



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Шевчук А. В. Теоретизируя цифровые платформы: концептуальная схема для гиг-экономики

Сассен С. Города в глобальной экономике

Тонких Н. В. Влияние дистанционной занятости на разные сферы жизни: субъективные оценки россиян

Лыткина Т. С., Ярошенко С. С. Вытеснение Российского Севера: исключение без права на ресурсы

**Экономическая
социология**
Т. 24. № 5
Ноябрь 2023

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 24. No 5.
November 2023

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

Экономическая
социология
Т. 24. № 5.
Ноябрь 2023

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

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год

Учредители:

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

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный
секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

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

Веселов
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный университет (Россия)

Волков
Вадим Викторович

Европейский университет в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Козырева
Полина Михайловна

НИУ ВШЭ (Россия)

Косалс
Леонид Янович

НИУ ВШЭ (Россия)

Малева
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Тихонова
Наталья Евгеньевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады (Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

**Journal of
Economic Sociology**

Vol. 24. No 5.
November 2023

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

ISSN 1726-3247

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

Establishers

- HSE University
- Vadim Radaev

Editors

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

Editorial Council

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



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

Содержание

Тексты на русском языке

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

Новые тексты

А. В. Шевчук

Теоретизируя цифровые платформы: концептуальная схема для гиг-экономики 11

Новые переводы

С. Сассен

Города в глобальной экономике 54

Расширение границ

Н. В. Тонких

Влияние дистанционной занятости на разные сферы жизни: субъективные оценки россиянок 66

Т. С. Лыткина, С. С. Ярошенко

Вытеснение Российского Севера: исключение без права на ресурсы 93

Профессиональные обзоры

Ю. В. Бережнова

Сети, ресурсы, изоморфизм: коррупция с точки зрения социологии организаций 128

Дискуссии

О. Э. Бессонова

Роль института жалоб в формировании новой реальности в России 148

Новые книги

Е. С. Макаров

Социология финансового кризиса: банки, ипотечные облигации и современная финансовая система

Рецензия на книгу: Fligstein N. 2021. *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*.

Cambridge, MA: Harvard University Press. 315 p. 158

Тексты на английском языке

New Texts

Amrita Nugraheni Saraswati, Maryunani, Sri Muljaningsih, Putu Mahardika Adi Saputra

Are We Being Rational? Economics Perspectives on Sacred Natural Sites Commodification 175

Contents

Texts in Russian

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*) 7

New Texts

Andrey Shevchuk

Theorizing Digital Platforms: A Conceptual Framework for the Gig Economy 11

New Translations

Saskia Sassen

Cities in a World Economy (excerpt) 54

Beyond Borders

Natalia Tonkikh

Family-Work and Private Life of Women: Qualitative Changes
in the Remote Working Environment 66

Tatyana Lytkina, Svetlana Yaroshenko

Expulsions of the Russian North: Exclusion Without Rights to Resources 93

Professional Reviews

Julia Berezhnova

Networks, Resources, and Isomorphism: Corruption from
Organizational Sociology Perspective 128

Discussions

Olga Bessonova

The Role of the Institution of Complaints in the Formation of a New Reality in Russia 148

New Books

Egor Makarov

The Sociology of the Financial Crisis: Banks, Mortgage-Backed Securities
and the Modern Financial System

Book Review: Fligstein N. (2021) *The Banks Did It: An Anatomy
of the Financial Crisis*, Cambridge, MA: Harvard University Press. 315 p. 158

Texts in English

New Texts

Amrita Nugraheni Saraswati, Maryunani, Sri Muljaningsih,

Putu Mahardika Adi Saputra

Are We Being Rational? Economics Perspectives
on Sacred Natural Sites Commodification 175

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели!

Совсем недавно, 14 ноября 2023 г., были подведены итоги Третьей Грушинской книжной премии и состоялась торжественная церемония награждения победителей. Мы рады сообщить, что в первой исследовательской номинации победила книга наших коллег — экономсоциологов, сотрудников ЛЭСИ НИУ ВШЭ *Дениса Стребкова* и *Андрея Шевчука* «Что мы знаем о фрилансерах? Социология свободной занятости» (М.: Изд. дом ВШЭ, 2022). Наши поздравления с заслуженной победой!

Теперь можно представить очередной номер нашего журнала.

Тексты на русском языке

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется статья канд. экон. наук *А. В. Шевчука* (доцент департамента социологии НИУ ВШЭ) «Теоретизируя цифровые платформы: концептуальная схема для гиг-экономики». В статье предлагается концептуальная схема анализа цифровых платформ, опирающаяся на теоретические наработки в области экономической социологии, институционализма и политэкономии. Роль цифровых платформ проблематизируется через пять основных категорий — организационная инновация, фирма-медиатор, инфраструктура рынков, частный регулятор, институциональный предприниматель. Продемонстрировано, как предложенные категории могут применяться к анализу различных проблем гиг-экономики.

В рубрике «**Новые переводы**» мы знакомим читателей с переводом фрагмента книги профессора департамента социологии Колумбийского университета (Нью-Йорк, США) *Саскии Сассен* «Города в глобальной экономике». Представляемая книга показывает, как некоторые города — Нью-Йорк, Токио, Лондон, Сан-Паулу, Гонконг, Торонто, Майами и Сидней — превратились в транснациональные пространства. Журнал «Экономическая социология» публикует перевод первой главы книги «Расположение производства в глобальной экономике» («Place and Production in the Global Economy»), в которой автор поднимает вопросы о содержании понятия «глобализация» и многообразии её видов. С. Сассен объясняет, почему выбирает город в качестве места эмпирического исследования экономической, политической и культурной глобализации.

В рубрике «**Расширение границ**» публикуются две статьи. Первая из них — «Вытеснение Российского Севера: исключение без права на ресурсы» кандидатов социологических наук *Т. С. Лыткиной* (старший научный сотрудник научного центра Уральского отделения РАН), *С. С. Ярошенко* (член правления Санкт-Петербургской ассоциации социологов). На материалах социологического исследования, выполненного в рамках качественной методологии, предлагается анализ практик природопользования и отношения к ним российских граждан в целом и местного сообщества в частности. Доказывается, что современные практики природопользования представляют собой потребительские и квазитрадиционные стратегии освоения Севера, не способствуют формированию берегающих стратегий развития территорий, несмотря на рост критического отношения жителей региона к сложившейся ситуации и осознание лишения их права владеть и распоряжаться землёй и природными ресурсами.

Продолжает рубрику статья канд. экон. наук *Н. В. Тонких* (заведующая лабораторией кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета) «Влия-

ние дистанционной занятости на разные сферы жизни: субъективные оценки россиянок». Цель исследования — оценить мнение женщин о предполагаемых или реальных изменениях состояния трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни в связи с возможным или действительным участием в дистанционных формах занятости. В статье обобщены итоги трёх опросов российских женщин, содержащих мониторинговый вопрос о влиянии дистанционных условий работы на состояние основных сфер жизни. Выявлено, что среди респонденток преобладают положительные оценки характера влияния условий удалённой занятости на основные сферы жизни — трудовую, семейно-родительскую и личную.

В рубрике «**Дискуссии**» продолжается полемика о роли института жалоб в российской экономической практике, в частности в ЖКХ, начатая Д. Литвинцевым. В данном номере публикуется материал д-ра социол. наук *О. Э. Бессоновой* (ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск) «Роль института жалоб в формировании новой реальности в России». Ранее в статьях *О. Бессоновой* отстаивалась позиция об институте жалоб как важном и эффективном сигнале обратной связи на протяжении всего исторического развития раздаточной экономики в России и единственном легальном канале защиты прав граждан в области предоставления услуг в настоящее время. Д. Литвинцев выступил с опровержением этого утверждения и привёл классификацию жалоб, на основании которой строил свою аргументацию. Мы публикуем ответ *Бессоновой* на критику и её попытку отстоять свою содержательную позицию.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» публикуется материал *Ю. В. Бережновой* (студентка магистратуры факультета социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге) «Сети, ресурсы, изоморфизм: коррупция с точки зрения социологии организаций». В данной статье привлекается внимание исследователей к трём подходам из организационной теории — это неоинституционализм, сетевой анализ и теория ресурсной зависимости. Сетевой анализ подчёркивает роль личных связей в осуществлении коррупционных сделок и позицию актора в сети. Неоинституционализм обращает внимание на среду, в которую погружены акторы. Теория ресурсной зависимости выявляет связь между наличием власти и полем возможных коррупционных действий.

В рубрике «**Новые книги**» размещена рецензия на книгу *Нула Флигстина* «Это сделали банки: анатомия финансового кризиса» (Fligstein N. 2021. *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*. Cambridge, MA: Harvard University Press). Книга посвящена финансовому кризису 2008 г. в США, который начался на рынке ипотечного кредитования. Флигстин ищет ответ на вопрос, каким образом сформировалась модель ипотечной секьюритизации в США, которая привела к глобальному финансовому кризису, акцентируя особое внимание на структуре банковской сферы и её деятельности. Используется исторический подход для анализа сформировавшейся бизнес-модели секьюритизации ипотечного кредитования. Рецензия подготовлена *Е. С. Макаровым* (аспирант департамента социологии, Университет Вирджинии).

Тексты на английском языке

Журнал публикуют статью «Рациональны ли мы?» («Are We Being Rational? Economics Perspectives on Sacred Natural Sites Commodification»). Её авторы — *А. Н. Сарасвати, Мариунани, С. Мульянингсих* и *П. М. Санутра* (факультет экономики и бизнеса, Университет Бравиджай, Индонезия). В данной работе исследуются процессы укоренённости и ожидания акторов в контексте динамики социально-экономического развития управленческих решений в ходе коммодификации священных природных локаций на Бали. Авторы используют качественные методы исследования. Обнаружено, что коммодификация определённых мест в сельских районах тесно связана с духовными ценностями, приписываемыми традиционным священным местам со специфическими религиозными верованиями и объектами поклонения.

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

Recently, on November 14, 2023, the results of the Third Grushin's Book Award were announced. A festive ceremony praising the winners took place at the Moscow School of Social and Economic Sciences (Shaninka). We are proud to inform you that a major award went to the book *What Do We Know About Freelancers? The Sociology of Free Employment* (Moscow: HSE Publishing House, 2022) written by our colleagues doing economic sociology Denis Strebkov and Andrey Shevchuk (both from the LSES, HSE University). Our sincere congratulations to the winners.

Now we introduce a new journal issue.

Papers in Russian

It starts with a paper of Dr. *Andrey Shevchuk* (Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, HSE University) 'Theorizing Digital Platforms: A Conceptual Framework for the Gig Economy'. This article proposes a conceptual framework for an analysis of digital labour platforms, drawing on theoretical insights from economic sociology, institutionalism, and political economy. The role of digital platforms is problematized through the five key categories (organizational innovation, mediator, market infrastructure, private regulator, institutional entrepreneur). It is demonstrated how the proposed categories can be applied to the analysis of various gig economy issues.

We present a Russian translation of a chapter from a book by *Saskia Sassen* (Professor of Sociology, Columbia University in the City of New York) 'Cities in a World Economy'. The presented book shows how some cities—New York, Tokyo, London, Sao Paulo, Hong Kong, Toronto, Miami and Sydney — have turned into transnational "spaces". The Journal of Economic Sociology publishes the first chapter "Place and Production in the Global Economy", in which the author raises questions about the content of the concept of globalization and the diversity of its types. The author reveals why she chooses the city as a place for empirical research on economic, political and cultural globalization.

Dr. *Tatyana Lytkina* (Komi Science Centre, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences) and Dr. *Svetlana Yaroshenko* (St. Petersburg Association of Sociologists) co-author a paper 'Expulsions of the Russian North: Exclusion Without Rights to Resources'. Based on the materials of the sociological research carried out within the framework of qualitative methodology, it offers the analysis of nature use practices and attitudes to them of the Russian citizens in general and the local community in particular. It is argued that modern practices of nature management represent consumer and quasi-traditional strategies of development of the North. They do not contribute to the formation of sustainable strategies for the development of territories, despite the growing critical attitude of the region's residents to the current situation and awareness of the deprivation of their right to own and dispose of land and natural resources.

Dr. *Natalia Tonkikh* (Associate Professor of the Department of Labor Economics and Human Resources Management, Yekaterinburg) shares the results of her study 'Family-Work and Private Life of Women: Qualitative Changes in the Remote Working Environment'. The purpose of the study is to assess women's opinions about expected or real changes in their work, family, parenthood and personal spheres of lives in connection with possible or actual participation in remote forms of employment. The article summarizes the results of three Russian women's surveys containing a monitoring question about the remote working conditions impact on the state of the main spheres of life. It reveals the predominance of positive assessments of the remote employment conditions influence on the main respondents' spheres of life: work, family, parental and personal.

Professor *Olga Bessonova* (Leading Researcher at the Institute of Economics and Organization of Industrial Production SB RAS) contributes to the discussion about the role of the institution of complaints in Russian economic practice, in particular housing and communal services, started by D. Litvintsev in one of the previous issues of our journal. Previously, O. Bessonova's articles defended the position of the institution of complaints as an important and effective feedback signal that can be traced throughout the historical development of the distribution economy in Russia and the only legal channel for protecting citizens' rights in the field of service provision at the present time. D. Litvintsev refuted this statement and gave a classification of complaints, on which he based his argument. Here you will find a response of Olga Bessonova to the critique and her attempt to defend her substantive arguments.

Julia Berezhnova (master's sociology student at European University at St. Petersburg) provides an analytical review 'Networks, Resources, and Isomorphism: Corruption from Organizational Sociology Perspective'. She highlights three perspectives on corruption: social network analysis, resource dependence theory and neoinstitutionalism, which are the leading perspectives in organizational sociology. Social network analysis explores interpersonal links between corrupted subjects and mediators and their role in corrupted networks. Neoinstitutionalism focuses on environmental factors and explores the institutional conditions which encourage or discourage corruption, such as the level of competition, the quality of law and law enforcement, and other firms' behaviour. Resource dependence theory helps exploring the relationship between power and resources on the one hand, and the field of available corruption activity on the other.

Egor Makarov (doctoral student, Department of Sociology, University of Virginia) comes out with a review of the book by *Neil Fligstein: The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis* (Cambridge, MS: Harvard University Press, 2021). The book aims to analyze the financial crisis of 2008 unfolded in the mortgage securitization market in the US and its spread worldwide. The main question of the book is how the business model of mortgage securitization has been developed in the United States of America. The focus is on the structure of the banking sphere and their actions which eventually led to the financial crises. Fligstein applies a historical approach in order to analyze the business model of securitization formed in the mortgage credit market, which ultimately led to the global financial disaster.

Papers in English

Amrita Nugraheni Saraswati, Maryunani, Sri Muljaningsih, and Putu Mahardika Adi Saputra (Faculty of Economics and Business, Brawijaya University, Indonesia) present a paper 'Are We Being Rational? Economics Perspectives on Sacred Natural Sites Commodification'. This study explores the embeddedness and expectation of actors depicted in the socio-economic dynamics of economic development and management choices for Bali's Sacred Natural Sites (SNS) commodification. This study employs a qualitative approach with a case study design. From the findings, the commodification of specific locations in rural areas is strongly related to spiritual values assigned to traditional sacred sites, associated with a specific religious tenet, belief, or place of worship in rural areas.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

А. В. Шевчук

Теоретизируя цифровые платформы: концептуальная схема для гиг-экономики¹



ШЕВЧУК Андрей Вячеславович — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, Лаборатория экономико-социологических исследований (ЛЭСИ), доцент департамента социологии, НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, Мясницкая ул., д. 11, каб. 503.

Email: shevchuk@hse.ru

Современная социология труда уделяет большое внимание изучению трудового опыта работников, занятых через цифровые платформы. Однако для более глубокого понимания проблем гиг-экономики этот подход необходимо дополнить анализом самих цифровых платформ как организационных структур и социальных акторов. В статье предлагается концептуальная схема подобного анализа, опирающаяся на теоретические наработки в области экономической социологии, институционализма и политэкономии.

Роль цифровых платформ проблематизируется с помощью пяти основных категорий (организационная инновация, фирма-медиатор, инфраструктура рынков, частный регулятор, институциональный предприниматель), которые последовательно включаются в анализ. Цифровые платформы представляют собой радикальную организационную инновацию, построенную на технологиях, способных эффективно координировать деятельность рассредоточенных агентов, не требуя их пространственного, темпорального и организационного соприсутствия. Это способствует развитию бизнеса, получающего выгоду от координации внешних по отношению к фирме работников и ресурсов. Предоставляемые платформами средства связи между экономическими агентами постепенно приобретают системный инфраструктурный характер, формируя базовые условия функционирования рынков. Имея возможность в одностороннем порядке устанавливать «правила игры» и осуществлять алгоритмическое управление, платформы превращаются в частных регуляторов рынков, конкурируя с государством. Чтобы укрепить и легитимировать свою власть, платформы активно вовлекаются в политический процесс с целью социальной реорганизации рынков и общей институциональной перестройки. На этом этапе концептуальная схема закольцовывается, возвращаясь к тому, что платформы представляют собой инновацию, в процессе диффузии которой должны быть разрешены наиболее острые социальные противоречия, связанные с бизнес-моделью фирмы-медиатора, её ролью как инфраструктуры, частного регулятора и институционального предпринимателя.

В статье продемонстрировано, как предложенные категории могут применяться к анализу различных проблем гиг-экономики.

Ключевые слова: социология рынков; цифровые платформы; платформенная экономика; гиг-экономика; платформенная занятость; рыночная инфраструктура; институциональное предпринимательство; регулирование рынка труда.

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2023 г.

Введение

Несмотря на то что цифровые платформы на рынках труда функционируют уже несколько десятилетий, осознание их исторической роли и трансформационного потенциала пришло не сразу. В течение долгого времени они привлекали внимание небольшого числа энтузиастов и находились на периферии основной академической повестки. Ранние исследования были разрознены, посвящены частным проблемам и буквально говорили на разных языках, используя различную терминологию. Чаще всего цифровые платформы обсуждались как электронные (онлайн-) рынки (*electronic/online markets*) [Autor 2001; Horton 2010] или электронные (онлайн-) биржи (*electronic/online exchanges/marketplaces*) [Gareis, Mentrup 2001], а занятость с помощью таких платформ — как электронный фриланс (*e-lancing*) [Gareis 2002; Малоун 2006; Шевчук 2008b; Aguinis, Lawal 2013] или электронная самозанятость (*electronic self-employment*) [Стребков, Шевчук 2011]. Превалирование «электронной» и «рыночной» терминологии отражает сугубо технический и экономический взгляд на проблему, когда сами платформы как хозяйственные структуры и агенты недостаточно проблематизировались и воспринимались как относительно нейтральные технологические решения, способствующие переносу экономической (в том числе трудовой) деятельности в онлайн-пространство.

