinger 2013]. Cumulatively, this makes it difficult to understand the principles of shaping embeddedness. During the case selection, I considered methodological recommendations about the quantity of the studied objects and selected four firms for the analysis. This quantity simplifies the comparison of objects and increases both internal and external validity, as well as running a deep investigation without informational oversupply [Eisenhardt 1989]. These four organizations form the Russian part of the GVC that produces FMCG and electronics. These firms are multinational producer (MNC), national distribution company, large national retailer, and national brand store of the MNC's goods. The selected case satisfies all stated criteria: firms constitute a value chain, they represent different organizational formats, the market has low counterfeit level and the quantity of firms in the study is 4.

The studied organizations are integrated into the united value chain. The multinational producer (Firm 1) has globally distributed production lines and manages over 60 famous brands of fabric care, feminine care, shave care, and oral care around the world. This firm is a dominant player in global markets and in Russia particularly. It manages Russian production lines and has one of the biggest advertising funds in media. The firm is included in "Fortune 500," and according to the perspective of GVC analysis, its central objective in the value chain is to preserve actual structure of value creation. Another organization is the national distribution company (Firm 2). It distributes goods produced by multinational producers and performs additional functions like merchandizing and the adaptation of packages to the Russian market. The company also develops its own brands that are produced by small Chinese firms. The distribution company is a weak actor in the value chain, and it aims to achieve economic upgrading by increasing its role in value production.

The third organization is the large Russian retailer (Firm 3). It should be classified as a dominant buyer because this company has large profits presented publicly and places in the top three for Russian retail chains in consumer electronics. The retailer performs acquisitions and is oriented at keeping its dominant role in the value chain relative to other retailers. The fourth organization is the official brand store (Firm 4) of the studied multinational producer and of other multinational company brands. The company primarily operates on the Internet and has a very small number of physical stores. According to the GVC classification, this is a weak player with an interest in driving its share in value creation. Therefore, both criteria of relational marketing and the GVC approach are met.

The Russian FMCG market consists of a relatively small amount of large multinational producers that provide 57% of market value and approximately 10 dominant buyers that include five multinational and five national retail chains. In total, retail formats maintain 89.7% of sales [Radaev et al. 2017]. FMCG production is largely localized in Russia, and there is a low counterfeit level in this industry [Radaev et al. 2017]. Also, there is relatively weak state regulation in the nonfood sectors of the Russian retail market [Radaev 2013]. Counterparts are free to determine the design of service bonuses in the supply chain [Radaev 2018]. This situation corresponds with the requirements formulated from the perspective of valuation studies.

Observation Procedure and Work with Interviews

The triangulation included observations and a series of interviews, hence allowing for a higher theoretical sensitivity and internal validity [Eisenhardt 1989]. The observations, from the perspective of an employee of the multinational producer, became the first part of the research. The author occupied the position of sales intern for 13 months and interacted with managers of all the studied organizations through the working process. The research motivation was openly proclaimed to the employer, and data collection was officially accepted under the terms of business confidentiality.

The observations include writing a diary, the analysis of corporate documents, full participation in the studied processes, corporate education, and an informal discussion of value chain processes with colleagues and managers of counterparts. The first three months of diary notes were in a free form. This prevented the imposition of the researcher's categories to the field notes [Strauss, Korbin 1990]. Afterwards, notes were categorized on interfirm relations, relations with counterparts, projects' description, colleagues' opinions, value creation, conflicts, and reports.

The observation part fulfilled several methodological goals. It allowed for fostering theoretical sensitivity of the studying subject and helped in categorizing and formulating interview questions. Inclusion in the working process upgraded the level of trust with colleagues, involved author in informal networks between employees, and helped to recruit respondents for the interviews. The insider's position helped develop a critical understanding of the informants' self-representations and complicated lying during the interviews.

A sample design was developed for the analysis and was based on the principles of the grounded theory. The methodological objective of the grounded theory is the creation of new theory by enlightening the real categories that constitute the studied subject, an investigation of relational types between these categories, and prioritizing the detected relations [Strauss, Korbin 1990]. Following the methodology of the grounded theory, interviews and subsequent analyses were conducted in three consecutive stages. Research went back to the previous stage each time it was essential for theorizing. Each stage has a specified sample design and, finally, 33 interviews were collected.

The first stage was dedicated to open coding. This procedure aimed at finding and categorizing the maximum amounts of phenomena that constitute the studied subjects. To satisfy the criterion of a thick description, I constructed a sample of maximum variation. The distinction parameters were taken from theoretical knowledge of value chains [Gereffi 2011] and observations. These criteria are a place of employment (in MNC, distributor, large retailer or brand store) and functional differentiation.

Four functional roles were selected for the analysis: sales, purchasing, marketing, "field work," and logistics. The role of sales and purchasing includes communication with partners about the scales of orders, control over implementation of commitments, and monitoring the number of goods at warehouses. The second function—"marketing"—assumes the creation of strategies of brand promotion and developing market research and the development of advertisements. The third function—"field work"—relates to tasks that should be regularly performed in the headquarters and stores of counterparts. Field workers realize merchandizing, collect data about goods and of the activities competitors, and control the realization of commitments in stores. The logistics function requires data collection about planned orders from counterparts, planning the routes of goods' delivery, and preparing supporting documentation. Nineteen interviews were collected based on the distinction between places of employments and functional roles: 13 with employees from multinational producer, four from distribution company, and one from each retailer. Ten informants performed sales functions, three were from marketing departments, three were field workers, and three were from logistics.