Термин «цифровая платформа» получил широкое распространение после одновременной публикации в 2016 г. книги британского политэконома Н. Срничека «Капитализм платформ» (см. русский перевод: [Срничек 2019]) и статьи американских экономистов М. Кенни и Дж. Зайсмана «Рождение платформенной экономики» [Kenney, Zysman 2016]². Довольно быстро на основе термина «платформа» произошла консолидация проблематики внутри и поверх дисциплинарных границ, а также в общественно-политическом пространстве. Можно сказать, что само понятие «платформа» стало выступать в качестве платформы для разворачивающихся дискуссий и стремительно нарастающего потока исследований. В литературе закрепились термины «цифровые трудовые платформы» (*digital labor platforms*) и «платформенный труд (занятость)» (*platform work*) [Rani et al. 2021]. К разработке платформенной проблематики подключились именитые учёные, занимающие ключевые позиции в своих дисциплинах и обладающие символической властью³, а топовые журналы (не только отраслевые, но и общесоциологические)⁴ открыли для неё свои двери, что ознаменовало институционализацию новой исследовательской повестки в традиционно консервативных академических кругах⁵. В целом платформенный нарратив сегодня всерьёз претендует на ведущие роли в описании реалий цифровой экономики и траекторий развития современного общества, постепенно вытесняя из оборота популярные прежде понятия «постиндустриализм», «информационализм», «постфордизм», «новая экономика» и др. Насколько обоснованы подобные претензии, покажет время, но уже сегодня очевидно, что цифровые платформы представляют собой особую форму хозяйственной организации и влиятельных политических акторов, которые вызывают глубинную перестройку рынков труда, экономики и общества в целом.

² Согласно данным Google Scholar на 13 ноября 2023 г., указанная работа Срничека цитируется 5649 раз, а работа М. Кенни и Дж. Зайсмана 1933 раза. Не последнюю роль в популяризации термина, по-видимому, также сыграл неакадемический характер этих публикаций, написанных доступным языком и обращённых к широкому кругу читателей. При этом сам термин «платформа» не был изобретением вышеупомянутых авторов и использовался ранее (см.: [Gillespie 2010]).

³ В частности, по проблемам платформенной занятости и гиг-экономики высказались именитые социологи труда А. Каллеберг и Дж. Шор (см.: [Kalleberg, Dunn 2016; Schor 2020]), экономсоциологи У. Пауэлл и Д. Старк (см.: [Powell 2017; Старк, Паис 2021]), политэкономы К. Телен и Р. Бойе (см.: [Thelen 2018; Rahman, Thelen 2019; Boyer 2021]), экономгеограф Дж. Пек (см.: [Peck, Phillips 2020]) и др.

⁴ См., например, обзорную статью в ежегоднике «Annual Review of Sociology»: [Vallas, Schor 2020].

⁵ С определённым опозданием теоретическое осмысление этой темы началось и в российской социологии; см.: [Шевчук 2020; Контарева 2021; Радаев 2022; Коновалов 2023].

На фоне стремительно расширяющегося потока эмпирических исследований в области платформенной занятости существует запрос на концептуализации и теоретические объяснения: «Учитывая рост и влияние трудовых платформ, это явление остаётся на удивление недотеоретизированным» [Frenken et al. 2020: 84]. До сих пор на повестке дня остаются вопросы о том, что из себя представляют цифровые платформы и что платформы делают (*what do platforms do?*) [Vallas, Schor 2020]⁶. Само это понятие до конца не определено и продолжает дискутироваться в рамках различных наук. В общем виде цифровая платформа — это информационная среда (веб-сайт или мобильное приложение), в рамках которой организовано взаимодействие между пользователями⁷. На трудовых платформах это взаимодействие происходит между «самозанятыми работниками и заказчиками (индивидами или фирмами) по поводу купли-продажи разовых услуг, отдельных трудовых заданий и краткосрочных проектов» [Шевчук 2020: 36]. В целом подобную систему дискретной занятости через цифровые платформы часто именуют гиг-экономикой (*gig-economy*) [Крауч 2020; Woodcock, Graham 2020]. Более конкретное понимание того, что из себя представляют цифровые платформы, во многом зависит от того, что именно мы хотим о них знать и какие вопросы задаём. Например, некоторая путаница возникает потому, что термином «цифровая платформа» обозначают и бизнес-модель, и саму фирму, и организованную фирмой торговую площадку, и обеспечивающую её работу систему технологий и оборудования, и систему институтов [Коваленко 2016; Контарева 2021]. В реальности всё это различные грани функционирования цифровых платформ, которые требуют специального рассмотрения.

Данная статья продолжает теоретический вектор в исследованиях трудовых платформ. Её главная цель — предложить и обосновать концептуальный аппарат, который поможет глубже понять роль цифровых трудовых платформ в трансформации занятости и социально-трудовых отношений. Социология труда сконцентрирована преимущественно на анализе трудового процесса и изучении опыта платформенных работников на микроуровне. В данной статье реализуется иной «платформенноцентричный» подход, в котором цифровые платформы рассматриваются как организационные структуры и акторы, определяющие условия, в которых осуществляется труд. Мы опираемся на разнообразные экономико-социологические, институциональные и политэкономические концептуализации, которые раскрывают роль цифровых платформ на макроуровне (уровне рынков, национальных хозяйств и международных отношений).

Мы пересобираем, конкретизируем и развиваем идеи в рамках оригинальной концептуальной схемы — системы взаимосвязанных понятий и концепций⁸. Основу концептуальной схемы составляют пять принципиальных положений (категорий), которые позволяют осуществить комплексный анализ роли трудовых цифровых платформ в современной экономике (см. рис. 1). Цифровые платформы рассматриваются как (1) организационная инновация, (2) новый тип фирмы-медиатора, (3) инфраструктура рынков, (4) частный регулятор, (5) институциональный предприниматель. Каждая категория проблематизирует отдельные аспекты, ставит определённые вопросы и предлагает возможные ответы, представляя собой самостоятельную исследовательскую перспективу, позволяющую раскрыть разные стороны функционирования цифровых платформ⁹. Категории включаются в анализ последовательно,

⁶ При этом речь идёт не только о применении существующих теорий для объяснения новых процессов, но и о том, что цифровые платформы помогают проблематизировать устоявшиеся представления о формах хозяйственной организации и развивать саму теорию [Старк, Паис 2021; Радаев 2022].

⁷ В данной статье рассматриваются так называемые транзакционные платформы (*transactional platforms*) или платформы обмена (*exchange platforms*), которые опосредуют обмен информацией, товарами и услугами (в том числе трудовыми). Во многом иным типом являются технологические продуктовые платформы, где дополняющие элементы создают ценность, опираясь на фиксированные основные элементы.

⁸ В данной статье исследовательская схема применяется для анализа трудовых платформ и гиг-экономики, хотя многие выводы и положения относятся и к цифровым платформам как таковым.

⁹ За каждой из категорий стоит не конкретная теория, а, скорее, область дебатов, в которых возможны соперничающие интерпретации. В данной статье изложено авторское видение рассматриваемых проблем.

надстраиваясь одна над другой, углубляя проблематизацию роли цифровых трудовых платформ и формируя целостный нарратив.

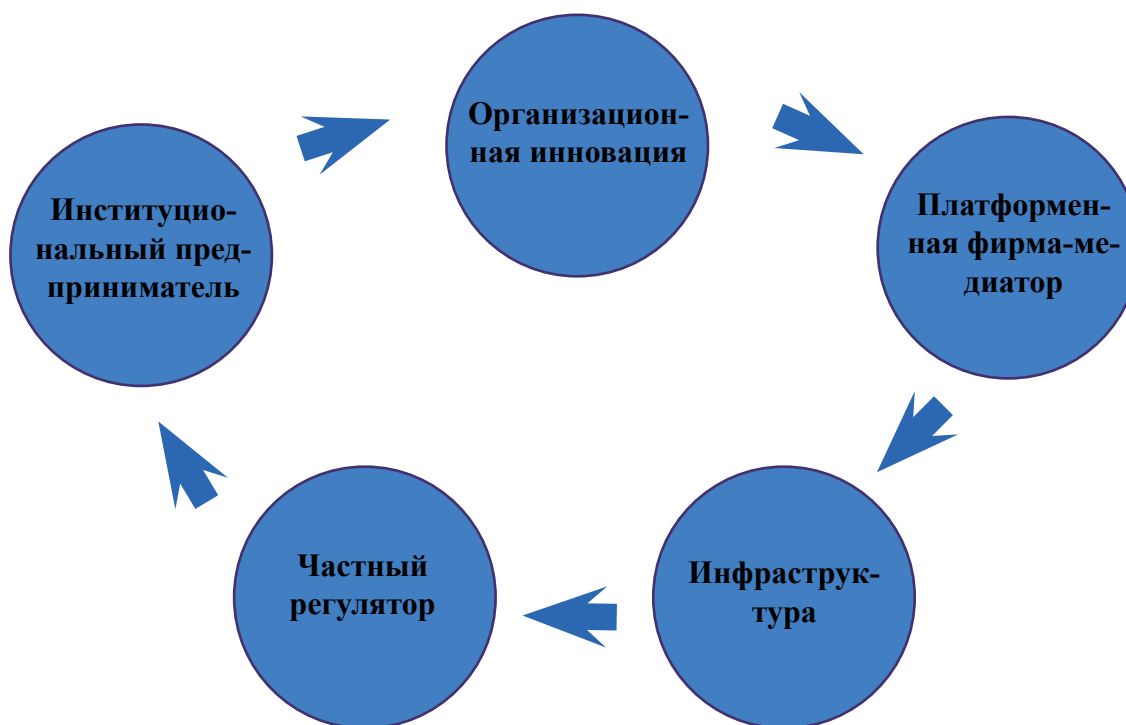


Рис. 1. Концептуальная схема для анализа цифровых трудовых платформ

Статья выстроена в соответствии с элементами предлагаемой концептуальной схемы. Мы начинаем с обсуждения цифровых платформ в качестве радикальной организационной инновации, помещая её в исторический контекст и траектории социально-экономического развития. Затем рассматриваем цифровые платформы как новый тип фирмы-медиатора и форму «посреднеческого» бизнеса, эксплуатирующего внешние рыночные пространства. На следующем шаге мы утверждаем, что цифровые платформы создают и монополизуют рыночную инфраструктуру. Далее обращаем внимание на то, что владельцы этой инфраструктуры де-факто оказываются частными регуляторами рынков, подменяя собой функции государства или конкурируя с ним. Наконец, анализируем цифровые платформы как институциональных предпринимателей — агентов институциональных изменений, озабоченных легитимацией своей деятельности и продвигающих своё видение будущего платформенной экономики. В заключении мы подводим итоги, показываем, как можно заикнуть предложенную схему, обсуждаем её познавательные возможности и ограничения. Каждая часть начинается с общетеоретических положений, которые затем используются для анализа трудовых платформ и гиг-экономики.

Платформы как организационная инновация

Цифровые платформы привлекают повышенное внимание, в первую очередь потому, что представляют собой инновацию — технологическую, организационную, экономическую, социальную. Энтузиасты утверждают, что платформа — «самая прогрессивная и перспективная форма существования бизнеса», «лучшее, что случилось с глобальной экономикой в этом веке» [Коваленко 2016: 73]. Хотя существует мнение, что платформы как бизнес-модель существуют со времён Шампанских ярмарок XII в. [Fisman, Sullivan 2016], а инновационный характер платформенной экономики сильно переоценён [Peck, Phillips 2020], трудно отрицать, что именно инновационные технологические решения позволяют эффективно координировать деятельность множества рассредоточенных агентов в невиданных ранее масштабах на основе анализа беспрецедентного объёма информации и алгоритмического управления.

Анализ цифровых платформ как инновации подразумевает погружение в исторический контекст, а также обсуждение их диффузии в экономику и общество. Теоретически строгой, исторически обоснованной и обладающей предсказательными возможностями теорией, увязывающей технологические инновации и институциональные изменения, является неошумпетерианская перспектива [Freeman, Louçã 2001; Перес 2011], хотя платформенная проблематика пока ещё слабо вписана в данное направление [Fernández-Macías 2018; Bodrožić, Adler 2022]. Неошумпетерианский подход опирается на «аргументированную историю» (*reasoned history*), основанную на качественных историко-сравнительных методах: в основе исследовательской схемы находятся «стилизованные факты» (*stylized facts*) — закономерности, обнаруженные в динамике социально-экономического развития, между которыми подразумевается причинно-следственная связь. На этой основе возможно предложить содержательную трактовку становления гиг-экономики.

Социально-экономическое развитие имеет дискретный, прерывистый характер и сопровождается технологическими революциями. Скачок технологий происходит благодаря пучку — кластеру — взаимосвязанных инновационных решений, которые находятся в синергетическом взаимодействии, а за радикальными инновациями следует цепочка улучшающих. Каждой «длинной волне» (*long wave*)¹⁰ развития соответствуют не только новые ресурсы, продукты, производственные процессы, материальная инфраструктура, но и новый тип организаций. Цифровые платформы можно рассматривать как организационную форму, рождённую в рамках пятой волны развития капитализма, основанной на информационных технологиях, символическим началом которой считается изобретение микропроцессора в 1971 г. [Перес 2011]¹¹. Однако устойчивый экономический рост зависит от успешной диффузии инноваций и общесистемной перестройки, поэтому важно концентрироваться на процессах компьютеризации, интернетизации, автоматизации, диджитализации и платформизации экономики (включая рынки труда) и общества.

Новые организационные формы базируются на созданной ранее инфраструктуре (Интернет) для циркулирования нового ресурса (цифровых данных) с помощью новой базовой технологии (компьютер), благодаря чему преодолевается необходимость физического, темпорального и организационного (в смысле формального членства) соприсутствия работников. Первыми организационными инновациями информационной эпохи были удалённая работа и виртуальные (проектные) команды (*virtual teams*), а будущее экономики и общества связывалось с децентрализованными сетями электронных коммуникаций [Malone, Laubacher 1998; Кастельс 2000]. Цифровые платформы организуют эти коммуникации особым образом, концентрируя в своих руках информацию, власть и управление.

В середине 1990-х гг. появились первые торговые платформы (например, eBay в 1995 г.), представлявшие собой веб-сайты, на которых продавцы и покупатели могли совершать сделки. Спустя несколько лет эта логика была применена к трудовым услугам, были созданы биржи удалённой работы (например, Elance в 1999 г.)¹². Новый качественный толчок трудовые платформы получили примерно через десятилетие, когда широко распространились смартфоны (по сути, карманные компьютеры) с возможностями геопозиционирования (например, Uber в 2009 г.). Именно это позволило использовать плат-

¹⁰ Первоначально неошумпетерианский подход развивался в русле теорий длинных волн, однако его представители постепенно отходили от традиционной для этой области проблематики (дискуссии о продолжительности волн, их точной датировке, технике анализа и др.), смещая фокус внимания на более широкие вопросы взаимодействия технологий и общества в процессе социально-экономического развития.

¹¹ В отличие от некоторых теорий (см.: [Шваб 2016]) неошумпетерианцы видят в разворачивающейся цифровой трансформации не самостоятельную технологическую революцию, а заключительный этап (логическое завершение) информационной революции [Perez, Murray-Leach 2022].

¹² В 2014 г. биржа Elance осуществила слияние со своим конкурентом oDesk, сформировав одну из крупнейших глобальных бирж удалённой работы, которая сегодня называется Upwork.

формы для удовлетворения массового спроса населения (например, на услуги такси и доставки еды) по запросу (*on demand; on call*), в конкретное время (*just in time*), в нужном месте (*just in place*) и максимально удобным образом, с помощью мобильных приложений¹³. Ещё одним важным технологическим фактором стало развитие алгоритмического управления и искусственного интеллекта на основе машинного обучения, позволяющего осуществлять предсказания (и повысить эффективность матчинга) на основе анализа больших данных о пользователях и их поведении [Vergne 2020; Зубофф 2022]. Таким образом, новые способы организации труда возникли в передовых информационноёмких (*information intensive*) секторах, а затем стали постепенно распространяться в другие отрасли. Сегодня цифровые платформы затрагивают не только интеллектуальный труд программистов, дизайнеров, консультантов, но и традиционные услуги таксистов, курьеров, нянь, ремонтников, а также представителей практически любых профессий и занятий, а сама платформенная занятость нормализуется с точки зрения карьерного выбора¹⁴.

Платформы постепенно становятся обычной бизнес-практикой, новым «здоровым смыслом», частью нового «технологического уклада» [Глазьев 1993] или «технико-экономической парадигмы» [Перес 2011], а зрелость и масштабируемость платформенных решений способствует бурному росту гиг-экономики, в которой создание очередного «Uber для X» поставлено на поток. По оценкам, за десятилетие количество трудовых платформ в мире выросло пятикратно: со 142 в 2010 г. до более 777 в 2020 г. [Rani et al. 2021]. Общее количество платформенных работников в мире исчисляется десятками миллионов человек¹⁵, хотя в большинстве стран, включая Россию, платформенная занятость пока составляет не более 5% всей занятости [Синявская et al. 2022; Piasna, Zwysen, Drahoukupil 2022].

Гиг-экономика представляет собой своеобразную лабораторию капитализма [Woodcock, Graham 2020], где ведутся эксперименты с новыми организационными формами и моделями алгоритмического управления, влияние которых выходит за рамки самой платформенной занятости и способствует общей перестройке системы социально-трудовых отношений. Элементы платформенных решений внедряются в корпоративную практику и государственный сектор, а процесс уберизации охватывает социальную жизнь в целом. Так, например, работодатели создают внутрифирменные (псевдо)платформы (включая корпоративные мобильные приложения) для координации, отслеживания и контроля деятельности своих сотрудников, которые подобно платформенным работникам должны быть постоянно «залогинены» (*logged*) в информационную систему [Huws, Spencer, Syrdal 2018]. При этом потенциал платформенной экономики ещё полностью не реализован. По мере дальнейшей цифровизации, развития алгоритмического управления, искусственного интеллекта и «Интернета вещей» возможно создание масштабных социотехнических систем, в которых все люди и вещи будут связаны друг с другом.

Радикальные инновации являются подрывными (*disruptive innovation*) и бросают вызов сложившимся бизнес-моделям, институтам, стилям жизни. В процессе такого созидательного разрушения (*creative destruction*) цифровые платформы не только формируют, реорганизуют, а порой и уничтожают целые

¹³ Если при соединении спроса и предложения на рынках удалённой работы цифровые технологии позволили игнорировать пространственное расположение потенциальных контрагентов, то применительно к локальному труду они, напротив, помогли учитывать его для наиболее эффективного матчинга.

¹⁴ Известно, что в качестве пионеров в инновационные практики вовлекаются специфические социальные группы; затем эти практики осваиваются более широкими слоями населения, постепенно переходя в разряд привычных и типичных [Радаев 2003; Rogers 2003]. Анализ развития русскоязычного рынка удалённой работы более чем за десятилетний период убедительно демонстрирует эти тенденции через эволюцию социально-демографического и профессионального состава фрилансеров [Стребков, Шевчук 2022].

¹⁵ В 2021 г. только на 351 бирже удалённой работы были зарегистрированы 163 миллиона работников, хотя реальную деятельность вели около 14 миллионов [Kässi, Lehdonvirta, Stephany 2021]. В 2016–2021 гг. среднегодовой рост спроса на услуги фрилансеров (количество проектов, опубликованных на биржах удалённой работы) составлял около 10% [Stephany et al. 2021].

рынки труда, но и оказывают прямое и косвенное влияние на смежные секторы. Так, платформа Airbnb влияет на туристическую отрасль и рынок недвижимости; Uber — на занятость во всем транспортном секторе; платформы типа Only Fans — на «индустрию для взрослых». Распространение инноваций натывается на ожесточённое социальное сопротивление. Одни социальные группы делают ставку на новые возможности, другие пытаются отстоять статус-кво и защитить ранее сделанные инвестиции. Среди пострадавших всегда оказываются обширные группы работников, лишаящиеся прежних позиций на рынке труда.