The second stage of analysis was axial coding. This stage is dedicated to the search of relations between detected concepts. Relationship types across categories are classified multidimensionally as spatial, temporal, qualitative, causal, and subjective ties between concepts. At this stage, "the snowball" sample was realized based on the recommendations received from previous informants. Additional distinctive criteria of the informants were introduced based on the open coding. The new functional role called "service" was searched for as a maximal variety of working experience and employees with different hierarchy levels. Service function includes work with documents, preparing analytical reports, data mining, and consumer consultation on a hotline. Working experience was categorized into three groups. The first group includes employees with work experience less than 5 years in a company, the second group includes workers with experience between

5 and 10 years, and the third group includes workers employed 10 or more years. Both working experience groups and the classification of hierarchy are based on the formal categorization accepted as a multinational producer.

According to the classification of hierarchy, four groups were created: technical specialists, managers without subordinates, managers with subordinates, and directors (or Chief Executive Officer (CEO) for brand store). Technical specialists operate strict and routine tasks that have clear key performance indicators (KPIs), such as number of visited stores or time of a registration of an order. Both managerial positions assume project leadership. These types of positions confer responsibility for business results within their projects. Managers are also required to coordinate with technical specialists and communicate with directors. The distinction between managerial levels lies in the structure of responsibility and the existence of subordinates. The number of subordinates that managers in the sample have varies from one to 10. Being a director requires strategic planning and managing large clusters like federal districts or brand management at the national level. For this group, 10 interviews were collected. There were seven workers from the MNC, two from the distributor, and one from the brand store. Four were employed in sales, two in marketing, and four in service functions. One informant of this stage was a technical specialist, four were managers without subordinates, two were managers with subordinates, and three occupied directorship functions. Four managers had work experience less than five years, and the two other groups had three informants each.

The third stage of analysis was elective coding. The main objective here was to determine the central categories of analysis and the most important relations between them. This process allows for building a theoretical answer for the research questions [Strauss, Korbin 1990]. The recruiting of informants was concentrated on filling in the gap of the interpretation scheme and on verifying the explanation formed by the literature.

Four interviews were conducted at this stage. One was a technical specialist in the marketing department of the multinational producer. The second respondent was a sales director of a distribution company that worked there for close to three years. The third informant was a manager of the MNC without subordinates, who worked 15 years in the company; and the fourth respondent did not work in the studied GVC. He was a technical sales specialist from other multinational producer with less than five years of work experience. Three interviews were dedicated to the discussion of the analytical model created by the author, and the fourth one allowed for the estimation of the applicability of the proposed theses to other value chains. Tables 1 and 2 show the distribution of informants by selective criteria. A maximum variety of the retail workers was not achieved here because the informants perceived the interviews as an attempt of power redistribution. Hence, the response rate in the large retailer did not allow for reaching technical specialists and directors who worked in marketing, logistic, and service functions. Information about their work comes only from observation reports and questions from other interviews. The whole list of respondents presented in the Table A.1 in Appendix.

Table 1

Distribution of Informants by Firms, Working Experience, and Function in the GVC

Firms	Working Experience, years	Functional Role in the GVC Marketing					Total
		Sales	g	Logistics	Service	Field Work	
Multinational producer	Less than 5	4	2	2	1	1	10
	Between 5 and 10	3		1			4
	More than 10	6	2		1		9
Distribution company	Less than 5	1	1		1		3
	Between 5 and 10				1	1	2
	More than 10	1				1	2

Table 1

Firms	Working Experience, years	Functional Role in the GVC Marketing					Total
		Sales	g	Logistics	Service	Field Work	
Large retailer	Less than 5	1					1
	Between 5 and 10						0
	More than 10						0
Brand store	Less than 5	1					1
	Between 5 and 10		1				1
	More than 10						0
Total	17	6	3	4	3	33	

Table 2

Distribution of the Informants by Firms, Working Experience, and Level in Hierarchy

Firms	Working Experience, years	Hierarchy Level				Total
		Technical Specialist	Manager with-out Subordinates	Manager with Subordinates	Director / CEO	
Multinational producer	Less than 5	2	6	1	1	10
	Between 5 and 10		1	1	2	4
	More than 10	1	1	4	3	9
Distribution company	Less than 5		1	1	1	3
	Between 5 and 10	1	1			2
	More than 10		1	1		2
Large retailer	Less than 5		1			1
	Between 5 and 10					0
	More than 10					0
Brand store	Less than 5				1	1
	Between 5 and 10				1	1
	More than 10					0
Total	4	12	8	9	33	

The final observation diary consists of 36 papers in Microsoft Word 2016. Thirty-two interviews were saved on a voice recorder and were transcribed into the text in Microsoft Word 2016. One interview was written as a memo because one informant did not want to speak with a recorder. The code analysis was conducted in Atlas.t.i. 8.0.

The coding stages were not separated chronologically. Starting from open coding, the analysis turned to this stage when necessary to describe an additional part of the subject or when there were not enough categories to explain the phenomenon. The first stage of open coding aimed at finding the maximum number of categories that can relate to the stated propositions. These categories include all the aspects of negotiations (interfirm, intrafirm, between a manager and employee) and all mentions of “relations,” “partnership,” “cooperation,” and other minds contextually related to interactions.