В ходе первого этапа становления (*installation*) новой технико-экономической парадигмы, как правило, царит эйфория (*frenzy*) по поводу перспектив развития, идёт активный приток частных инвестиций в новые сферы, а государство придерживается политики невмешательства и дерегулирования. Одновременно накапливается большое количество противоречий (рост монополизма, усиление социального неравенства, образование финансовых пузырей), которые выливаются в крупные экономические кризисы и острые социальные конфликты. В области гиг-экономики наиболее проблемные вопросы сконцентрированы сегодня в следующих областях: правовой статус работников; трудовые права и социальные гарантии; коллективное представительство; алгоритмическое управление; большие данные; монополизм; замыкание платформенных систем и др. Платформенные стартапы постепенно превращаются в технобаронов (*big-tech barons*), сдерживающих конкуренцию и инновации, чтобы защитить своё доминирующее положение [Ezrachi, Stucke 2022].

В настоящий момент мы, по-видимому, подошли к переломной точке (*turning point*), «эквиваленту 1930-х и 1940-х гг.» [Perez 2015: 8], когда «революционное созидательное разрушение сменяется балансировкой негативных эффектов» [Bodrožić, Adler 2022: 115], а государства начинают принимать решительные меры в отношении регулирования платформенных фирм [Cioffi, Kenney, Zysman 2022]. Для дальнейшего развёртывания (*deployment*) технико-экономической парадигмы «критические проблемы» должны быть каким-либо образом разрешены, после чего возможно наступление очередного «золотого века» (*golden age*) — нескольких десятилетий устойчивого экономического роста и социальной стабильности [Перес 2011; Perez 2015]. При этом конкретные институциональные решения не детерминированы, возможны различные модели платформенного капитализма: цифровой авторитаризм, цифровая олигархия, цифровой локализм и цифровая демократия [Boyer 2021; Bodrožić, Adler 2022]¹⁶. Когда процесс диффузии инноваций завершается, рынки насыщаются, а экономический потенциал технологического уклада исчерпывается, цикл начинается заново. Подобный циклический, или маятниковый, взгляд на процесс развития капитализма, присутствующий во многих теориях¹⁷, с известной долей условности позволяет прогнозировать дальнейшие траектории развития платформенной экономики, а важность текущего момента как переломной точки ещё более актуализирует платформенную проблематику в общественных и научных дискуссиях.

Платформы как фирмы-медиаторы

Цифровые платформы представляют собой новую модель фирмы, имеющую отличительные черты в характере деятельности, бизнес-модели, рыночной стратегии, финансировании, корпоративном управлении, способе организации труда и др. Эта модель вписывается в общую эволюцию современной корпорации, которую схематично можно представить с помощью нескольких стилизованных типов: клас-

¹⁶ В рамках предыдущей (четвёртой) длинной волны в развитии капитализма противоречия индустриального массового производства различным образом решались в моделях советской плановой экономики, национал-социалистической экономики, социально ориентированной экономики (государства всеобщего благосостояния).

¹⁷ В связи с этим можно упомянуть представления об исторических волнах социальной (раз)укоренённости [Поляны 2002; Grabher, König 2020; Cioffi, Kenney, Zysman 2022], социального (не)равенства [Пикетти 2015], (дез)организованного капитализма [Nölke, May 2019] и (де)глобализации [Chase-Dunn, Alvarez, Liao 2023].

сическая корпорация; контрактная фирма; платформенная фирма [Davis 2016; Rahman, Thelen 2019; Grabher, Tuijl 2020]. К середине XX в. сложилась классическая модель вертикально-интегрированной корпорации, которая являлась не только экономической единицей, но и важным социальным институтом индустриального капитализма. Ведущие промышленные корпорации (например, автомобильные компании Ford и General Motors) создавали гигантские производственные структуры и были крупными работодателями, которые внесли важный вклад в формирование «стандартной занятости» с бессрочными трудовыми договорами, пакетами льгот, внутрифирменными карьерными лестницами и присутствием профсоюзов.

В 1980–1990-х гг. получила развитие контрактная модель фирмы (*nexus of contracts*) [Davis 2016], которая концентрировалась на управлении цепочкой создания ценности при удержании её ключевых звеньев, прежде всего связанных с разработкой продуктов, дизайном, маркетингом и сильным брендом. Не только вспомогательные функции (например, бухгалтерский учёт, документооборот, IT-поддержка), но и основные производственные мощности и трудовые ресурсы выносились за пределы фирмы (в том числе в другие страны) на условиях субподряда и франчайзинга. В итоге во многих отраслях (от одежды до электроники) возникли «производители без фабрик» (*manufacturer without factories*) или «бесфабричные компании» (*fabless firm*), продававшие под своей маркой товары, которые сами не делали [Gereffi 1994; Sarma, Sun 2017]. Ярким примером такого подхода считается компания Nike, а процесс распространения подобной модели называют «найкификацией» [Davis 2016]. Изменение производственных структур сопровождалось «расщеплением рабочего места» (*fissuring of the workplace*) [Weil 2014], экстернализацией и дестандартизацией занятости [Kalleberg, Reynolds, Marsden 2003].

Во второй половине 1990-х гг. появляется платформенная модель фирмы. Платформенная фирма сама не занимается производством и не отдаёт его на аутсорсинг, а опосредует, координирует, организует взаимодействия между непосредственными производителями и потребителями: «Не владеет средствами производства, но владеет средствами связи пользователей и способствует транзакции между ними» [Контарева 2021: 7]. Таким образом, платформенная фирма становится третьей стороной — посредником (*intermediary*), брокером (*broker*), матчмейкером (*matchmaker*) [Evans, Schmalensee 2016] или медиатором (*mediator*)¹⁸ в отношениях между продавцами и покупателями, предлагая сторонам услугу доступа друг к другу через веб-сайт или мобильное приложение¹⁹. Платформа не командует и не заключает контрактов, а предоставляет доступ [Grabher, Tuijl 2020], разрешает (позволяет) участие [Vallas, Schor 2020], вовлекает (кооптирует) формально независимых экономических агентов в производственный процесс [Старк, Паис 2021]. При этом условия и степень участия являются максимально гибкими, а возможный вклад остаётся на усмотрение непосредственного производителя. Олицетворением платформенной фирмы стала компания Uber, а процесс распространения новой модели часто называют уберизацией (*uberization*).

Платформа создаёт систему трёхсторонних отношений (*triangular relations*), в которой продавцы и покупатели могут осуществлять между собой транзакции при условии аффилиации с платформой и соблюдения платформенных правил. В отличие от традиционных посредников (например, агентств по подбору персонала и трудоустройству), платформы нацелены не на содействие отдельным разрозненным сделкам, а на создание и поддержание условий, площадки, инфраструктуры взаимодействий для

¹⁸ Среди многочисленных терминов, описывающих цифровые платформы, наименее удачным является распространённый в России термин «агрегатор» [Шаститко, Маркова 2017], который указывает только на функцию аккумуляции рыночной информации.

¹⁹ В отличие от стандартной ситуации, когда фирма продаёт свой продукт или услугу одной стороне (потребителям), платформа обслуживает две стороны одной транзакции и может с обеих брать плату. По этой причине в экономической литературе такие рынки именуются двусторонними (*two-sided markets*) [Rochet, Tirole 2006; Яблонский 2013; Коваленко 2016].

потенциально неограниченного числа участников. При этом платформы полагаются не на собственные фрагментированные базы данных (о вакансиях и кандидатах) и профессиональную экспертизу, а на огромные массивы непрерывно собираемой информации об участниках и их поведении (большие данные). Наконец, матчинг спроса и предложения осуществляется не вручную, а в возрастающей степени алгоритмически²⁰.

С точки зрения социологии рынков платформенная модель бизнеса заключается в получении денег путём организации рынка, использовании виртуальной платформы для организации обмена к экономической выгоде организатора [Ahrne, Aspers, Brunsson 2015: 15]. Цифровая платформа может создать совершенно новый рынок в ситуации, где спрос ранее не находил предложения (как в случае рынков удалённой работы) или же переформатировать уже существующий, обеспечивая заметно лучшее взаимодействие сторон (как в случае платформенных служб такси). Платформенные фирмы внедряют продвинутое информационно-технические системы, которые создают полезность для участников за счёт существенного снижения транзакционных издержек, включая издержки поиска контрагента, заключения контрактов и контроля за их исполнением. При этом задействуются сетевые эффекты (*network effects*) различного рода, когда ценность платформы для отдельного пользователя увеличивается по мере роста общего количества участников.

Если классическая фирма управляет собственными ресурсами и персоналом, а сетевая фирма сосредоточена на управлении своими связями с контрагентами — поставщиками ресурсов, то суть деятельности платформенной фирмы заключается в управлении чужими ресурсами и связями²¹. Платформенная модель позволяет получать выгоду от использования активов и труда работников, не являющихся частью фирмы, и создавать ценность в экономическом и социальном пространстве (на платформенной площадке), организованном фирмой, но находящемся вне её [Watkins, Stark 2018; Старк, Паис 2021]²², представляя собой особый случай «организации за пределами организации» [Ahrne, Brunsson 2011; Ahrne, Aspers, Brunsson 2015; Kirchner, Schüßler 2019] или метаорганизации [Kretschmer et al. 2022]. В совокупности платформенная система функционирует как единый производственный механизм, когда «предприятие всё больше напоминает веб-страницу, набор обращений к ресурсам, которые собираются по запросу для создания согласованной производительности» [Davis 2016: 2]²³. В этой системе создание ценности распределено, но присвоение её значительной части централизовано платформенными фирмами [Gawer 2022], которые предоставляют определённую автономию участникам, но тем не менее концентрируют власть [Vallas, Schor 2020]²⁴.

Платформенная модель фирмы построена на удивительной способности уклоняться от права собственности и соответствующей ответственности за владение активами, в том числе от обязанностей, вытекающих из отношений найма персонала и трудовых договоров (минимальная заработная плата,

²⁰ Платформы также отличаются от трёхсторонних отношений заёмного труда (лизинга персонала), когда «одна организация (агентство) заключает договор с работником, производит социальные отчисления и выплачивает зарплату, другая организация (фирма-пользователь) предоставляет работу, контролирует её выполнение, даёт производственные задания» [Козина 2013: 19].

²¹ Н. Срничек замечает, что «платформенный капитализм во многом основан на присвоении ценности, которая производится где-то ещё в глобальной экономике» [Srnicek 2021: 39].

²² Американский социолог Д. Старк приписывает платформам новую «организационную форму Мёбиуса», метафорически отсылая к топологической форме, не имеющей ни внешнего, ни внутреннего [Watkins, Stark 2018; Старк, Паис 2021].

²³ Одна из позиций состоит в том, что сами пользователи платформы — это важные для неё ресурсы (*inputs*), поскольку их участие создаёт ценность для других пользователей [Andersson Schwarz 2017: 377] и является источником больших данных [Срничек 2019].

²⁴ Большинство существующих сегодня трудовых платформ могут быть названы централизованными (в отличие от децентрализованных платформ на основе технологии блокчейна) [Vergne 2020].

нормы рабочего времени и безопасности, взносы в систему социального страхования и др.). В результате углубляется разрыв между растущей экономической мощью и влиянием платформенных фирм, сокращающимися масштабами стандартной занятости, подкреплённой социально-трудовыми гарантиями. Платформенные фирмы не только гораздо меньше своих предшественников с точки зрения числа непосредственно занятых, но и по-новому структурируют рабочую силу, заставляя переосмысливать традиционные схемы (в частности, модель гибкой фирмы Дж. Аткинсона)²⁵. Помимо небольшого ядра высококвалифицированных и высокооплачиваемых штатных сотрудников, получающих различные привилегии и бонусы, а также периферийной контрактной бахромы из временных работников, появляется обширное поле с трудноопределимыми границами — работники, чей труд опосредуется платформами (*platform-mediated workers*) или «платформенные работники» (*platform workers*) [Kenney, Zysman 2019]. На примере глобальной биржи удалённой работы Upwork это выглядит следующим образом: в компании непосредственно занято всего 650 сотрудников; около 1800 фрилансеров ежегодно привлекается для реализации внутренних задач и проектов (зачастую через собственную платформу)²⁶, при этом на платформе зарегистрировано более 12 миллионов фрилансеров из более чем 180 стран мира, а сколько из них ведёт реальную деятельность и в каких масштабах платформой, не раскрывается²⁷. С формальной (и правовой) точки зрения, платформенные работники в большинстве случаев имеют статус самозанятых (независимых подрядчиков), а трудовые услуги предоставляют сторонним клиентам, а не самой трудовой платформе. Тем не менее цифровая платформа опосредует, координирует, организует и во многом детерминирует условия труда и занятости платформенных работников²⁸.

Платформы как инфраструктуры

Простое указание на то, что цифровые платформы являются медиаторами, не позволяет в полной мере раскрыть их значение для отдельных рынков и экономики в целом. По мере дальнейшей цифровизации и платформизации экономики и общества, разворачивается процесс инфраструктуризации цифровых платформ (*infrastructuralization of digital platforms*) [Plantin et al. 2018]²⁹. Сегодня платформы не опосредуют редкие обмены на обочине основного потока экономической жизни, а претендуют на то, чтобы стать ключевой экономической и социальной инфраструктурой. Определения инфраструктуры могут варьироваться в зависимости от области исследования и контекста, но общая идея заключается в том, что инфраструктура создаёт базовые условия, которые необходимы для нормального функционирования рынков, экономики и общества [Buhr 2003]. Концепция инфраструктуры одновременно содержит материальный и отношенческий (*relational*) аспекты: «инфраструктуры — это выстроенные сети, которые облегчают (*facilitate*) движение товаров, людей или идей и позволяют обмениваться ими

²⁵ Например, в управлении персоналом развивается концепция трудовых экосистем (*work ecosystem*), когда разные группы индивидов (внутри и за пределами организации) вносят разный (оплачиваемый и неоплачиваемый) вклад в функционирование фирмы [Altman et al. 2021].

²⁶ См.: <https://investors.upwork.com/static-files/f9770045-d71e-48c5-a793-20ccde8be73f>

²⁷ Для сравнения: в середине 1970-х гг. компания General Motors имела более миллиона работников (сегодня — около 157 тыс. человек); в компании Nike сейчас непосредственно трудятся около 73 тыс. человек (при этом обувь и одежда производятся фирмами-субподрядчиками на нескольких сотнях фабриках по всему миру); в компании Uber заняты 6,7 тыс. человек, а около 5,5 млн водителей и курьеров работают через её цифровые приложения (но они не считаются сотрудниками). По подсчётам Международной организации труда (МОТ), для других платформенных компаний соотношение сотрудников фирмы и работников, зарегистрированных на платформах, выглядит следующим образом: 99designs — 139 : 1,2 млн.; PeoplePerHour — 50 : 2,4 млн.; Metuan — 54580 : 4 млн [Rani et al. 2021: 30].

²⁸ В результате цифровые платформы существенно трансформируют опыт самозанятых работников и фрилансеров, описанный в ранней литературе; см., например: [Barley, Kunda 2004; Osnowitz 2010].

²⁹ Наряду с инфраструктуризацией платформ, наблюдается встречный процесс платформизации инфраструктуры (*platformization of infrastructure*) [Plantin et al. 2018], когда инфраструктура перестраивается с использованием платформенных решений. В частности, процесс платформизации инфраструктуры раскрыт в литературе на примере сектора здравоохранения [Gleiss, Kohlhagen, Pousttchi 2021] и миграции [Doorn, Vijay 2021].

в пространстве» [Larkin 2013: 328]. Цифровые платформы представляют собой крупномасштабные социотехнические проекты и обладают важными свойствами, которые обычно ассоциируют с инфраструктурой, такими как масштаб/размах (*scale*), повсеместность/вездесущность (*ubiquity*), важность/неизбежность использования (*criticality of use*) [Plantin, De Seta 2019]. Платформы как инфраструктуры «встречаются повсюду, поддерживают другие виды деятельности, связывают разных людей по разным поводам и находятся на заднем плане повседневной жизни» [Sadowski 2020: 565].

Цифровые платформы формируют пространство, технические и институциональные возможности взаимодействия между акторами на целых рынках и в целых сферах социальной жизни. Платформенные фирмы являются системно значимыми для рынка и буквально рынокообразующими. В результате выступить в качестве продавца, покупателя, работника, участника сообщества и любой другой роли за пределами платформ становится затруднительно, а порой и просто невозможно. Именно потому, что платформенные фирмы содержат этот инфраструктурный аспект, они заведомо переигрывают своих конкурентов среди неплатформенных фирм, которые в итоге сами становятся пользователями платформ. Сегодня производителям и ретейлерам затруднительно организовать сбыт товаров, игнорируя крупные торговые маркетплейсы (типа Amazon или Alibaba); создателям контента, рекламодателям, средствам массовой информации и даже политикам невозможно достучаться до масс в обход так называемых социальных медиа, а наиболее простой способ найти разовую или временную работу (от IT, дизайна, консалтинга, репетиторства до ремонта, такси и курьерских услуг) — обратиться к трудовым платформам. В этом последнем случае можно утверждать, что трудовые цифровые платформы представляют собой инфраструктуру разнообразных рынков труда³⁰. Более того, платформы способны к «инфраструктурному захвату» (*infrastructural capture*) организаций, чья роль заключается в публичном надзоре, изучении, критике и регулировании бизнеса (государственные органы, неправительственные организации, СМИ, научное сообщество и др.), когда эти организации попадают в инфраструктурную зависимость от платформ и не могут устойчиво функционировать в их отсутствие [Nechushtai 2018]. Наконец, из общей массы выделяются «мегаплатформы» [Kenney, Bearson, Zysman 2021], или «платформенные суперструктуры» [Andersson Schwarz 2017] (например, Google и Amazon), которые предоставляют инфраструктуру для меньших по размеру отраслевых платформ (в том числе трудовых), а в определенных условиях (например, в Китае) становятся основой гигантских платформенных экосистем, состоящих из множества взаимосвязанных платформенных бизнесов³¹.

Таким образом, инфраструктуризация платформ вносит самостоятельный вклад в формирование новых форм зависимости в платформенной экономике: вопреки тезисам о росте экономической и трудовой автономии пополняются ряды «зависимых предпринимателей» (*dependent entrepreneurs*) [Cutolo, Kenney 2020], «зависимых самозанятых» [Шевчук 2010] и «зависимых потребителей» [Carolan 2018]. Хотя производители и поставщики товаров и услуг (включая работников) оказываются в более уязвимом положении по отношению к платформам (от которых напрямую зависит их доход), заказчики и потребители также постепенно попадают в ситуацию, когда они всё больше блокируются в рамках какой-либо платформенной системы. Мобильность пользователей между платформами затрудняется, в частности, с помощью уникальных непереносимых репутационных систем.