The other area of categories includes information about value creation and production. It includes codes about the benefits, business indicators, KPIs of employees, delivered value of the organization, organizational mission, working projects, and business activities. All the codes were essential for understanding the terms used to describe the actual embeddedness format in the GVC and the perception of market value created in the chain.

The main goal of axial coding was to illuminate causal relationships between the categories of social ties, and the codes had been connected to the concept of value. For these reasons, other types of relationships were investigated. During the axial coding, relations such as spatial and temporal ties between categories of partnership, value creation, and business activities were discovered. Their analysis was used for triangulation with an explanation of casual relationships given by the informants and for testing the paper's propositions. Also, the informants' attitudes toward interfirm relations and value creation were used as qualitative measures between the studied categories. These evaluations assisted in detecting the performative component in the formation of embeddedness.

Elective coding allowed the building of a united explanation scheme, where the actual formats of embeddedness in the GVC became a central category. As a result, common interpretations of the interfirm relations were categorized, and causal relationships between interfirm exchanges, valuation procedures, and formats of embeddedness were interpreted in relation to the central category. The final explanation scheme is represented by the following formula: "doing one common deal," which develops into a more detailed version that comes with various descriptions of empirical contexts. Data analysis in the grounded theory is realized as forming a theory about the studied subject [Strauss, Korbins 1990], so comprehensive analytics are presented in the form of validation the propositions of the current paper.

Results

The Place of Embeddedness in a Business Process

The empirical analysis showed that the formulated propositions are represented in the work of the studied global value chain. First, I investigated if companies consider social embeddedness as an internal part of economic relations. Indeed, they intentionally included social embeddedness in their economic exchanges, from macro-explanations to routine practical actions. This validates **proposition 1**.

Both the multinational producers and large retailers claim having long-term partnership relations with consumers and business partners as a part of their companies' missions. During the participant observation, corporate education at the multinational producer was studied, and it included systematic preparation of employees for building relational ties with other managers.

A large part of corporate education in MNC is dedicated to learning the ideal design of embeddedness within partners and the methods for achieving this. The desired format of interfirm relations was conceptualized as an expert position for all partners of MNC. This means that partners will follow the recommendations of the company and act in a way that is preferable for the multinational producer. The ideal type of relations is interpreted as a condition that should be reached gradually by achieving intermediate relational formats. The first such format is readiness to participate in projects; the second format is compliance with the terms of the contract. The third format is trusting the reasoning of the MNC about working projects and the belief of an MNC's partner that the MNC does not want to trick the partner's firm.

This model of building relationships was widely replicated throughout all communications within the studied corporations. Supervisors have skills of establishing trust and gaining authority, here using score cards to manage their subordinates and measure their productivity. Managers constantly noted that employees should not forget about the relational aspects in their activities and checked to see how subordinates interpreted the strategy of managing the embeddedness claimed by the company.

I remember times when top managers regularly visited our local office and asked random workers what the company's purpose, values, and principles mean. Employee could be fired if the answer was

inarticulate. That's how the company worried about delivering its mission (Victor, marketing manager with subordinates, working thirteen years in a multinational producer).

The most important part here is that the methods of relational building were concentrated on working processes. Practically, all recommendations of establishing social relations were made through instructions of how to perform the primary business activities. This fact supports the second proposition.

Sales' guidance describes the key activities that are essential for sales manager to become an expert for the MNC's counterpart. These activities are described by terms such as "being honest," "learning the customer's needs," "keep promises," "do not break timelines," and "execute perfectly." These recommendations were proclaimed seriously, and the education course included a case study of successful managers, which included the analysis of the steps made by successful managers.

All sales' work is about 'execute perfectly.' Finally, this is the only way to gain authority from the customer (Igor, sales manager without subordinates, working three years in a multinational producer).

I always say to my guys: 'You need to do the job qualitatively. Go to store's director and ask about duties to help her. Speak with her, share the latest news.' This system worked for me; it works for them now. The stores' directors know our guys and let them be initiative (Sasha, sales manager with subordinates, working twelve years in a distribution company).

The everyday interactions between managers included even more concrete discussions about the relational outcomes of business practices. Colleagues argued about the consequences of phone calls to the director of the store or to the supply manager of the partner's firm. They discussed the emotional condition of the other side after making an agreement or the ability to receive assistance informally in the layout of goods after they present the offer on a phone call.

Working teams planned future negotiations in a complex way. The supervisor would take part in these conversations, even if he or she did not participate in the negotiations with counterparts. All business activities were analyzed from the perspective of the resulting changes in embeddedness, as well as the physical changes of distribution or price shift. If some project appeared dualistic: there was a successful in realization of annual objectives of Firm 1, but this was annoying for the Firm 3 and risky for long-standing relationships between firms, so the manager of Firm 1 denied such a project to preserve good relationships with Firm 3.

The analysis demonstrates that GVC managers realize the constructive character of embeddedness. In compliance with **proposition 3**, managers construct concrete forms of social relations based on the knowledge provided by corporate education and business books.

The workers of MNC collectively planned the desired results of their annual and quarterly work. These results were described in terms of sales indicators, earned volume of money, value share in companies stores, brand awareness, and some other measures such as the potential development perspectives. Although the embeddedness format is being perceived as a way of coordination within the value chain, it is essential to realize the annual measures of success.