³⁰ Ранние работы о трансформации рынка труда в интернет-эпоху не предвидели этот инфраструктурный аспект. Так, Т. Малоун предрекал становление децентрализованной «электронной фриланс-экономики» (*elance economy*) [Malone, Laubacher 1998], а Д. Аутор, выражая скепсис по поводу её перспектив, делал ставку на появление в Интернете (традиционных) посредников, которые будут «представлять и во многих случаях напрямую нанимать работников, ручаться за их качества и перепродавать их услуги» [Autor 2001: 36]. Первые попытки концептуализации трудовых платформ как инфраструктуры онлайн-рынков труда просматриваются в публикации Дж. Хортон [Horton 2010].

³¹ В России подобной мегаплатформой является компания «Яндекс».

Платформенные фирмы стремятся к постоянному расширению и вовлечению новых участников, чтобы более полно реализовать сетевые эффекты, что ведёт к образованию олигополий и монополий³². В пределе цифровая платформа способна полностью охватить рынок, а «сама идея платформы отражает стремление стать базовой инфраструктурой сектора — будь то попытка Uber доминировать в транспортных услугах от такси до доставки или доминирование Amazon на рынке онлайн-торговли в целом» [Rahman, Thelen 2019: 180]³³. Платформенные фирмы развиваются при поддержке терпеливого капитала (*patient capital*) венчурных инвесторов, который защищает их от краткосрочных рыночных императивов, позволяя сосредоточиться на долгосрочных целях в игре со ставкой «победитель получает всё».

Доминирование платформ часто скрыто от глаз, бросая вызов традиционному антимонопольному регулированию. Оно проявляется не только в капитализации, степени вертикальной или горизонтальной интеграции, доле рынка и других показателях, характерных для антимонопольного анализа, но в ключевом структурном положении, которое позволяет платформам контролировать циркуляцию информации, товаров, услуг и финансов в экономике³⁴. Платформы настолько глубоко проникли в деловую и повседневную жизнь, что стали системно значимыми (*systemically important*) и способными порождать системные риски, что требует новых подходов к регулированию, которые должны учитывать не только размер платформ, но и взаимосвязанность (*interconnectedness*), незаменимость, сложность и другие факторы [Коваленко 2021; Werbach, Zaring 2022]³⁵.

Хотя монополии всегда вызывали недоверие общественности и пристальное внимание регулирующих органов, потребители сегодня зачастую не видят угроз в разрастающейся власти платформ, а, напротив, воспринимают платформы «как освобождение от необходимости останавливать такси под проливным дождём (Uber) или тратить драгоценное время на поиски места для парковки в торговом центре (Amazon). В этой ситуации потребители становятся естественными союзниками платформ, так же враждебно настроенных по отношению к правилам, которые грозят лишить их вновь обретенных свобод и удобств. Короче говоря, сегодняшние платформы часто действуют не против общественности, а в тесном и симбиотическом союзе с публикой, которая любит их и зависит от них» [Rahman, Thelen 2019: 186]. Этот союз существенно усложняет возможности регулирования платформенных монополий.

В отличие от классических монополий индустриальной эпохи (включая инфраструктурные типа железнодорожных и энергетических компаний) монополярная власть цифровых платформ опирается не на владение массивными материальными объектами и сооружениями, а на контроль рыночных и социальных взаимодействий с помощью информационно-коммуникационных систем. Цифровые платформы — это «империи в облаках» (*cloud empires*), или «государства без собственности» (*states without estates*) [Lehdonvirta 2022]. Однако по мере развития и инфраструктуризации некоторые платформы постепенно обрастают более «тяжёлыми» материальными активами, что прекрасно видно на примере компании Amazon, которая открывает офлайн-магазины и владеет гигантскими логистическими центрами [Constantinides, Henfridsson, Parker 2018]. Также нетрудно представить возможные траектории

³² Наряду с платформенными гигантами существуют относительно небольшие специализированные платформы (особенно в секторе удалённой работы), функционирующие в рыночных нишах.

³³ Некоторые исследователи полагают (в духе Ф. Броделя), что следует концептуализировать платформы не как рынки (что обычно делают экономисты), а как изначально антирыночные структуры — монополии [Peck, Phillips 2020].

³⁴ В США около 70% всей сферы услуг (более 5,2 млн предприятий) находится в зоне влияния одной или нескольких платформ [Kenney, Bearson, Zysman 2021]. По другим оценкам, цифровые платформы могут опосредовать около трети глобальной экономической активности [Vergne 2020].

³⁵ В частности, предлагается разрабатывать подходы к регулированию технологического сектора по аналогии с финансовым сектором [Werbach, Zaring 2022].

развития таксомоторных платформ типа Uber и платформ доставки, когда в ходе процесса автоматизации и роботизации они будут обладать парком самоуправляемых автомобилей, роботов и дронов.

Могущественные платформенные компании приватизируют целые рынки, выступая в роли «цифровых лендлордов» (*digital landlords*). Подобно землевладельцам, платформы производят своеобразные ограживания (*enclosure*) и в качестве ренты получают доход от предоставления доступа к условиям производства (*condition of production*) [Sadowski 2020; Srnicek 2021]. Плата за пользование платформенной инфраструктурой может быть квалифицирована как рента, поскольку представляет собой «доход, полученный от собственности, владения или контроля над редкими активами в условиях ограниченной конкуренции или её отсутствия» [Christophers 2023: 1439].

Именно благодаря тому что платформы занимают ключевые инфраструктурные позиции, они получают уникальные возможности сбора больших данных о всех участниках рынка и их поведении в беспрецедентных масштабах [Срничек 2019]. Владение этими данными укрепляет власть платформ и открывает новые возможности для манипуляций поведением пользователей в рамках «надзорного капитализма» [Зубофф 2022]. Все это даёт критикам основание утверждать, что «развитие платформенной экономики можно интерпретировать как триумф корпорации, о чём свидетельствует, в частности, возрастающий захват платформой важнейших посреднических функций на рынке и в обществе в целом (которые ранее выполнялись некорпоративными субъектами)» [Frenken, Fuenfschilling 2021: 103].

Инфраструктура, предоставляемая платформами, может рассматриваться не только как экономическая, но и как социальная. Так, медиаплатформы (социальные сети) опосредуют человеческие коммуникации (общение), а трудовые платформы — обращение «фиктивного товара», который есть не что иное, как «другое название для определённой человеческой деятельности, теснейшим образом связанной с самим процессом жизни» [Поланья 2002: 86–87]. Использование платформ все больше интегрируется в повседневность, формируя цифровые стили жизни. Вопрос о том, кто владеет социально значимой инфраструктурой, не сводится исключительно к вопросу о том, кто получает финансовую выгоду: любая инфраструктура является политической, представляя собой «форму контроля, которая определяет потенциальные возможности» [Kornberger, Pflueger, Mouritsen 2017: 7]. Платформы цифровизируют, приватизируют, монополизируют, структурируют и регламентируют доступ к различным областям социальной жизни, осуществляя инфраструктурный контроль над условиями человеческого существования. Мир всё больше оказывается в ситуации, когда частные владельцы платформ формируют само общество.

Возрастающий интерес государственной власти к платформам также обусловлен их особым инфраструктурным значением, в том числе возможностью создания на их основе цифровой национальной социально-экономической инфраструктуры, а также усилением контроля над экономикой и гражданами. Например, в Китае правительственные органы позволяют платформенным компаниям реализовывать свои инфраструктурные амбиции (а порой даже поощряют и соучаствуют), если они соответствуют государственной политике экономического развития и национальной безопасности [Plantin, De Seta 2019]³⁶. Во многих странах мира актуализируется повестка цифрового суверенитета (*digital sovereignty*) [Schmitz, Seidl 2022], а у государств возникает соблазн использовать созданную частными платформами инфраструктуру не только для целей международной экономической конкуренции, но и в геополитической борьбе в качестве своеобразного оружия (*weaponize*) [Farrell, Newman 2019].

³⁶ Подобные тенденции наблюдаются и в современной России; см.: [Шевчук 2022].

Платформы как частные регуляторы

Платформы не просто предоставляют инфраструктуру и содействуют матчингу, но являются «ненейтральными посредниками» [Grabher, Tuijl 2020], более того «частными регуляторами» (*private regulators*) рынков и социальных отношений, во многом подменяя функции государства [Lehdonvirta 2022]³⁷. В качестве «цифровых лендлордов» платформы не только огораживают (приватизируют) «территорию», но и буквально правят на ней [Sadowski 2020] через частные структуры правления (*private governance systems*) [Ulfbeck, Petersen, Hansen 2018]. При этом платформы не только устанавливают правила игры, структурируя пространство допустимых действий, но и осуществляют динамичное манипулятивное управление, опираясь на большие данные и алгоритмы³⁸. Таким образом, хозяйственные агенты становятся не только зависимыми пользователями платформ, но и прямым объектом управления.

Ранний этап развития информационно-коммуникационных технологий (прежде всего Интернета) был полон надежд, что они способны существенно изменить властные отношения в экономике и обществе, подорвать могущество иерархичных корпораций, устранить посредников и привратников (*gatekeepers*), укрепить индивидуальную автономию, усилить потенциал самоорганизации, другими словами, демократизировать социально-экономическую жизнь в целом. Однако в итоге цифровая эпоха породила новую разновидность централизованной и всепроникающей платформенной власти. Эта власть явно выходит за формальные организационные рамки самих платформенных фирм и выражается в непосредственном регулировании поведения агентов на внешних хозяйственных пространствах — платформенных рынках. Роль платформенных фирм как частных регуляторов фундаментально отличается от традиционных форм вовлечённости корпораций в регулирование рынков (лоббирование, отраслевое саморегулирование через деловые ассоциации, коллективные соглашения с профсоюзами, корпоративные политики, миссии, этические кодексы и т.п.): вместо того чтобы полагаться на убеждение, рекомендации, переговоры и добрую волю, корпорации напрямую диктуют условия участникам рынка [Zheng 2022]. Частные платформенные компании в одностороннем порядке и по своему усмотрению устанавливают правила игры и «фактически формируют всю институциональную и нормативную базу платформенной экономики» [Grabher, Tuijl 2020: 1012].

В итоге распределение регулирующей власти в платформенной экономике смещается от государства к коммерческим платформам, которые не только конкурируют с государством, но и в известном смысле напоминают государство: «Платформенные компании кажутся похожими на государство не просто потому, что они могущественны; они сильны именно потому, что в некоторых важных аспектах копируют государство» [Lehdonvirta 2022: 7]. Подобно государству, платформы одновременно реализуют законодательные (нормотворческие), исполнительные (контролирующие) и судебные (арбитражные) функции [Ulfbeck, Petersen, Hansen 2018; Frenken, Fuenfschilling 2021]³⁹. Так, трудовые платформы устанавливают собственные правила на рынках труда, обеспечивают их исполнение (в том числе алгоритмически) и выступают в качестве третьей стороны в разрешении споров. В итоге участники платформенного рынка труда де-факто существуют в рамках альтернативной системы регулирования, а роль государственных механизмов (трудового законодательства, трудовых инспекций, судов) снижа-

³⁷ Этот тезис развивает представления о том, что платформы являются организаторами рынков [Ahrne, Aspers, Brunsson 2015; Kirchner, Schüßler 2019], но ещё более подчёркивает асимметрию власти и активную регуляторную деятельность платформ.

³⁸ Признавая роль платформ как частных регуляторов, экономисты (в отличие от социологов) тем не менее склонны интерпретировать её как восполнение «провалов рынка» (*market failures*) [Boudreau, Hagiu 2009], а не как стремление к господству и прибыли.

³⁹ По некоторым оценкам, в совокупности платформенные компании сейчас разрешают больше споров, чем государственные суды всего мира [Lehdonvirta 2022: 2].

ется⁴⁰. Профессиональные сообщества также теряют значительную долю контроля над самоорганизацией работников, профессиональными стандартами и качеством работы, профессиональной этикой. В итоге существует реальная опасность, что условия занятости и профессиональной деятельности на целых рынках могут оказаться в частных руках, вне какого-либо публичного контроля⁴¹.

Однако между государствами и платформами как регуляторами имеются и существенные отличия. Если государственная юрисдикция жёстко привязана к физическому пространству, то «юрисдикция платформы является личной, её правила распространяются на всех и каждого, кто зарегистрировался и подчинился её власти» [Lehdonvirta 2022: 212], где бы в мире они ни находились. По этой причине платформы не просто конкурируют с государствами за контроль над территориальными рынками труда, но способны создавать новые транснациональные рынки (как в случае рынков удалённой работы)⁴², вплоть до общепланетарного (*planetary labour market*) [Graham, Anwar 2019]. Таким образом, цифровые платформы существенно продвинулись там, где государства не так сильно преуспели в создании транснациональных экономических институтов. В целом в платформенной экономике складывается ситуация своеобразного цифрового феодализма (*digital feudalism*), когда не только государство во многом теряет свою регулируемую роль, но и каждая крупная платформа представляет собой самостоятельную юрисдикцию и систему правления.

Ещё одно важное отличие платформы (как частного регулятора) от государств заключается в том, что в платформенной экономике отсутствуют политические институты коллективного представительства и принятия решений [Lehdonvirta 2022: 9]. Если государственное регулирование учитывает и пытается сбалансировать разнообразные интересы, то платформы проектируют и совершенствуют свои институты так, чтобы максимизировать ожидаемую прибыль. В случаях, когда платформы продвигают своё понимание общественных интересов и ценностей, они могут ещё более подрывать государственную систему регулирования, что хорошо видно из следующего заявления на сайте компании Ebay: «Мы стремимся предоставить покупателям и продавцам возможность перемещать товары через Интернет с минимальным вмешательством со стороны законодательства» [Ulfbeck, Petersen, Hansen 2018: 40].

Платформенный способ регулирования рынка резко контрастирует с традиционной моделью, где стандарты, качество и условия труда обычно поддерживаются кодифицированными критериями, соблюдение которых обеспечивается государственными органами и профессиональными организациями. Дипломы и лицензии, права потребителей и нормы охраны труда, формы контрактов и судебные процедуры их защиты — всё это примеры традиционного регулирования. Платформы полагаются не на относительно устойчивую и детально проработанную систему стандартов, норм, процедур, а на подвижные правила и динамичное алгоритмическое управление.

Регуляторная роль платформ зафиксирована в специфическом документе — пользовательском соглашении (*terms and conditions*). Этот документ, по сути, не содержит договорного начала и может быть

⁴⁰ Это происходит в том числе потому, что платформа как организационная форма размывает традиционные для права дихотомии (бизнес — потребитель; общественное — частное; транснациональное — местное; прозрачность — анонимность), затрудняя государственное регулирование [Ulfbeck, Petersen, Hansen 2018].

⁴¹ С нарастающей платформизацией рынков труда часто связывают общую дезорганизацию, деформализацию и последующую прекаризацию занятости, когда труд выносится за пределы формальных корпоративных структур, жёстких бюрократических правил, сложившихся механизмов регулирования, включая социальные и правовые гарантии. Однако в качестве частных регуляторов платформы могут, напротив, играть организующую роль и содействовать (частичной) формализации неформальных рынков труда с помощью внедрения собственных стандартов, правил, процедур, усиленных технологиями алгоритмического управления. Подобные формализующие эффекты отмечаются в исследованиях стран с большой долей неформального сектора [Weber et al. 2021], включая Россию [Шевчук 2022].

⁴² Более 90% контрактов на одной из крупнейших бирж удалённой работы Upwork заключаются между заказчиками и работниками, находящимися в разных странах [Lehdonvirta 2022: 213]. На русскоязычной бирже удалённой работы FL этот показатель находится на уровне 40% [Стребков, Шевчук 2022: 173].

охарактеризован как «неконтракт» (*uncontracts*) [Зубофф 2022: 290]. «Бюрократичность этих правил (несмотря на объёмное и детальное описание) сомнительна, прежде всего потому, что такие условия не обладают стабильностью» [Старк, Паис 2021: 79]. Положения этого «соглашения» могут изменяться платформой в одностороннем порядке без предварительного обсуждения с заинтересованными сторонами, без объяснения и обоснования и даже без предупреждения. Пользователям остаётся только согласиться с новыми условиями или остаться вне игры⁴³. Платформенные работники часто сталкиваются с подобным произволом, когда платформенные компании в одностороннем порядке изменяют режим работы, систему компенсации и оценки работников.

Правила взаимодействия на платформе в возрастающей мере реализуются в форме алгоритмического управления, которое структурирует взаимодействия, в автоматическом режиме разрешая и запрещая определённые действия, поощряя и наказывая определённое поведение пользователей. В платформенной экономике (включая платформенные рынки труда) всё больше экономических и жизненных решений принимается и осуществляется не самими субъектами, а техническими системами на основе искусственного интеллекта⁴⁴. На платформенных рынках труда эти решения могут быть связаны с получением работы (заказа), размером оплаты, временем и местом выполнения, деактивацией и др. Алгоритмы также влияют на видимость работников на платформе (а следовательно, и на их шансы на платформенном рынке труда) через репутационные системы — «оценочные инфраструктуры» (*evaluative infrastructures*) [Kornberger, Pflueger, Mouritsen 2017], осуществляющие ранжирование. В процедурном плане платформенные решения являются довольно простыми и быстрыми, так как они не обязаны публично обеспечивать справедливость процессов [Lehdonvirta 2022: 12]. Например, деактивация аккаунта работника на трудовых платформах происходит значительно легче, чем его официальное увольнение из организации или отзыв лицензии на профессиональную деятельность (например, в качестве водителя такси).

Организация труда на предприятиях индустриальной эпохи базировалась на внутренних рынках труда и карьерных лестницах, бюрократических правилах, коллективных переговорах с профсоюзами, которые были призваны уменьшить неопределённость и обеспечить стабильность производственного процесса. Реализуемое платформами алгоритмическое управление, напротив, нацелено на управление работниками при посредничестве производства нестабильности, неопределённости и непрозрачности [Старк, Паис 2021], создания сиюминутных стимулов, блокировки устойчивого поведения и оптимизирующих стратегий, с целью мобилизации и максимизации усилий работников в конкретный момент времени по требованию и запросу рынка. Алгоритмическое управление базируется на фундаментальной асимметрии информации между платформой и пользователями, позволяющей платформе манипулировать поведением пользователей. В отличие от «железной клетки» бюрократии, алгоритмическое управление представляет собой своеобразную «невидимую клетку» — «форму контроля, в которой критерии успеха и изменение этих критериев непредсказуемы» [Rahman 2021]. Эта клетка не только невидима для субъектов управления (например, для работников), но для исследователей и регуляторов также во многом представляет собой «чёрный ящик», содержание которого ещё предстоит раскрыть и осмыслить.

Характер и степень алгоритмического управления дифференцируют платформы как регулирующие структуры в пространстве от торговой площадки (в случае бирж удалённой работы и бытовых услуг) до своеобразной «теневого корпорации» (в случае с платформенными службами такси и доставки)

⁴³ Во многом власть платформ построена именно на злоупотреблении правом отказаться от сотрудничества (*right of refusal to deal with counterparties*) [Zheng 2022].

⁴⁴ Иными словами, при помощи алгоритмического управления возможна «автоматизация рыночных обменов» [Andersson Schwarz 2017: 377].

[Шевчук 2020]⁴⁵. Однако есть основания полагать, что по мере роста и укрепления своего положения платформы все больше дрейфуют от предоставления открытых торговых площадок к тотальному программированию поведения своих пользователей вплоть до формирования своеобразной системы «централизованно управляемых свободных рынков» (*centrally planned free markets*) [Lehdonvirta 2022]⁴⁶.