MNC employees do not seek to coincide with pre-existing relational formats. Conversely, their main objective is to find the available methods to create a new empirical format of embeddedness that would allow for maintaining the desired format of production (the same with marketing, logistic delivery, etc.) In the value chain, the description of the corporate mission provides an ideal categorization that should be relevant for evaluating the real relationships, and top managers educate subordinates to create contextual relational formats that would satisfy the company's vision.

The main task of the manager is to find an appropriate way to realize the company's recommendations, satisfy customer's needs, and do it in compliance with state legislation (Helen, sales manager with subordinates, working seven years in a multinational producer).

The empirical data provide an example of such an adaptation. Victoria, the buyer of another Russian retailer, who also works with the studied MNC, could not realize her duties. Anna, the sales manager of the MNC could not come to an agreement with the Victoria because the last one did not have the time and skills to perform the discussed advertising campaign. So Anna from MNC offered Victoria from retailer help with her duties, which could free up some time for Victoria. After that, Anna from MNC had started to visit Victoria on a weekly basis. Anna performed the tasks of Victoria from retailer. In this situation, Victoria completed all her objectives, and she allowed Anna to initiate the discussed advertising campaign.

This case is not a unique one in the studied GVC. Both supervisors of the multinational producer and distribution company pay a lot of attention to estimating how project performance changes business relations. The supervisors explain to their subordinates how activities should be interpreted in terms of trust and long-term reputation and how these consequences should be discussed with partners. Through these common discussions, new formats of social relations are being permanently created and revised.

The Process of Evaluating Embeddedness

The analysis shows that the formation of embeddedness can be realized by the firms' collectively distributed estimation procedures, as expected in **proposition 4**. Valuation studies describe the multiple aspects of constructing value as related to different markets and contextual problems. The current study sees the system of valuations used to construct embeddedness in the analyzed part of the GVC. As I proposed, collective estimations of social relations operate under the same principles, such as the evaluation of end goods in markets. All processes of evaluation, as highlighted in the research, can be compared with evaluation techniques at markets of end goods analyzed by valuation studies.

The process of the valuation of embeddedness in a GVC consists of four main stages. These stages include value construction, coordination of activities, appealing to a third party, and testing stability. The procedures for constructing the value of social relations operate under the same principle as described by Vargha's study on Hungarian banking [2013]. The procedure of conceptualizing a value requires the mutual participation of negotiating sides. Managers from different firms, like multinational producer (Firm 1) and large retailer (Firm 3), come together, point out the goals of their companies, and give their strategical interests. After that, each side (Firm 1 and 3) analyzes its own possibilities and prepares a project of integration that will satisfy both sides. The proposal should be attractive both for managers from Firm 3 and directorate of Firm 1.

When it comes to embeddedness, the proposal includes a number of reports that should be shared between partners and benefits that are expected from creating common knowledge. Also, the producer discusses with the retailer the scope of activities that merchandizers can perform in the retailer's stores without additional permission. They discuss the events that should be included in annual agreements and the agreements without additional contracts, when email justification is enough. These negotiations form a perception of value that is expected from new relational formats.

Value creation needs common estimations from all counterparts in the GVC. Companies develop multiple tools for planning and assessing the realization of the achieved agreements. These tools include automotive monitors, warehouses, and sales data. At the same time, merchandizers generate data through their visits to stores, and managers discuss with each other the best ways to interpret statistical metrics. This work is essential to reach coordination between the activities of managers so as to implement a unified perception of value

in a business reality. During these activities, partners decide on the steps needed to change the format of social relations or the degree of transparency. Similar processes of mutual estimations are described by Aspers for the reduction of uncertainty in forest markets [Aspers 2013].

The process of evaluation includes social legitimation and changing the level of trust between counterparts. This is realized by receiving independent expertise from a third party. This additional evaluation creates an impression of objectivity and strengthens the whole redistributed system of value calculations [Aspers 2013]. Based on this, GVC participants regularly buy analytics from consulting agencies like GFK and Nielsen, and these reports are used to check the reliability of the calculations made internally by each counterpart and to compare their own business results with other value chains that operate with different configurations of social embeddedness.

The current research shows that GVC participants realize the intersubjective character of value perception and act reflexively. Using triangulation, managers test the stability of the value concepts of embeddedness and correct them based on estimations. They reproduce the logic, similar to what is studied by Esposito and Stark [2019] about the attitudes of financial markets. The analysis made by one GVC participant is checked by other partners and institutional tools. If estimates correspond with each other, the partners decide how relations should be adjusted to improve the results. If a contradiction exists between the results, it is a failure of the actual format of embeddedness.

During the internship, the author encountered such a case. The large retailer shares a sales reports with multinational producer and distribution company for payment purposes. The margin rate in the report was two times lower than the target that was fixed in agreements (40%). The buyer of the large retailer required new discounts from the producer to increase the margin. The MNC sales manager noticed that the report from the retailer omitted some important variables in the calculation. The manager of the MNC initiated a new report within the company and hired new employees to update their own estimations daily.

After three months of working on the new report, the manager of the MNC found that margin level was close to the target and varied no more than in 2–5%, instead of the 20–30% claimed by the manager of the large retailer. The results were shown to the buyer of the retailer and her supervisor. The partners stayed with the old discounts, but the managers from the large retailer were forced to let the employees from the MNC contact the internal analysts at the retailer. A new format of social relations was established. Generally, the processes of value determination, coordination of estimations, appealing to a third party, and triangulation-based corrections maintain the reshaping of the format of social relations between partners. Table 3 represents the similarities between processes that were observed in actual research for the social relations and the estimations of the value of end goods described in other studies.

Table 3

Procedures for Evaluating Embeddedness in GVC and Its Analogs for End Goods

Procedure	Function	Similar Process Studied by
Value conceptualization	Achieving an understanding of what outcomes are desired by partners	[Vargha 2013] Banking sector
Common estimation	Coordination of activities, realizing how to create value	[Aspers 2013] Forest market
Third party's assessment	Gaining the legitimacy of estimations, forming an anchor for arguments	[Aspers 2013] Forest market
Triangulation of calculations	Testing estimations, making corrections of valuations	[Esposito, Stark 2019] Financial market

During the process of valuation, partners create shared expectations of the value from relational ties. Despite the fact that actors participate in the united valuation process, they produce different explanations of the benefits from the same relational behavior. This finding confirms **proposition 5**: what is perceived as a benefit depends, at least from a structural position in the GVC, on each studied firm. Shared explanations of benefits are generally divided into investment and optimization. These concepts present conditions that are desired and the concrete actions that should be performed to achieve them. Indeed, these actions should change the format of social embeddedness between partners.

In the context of the studied GVC, investment represents an input in the capital assets of the partner's company, or to work for free for the partner. This format enables satisfying both the strategic goals of government and upgrading. Dominant players spend their resources on the development of a weaker partner. A strong company determines what projects it will spend money or the time of its employees on. Therefore, the design of the value chain continues to be constructed by the dominant actor. Even though a weaker company receives the sources for development, this will lead to an increase of the weaker company's share in the production of end goods.

Investment projects were regularly carried out between the multinational producer and large retailer. Despite the dominant role across competitors, the retailer aimed to expand the volume of money it earned in the studied GVC. For instance, the producer proposed new equipment for the retailers' stores. The equipment would cultivate sales, and the MNC made it by means of its own assets. In return, as one condition, the MNC would receive new rights to merchandizers, such as the ability to put the goods of the MNC in a special order on the shelf or to check the work of the retailers' consultants in stores. In other words, deeper participation in the business processes of retailers was included in the investment project.

The specifics of work lie in the fact, that you (as a manager) has a strong brand which you bring as a category's development. I am not going to develop a brand; I am going to develop the whole market (Kseniya, sales manager without subordinates, working four years in a multinational producer).

Optimization is also used to satisfy both the dominant and weak actors in their desire to govern and upgrade. The difference between optimization and investment is determined by the type of partners interacting with each other. Relations between suppliers and retailers are conceptualized under the idea of investments, while ties on the supply side are interpreted through optimization.

Here, optimization is determined as a complex network of activities aimed at improving the business processes of a counterpart through consultations. This includes increasing the transparency of business processes, educating employees, and implementing new metrics to estimate a business model. The primary result of optimization is conceptualized as a transmission of new functions from dominant to weak actors. However, this form of transmission is conditioned by the performance of weak company in the compliance of standards developed by the dominant company that wants to delegate the functions. Hence, the dominant player shapes the business model of the weaker actor.

In the studied empirical case, the concept of optimization was realized in a dyad composed of the multinational producer and distribution company. The companies formed a vision that all joint projects with retailers in Russia would be managed by the distributor. This management included operations with the marketing funds of the MNC. The conversion of marketing funds was conditioned by the obligation of the distributor to follow the standards of the producer in marketing, sales negotiation, documentation in logistic operations, and some other parameters. To master these standards, the distributor opened all commercial reports to the producer, and project work was transmitted to united managerial teams. The managers of the distributor received the same KPIs as the MNC managers, and regular assessments of their productivity were given to the commercial directors of both the distributor and MNC.

Of course they (distribution company—by author) want to control marketing funds. They will flip money between customers to cover budget deficits during reporting periods (Andrew, ex-sales manager without subordinates, working 13 years in a distribution company).

In both the described cases, shared interpretations were offered by a dominant side and developed by both partners. Each side expected special benefits from the same social relations. The multinational producer was interested in shaping the structure of the GVC. Therefore, the company needed to involve local partners in global production. However, the local actors wanted to work with multinational producer only in projects that would be strategically interesting to them. For that reason, both sides participated in a valuation of the preferable relationship types and the degree of embeddedness in their mutual business processes.

Conclusion

The current paper developed the idea that social embeddedness of market relations is formed internally through market interactions. By combining the theoretical approaches of relational marketing and valuation studies, I have proposed that business partners consider social relations as a part of the value produced within the business and that counterparts intentionally affect the format of the social embeddedness in their relations. The empirical results showed that theoretical propositions are grounded in the real works of value chains. According to the conducted analysis, the participants of the GVC evaluated the format of embeddedness as a part of their business process. They discussed the level interdependency as the degree of trust (e. g., the necessity to verify the statistical metrics of a partner) and what agreements should be signed formally. These parameters were viewed as a part of business activities much like the purchasing of goods and market analytics, and they were not regarded as an independent sphere of performance. This supports the theoretical idea of Beckert that economic actions operate as a new form of social ritual [2016]. Social embeddedness is intentionally shaped by market actors, making the general social order more consistent and available for the reflexive performance of ordinary individuals.