Опора на пользовательские соглашения и алгоритмическое управление позволяет платформам гибко адаптировать свои модели не только к новым бизнес-возможностям, но и к изменяющимся внешним нормативным условиям, буквально «перекодируя институциональную среду» [Frenken, Fuenfschilling 2021: 107]⁴⁷. При этом алгоритмическое управление само по себе является лишь механизмом, не обязательно имеет хищнический (*predatory*) характер и потенциально может быть увязано с важными социальными целями, ценностями и стандартами. Хотя платформы уже имеют опыт использования алгоритмов для регулирования конкуренции, предотвращения дискриминации, ограничения продолжительности рабочего дня, охраны труда, соблюдения санитарных ограничений (во время эпидемии коронавируса), пока эти инициативы остаются на усмотрение частного регулятора, перспективы социально ориентированной платформенной экономики представляются зыбкими. На повестке стоит сложная задача разработки подходов к «регулированию регуляторов» (*regulating the regulators*) [Dunne 2021]. Государства уже во многом освоили методы инфорсmenta, опирающегося на инфраструктурные и регулирующие возможности цифровых платформ в различных сферах (от национальной безопасности до интеллектуальной собственности и налогообложения)⁴⁸ [Tusikov 2016], однако вопросы социальных и трудовых гарантий в гиг-экономике пока остаются на обочине внимания.

Платформы как институциональные предприниматели

Цифровые платформы действуют и развиваются в условиях внешней среды, которая, с одной стороны, предоставляет привлекательные возможности (например, за счёт регуляторного дефицита в новых сферах), а с другой, не приспособлена и даже враждебна по отношению к организационным инновациям и требует специальных усилий по институциональному и социокультурному переустройству. В качестве фирмы нового типа, владеющей инфраструктурой и являющейся частным регулятором обособленных рынков, цифровым платформам необходимо вписаться в более общий институциональный, регуляторный и социальный порядок и обеспечить легитимацию собственной деятельности⁴⁹. Решая эти задачи, платформы действуют в проактивном ключе как предприниматели не только на рынках, но и в социально-политическом пространстве⁵⁰.

С точки зрения государственного регулирования платформы зачастую функционируют в серых зонах: в отсутствие права, на грани права и даже вопреки праву. Во-первых, платформы действуют как

⁴⁵ Сторонники ещё более радикальной позиции предлагают рассматривать «платформы как корпорации и участников платформ — как рабочую силу» [Frenken, Fuenfschilling 2021: 101].

⁴⁶ Платформы не только устанавливают рыночные правила, но также могут напрямую управлять ценами в собственных интересах (как, к примеру, делает компания Uber).

⁴⁷ В отличие от утверждений, что трудовые платформы могут существовать исключительно в ситуации регуляторного дефицита [Срничек 2019], этот взгляд подчёркивает, что платформы способны успешно адаптировать свои модели к различным политико-экономическим ландшафтам подобно «институциональным хамелеонам» [Vallas, Schor 2020].

⁴⁸ Трудовым платформам могут быть вменены функции налогового агента, автоматически делающего налоговые отчисления.

⁴⁹ Можно сказать, что платформы «участвуют в производстве собственной институциональной и социальной укоренённости» [Grabher, Tuijl 2020: 1012].

⁵⁰ Использование понятия «предпринимательство» в данном случае обосновывается тем, что подобная деятельность «включает те же характерные моменты, такие как осознание возможностей (*opportunity recognition*), предпринимательские способности (*entrepreneurial capabilities*) и комбинирование доступных ресурсов (*bricolage*)» [Тамбовцев 2012: 147].

«уклоняющиеся предприниматели» (*evasive entrepreneurs*) в юридическом вакууме (*legal void*), когда нормы отсутствуют или чётко не определены [Elert, Henrekson 2016]. Стремительное развитие информационно-коммуникационных технологий и рождение новых рынков привели к тому, что обширные хозяйственные пространства и отдельные аспекты отношений оставались долгое время неурегулированными, чем успешно пользовались платформенные компании. Например, рынки удалённой работы, функционирующие поверх национальных границ, бросают вызов сложившимся механизмам национального и наднационального регулирования [Чесалина 2020]. Ещё одной серьёзной проблемой для права являются совершенно новые практики сбора и использования больших данных, а также алгоритмического управления [Muller 2020].

Во-вторых, цифровые платформы оказываются в серых зонах государственного регулирования не только в силу технологической новизны, но и в результате правового предпринимательства (*legal entrepreneurship*) [Cohen 2019] или регуляторного арбитража (*regulatory arbitrage*) [Pollman 2019] — стратегической эксплуатации права и собственных правовых инноваций. В этом случае платформы пытаются не ускользнуть от закона, а институционально оформить свои технологические и организационные инновации с помощью выгодных им правовых норм, продвигая собственные толкования легальности. Ярким примером может служить основанная на существующих правовых нормах, но часто (особенно в секторах такси и доставки) не отражающая сущности «трудовых» отношений классификация платформенных работников как самозанятых или «независимых подрядчиков». Платформы стратегически выводят себя из-под действия норм трудового права и снижают налоговую нагрузку за счёт экономии на социальных отчислениях. Опора на «пользовательские соглашения» как юридический фундамент взаимоотношений платформы и пользователей также характеризует стратегию эксплуатации права.

В-третьих, платформенные компании могут сознательно игнорировать и грубо нарушать закон, рассчитывая на стремительный рост и последующее снисхождение со стороны регуляторов по отношению к экономически и социально значимым игрокам, которые слишком большие и популярные, чтобы их уничтожить [Rahman, Thelen 2019]. Благодаря мощной финансовой поддержке терпеливого венчурного капитала платформенные фирмы готовы к длительным и дорогостоящим судебным тяжбам и гигантским штрафам, чтобы выиграть время и закрепиться на рынке. Особенно этим прославилась компания Uber, которая в ходе мировой экспансии легко шла на нарушение местных законов (например, привлекая водителей без лицензий). Одному из её основателей, Т. Каланчику, приписывают фразу: «Лучше просить прощения, чем спрашивать разрешения» («Don't ask permission, ask forgiveness»)⁵¹.

В итоге осуществляя деятельность в условиях, когда законы неясны, неблагоприятны или даже прямо запрещают деятельность, платформенные компании вовлекаются в «регуляторное предпринимательство» (*regulatory entrepreneurship*) — деятельность, нацеленную на то, чтобы изменить или сформировать благоприятные для бизнеса законы так, чтобы не только увеличить прибыльность, но и обеспечить само существование бизнеса, которое иначе невозможно. В этом случае (в отличие от простого лоббирования) необходимые правовые изменения изначально составляют «важную часть бизнес-плана», а «политическая деятельность, как правило, является основным компонентом их бизнес-моделей» [Pollman, Barry 2017: 393].

Проактивная деятельность платформ не ограничивается правовой средой; их цели более амбициозны и связаны с масштабной перестройкой рынков, экономики и общества в собственных интересах. Цифровые платформы выступают в роли институциональных предпринимателей (*institutional*

⁵¹ М. Цукерберг, в свою очередь, сформулировал императив успеха в платформенной экономике следующим образом: «Двигайся быстро и ломай вещи» («Move fast and break things»).

entrepreneurs) [DiMaggio 1988; Battilana, Leca, Voxenbaum 2009], которые заняты институциональной работой (*institutional work*) по разрушению, трансформации и созданию институтов [Pelzer, Frenken, Boon 2019]⁵². Важной задачей цифровых платформ как нового актора в экономическом и социально-политическом ландшафте является обретение легитимности — «обобщённого восприятия или предположения о том, что действия объекта желательны, подобающи или уместны в рамках какой-либо социально сконструированной системы или норм, ценностей, убеждений и определений» [Suchman 1995: 574]. При этом важно добиться не только когнитивной (правдоподобные объяснения) и прагматической (рациональный расчёт), но и моральной легитимности, которая не связана с личными интересами или прямой выгодой, а основана на суждениях о том, является ли деятельность «правильной». Для того чтобы утвердить новый организационный «здоровый смысл» [Перес 2011] и «концепции контроля» [Флигстин 2013], платформам приходится опираться на имеющиеся культурные ресурсы, хитроумно выстраивая обоснования на основе существующих институциональных логик [Thornton, Ocasio, Lounsbury 2012] и режимов оправдания справедливости [Болтански, Тевено 2013], которые представляют собой системы координат с набором согласованных между собой целей, средств и ценностей.

Существуют различные стратегии, которые могут использовать институциональные предприниматели в своей деятельности: открытое обращение (*open advocacy*); непубличное убеждение (*private persuasion*); представление своего случая как исключительного (*making a case of exception*) и инвестиции с последующим оправданием (*ex ante investment with ex post justification*) [Li, Feng, Jiang 2006]. Используя фрейминг (определённые категории описания) и теоретизацию (представления о причинно-следственных связях), институциональные предприниматели продвигают своё видение будущего, подразумевающее необходимость институциональных изменений, а затем мобилизуют ресурсы с помощью сотрудничества, лоббирования и переговоров с другими значимыми акторами [Pelzer, Frenken, Boon 2019].

Коммерческие платформенные компании выступают под знаменем «шеринговой экономики» (*sharing economy*), или экономики совместного пользования, что, по меткому замечанию Тейлора, представляет собой «триумф артистизма в сфере связей с общественностью» [Taylor 2015]. По мнению критиков, распространение термина «гиг-экономика» тоже «больше похоже на циничную попытку связать проблемную форму занятости с романтикой деятельности по организации развлечений» [Крауч 2020: 13]⁵³. Но и сам термин «платформа» также не лишён популистской привлекательности: платформа — это плоская, открытая площадка, на неё можно опереться [Gillespie 2010]⁵⁴.

Осуществляя «дискурсивную работу» (*discursive work*) [Gillespie 2010], трудовые платформы активно эксплуатируют и продвигают несколько идей, помогающих легитимировать платформенную занятость и гиг-экономику [Codagnone, Karatzogianni, Matthews 2018]: во-первых, это представления о меритократичном «плоском мире» (*flat world*) [Фридман 2007] без границ, в котором «виртуальная миграция» позволяет каждому человеку реализовать свои таланты из любого уголка планеты; во-вторых, это образ «свободного агента» [Пинк 2005], наслаждающегося гибкостью и автономией⁵⁵; в-третьих,

⁵² Понятия «институциональное предпринимательство» и «институциональная работа» позволяют «успешно раскрывать субъектный аспект институциональных изменений, которые осуществляются сознательно, запланированно, именно как изменения тех или иных компонентов действующих институтов» [Тамбовцев 2012: 147].

⁵³ *Gig* (англ.) — это концерт, музыкальное представление, вечеринка с участием музыкальной группы.

⁵⁴ Получивший популярность в России применительно к платформам термин «агрегатор» [Шашитко, Маркова 2017] акцентирует их якобы нейтральный информационно-технологический характер.

⁵⁵ Показательно, что на сайте биржи удалённой работы Upwork индивидов, предоставляющих услуги, именуют талантами (*talents*), а не работниками.

дискурс о небольших подработках, позволяющих получить дополнительные средства категориям населения, которые лишь частично включены в рынок труда (студенты, домохозяйки, пенсионеры и др.)⁵⁶; в-четвёртых, предположение о шансе на возвращение к работе для безработных и частично занятых.

Платформы стремятся обеспечить целостность, логичность и «доказательную базу» своей аргументации. В одном из эмпирических исследований продемонстрировано, как это делает компания Uber [Pelzer, Frenken, Boon 2019]. Она позиционирует себя за пределами сферы такси, утверждая, что является технологической (а не таксомоторной) компанией, при этом настаивая, что законы о такси устарели. С точки зрения теоретизирования Uber выдвигает три различимые причинно-следственные связи: во-первых, заявляет, что за счёт вовлечения недоиспользуемых ресурсов (личных автомобилей) компания вносит вклад в построение устойчивой транспортной системы будущего; во-вторых, компания сформулировала теорию о том, что платформа более эффективно увязывает спрос и предложение, удешевляя поездки и сокращая время ожидания для клиентов (благодаря цифровому матчингу), увеличивая доходы водителей (за счёт большего количества поездок) и сохраняя при этом качество обслуживания (за счёт репутационной системы)⁵⁷; в-третьих, компания разработала аргумент о том, что регулирование всегда естественным образом следует за инновациями. Изошрённые риторические построения подкрепляются выборочным и инструментальным использованием эмпирических данных. Платформенные компании представляют собственные исследования рынка⁵⁸, отчёты об экономических и социальных эффектах своей деятельности и даже привлекают именитых экономистов для написания научных статей, предоставляя им собственные проприетарные датасеты (большие данные) и оплачивая «консультационные услуги»⁵⁹.

Институциональные изменения являются результатом коллективных процессов, в которые вовлечено множество заинтересованных сторон — инноваторы, регуляторы, старожилы рынка (*incumbents*), пользователи и даже непользователи (*non-users*) [Boon, Spruit, Frenken 2019]. Действуя в качестве институциональных предпринимателей, платформы вынуждены учитывать существующую институциональную среду и расклад социальных сил, искать союзников, то есть заниматься коалиционной работой (*coalitional work*) [Marengo, Seidl 2021]. В битвах с регулируемыми органами платформенные компании делают ставку на особенно тесную связь с потребителями, «подключёнными к этим фирмам через устройства, которые они носят каждый день в карманах» [Rahman, Thelen 2019: 180], а в качестве оружия используют свои технологические возможности⁶⁰. Альянс платформенных фирм и лояльных потребителей, которые не желают отказываться от дешёвых и удобных сервисов, во многом формирует политический ландшафт платформенной экономики.

⁵⁶ Интересно, что риторика «булавочных денег» (*pin money*) уже использовалась в 1950–1960-х гг. в США, на заре индустрии временного найма, когда агентства утверждали, что привлекают преимущественно домохозяйки из среднего класса, желающих немного разнообразить свою жизнь и подзаработать [Berg 2016].

⁵⁷ С точки зрения механизмов, способных обеспечить справедливые социальные результаты, платформы не только задевают старый дискурс о «невидимой руке» рынка, но также ссылаются на «беспристрастность» технических систем (алгоритмов) и практику взаимного оценивания.

⁵⁸ Так, глобальная биржа удалённой работы Upwork регулярно публикует исследования, в которых представляет фриланс-экономику (*freelance economy*) в качестве будущего труда (*future of work*). При этом термин «гиг-экономика», имеющий негативные коннотации и тесно связанный с критикой цифровых платформ, последовательно избегается; см. подробнее: <https://www.upwork.com/research>

⁵⁹ Ставший достоянием СМИ массив конфиденциальных документов компании Uber (так называемые Uber files) содержит несколько подобных примеров [Lawrence 2022]. Серьёзную критику в академическом сообществе (см.: [Berg, Johnston 2019]) вызвала статья, одним из авторов которой является известный американский экономист А. Крюгер (бывший советник президента США Б. Обамы) [Hall, Krueger 2018], где доказывалось, что почасовые заработки водителей Uber выше, чем обычных таксистов.

⁶⁰ Так, в 2015 г. компания Uber добавила в своё приложение вкладку DeBlasio, названную в честь мэра Нью-Йорка, противобойствующего платформенной экспансии, с помощью которой пользователи могли сообщить городскому правительству о своём неодобрении, одним нажатием кнопки отправив электронное письмо.

В разных национальных контекстах, казалось, внешне сходные шоки, вызванные подрывными платформенными инновациями, трансформируются в различные проблемы, по-разному обсуждаются, мобилизуют разных участников, вдохновляют разные коалиции и, в конце концов, приводят к разным результатам [Thelen 2018; Marengo, Seidl 2021]⁶¹. В плане сравнительного институционального анализа, породившего обширный пласт литературы о моделях капитализма [Шевчук 2008а], можно говорить о различных моделях диджитализации, платформизации, уберизации⁶². Наиболее благоприятная среда для развития цифровых платформ сложилась в США. Неудивительно, что именно здесь базируются глобальные технологические гиганты, а также около трети всех трудовых платформ [Rani et al. 2021: 30]. Децентрализованный и фрагментированный политический ландшафт, слабость организованных интересов, пропотребительская ориентация антимонопольного законодательства, щедрые источники финансирования (венчурный капитал) позволили американским платформам стремительно расти и не встретить серьёзного сопротивления со стороны других акторов [Rahman, Thelen 2019]. Например, в США компании Uber удалось запустить волну дерегулирования, продвигая дискурс об инновациях, эффективности и потребительском выборе; однако в Швеции пришлось пойти на серьёзные уступки и скорректировать бизнес-модель на фоне роста озабоченности подрывом налоговой базы социального государства; в Германии компания потерпела неудачу в противостоянии с сильными профсоюзами и деловыми ассоциациями, выступающими под знаменем защиты хорошо организованных и упорядоченных рынков от несправедливой и разрушительной конкуренции [Thelen 2018].

Различные трудовые вопросы также имеют разное значение в зависимости от институционального и политического контекста. В США центральным вопросом является статус занятости платформенных работников (которых платформы квалифицируют как независимых подрядчиков), поскольку большинство льгот основаны на взносах, начисляемых только работникам согласно стандартным трудовым договорам. При этом в универсалистских государствах всеобщего благосостояния (например, в Швеции и Дании) этот вопрос не имеет такого резонанса, так как получение основных социальных благ (здравоохранение, пенсии и др.) не так сильно зависит от статуса занятости работника [Thelen 2018].

Заключение

В данной статье мы попытались дать свою версию ответов на вопросы, что собой представляют цифровые платформы и что они делают на рынке труда. Для этого используются пять категорий анализа: платформы рассматриваются как организационная инновация, новая модель платформенной фирмы-медиатора, рыночная инфраструктура, частный регулятор и институциональный предприниматель. Хотя эти категории тесно взаимосвязаны и в различных интерпретациях, представленных в литературе, пересекаются, каждая из них тем не менее обладает самостоятельным смысловым ядром. Категории включены в концептуальную схему: последовательно вводятся в анализ, надстраиваясь одна над другой, углубляя проблематизацию роли цифровых платформ на примере трудовых платформ и гиг-экономики.

⁶¹ Важно учитывать не только то, что платформенные компании действуют в разной внешней среде, но и то, что их связь с этой средой различна [Контарева 2021]. Так, платформы локального труда (например, сервисы такси, доставки, бытовых личных услуг) сильнее укоренены в национальных и местных контекстах, то есть больше зависят от материальной инфраструктуры, регулирования или базы пользователей в конкретной локации. Биржи удалённой работы, напротив, не привязаны к определённому месту и извлекают выгоду из глобальных операций.

⁶² Сравнительные исследования платформизации разворачиваются по двум направлениям: во-первых, на примере отдельных кейсов анализируется процесс встраивания платформенных компаний в национальные модели капитализма [Thelen 2018; Mercier-Roy, Mailhot 2019; Pelzer, Frenken, Boon 2019; Lanamäki, Tuvikene 2022]; во-вторых, обсуждается формирование национальных моделей платформенного капитализма [Boyer 2021], в том числе российской [Шевчук 2022].

Предложенная схема не только демонстрирует логику анализа, но и в определённой мере отражает исторический процесс становления и развития платформенной экономики, по мере которого роль цифровых платформ эволюционировала, расширялась и усложнялась. Кратко это можно представить следующим образом: цифровые платформы представляют собой радикальную организационную инновацию, построенную на технологиях, способных эффективно координировать деятельность рассредоточенных агентов, не требуя их пространственного, темпорального и организационного соприсутствия. Это способствует развитию бизнеса, получающего выгоду от координации внешних по отношению к фирме работников и ресурсов. Предоставляемые платформами средства связи между экономическими агентами постепенно приобретают системный инфраструктурный характер, формируя базовые условия функционирования цифровых рынков. Имея возможность в одностороннем порядке устанавливать правила игры и осуществлять алгоритмическое управление, платформы превращаются в частных регуляторов обособленных рынков, конкурируя с государством. Чтобы укрепить и легитимировать свою власть (и общую модель гиг-экономики), платформы активно вовлекаются в политический процесс с целью социальной реорганизации рынков и общей институциональной перестройки. На этом этапе концептуальная схема закольцовывается, и мы возвращаемся к тому, что платформы представляют собой социальную инновацию, в процессе диффузии которой должны быть разрешены наиболее острые противоречия платформенной экономики, связанные с бизнес-моделью фирмы-медиатора, её ролью как инфраструктуры, частного регулятора и институционального предпринимателя.

Предложенная концептуальная схема способна пролить свет на многие проблемы, обсуждаемые в связи с платформами в литературе по социологии труда и занятости (см. табл. 1). Она может применяться для анализа деятельности отдельных платформ, функционирования конкретных платформенных рынков, формирования национальных моделей платформенной экономики. В статье предлагается системный взгляд на роль трудовых платформ, хотя элементы концептуальной схемы могут использоваться и отдельно. Однако при выборе определённого ракурса важно сохранять общую перспективу и учитывать взаимосвязи между различными категориями. Например, анализ платформ как инфраструктуры невозможен без понимания их роли в качестве медиатора в рамках особых трёхсторонних отношений, а обсуждение платформ как частного регулятора не имеет большой ценности, если платформы не являются социально значимой инфраструктурой. Социальные оценки деятельности трудовых платформ, а также подходы к регулированию гиг-экономики будут различаться в зависимости от того, как (и в каком соотношении) мы будем видеть платформы — в роли инноваторов, посредников-медиаторов, инфраструктуры, частных регуляторов или институциональных предпринимателей. Акцент на технологических инновациях и исключительно посредническом характере деятельности платформ может привести к выводам о полезности более либерального режима регулирования. Напротив, из осознания платформ как социально значимой инфраструктуры, самостоятельного источника власти и влияния в экономике вытекают представления о необходимости более жёсткого государственного регулирования и общественного контроля. Нарастающие попытки разработки и внедрения альтернативных платформенных моделей [Scholz, Schneider 2017; Vergne 2020; Schor, Eddy 2022] направлены прежде всего на модификацию роли платформы в качестве медиатора (например, путём децентрализации) и регулятора (например, в рамках кооперативной модели), в том числе на основе инновационных технологических решений (например, технологии блокчейна), но оставляют неизменной роль платформы как инфраструктуры и потребуют значительной институциональной работы по легализации и легитимации новых решений.

Таблица 1

Категории и проблематика исследований гиг-экономики

Основные категории	Примеры сопутствующих категорий	Примеры исследовательской проблематики	Примеры исследований
Организационная инновация	Радикальная инновация, технико-экономическая парадигма	Технологические основы гиг-экономики	[Bodrožić, Adler 2022] [Grabher, König 2020]
	Диффузия инноваций, платформизация, уберизация	Историческая эволюция и перспективы развития гиг-экономики	[Fernández-Macías 2018]
	Подрывная инновация, созидательное разрушение, встречное движение (маятник Поланьи)		
Фирма-медиатор	Трёхсторонние отношения, медиация, матчинг, кооптация	Платформенные бизнес-модели и стратегии	[Паркер, Альстин, Чаудари 2017]
	Организация за пределами организации, метаорганизация	Способы хозяйственной координации	[Davis 2016] [Grabher, Tuijl 2020]
	Централизованная платформа	Организационные границы	[Kenney, Zysman 2019]
	Платформенный работник		
Инфраструктура	Монополизация и олигополизация рынков	Роль цифровых платформ на рынках труда	[Peck, Phillips 2020] [Plantin et al. 2018]
	Инфраструктурный контроль, инфраструктурная зависимость, инфраструктурная рента	Антимонопольная политика	[Sadowski 2020]
	Мегаплатформа и отраслевая (трудо-вая) платформа	Платформы в геополитике	[Doorn, Vijay 2021]
Частный регулятор	Ненейтральный посредник, конфигурактор рынка	Властные отношения в гиг-экономике	[Boudreau, Hagiu 2009]
	Платформенная власть	Государственное регулирование платформенной занятости	[Frenken, Fuenfschilling 2021] [Lehdonvirta 2022]
	Неконтракт	Альтернативные модели трудовых платформ	[Kirchner, Schüßler 2019]
	Алгоритмическое управление, невидимая клетка		
Институциональный предприниматель	Регуляторный арбитраж, регуляторное предпринимательство,	Развитие конкретных платформенных фирм	[Codagnone, Karatzogianni, Matthews 2018]
	Институциональная работа	Национальные модели гиг-экономики	[Marenco, Seidl 2021]
	Коалиционная работа		[Pelzer, Frenken, Boon 2019]
	Дискурсивная работа, фрейминг, теоретизирование		[Thelen 2018]

Ограничения данной работы во многом обусловлены её форматом, задачами, а также общими проблемами исследований платформенной экономики.

Во-первых, статья не даёт окончательного ответа на вопрос, что собой представляет цифровая платформа как организационная форма. Мы сознательно отказались от попытки определить её через какой-либо один концепт (двусторонний рынок [Rochet, Tirole 2006], корпорацию [Frenken, Fuenfschilling 2021], гибридную организацию [Schüßler et al. 2021], организационную форму Мёбиуса [Старк, Паис 2021] и др.), а пошли по пути раскрытия нескольких важных характеристик, которые позволяют глубже понять роль трудовых платформ в трансформации занятости.

Во-вторых, формат журнальной статьи не позволяет произвести системное и всеобъемлющее применение предложенной концептуальной схемы к анализу гиг-экономики. Такую задачу мы не ставили,

а ограничились лишь отдельными примерами, которые демонстрируют её исследовательский потенциал.

В-третьих, для платформенных исследований в целом характерны обобщения на основе анализа всего нескольких крупных компаний (например, Uber), что может привести к значительным смещениям. Определённым оправданием может служить то, что эти компании занимают доминирующие рыночные позиции и в существенной степени являются моделью как для других платформ, так и для государственных органов, разрабатывающих подходы к регулированию гиг-экономики. Более серьёзный вызов связан с необходимостью включения в анализ новых организационных форм, появляющихся в качестве альтернативы частным централизованным платформам, таким как платформенные кооперативы [Scholz, Schneider 2017; Schor, Eddy 2022] и особенно децентрализованные трудовые платформы на основе технологии блокчейна [Shafiei Gol, Avital, Stein 2019; Vergne 2020].

В-четвёртых, в данной статье развивается критический взгляд на проблемы, обостряющиеся в ходе развития платформенной экономики, оставляя за скобками многие положительные эффекты для бизнеса, потребителей, работников и экономики в целом. Осознание этих проблем позволит сбалансировать негативные тенденции: обеспечить не только инновационный и экономически эффективный, но и социально ориентированный путь развития экономики, как уже неоднократно случалось в истории.

Литература

- Болтански Л., Тевено Л. 2013. *Критика и обоснование справедливости: очерки социологии градов*. М.: Новое литературное обозрение.
- Глазьев С. Ю. 1993. *Теория долгосрочного технико-экономического развития*. М.: ВладДар.
- Зубофф Ш. 2022. *Эпоха надзорного капитализма. Битва за человеческое будущее на новых рубежах власти*. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Кастельс М. 2000. *Информационная эпоха: экономика, общество и культура*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Коваленко А. И. 2016. Проблематика исследований многосторонних платформ. *Современная конкуренция*. 13 (3): 64–90.
- Коваленко А. И. 2021. Отказ от благосостояния потребителя при антитрасте цифровых платформ. *Современная конкуренция*. 15 (3): 93–105.
- Козина И. М. 2013. Работники заёмного труда. *Социологические исследования*. 5: 19–31.
- Коновалов И. А. 2023. Теория процесса труда: от тейлоризма к алгоритмическому менеджменту. *Экономическая социология*. 24 (2): 109–167. URL: <https://ecsoc.hse.ru>
- Контарева А. Ю. 2021. Платформы как рынки, архитектуры, экосистемы: обзор основных подходов к изучению интернет-компаний. *Социология власти*. 33 (1): 169–192.
- Крауч К. 2020. *Победит ли гиг-экономика?* М.: Изд. дом ВШЭ.
- Малоун Т. У. 2006. *Труд в новом столетии. Как новые формы бизнеса влияют на организации, стиль управления и вашу жизнь*. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес».

- Паркер Д., Альстин М., Чаудари С. 2017. *Революция платформ. Как сетевые рынки меняют экономику и как заставить их работать на вас*. М.: Манн, Иванов и Фербер.
- Перес К. 2011. *Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания*. М.: Дело.
- Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Пинк Д. 2005. *Нация свободных агентов: как новые независимые работники меняют жизнь Америки*. М.: Секрет фирмы.
- Поланьи К. 2002. *Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Радаев В. В. 2003. Обычные и инновационные практики в деятельности российского среднего класса. *Мир России. Социология. Этнология*. 12 (4): 19–31.
- Радаев В. В. 2022. Экспансия платформ как вызов социологии. *Социологические исследования*. 12: 15–28.
- Синявская О. В. et al. 2022. *Платформенная занятость в России: масштабы, мотивы и барьеры участия*. М.: НИУ ВШЭ. URL: <https://publications.hse.ru/books/704045010>
- Срничек Н. 2019. *Капитализм платформ*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Старк Д., Паис И. 2021. Алгоритмическое управление в экономике платформ. *Экономическая социология*. 22 (3): 71–103. URL: <https://ecsoc.hse.ru/>
- Стребков Д. О., Шевчук А. В. 2011. Электронная самозанятость в России. *Вопросы экономики*. 10: 91–112.
- Стребков Д. О., Шевчук А. В. 2022. *Что мы знаем о фрилансерах? Социология свободной занятости*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Тамбовцев В. Л. 2012. Институциональные изменения: к проблеме микрооснований теории. *Общественные науки и современность*. 5: 140–150.
- Флигстин Н. 2013. *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Фридман Т. 2007. *Плоский мир. Краткая история XXI века*. М.: АСТ.
- Чесалина О. В. 2020. Социальное обеспечение дистанционных работников и лиц, работающих через цифровые платформы труда: транснациональная перспектива. В сб.: Хохлов Е. Б. (отв. ред.). *Ежегодник трудового права*. Вып. 10. СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та; 300–307.
- Шаститко А. Е., Маркова О. А. 2017. Агрегаторы вокруг нас: новая реальность и подходы к исследованию. *Общественные науки и современность*. 4: 5–15.
- Шваб К. 2016. *Четвертая промышленная революция*. М.: ЭКСМО.

- Шевчук А. В. 2008а. Модели современного капитализма: основы сравнительного институционального анализа. *Экономическая социология*. 9 (5): 17–29. URL: <https://ecsoc.hse.ru/>
- Шевчук А. В. 2008б. Самозанятость в информационной экономике: основные понятия и типы. *Экономическая социология*. 9 (1): 51–64. URL: <https://publications.hse.ru/pubs/share/folder/gwr0lzsy80/200883117.pdf>
- Шевчук А. В. 2010. Границы автономии: феномен «зависимой» самозанятости. *Социологический журнал*. 3: 35–51.
- Шевчук А. В. 2020. От фабрики к платформе: автономия и контроль в цифровой экономике. *Социология власти*. 1: 30–54.
- Шевчук А. В. 2022. Труд и власть в российской модели платформенного капитализма. *Социология власти*. 34 (3–4): 128–155.
- Яблонский С. А. 2013. Многосторонние платформы и рынки: основные подходы, концепции и практики. *Российский журнал менеджмента*. 4: 57–78.
- Aguinis H., Lawal S. 2013. eLancing: A Review and Research Agenda for Bridging the Science-Practice Gap. *Human Resource Management Review*. 23 (1): 6–17.
- Ahrne G., Aspers P., Brunsson N. 2015. The Organization of Markets. *Organization Studies*. 36 (1): 7–27.
- Ahrne G., Brunsson N. 2011. Organization Outside Organizations: The Significance of Partial Organization. *Organization*. 18 (1): 83–104.
- Altman E. et al. 2021. The Future of Work is Through Workforce Ecosystems. *MIT Sloan Management Review*. 62 (2): 1–4.
- Andersson Schwarz J. 2017. Platform Logic: An Interdisciplinary Approach to the Platform-Based Economy. *Policy & Internet*. 9 (4): 374–394.
- Autor D. H. 2001. Wiring the Labor Market. *Journal of Economic Perspectives*. 15 (1): 25–40.
- Barley S., Kunda G. 2004. *Gurus, Hired Guns, and Warm Bodies: Itinerant Experts in a Knowledge Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Battilana J., Leca B., Boxenbaum E. 2009. How Actors Change Institutions: Towards a Theory of Institutional Entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*. 3 (1): 65–107.
- Berg J. 2016. Income Security in the On-Demand Economy: Findings and Policy Lessons from a Survey of Crowdworkers. *Comparative Labor Law & Policy Journal*. 37 (3): 506–543.
- Berg J., Johnston H. 2019. Too Good to Be True? A Comment on Hall and Krueger’s Analysis of the Labor Market for Uber’s Driver-Partners. *ILR Review*. 72 (1): 39–68.
- Bodrožić Z., Adler P. 2022. Alternative Futures for the Digital Transformation: A Macro-Level Schumpeterian Perspective. *Organization Science*. 33 (1): 105–125.

- Boon W., Spruit K., Frenken K. 2019. Collective Institutional Work: The Case of Airbnb in Amsterdam, London and New York. *Industry and Innovation*. 26 (8): 898–919.
- Boudreau K., Hagiu A. 2009. Platform Rules: Multi-Sided Platforms as Regulators. In: Gawer A. (ed.) *Platforms, Markets and Innovation*. Cheltenham: Edward Elgar; 163–191.
- Boyer R. 2021. Platform Capitalism: A Socio-Economic Analysis. *Socio-Economic Review*. 20 (4): 1857–1879.
- Buhr W. 2003. *What is Infrastructure?* Working Paper. No. 107–03. Universität Siegen. URL: <http://hdl.handle.net/10419/83199>
- Carolan M. 2018. Big Data and Food Retail: Nudging out Citizens by Creating Dependent Consumers. *Geoforum*. 90: 142–150.
- Chase-Dunn C., Álvarez A., Liao Y. 2023. Waves of Structural Deglobalization: A World-Systems Perspective. *Social Sciences* 12 (5): 1–22.
- Christophers B. 2023. The Rentierization of the United Kingdom Economy. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 55 (6): 1438–1470.
- Cioffi J., Kenney M., Zysman J. 2022. Platform Power and Regulatory Politics: Polanyi for the Twenty-First Century. *New Political Economy*. 27 (5): 820–837.
- Codagnone C., Karatzogianni A., Matthews J. 2018. *Platform Economics: Rhetoric and Reality in the 'Sharing Economy'*. Bingley: Emerald Group Publishing.
- Cohen J. 2019. Surveillance Capitalism as Legal Entrepreneurship. Review of Zuboff's *The Age of Surveillance Capitalism*. *Surveillance & Society*. 17 (1/2): 240–245.
- Constantinides P., Henfridsson O., Parker G. 2018. Platforms and Infrastructures in the Digital Age. *Information Systems Research*. 29 (2): 253–523.
- Cutolo D., Kenney M. 2020. Platform-Dependent Entrepreneurs: Power Asymmetries, Risks, and Strategies in the Platform Economy. *Academy of Management Perspectives*. 35 (4): 584–605.
- Davis G. 2016. What Might Replace the Modern Corporation: Uberization and the Web Page Enterprise. *Seattle University Law Review*. 39: 501–515.
- DiMaggio P. 1988. Interest and Agency in Institutional Theory. In: Zucker L. (ed.) *Research on Institutional Patterns: Environment and Culture*. Cambridge: Ballinger Publishing Co.; 3–21.
- Doorn N. van, Vijay D. 2021. Gig Work as Migrant Work: The Platformization of Migration Infrastructure. *Environment and Planning A: Economy and Space*. URL: <https://doi.org/10.1177/0308518X211065049Dunne>
- Dunne N. 2021. Platforms as Regulators. *Journal of Antitrust Enforcement*. 9 (2): 244–269.
- Elert N., Henrekson M. 2016. Evasive Entrepreneurship. *Small Business Economics*. 47: 95–113.

- Evans D., Schmalensee R. *Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms*. Boston: Harvard Business Review Press.
- Ezrachi A., Stucke M. 2022. *How Big-Tech Barons Smash Innovation and How to Strike Back*. New York: Harper Business.
- Farrell H., Newman A. 2019. Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. *International Security*. 44 (1): 42–79.
- Fernández-Macías E. 2018. *Automation, Digitalisation and Platforms: Implications for Work and Employment*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fisman R., Sullivan T. 2016. Everything We Know About Platforms We Learned from Medieval France. *Harvard Business Review*. March, 24. URL: <https://hbr.org/2016/03/everything-we-know-about-platforms-we-learned-from-medieval-france>
- Freeman C., Louçã F. 2001. *As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*. Oxford: Oxford University Press.
- Frenken K., Fuenfschilling L. 2021. The Rise of Online Platforms and the Triumph of the Corporation. *Sociologica*. 14 (3): 101–113.
- Frenken K. et al. 2020. An Institutional Logics Perspective on the Gig Economy. In: Mauer I. (ed.) *Theorizing the Sharing Economy: Variety and Trajectories of New Forms of Organizing*. Bingley: Emerald Publishing Limited; 83–105.
- Gareis K. 2002. eLancing The Future of Work? In: Stanford-Smith B., Chiozza E., Edin N. (eds) *Challenges and Achievements in E-Business and E-Work*. Vol. 1. Amsterdam: IOS Press; 448–458.
- Gareis K., Mentrup A. 2001. *Virtualisation of Labour Market Transactions: Technological Potential and Status Quo*. STAR Issue Report Nr. 7. doi: <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.21812.55688>
- Gawer A. 2022. Digital Platforms and Ecosystems: Remarks on the Dominant Organizational Forms of the Digital Age. *Innovation*. 24 (1): 110–124.
- Gereffi G. 1994. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. In: Gereffi G., Korzeniewicz M. (eds) *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Praeger; 95–122.
- Gillespie T. 2010. The Politics of ‘Platforms’. *New Media & Society*. 12 (3): 347–364.
- Gleiss A., Kohlhagen M., Pousttchi K. 2021. An Apple a Day – How the Platform Economy Impacts Value Creation in the Healthcare Market. *Electronic Markets*. 31 (4): 849–876.
- Grabher G., König J. 2020. Disruption, Embedded. A Polanyian Framing of the Platform Economy. *Sociologica*. 14 (1): 95–118.
- Grabher G., Tuijl E. van. 2020. Uber-Production: From Global Networks to Digital Platforms. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 52 (5): 1005–1016.