However, the results need to be investigated in wider contexts. The current research does not provide information about local supply chains or the exchanges between market participants that do not work in the united supply chain, and there is no information about the place of social embeddedness in a multinational company's board of directors. It is possible to assume that for the listed contexts, the theoretical interpretation will be irrelevant. In the current study, there is relatively little explanation about the work of retailers. The informants from the large Russian retailer and official brand store do not cover all important positions of the business process, such as retailers' logistics, marketing research, and their field workers. These contexts were mostly interpreted based on the data of participant observations and other interviews. Therefore, the formulated view became an outsider perspective, and additional data collection with insiders could enrich the analytical model.

A similar situation appears when interpreting the global strategy of a multinational company. Strategic planning was achieved through data gathering. More global planning perspectives were reconstructed based on the interpretations given by the informants, official documents and messages of the CEO to the whole company include the researcher. These messages represent the viewpoint of top management in a multinational producer, but these messages are related to the limited scope of questions and mostly act as a secondary data source for answering the research questions. Additionally, the studied propositions were analyzed through the work of vertically integrated supply chains. The social relations between the supply side and the consumers of end goods may not be regarded as crucial elements of interactions. Because of the spread of economic knowledge [Knorr-Cetina, Bruegger 2000], consumers can perceive social relations with producers as the result of market imperfections that should be reduced.

At the same time, the theoretical propositions do not deny the significance of institutional shaping of the market or any other relations through social embeddedness. Also, there is no doubt that some social ties exist before economic activities. This implies that the external appearance of social embeddedness is secondary compared with the internal one. Social relations exist as a part of cooperation in economic production, maintain more productive usage of resources, and provide tools for the reduction of transactional costs. If there is no motivation for being dependent on networks and social relations, actors will find a way to reduce the degree of embeddedness. Markets do not become “pure” from social embeddedness nowadays, as empirical studies demonstrate [Uzzi 1996; Radaev 2016].

Finally, the common representation of embeddedness in the value chain creates the question about symmetry in the relations between the participants of a GVC. Both commonly shared concepts of investment and optimization assume that weaker actors will upgrade their share in value production under the governance of stronger ones. The concept of upgrading means increasing the inputs in value creation [Gereffi 2014b]. Hence, the relative power of upgraded actors will rise. The more that weak companies upgrade their positions in value chains, the less power dominant firms will have. It is important to investigate in further research if this trend becomes dominant or if there are other trends that prevent the growth of symmetry in value chains. However, if GVCs really support an increase of the market power of local players, the positive role of global companies in local markets should be considered higher than what is considered in GVC studies [Lee, Gereffi 2015].

Appendix

Table A.1

Characteristics of the Respondents

No	Pseudonym	Firm	Working Experience, years	Functional Role	Hierarchy Level
1	Victor	MNC	13	Marketing	Manager with subordinates
2	Igor	MNC	3	Sales	Manager without subordinates
3	Sasha	Distributor	12	Sales	Manager with subordinates
4	Helen	MNC	7	Sales	Manager with subordinates
5	Kseniya	MNC	4	Sales	Manager without subordinates
6	Andrew	Distributor	13	Field work	Manager without subordinates
7	Ayrin	MNC	16	Sales	Manager with subordinates
8	Henry	Distributor	4	Sales	Director / CEO
9	Ivan	MNC	1	Logistics	Manager with subordinates
10	Oxana	MNC	4	Sales	Manager with subordinates
11	Anton	MNC	21	Sales	Manager with subordinates
12	Stephan	MNC	19	Sales	Director / CEO
13	Bogdan	Large retailer	4	Sales	Manager without subordinates
14	Nina	Small retailer	9	Marketing	Director / CEO
15	Elizabeth	Small retailer	3	Sales	Director / CEO
16	Semen	Distributor	7	Service	Manager without subordinates
17	Ignat	Distributor	2	Service	Manager without subordinates
18	Sabrina	Distributor	4	Marketing	Manager with subordinates
19	Gennady	MNC	14	Marketing	Director / CEO
20	Vladimir	MNC	2	Field work	Manager without subordinates
21	Janna	Distributor	8	Field work	Technical specialist
22	Irene	MNC	7	Sales	Director / CEO

Table A.1

No	Pseudonym	Firm	Working Experience, years	Functional Role	Hierarchy Level
23	Maria	MNC	4	Logistics	Manager without subordinates
24	Harold	MNC	3	Service	Technical specialist
25	Savelij	MNC	7	Logistics	Director / CEO
26	Artem	MNC	16	Service	Manager without subordinates
27	Adrian	MNC	11	Sales	Technical specialist
28	Olga	MNC	2	Sales	Technical specialist
29	Brian	MNC	1	Sales	Director / CEO
30	Yuri	MNC	3	Marketing	Manager without subordinates
31	Marat	MNC	18	Sales	Director / CEO
32	Kirill	MNC	4	Marketing	Manager without subordinates
33	Billy	MNC	4	Sales	Manager without subordinates

Acknowledgements

The work is realized within the project of “Non-economic sources of the dynamic in Russian markets” organized by the Laboratory for Studies in Economic Sociology, HSE University. The research has received support from the Center of Fundamental Studies, HSE University.

References

- Aspers P. (2013) Quality and Temporality in Timber Markets. *Constructing Quality: The Classification of Goods in Markets*, Oxford: Oxford University Press, pp. 58–76.
- Aspers P. (2018) Forms of Uncertainty Reduction: Decision, Valuation, and Contest. *Theory and Society*, vol. 47, no 2, pp. 133–149.
- Augier M., Teece D. (2004) Nauchniye issledovaniya, publicatsii i obrazovaniye v oblasti menedzhmenta [Scientific Research, Publications and Education in Management Studies]. *Russian Management Journal = Rossiyskii Zhurnal Menedzhmenta*, vol. 2, no 4, pp. 3–18 (in Russian).
- Beckert J. (2016) *Imagined Futures: Fictional Expectations and Capitalist Dynamics*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Berdysheva E. (2015) Dazhe i po GOSTu otsenit' neprosto! Retsenziya na knigu: Beckert J., Musselin C. (eds) (2013) *Constructing Quality. The Classification of Goods in Markets*, New York: Oxford University Press [Even with Government Standards — Judging Quality is Hard! Book Review: Beckert J., Musselin C. (eds) (2013) *Constructing Quality. The Classification of Goods in Markets*, New York: Oxford University Press]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya Sotsiologiya*, vol. 16, no 4, pp. 118–130. Available at <http://ecsoc.hse.ru/2015-16-4.html> (accessed 13 May 2020) (in Russian).
- Blau P. ([1964] 2009) *Exchange and Power in Social Life*, New Brunswick, USA; London, UK: Transaction Publishers.
- Bruhn M. (2003) *Relationship Marketing: Management of Customer Relationships*, London, UK: Pearson Education Ltd.

- Burt R. (2000) Decay Functions. *Social Networks*, vol. 22, iss. 1, pp. 1–28.
- Callon M., Meadel C., Rabearisoa V. (2000) L'économie des Qualités. *Politix*, vol. 13, no 52, pp. 211–239.
- Callon M., Muniesa F. (2005) Economic Markets as Calculative Collective Devices. *Organization Studies*, vol. 26, no 8, pp. 1229–1250.
- DiMaggio P. (1988) Interest and Agency in Institutional Theory. *Institutional Patterns and Organization: Culture and Environment* (ed. Zucker L. G), Cambridge, MA: Ballinger Press, pp. 3–21.
- DiMaggio P., Powell W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, vol. 48, no 2, pp. 147–160.
- Eisenhardt K. M. (1989) Building Theories from Case Study Research. *The Academy of Management Review*, vol. 14, no 4, pp. 532–550.
- Esposito E., Stark D. (2019) What's Observed in a Rating? Rankings as Orientation in the Face of Uncertainty. *Theory, Culture & Society*, vol. 36, no 4, pp. 3–26.
- Fligstein N. (1996) Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions. *American Sociological Review*, vol. 61, no 4, pp. 656–673.
- Fligstein N. (1997) Social Skill and Institutional Theory. *American Behavioral Scientist*, vol. 40, iss. 4, pp. 397–405.
- Fligstein N. (2001) Social Skill and the Theory of Fields. *Sociological Theory*, vol. 19, no 2, pp. 105–125.
- Geddes B. (1990) How the Cases You Choose Affect the Answers You Get: Selection Bias in Comparative Politics. *Political Analysis*, vol. 2, pp. 131–150.
- Gereffi G. (1994) The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains. *Commodity Chains and Global Capitalism* (eds. G. Gereffi, M. Korzeniewicz), Westport, CT: Praeger, pp. 95–122.
- Gereffi G. (2011) Global Value Chains and International Competition, *The Antitrust Bulletin*, vol. 56, no 1, pp. 37–56.
- Gereffi G. (2014a) A Global Value Chain Perspective on Industrial Policy and Development in Emerging Markets. *Duke Journal of Comparative & International Law*. vol. 24, no 3, pp. 433–458.
- Gereffi G. (2014b) Global Value Chains in a post-Washington Consensus World. *Review of International Political Economy*, vol. 21, no 1, pp. 9–37.
- Gereffi G., Kaplinsky R. (2001) *The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalization*, Brighton: Institute of Development Studies.
- Gereffi G., Lee J. (2012) Why the World Suddenly Cares About Global Supply Chains. *Journal of Supply Chain Management*, vol. 48, no 3, pp. 24–32.
- Gereffi G., Lee J. (2016) Economic and Social Upgrading in Global Value Chains and Industrial Clusters: Why Governance Matters, *Journal of Business Ethics*, vol. 133, iss. 1, pp. 25–38.