- Graham M., Anwar M. 2019. The Global Gig Economy: Towards a Planetary Labour Market? *First Monday*. 24 (4). URL: <https://firstmonday.org/ojs/index.php/fm/article/view/9913/7748>
- Hall J., Krueger A. 2018. An Analysis of the Labor Market for Uber's Driver-Partners in the United States. *ILR Review*. 71 (3): 705–732.
- Horton J. 2010. Online Labor Markets. In: Saberi A (ed.) *Internet and Network Economics*. Berlin; Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg; 515–522.
- Huws U., Spencer N., Syrdal D. 2018. Online, On Call: The Spread of Digitally Organised Just-in-Time Working and Its Implications for Standard Employment Models. *New Technology, Work and Employment*. 33 (2): 113–129.
- Kalleberg A., Dunn M. 2016. Good Jobs, Bad Jobs in the Gig Economy. *Perspectives on Work*. 20 (1–2): 10–14.
- Kalleberg A., Reynolds J., Marsden P. 2003. Externalizing Employment: Flexible Staffing Arrangements in US Organizations. *Social Science Research*. 32 (4): 525–552.
- Kässi O., Lehdonvirta V., Stephany F. 2021. How Many Online Workers Are There in the World? A Data-Driven Assessment. *Open Research Europe*. 1: 53. URL: <https://open-research-europe.ec.europa.eu/articles/1-53/v4>
- Kenney M., Bearson D., Zysman J. 2021. The Platform Economy Matures: Measuring Pervasiveness and Exploring Power. *Socio-Economic Review*. 19 (4): 1451–1483.
- Kenney M., Zysman J. 2016. The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*. 32 (3): 61–69.
- Kenney M., Zysman J. 2019. Work and Value Creation in the Platform Economy. In: Vallas S., Kovalainen A. (eds) *Work and Labor in the Digital Age*. Research in the Sociology of Work. No. 33. Bingley: Emerald Publishing Limited; 13–41.
- Kirchner S., Schüßler E. 2019. The Organization of Digital Marketplaces: Unmasking the Role of Internet Platforms in the Sharing Economy. In: Ahrne G., Brunsson N. (eds) *Organization Outside Organization*. Cambridge: Cambridge University Press; 131–154.
- Kornberger M., Pflueger D., Mouritsen J. 2017. Evaluative Infrastructures: Accounting for Platform Organization. *Accounting, Organizations and Society*. 30: 79–95.
- Kretschmer T. et al. 2022. Platform Ecosystems as Meta-Organizations: Implications for Platform Strategies. *Strategic Management Journal*. 43 (3): 405–424.
- Lanamäki A., Tuvikene T. 2022. Framing Digital Future: Selective Formalization and Legitimation of Ridehailing Platforms in Estonia. *Geoforum*. 136: 283–292.
- Larkin B. 2013. The Politics and Poetics of Infrastructure. *Annual Review of Anthropology*. 42: 327–343.
- Lawrence F. 2022. Uber Paid Academics Six-Figure Sums for Research to Feed to the Media. *The Guardian*. July, 12. URL: <https://www.theguardian.com/news/2022/jul/12/uber-paid-academics-six-figure-sums-for-research-to-feed-to-the-media>

- Lehdonvirta V. 2022. *Cloud Empires: How Digital Platforms Are Overtaking the State and How We Can Regain Control*. Cambridge: MIT Press.
- Li D., Feng J., Jiang H. 2006. Institutional Entrepreneurs. *American Economic Review*. 96 (2): 358–362.
- Malone T., Laubacher R. 1998. The Dawn of the E-Lance Economy. *Harvard Business Review*. 76 (5): 144–152.
- Marenco M., Seidl T. 2021. The Discursive Construction of Digitalization: A Comparative Analysis of National Discourses on the Digital Future of Work. *European Political Science Review*. 13 (3): 391–409.
- Mercier-Roy M., Mailhot C. 2019. What's in an App? Investigating the Moral Struggles Behind a Sharing Economy Device. *Journal of Business Ethics*. 159 (4): 977–996.
- Muller Z. 2020. Algorithmic Harms to Workers in the Platform Economy: The Case of Uber. *Columbia Journal of Law and Social Problems*. 53 (2): 167–210.
- Nechushtai E. 2018. Could Digital Platforms Capture the Media through Infrastructure? *Journalism*. 19 (8): 1043–1058.
- Nölke A., May C. 2019. Liberal Versus Organised Capitalism: A Historical-Comparative Perspective. In: Geröcs T., Szanyi M. (eds) *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-System*. Cham: Springer; 21–42.
- Osnowitz D. 2010. *Freelancing Expertise: Contract Professionals in the New Economy*. Ithaca; New York: Cornell University Press.
- Peck J., Phillips R. 2020. The Platform Conjuncture. *Sociologica*. 14 (3): 73–99.
- Pelzer P., Frenken K., Boon W. 2019. Institutional Entrepreneurship in the Platform Economy: How Uber Tried (and Failed) to Change the Dutch Taxi Law. *Environmental Innovation and Societal Transitions*. 33: 1–12.
- Perez C. 2016. Capitalism, Technology and a Green Global Golden Age: The Role of History in Helping to Shape the Future. *Rethinking Capitalism: Economics and Policy for Sustainable and Inclusive Growth*. Hoboken, NJ: Wiley-Blackwell; 191–217.
- Perez C., Murray-Leach T. 2022. *Technological Revolutions: Which Ones, How Many and Why it Matters-A Neo-Schumpeterian View*. Historical Background Paper. WP7-D7. London: BEYOND4.0.
- Piasna A., Zwysen W., Drahokoupil J. 2022. *The Platform Economy in Europe: Results from the Second ETUI Internet and Platform Work Survey (IPWS)*. Working paper. Brussels: ETUI. doi: 10.2139/ssrn.4042629. URL: <https://www.etui.org/publications/platform-economy-europe>
- Plantin J.-C., De Seta G. 2019. WeChat as Infrastructure: The Techno-Nationalist Shaping of Chinese Digital Platforms. *Chinese Journal of Communication*. 12 (3): 257–273.
- Plantin J.-C. et al. 2018. Infrastructure Studies Meet Platform Studies in the Age of Google and Facebook. *New Media & Society* 20 (1): 293–310.

- Pollman E. 2019. Tech, Regulatory Arbitrage, and Limits. *European Business Organization Law Review*. 20 (3): 567–590.
- Pollman E., Barry J. 2017. Regulatory Entrepreneurship. *Southern California Law Review*. 90 (3): 383–448.
- Powell W. 2017. A Sociologist Looks at Crowds: Innovation or Invention? *Strategic Organization*. 15 (2): 289–297.
- Rahman H. 2021. The Invisible Cage: Workers' Reactivity to Opaque Algorithmic Evaluations. *Administrative Science Quarterly*. 66 (4): 945–988.
- Rahman K., Thelen K. 2019. The Rise of the Platform Business Model and the Transformation of Twenty-First-Century Capitalism. *Politics & Society*. 47 (2): 177–204.
- Rani U. et al. 2021. *World Employment and Social Outlook: The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work*. Geneva: International Labour Organisation.
- Rochet J., Tirole J. 2006. Two-Sided Markets: A Progress Report. *The RAND Journal of Economics*. 37 (3): 645–667.
- Rogers E. 2003. *Diffusion of Innovations*. 5th edn. New York: Free Press.
- Sadowski J. 2020. The Internet of Landlords: Digital Platforms and New Mechanisms of Rentier Capitalism. *Antipode*. 52 (2): 562–580.
- Sarma S., Sun S. 2017. The Genesis of Fabless Business Model: Institutional Entrepreneurs in an Adaptive Ecosystem. *Asia Pacific Journal of Management*. 34: 587–617.
- Schmitz L., Seidl T. 2022. Protecting, Transforming, and Projecting the Single Market. Open Strategic Autonomy and Digital Sovereignty in the EU's Trade and Digital Policies. *SocArXiv*. URL: <https://osf.io/preprints/socarxiv/wjb64/>
- Scholz T., Schneider N. 2017. *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*. New York: OR Books.
- Schor J. 2020. *After the Gig: How the Sharing Economy Got Hijacked and How to Win It Back*. Oakland, CA: University of California Press.
- Schor J., Eddy S. 2022. The Just and Democratic Platform? Possibilities of Platform Cooperativism. In: Allen D., Benkler Y., Downey L. (eds) *Political Economy of Justice*. Chicago: University of Chicago Press; 263–290.
- Schüßler E. et al. 2021. Between Mutuality, Autonomy and Domination: Rethinking Digital Platforms as Contested Relational Structures. *Socio-Economic Review*. 19 (4): 1217–1243.
- Shafiei Gol E., Avital M., Stein M. 2019. Crowdwork Platforms: Juxtaposing Centralized and Decentralized Governance. In: *Proceedings of the 27th European Conference on Information Systems: Information Systems for a Sharing Society (ECIS 2019)*. Stockholm & Uppsala, Sweden, June 8–14, 2019. Stockholm: Stockholm University. URL: https://aisel.aisnet.org/ecis2019_rp/110/

- Srnicek N. 2021. Value, Rent and Platform Capitalism. In: Haidar J., Keune M (eds) *Work and Labour Relations in Global Platform Capitalism*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing; 29–45.
- Stephany F. et al. 2021. Online Labour Index 2020: New Ways to Measure the World's Remote Freelancing Market. *Big Data & Society*. 8 (2): 1–7.
- Suchman M. 1995. Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *Academy of Management Review*. 20 (3): 571–610.
- Taylor T. 2015. *The Sharing Economy*. URL: <https://conversableeconomist.blogspot.com/2015/05/the-sharing-economy.html>
- Thelen K. 2018. Regulating Uber: The Politics of the Platform Economy in Europe and the United States. *Perspectives on Politics*. 16 (4): 938–953.
- Thornton P., Ocasio W., Lounsbury M. 2012. *The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure and Process*. Oxford: Oxford University Press.
- Tusikov N. 2016. *Chokepoints: Global Private Regulation on the Internet*. Berkeley: University of California Press.
- Ulfbeck V., Petersen C., Hansen O. 2018. Platforms as Private Governance Systems —The Example of Airbnb. *Nordic Journal of Commercial Law*. 1: 24–24.
- Vallas S., Schor J. 2020. What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy. *Annual Review of Sociology*. 46 (1): 273–294.
- Vergne J. 2020. Decentralized vs. Distributed Organization: Blockchain, Machine Learning and the Future of the Digital Platform. *Organization Theory*. 1 (4): 1–26.
- Watkins E., Stark D. 2018. The Möbius Organizational Form: Make, Buy, Cooperate, or Co-Opt? *Sociologica*. 12 (1): 65–80.
- Weber C. et al. 2021. Steering the Transition from Informal to Formal Service Provision: Labor Platforms in Emerging-Market Countries. *Socio-Economic Review*. 19 (4): 1315–1344.
- Weil D. 2014. *The Fissured Workplace: Why Work Became so Bad for so Many and What Can Be Done to Improve It*. Cambridge: Harvard University Press.
- Werbach K., Zaring D. 2022. Systemically Important Technology. *Texas Law Review*. 101 (4). URL: <https://texaslawreview.org/systemically-important-technology/>
- Woodcock J., Graham M. 2020. *The Gig Economy: A Critical Introduction*. Cambridge: Polity.
- Zheng W. 2022. Corporations as Private Regulators. *University of Michigan Journal of Law Reform*. 55 (3): 649–690.

NEW TEXTS

Andrey Shevchuk

Theorizing Digital Platforms: A Conceptual Framework for the Gig Economy

SHEVCHUK, Andrey —

PhD, Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic sociology, Department of Sociology, HSE University. Address: 11 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

Abstract

Contemporary sociology of work pays increasing attention to the study of the work experiences of individuals engaged in digital labour platforms. However, for a deeper understanding of the gig economy, this approach needs to be complemented by an analysis of the digital platforms as organizational structures and social actors. This article proposes a conceptual framework for such analysis, drawing on theoretical insights from economic sociology, institutionalism, and political economy. The role of digital platforms is problematized through the five key categories (organizational innovation, mediator, market infrastructure, private regulator, institutional entrepreneur), which are systematically integrated into the analysis. Digital platforms represent a radical organizational innovation built on technologies capable of effectively coordinating the activities of dispersed agents without requiring their spatial, temporal, or organizational co-presence. This facilitates the growth of businesses benefiting from the mediation of external workers and resources. The communication means facilitated by platforms gradually transform into systemic infrastructure, shaping the fundamental conditions for market functioning. With the ability to unilaterally establish “rules of the game” and exercise algorithmic control, platforms evolve into private market regulators, competing with the state. To strengthen and legitimize their power, platforms actively engage in the political process with the aim of social market reorganization and overall institutional restructuring. At this stage, the conceptual framework loops back to the idea that platforms represent an innovation, the diffusion of which must address the most acute social contradictions related to the role of platforms as mediators, infrastructures, private regulators, and institutional entrepreneurs.

The article demonstrates how the proposed categories can be applied to the analysis of various gig economy issues.

Keywords: sociology of markets; digital platforms; platform economy; gig economy; platform work; market infrastructure; institutional entrepreneurship; labor market regulation.

Acknowledgments

The study was carried out as part of the HSE Program for Fundamental Research in 2023.

References

- Aguinis H., Lawal S. (2013) eLancing: A Review and Research Agenda for Bridging the Science-Practice Gap. *Human Resource Management Review*, vol. 23, no 1, pp. 6–17.
- Ahrne G., Aspers P., Brunsson N. (2015) The Organization of Markets. *Organization Studies*, vol. 36, no 1, pp. 7–27.

- Ahrne G., Brunsson N. (2011) Organization Outside Organizations: The Significance of Partial Organization. *Organization*, vol. 18, no 1, pp. 83–104.
- Altman E., Kiron D., Schwartz J., Jones R. (2021) The Future of Work is Through Workforce Ecosystems. *MIT Sloan Management Review*, vol. 62, no 2, pp. 1–4.
- Andersson Schwarz J. (2017) Platform Logic: An Interdisciplinary Approach to the Platform-Based Economy. *Policy & Internet*, vol. 9, no 4, pp. 374–394.
- Autor D. (2001) Wiring the Labor Market. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no 1, pp. 25–40.
- Barley S., Kunda G. (2004) *Gurus, Hired Guns, and Warm Bodies: Itinerant Experts in a Knowledge Economy*, Princeton: Princeton University Press.
- Battilana J., Leca B., Boxenbaum E. (2009) How Actors Change Institutions: Towards a Theory of Institutional Entrepreneurship. *The Academy of Management Annals*, vol. 3, no 1, pp. 65–107.
- Berg J. (2016) Income Security in the On-Demand Economy: Findings and Policy Lessons from a Survey of Crowdworkers. *Comparative Labor Law & Policy Journal*, vol. 37, no 3, pp. 506–543.
- Berg J., Johnston H. (2019) Too Good to Be True? A Comment on Hall and Krueger’s Analysis of the Labor Market for Uber’s Driver-Partners. *ILR Review*, vol. 72, no 1, pp. 39–68.
- Bodrožić Z., Adler P. (2022) Alternative Futures for the Digital Transformation: A Macro-Level Schumpeterian Perspective. *Organization Science*, vol. 33, no 1, pp. 105–125.
- Boltanski L., Chiapello E. (2011) *Novyi dukh kapitalizma*, [The New Spirit of Capitalism], Moscow: New Literary Review Publishing House (in Russian).
- Boon W., Spruit K., Frenken K. (2019) Collective Institutional Work: The Case of Airbnb in Amsterdam, London and New York. *Industry and Innovation*, vol. 26, no 8, pp. 898–919.
- Boudreau K., Hagiu A. (2009) Platform Rules: Multi-Sided Platforms as Regulators. *Platforms, Markets and Innovation* (ed. A. Gawer), Cheltenham: Edward Elgar, pp. 163–191.
- Boyer R. (2022) Platform Capitalism: A Socio-Economic Analysis. *Socio-Economic Review*, vol. 20, no 4, pp. 1857–1879.
- Buhr W. (2003) *What is Infrastructure?* Working Paper, no 107–03. Universität Siegen. Available at: <http://hdl.handle.net/10419/83199> (accessed 16 November 2023).
- Carolan M. (2018) Big Data and Food Retail: Nudging out Citizens by Creating Dependent Consumers. *Geoforum*, vol. 90, pp. 142–150.
- Castells M. (2000) *Informatsionnaya epokha: ekonomika, obshchestvo i kul'tura* [The Information Age: Economy, Society and Culture], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Chase-Dunn C., Álvarez A., Liao Y. (2023) Waves of Structural Deglobalization: A World-Systems Perspective. *Social Sciences*, vol. 12, no 5, pp. 1–22.

- Chesalina O. V. (2020) Sotsial'noe obespechenie distantsionnykh rabotnikov i lits, rabotayushchikh cherez tsifrovye platfornyy truda: transnatsional'naya perspektiva [Social Security of Remote Workers and Persons Working through Digital Labor Platforms: A Transnational Perspective]. *Ezhegodnik trudovogo prava* [Yearbook of Labor Law] (ed. E. D. Khokhlov), iss. 10, St. Petersburg: St. Petersburg University Publishing House, pp. 300–307 (in Russian).
- Christophers B. (2023) The Rentierization of the United Kingdom Economy. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 55, no 6, pp. 1438–1470.
- Cioffi J., Kenney M., Zysman J. (2022) Platform Power and Regulatory Politics: Polanyi for the Twenty-First Century. *New Political Economy*, vol. 27, no 5, pp. 820–836.
- Codagnone C., Karatzogianni A., Matthews J. (2018) *Platform Economics: Rhetoric and Reality in the “Sharing Economy”*, Bingley: Emerald Group Publishing.
- Cohen J. (2019) Surveillance Capitalism as Legal Entrepreneurship. Review of Zuboff's *The Age of Surveillance Capitalism*. *Surveillance & Society*, vol. 17, no 1/2, pp. 240–245.
- Constantinides P., Henfridsson O., Parker G. (2018) Platforms and Infrastructures in the Digital Age. *Information Systems Research*, vol. 29, no 2, pp. 253–523.
- Crouch K. (2020) Pobedit li gig-ekonomika? [Will the Gig Economy Prevail?], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Cutolo D., Kenney M. (2020) Platform-Dependent Entrepreneurs: Power Asymmetries, Risks, and Strategies in the Platform Economy. *Academy of Management Perspectives*, vol. 35, no 4, pp. 584–605.
- Davis G. (2016) What Might Replace The Modern Corporation: Uberization and the Web Page Enterprise. *Seattle University Law Review*, vol. 39, pp. 501–515.
- DiMaggio P. (1988) Interest and Agency in Institutional Theory. *Research on Institutional Patterns: Environment and Culture* (ed. L. Zucker), Cambridge: Ballinger Publishing Co, pp. 3–21.
- Doorn N. van, Vijay D. (2021) Gig Work as Migrant Work: The Platformization of Migration Infrastructure. *Environment and Planning A: Economy and Space*. Available at: <https://doi.org/10.1177/0308518X211065049> (accessed 12 November 2023).
- Dunne N. (2021) Platforms as Regulators. *Journal of Antitrust Enforcement*, vol. 9, no 2, pp. 244–269.
- Elert N., Henrekson M. (2016) Evasive Entrepreneurship. *Small Business Economics*, vol. 47, pp. 95–113.
- Evans D., Schmalensee R. (2016) *Matchmakers: The New Economics of Multisided Platforms*, Boston: Harvard Business Review Press.
- Ezrachi A., Stucke M. (2022) *How Big-Tech Barons Smash Innovation and How to Strike Back*, New York: Harper Business.
- Farrell H., Newman A. (2019) Weaponized Interdependence: How Global Economic Networks Shape State Coercion. *International Security*, vol. 44, no 1, pp. 42–79.