- Granovetter M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no 3, pp. 481–510.
- Karpik L. (2010) *Valuing the Unique: The Economics of Singularities*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Knorr-Cetina K., Bruegger U. (2000) The Market as an Object of Attachment: Exploring Postsocial Relations in Financial Markets. *Canadian Journal of Sociology*, vol. 25, no 2, pp. 141–168.
- Knorr-Cetina K., Preda A. (2000) Postsocial Knowledge Societies: The Epistemic Embeddedness of Economic Action. *The Socio-Economics of Long-Term Evolution. Advances in Theory, Complex Modeling, and Methodology*, Berlin: Fakultas Verlag.
- Kotelnikova Z. (2012a) *Rynochniy obmen kak sotsialnoye otnosheniye: vzaimodeystviye trgovikh setey i ikh postavschikov v sovremennoy Rossii* [Market Exchange as Social Relation: Interaction of Retailers and their Suppliers in Contemporary Russia]. PhD Thesis, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Kotelnikova Z. (2012b) New Economic Sociology and Relationship Marketing: Parallel Development. *Economic Sociology, the European Electronic Newsletter*, vol. 13, iss. 3, pp. 27–33.
- Kozina I. (2004) Case-study: nekotoryie metodicheskiye problemy [Case-Study: Several Methodological Problems]. *Rubezh*, no 10–11, pp. 177–189 (in Russian).
- Latour B. (2005) *Reassembling the Social. An Introduction to Actor-Network-Theory*, New York: Oxford University Press.
- Lee J., Gereffi G. (2015) Global Value Chains, Rising Power Firms and Economic and Social Upgrading. *Critical Perspectives on International Business*, vol. 11, no 3/4, pp. 319–339.
- Levy D. (2008) Political Contestation in Global Production Networks. *Academy of Management Review*, vol. 33, no 4, pp. 943–963.
- McKenna R. (1991) *Relationship Marketing: Successful Strategies for the Age of the Customers*, Reading, MA: Addison Wesley Publishing Co.
- Morgan R., Hunt Sh. (1994) The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing. *Journal of Marketing*, vol. 58, no 3, pp. 20–38.
- Nahapiet J., Ghoshal S. (1998) Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage. *The Academy of Management Review*, vol. 23, no 2, pp. 242–266.
- Porter M. (1985) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, New York: Free Press.
- 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. (2016) *Transaktsionnij i Otnoshencheskiy Obmen v Tsepyakh Postavok: Constituiruyushiye Elementi i Osnovniye Phactory Vybora* [Transactional and Relational Exchange in Supply Chains: Constituent Elements and Basic Factors of Choice]

- tutive Elements and Main Factors]. *Russian Management Journal = Rossiiskii Zhurnal Menedzhmenta*, vol. 14, no 3, pp. 3–32 (in Russian).
- Radaev V. (2018) A Rise of State Activism in a Competitive Industry: The Case of Russian Retail Trade Law of 2009. *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 51, no 1, pp. 27–37.
- Radaev V., Berdysheva E., Conroy N., Kotelnikova Z. (2017) Osnovniye formi nezakonnogo oborota productsii na potrebitelskikh rynkakh Rossii i meri protivodeystviya [Main Forms of Illegal Products' Turnover at Russian Consumer Markets and Countermeasures]. *Analytica LESI* [Analytics of Laboratory for Studies in Economic Sociology], vol. 17, Moscow: HSE Publishing House, pp. 21–340 (in Russian).
- Radaev V., Kotelnikova Z., Markin M. (2009) Razvitiye rossiyskogo riteila: meri gosudarstvennogo regulirovaniya i ikh posledstviya (zakon o trgovle v zerkale issledovaniy) [The Development of Russian Retail: Measures of State Regulation and their Consequences (Retail Trade Law of 2009 in the Mirror of Research)]. *Analytica LESI* [Analytics of Laboratory for Studies in Economic Sociology], vol. 4, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Scott R. (2004) Competing Logics in Health Care: Professional, State, and Managerial. *The Sociology of the Economy* (ed. F. Dobbin), New York: Russell Sage Foundation, pp. 267–287.
- Shani D., Chalasani S. (1992) Exploiting Niches Using Relationship Marketing. *Journal of Consumer Marketing*, vol. 9, no 3, pp. 33–42.
- Sheth J., Parvatiyar A. (2000) The Evolution of Relationship Marketing. *Handbook of Relationship Marketing* (eds. J. Sheth J., A. Parvatiyar), Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, pp. 119–148.
- Sheth J., Parvatiyar A., Sinha M. (2012) The Conceptual Foundations of Relationship Marketing: Review and Synthesis. *Economic Sociology — The European Electronic Newsletter*, vol. 13, no 3, pp. 4–26.
- Strauss A., Corbin J. (1990) *Basics of Qualitative Research: Grounded Theory Procedures and Techniques*, London: SAGE Publications.
- Swedberg R. (1997) New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What is Ahead? *Acta Sociologica*, vol. 40, iss. 2, pp. 161–182.
- Tretyak O. (2013) Otnoshencheskaya paredigma sovremennogo marketinga [The Relational Paradigm of Contemporary Marketing]. *Russian Management Journal = Rossiyskiy zhurnal menedgmenta*, vol. 11, no 1, pp. 41–62 (in Russian).
- Uzzi B. (1996) The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*, vol. 61, no 4, pp. 674–695.
- Uzzi B. (1997) Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, vol. 42, iss. 1, pp. 35–67.
- Uzzi B., Lancaster R. (2003) Relational Embeddedness and Learning. *Management Science*, vol. 49, iss. 4, pp. 383–399.

Vargha Z. (2013) Realizing Dreams, Proving Thrift: How Product Demonstrations Qualify Financial Objects and Subjects. *Constructing Quality: The Classification of Goods in Markets* (eds. J. Beckert, C. Musselin), Oxford: Oxford University Press, pp. 31–57.

Wehinger F. (2013) Fake Qualities: Assessing the Value of Counterfeit Goods. *Constructing Quality: The Classification of Goods in Markets* (eds. J. Beckert, C. Musselin), Oxford: Oxford University Press, pp. 268–287.

Received: September 5, 2019

Citation: Belyavskiy B. (2020) Social Embeddedness as a Business Goal: New Theoretical Implications from the Case of a Global Value Chain. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 3, pp. 151–173. doi: [10.17323/1726-3247-2020-3-151-173](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-3-151-173) (in English).

**Экономическая
социология**
Т. 21. № 3.
Май 2020

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 21. No 3.
May 2020

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

Доступ к журналу

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

Open Access Policy

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