- Fernández-Macías E. (2018) *Automation, Digitalisation and Platforms: Implications for Work and Employment*, Luxembourg: Publications Office of the European Union.
- Fisman R., Sullivan T. (2016) Everything We Know About Platforms We Learned from Medieval France. *Harvard Business Review*. March, 24. Available at: <https://hbr.org/2016/03/everything-we-know-about-platforms-we-learned-from-medieval-france> (accessed 12 November 2023).
- Fligstien N. (2013) *Arkhitektura rynkov: ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka* [The Architecture of Markets: The Economic Sociology of Capitalist Societies in the 21st Century], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Freeman C., Louçã F. (2001) *As Time Goes By: From the Industrial Revolutions to the Information Revolution*, Oxford: Oxford University Press.
- Frenken K., Fuenfschilling L. (2021) The Rise of Online Platforms and the Triumph of the Corporation. *Sociologica*, vol. 14, no 3, pp. 101–113.
- Frenken K., Vaskelainen T., Fünfschilling L., Piscicelli L. (2020) An Institutional Logics Perspective on the Gig Economy. *Theorizing the Sharing Economy: Variety and Trajectories of New Forms of Organizing* (ed. I. Mauer), Bingley: Emerald Publishing Limited, pp. 83–105.
- Friedman T. (2007). *Ploskiy mir. Kratkaya istoriya XXI veka* [The World is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century], Moscow: AST (in Russian).
- Gareis K. (2002) eLancing The Future of Work? *Challenges and Achievements in E-Business and E-Work*, vol. 1 (eds. B. Stanford-Smith, E. Chiozza, N. Edin), Amsterdam: IOS Press, pp. 448–458.
- Gareis K., Mentrup A. (2001) *Virtualisation of Labour Market Transactions: Technological Potential and Status Quo*. STAR Issue Report Nr. 7. Available at: <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.21812.55688> (accessed 12 November 2023).
- Gawer A. (2022) Digital platforms and ecosystems: remarks on the dominant organizational forms of the digital age. *Innovation*, vol. 24, no 1, pp. 110–124.
- Gereffi G. (1994) The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. *Commodity Chains and Global Capitalism* (eds. G. Gereffi, M. Korzeniewicz), Westport: Praeger, pp. 95–122.
- Gillespie T. (2010) The Politics of ‘Platforms’. *New Media & Society*, vol. 12, no 3, pp. 347–364.
- Glaz’ev S. Yu. (1993) *Teoriya dolgosrochnogo tekhniko-ekonomicheskogo razvitiya* [Theory of Long-Term Technical and Economic Development], Moscow: VIADar (in Russian).
- Gleiss A., Kohlhagen M., Pousttchi K. (2021) An Apple a Day How the Platform Economy Impacts Value Creation in the Healthcare Market. *Electronic Markets*, vol. 31, no 4, pp. 849–876.
- Grabher G., König J. (2020) Disruption, Embedded. A Polanyian Framing of the Platform Economy. *Sociologica*, vol. 14, no 1, pp. 95–118.

- Grabher G., Tuijl E. van (2020) Uber-Production: From Global Networks to Digital Platforms. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 52, no 5, pp. 1005–1016.
- Graham M., Anwar M. (2019) The Global Gig Economy: Towards a Planetary Labour Market? *First Monday*, vol. 24, no 4. Available at: <https://firstmonday.org/ojs/index.php/fm/article/view/9913/7748> (accessed 12 November 2023). doi: 10.5210/fm.v24i4.9913
- Hall J., Krueger A. (2018) An Analysis of the Labor Market for Uber’s Driver-Partners in the United States. *ILR Review*, vol. 71, no 3, pp. 705–732.
- Horton J. (2010) Online Labor Markets. *Internet and Network Economics* (ed. A. Saberi), Berlin, Heidelberg: Springer Berlin Heidelberg, pp. 515–522.
- Huws U., Spencer N., Syrdal D. (2018) Online, on Call: The Spread of Digitally Organised Just-in-Time Working and Its Implications for Standard Employment Models. *New Technology, Work and Employment*, vol. 33, no 2, pp. 113–129.
- Kalleberg A., Dunn M. (2016) Good Jobs, Bad Jobs in the Gig Economy. *Perspectives on Work*, vol. 20, no 1–2, pp. 10–14.
- Kalleberg A., Reynolds J., Marsden P. (2003) Externalizing Employment: Flexible Staffing Arrangements in US Organizations. *Social Science Research*, vol. 32, no 4, pp. 525–552.
- Kässi O., Lehdonvirta V., Stephany F. (2021) How Many Online Workers Are There in the World? A Data-Driven Assessment. *Open Research Europe*, no 1:53. Available at: <https://doi.org/10.12688/openresearch.13639.4> (accessed 12 November 2023).
- Kenney M., Bearson D., Zysman J. (2021) The Platform Economy Matures: Measuring Pervasiveness and Exploring Power. *Socio-Economic Review*, vol. 19, no 4, pp. 1451–1483.
- Kenney M., Zysman J. (2016) The Rise of the Platform Economy. *Issues in Science and Technology*, vol. 32, no 3, pp. 61–69.
- Kenney M., Zysman J. (2019) Work and Value Creation in the Platform Economy. *Work and Labor in the Digital Age* (eds. S. Vallas, A. Kovalainen), vol. 33, Bingley: Emerald Publishing Limited, pp. 13–41.
- Kirchner S., Schübler E. (2019) The Organization of Digital Marketplaces: Unmasking the Role of Internet Platforms in the Sharing Economy. *Organization Outside Organization* (eds. G. Ahrne, N. Brunsson), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 131–154.
- Konovalov I. A. (2023) Teoriya protsessa truda: ot teylorizma k algoritmicheskomu menedzhmentu [Labour Process Theory: From Taylorism to Algorithmic Management]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 2, pp. 109–167. doi: 10.17323/1726-3247-2023-2-109-167 (accessed 21 November 2023) (in Russian).
- Kontareva A. Y. (2021) Platformy kak rynki, arkhitektury, ekosistemy [Platforms as Markets, Architectures, and Ecosystems: A Review of the Dominant Approaches in the Platform Literature]. *Sociology of Power = Sotsiologiya vlasti*, vol. 33, no 1, pp. 169–192 (in Russian).

- Kornberger M., Pflueger D., Mouritsen J. (2017) Evaluative Infrastructures: Accounting for Platform Organization. *Accounting, Organizations and Society*, vol. 30, pp. 79–95.
- Kovalenko A. I. (2016) Problematika issledovaniy mnogostoronnikh platform [Problems of Research of Multilateral Platforms]. *Modern Competition = Sovremennaya konkurenciya*, vol. 13, no 3, pp. 64–90 (in Russian).
- Kovalenko A. I. (2021) Otkaz ot blagosostoyaniya potrebitelya pri antitraste tsifphrovykh platform [Refusal of Consumer Welfare in the Antitrust of Digital Platforms]. *Modern Competition = Sovremennaya Konkurenciya*, vol. 15, no 3, pp. 93–105 (in Russian).
- Kozina I. M. (2013) Rabotniki zaemnogo truda [Agency Workers]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 5, pp. 19–31 (in Russian).
- Kretschmer T., Leiponen A., Schilling M., Vasudeva G. (2022) Platform Ecosystems as Meta-Organizations: Implications for Platform Strategies. *Strategic Management Journal*, vol. 43, no 3, pp. 405–424.
- Lanamäki A., Tuvikene T. (2022) Framing Digital Future: Selective Formalization and Legitimation of Ride-hailing Platforms in Estonia. *Geoforum*, vol. 136, pp. 283–292.
- Larkin B. (2013) The politics and Poetics of Infrastructure. *Annual Review of Anthropology*, vol. 42, pp. 327–343.
- Lawrence F. (2022) Uber Paid Academics Six-Figure Sums for Research to Feed to the Media. *The Guardian*, July, 12. Available at: <https://www.theguardian.com/news/2022/jul/12/uber-paid-academics-six-figure-sums-for-research-to-feed-to-the-media> (accessed 12 November 2023).
- Lehdonvirta V. (2022) *Cloud Empires: How Digital Platforms Are Overtaking the State and How We Can Regain Control*. Cambridge: MIT Press.
- Li D., Feng J., Jiang H. (2006) Institutional Entrepreneurs. *American Economic Review*, vol. 96, no 2, pp. 358–362.
- Malone T. (2006) Trud v novom stoletii. Kak novye phormy biznesa vliyayut na organizatsii, stil' upravleniya i vashu zhizn' [The Future of Work: How the New Order of Business Will Shape Your Organization, Your Management Style, and Your Life], Moscow: Olympus-Business (in Russian).
- Malone T., Laubacher R. (1998) The Dawn of the E-Lance Economy. *Harvard Business Review*, vol. 76, no 5, pp. 144–152.
- Marenco M., Seidl T. (2021) The Discursive Construction of Digitalization: A Comparative Analysis of National Discourses on the Digital Future of Work. *European Political Science Review*, vol. 13, no 3, pp. 391–409.
- Mercier-Roy M., Mailhot C. (2019) What's in an App? Investigating the Moral Struggles Behind a Sharing Economy Device. *Journal of Business Ethics*, vol. 159, no 4, pp. 977–996.
- Muller Z. (2020) Algorithmic Harms to Workers in the Platform Economy: The Case of Uber. *Columbia Journal of Law and Social Problems*, vol. 53, no 2, pp. 167–210.

- Nechushtai E. (2018) Could Digital Platforms Capture the Media through Infrastructure? *Journalism*, vol. 19, no 8, pp. 1043–1058.
- Nölke A., May C. (2019) Liberal Versus Organised Capitalism: A Historical-Comparative Perspective. *Market Liberalism and Economic Patriotism in the Capitalist World-System* (eds. T. Geröcs, M. Szanyi), Cham: Springer, pp. 21–42.
- Osnowitz D. (2010) *Freelancing Expertise: Contract Professionals in the New Economy*, Ithaca; New York: Cornell University Press.
- Parker D., Alstyne M., Chaudary S. (2017) *Revolyutsiya platphorm. Kak setevye rynki menyayut ekonomiku i kak zastavit' ikh rabotat' na vas* [Platform Revolution: How Networked Markets Are Transforming the Economy—and How to Make Them Work for You], Moscow: Mann, Ivanov i Pherber (in Russian).
- Peck J., Phillips R. (2020) The Platform Conjuncture. *Sociologica*, vol. 14, no 3, pp. 73–99.
- Pelzer P., Frenken K., Boon W. (2019) Institutional Entrepreneurship in the Platform Economy: How Uber Tried (and Failed) to Change the Dutch Taxi Law. *Environmental Innovation and Societal Transitions*, vol. 33, pp. 1–12.
- Perez C. (2011) *Tehnologicheskie revolyutsii i phinansovoy kapital. Dinamika puzyrey i periodov protsvetaniya* [Technological Revolutions and Financial Capital], Moscow: Delo (in Russian).
- Perez C. (2015) Capitalism, Technology and a Green Global Golden Age: The Role of History in Helping to Shape the Future. *The Political Quarterly*, vol. 86, no 1, pp. 191–217.
- Perez C., Murray-Leach T. (2022) *Technological Revolutions: Which Ones, How Many and Why it Matters-A Neo-Schumpeterian View*. Historical Background Paper, WP7-D7, London: BEYOND4.0.
- Piasna A., Zwysen W., Drahokoupil J. (2022) *The Platform Economy in Europe: Results from the Second ETUI Internet and Platform Work Survey (IPWS)*. Working paper, Brussels: ETUI. Available at: <https://www.etui.org/publications/platform-economy-europe> (accessed 12 November 2023).
- Piketty Th. (2015) *Kapital v XXI veke* [Capital in the Twenty-First Century], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian).
- Pink D. (2005) *Natsiya svobodny'kh agentov* [Free Agent Nation: The Future of Working for Yourself], Moscow: Sekret firmy (in Russian).
- Plantin J.-C., De Seta G. (2019) WeChat as Infrastructure: The Techno-Nationalist Shaping of Chinese Digital Platforms. *Chinese Journal of Communication*, vol. 12, no 3, pp. 257–273.
- Plantin J.-C., Lagoze C., Edwards P., Sandvig C. (2018) Infrastructure studies meet platform studies in the age of Google and Facebook. *New Media & Society*, vol. 20, no 1, pp. 293–310.
- Polanyi K. (2002) *Velikaya transphormatsiya. Politicheskie i ekonomicheskie istoki nashego vremeni* [The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time], St. Petersburg: Aleteyya (in Russian).

- Pollman E. (2019) Tech, Regulatory Arbitrage, and Limits. *European Business Organization Law Review*, vol. 20, no 3, pp. 567–590.
- Pollman E., Barry J. (2017) Regulatory Entrepreneurship. *Southern California Law Review*, vol. 90, no 3, pp. 383–448.
- Powell W. (2017) A Sociologist Looks at Crowds: Innovation or Invention? *Strategic Organization*, vol. 15, no 2, pp. 289–297.
- Radaev V. V. (2003) Obychnye i innovatsionnye praktiki v deyatel'nosti rossiyskogo srednego klassa [Ordinary and Innovation Practices among the Russian Middle-Class]. *Universe of Russia. Sociology. Ethnology = Mir Rossii. Sotsiologiya, Ethnologiya*, vol. 12, no 4, pp. 19–31 (in Russian).
- Radaev V. V. (2022) The Expansion of Platforms as a Challenge to Sociology. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 12, pp. 15–28 (in Russian).
- Rahman H. (2021) The Invisible Cage: Workers' Reactivity to Opaque Algorithmic Evaluations. *Administrative Science Quarterly*, vol. 66, no 4, pp. 945–988.
- Rahman K., Thelen K. (2019) The Rise of the Platform Business Model and the Transformation of Twenty-First-Century Capitalism. *Politics & Society*, vol. 47, no 2, pp. 177–204.
- Rani U., Dhir R., Furrer M., Gobel N., Moraiti A., Cooney C., Coddou A. (2021) *World Employment and Social Outlook: The Role of Digital Labour Platforms in Transforming the World of Work*, Geneva: International Labour Organisation.
- Rochet J., Tirole J. (2006) Two-Sided Markets: A Progress Report. *The RAND Journal of Economics*, vol. 37, no 3, pp. 645–667.
- Rogers E. (2003) *Diffusion of Innovations*, 5th edn, New York: Free Press.
- Sadowski J. (2020) The Internet of Landlords: Digital Platforms and New Mechanisms of Rentier Capitalism. *Antipode*, vol. 52, no 2, pp. 562–580.
- Sarma S., Sun S. (2017) The Genesis of Fables Business Model: Institutional Entrepreneurs in an Adaptive Ecosystem. *Asia Pacific Journal of Management*, vol. 34, pp. 587–617.
- Schmitz L., Seidl T. (2022) Protecting, Transforming, and Projecting the Single Market. Open Strategic Autonomy and Digital Sovereignty in the EU's Trade and Digital Policies. *SocArXiv*. Available at: <https://osf.io/preprints/socarxiv/wjb64/> (accessed 12 November 2023).
- Scholz T., Schneider N. (2017) *Ours to Hack and to Own: The Rise of Platform Cooperativism, a New Vision for the Future of Work and a Fairer Internet*, New York: OR Books.
- Schor J. (2020). *After the Gig: How the Sharing Economy Got Hijacked and How to Win It Back*, Oakland: University of California Press.
- Schor J., Eddy S. (2022) The Just and Democratic Platform? Possibilities of Platform Cooperativism. *Political Economy of Justice* (eds. D. Allen, Y. Benkler, L. Downey), Chicago: University of Chicago Press, pp. 263–290.

- Schüßler E., Attwood-Charles W., Kirchner S., Schor J. (2021) Between Mutuality, Autonomy and Domination: Rethinking Digital Platforms as Contested Relational Structures. *Socio-Economic Review*, vol. 19, no 4, pp. 1217–1243.
- Schwab K. (2016) *Chetvertaya promyshlennaya revolyuciya* [The Fourth Industrial Revolution], M.: EHKS-MO (in Russian).
- Shafiei Gol E., Avital M., Stein M. (2019) Crowdwork Platforms: Juxtaposing Centralized and Decentralized Governance. *Proceedings of the 27th European Conference on Information Systems: Information Systems for a Sharing Society (ECIS 2019)*, Stockholm & Uppsala, Sweden, June 8–14, 2019, Stockholm: Stockholm University. Available at: https://aisel.aisnet.org/ecis2019_rp/110/ (accessed 12 November 2023)..
- Shastitko A. E., Markova O. A. (2017) Agregatory vokrug nas: novaya real'nost' i podkhody k issledovaniyu [Aggregators around Us: A New Reality and Approaches To Research]. *Social Sciences and Modernity = Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 4, pp. 5–15 (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2008a) Modeli sovremennogo kapitalizma: osnovy sravnitel'nogo institutsional'nogo analiza [Models of Modern Capitalism: Foundations of Comparative Institutional Analysis]. *Journal of Economic Sociology = Ehkonomicheskaya sociologiya*, vol. 9, no 5, pp. 17–29. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/> (accessed 12 November 2023) (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2008b) Samozanyatost' v inphormacionnoy ekonomike: osnovnye ponyatiya i tipy [Self-Employment in the Information Economy: Basic Concepts and Types]. *Journal of Economic Sociology = Ehkonomicheskaya sociologiya*, vol. 9, no 1, pp. 51–64. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/> (accessed 12 November 2023) (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2010) Granitsy avtonomii: fenomen «zavisimoy» samozanyatosti [Boundaries of Autonomy: The Phenomenon of “Dependent” Self-Employment]. *Sociological Journal = Sociologicheskij Zhurnal*, no 3, pp. 35–51 (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2020) Ot phabriki k platphorme: avtonomiya i kontrol' v tsifrovoy ekonomike [From Factory to Platform: Autonomy and Control in the Digital Economy]. *Sociology of Power = Sociologiya Vlasti*, vol. 32, no 1, pp. 30–54 (in Russian).
- Shevchuk A. V. (2022) Trud i vlast v rossiiskoy modeli platphormennogo kapitalizma [Labor and Power in the Russian Model of Platform Capitalism]. *Sociology of Power = Sociologiya Vlasti*, vol. 34, no 3–4, pp. 128–155 (in Russian).
- Sinyavskaya O., Biryukova S., Gorvat E., Kareva D., Stuzhuk D., Chertenkov K. (2022) Platformennaya zanyatost' v Rossii: masshtaby, motivy i bar'ery uchastiya: Analiticheskij doklad [Platform Employment in Russia: Scope, Motives and Barriers to Participation: Analytical Report], Moscow: HSE. Available at: https://www.hse.ru/data/2022/07/26/1616950951/NCMU_Platform_Employment_Report_2022.pdf (accessed 12 November 2023) (in Russian).
- Srnicek N. (2020) *Kapitalizm platform* [Platform Capitalism], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Srnicek N. (2021) Value, Rent and Platform Capitalism. *Work and Labour Relations in Global Platform Capitalism* (eds J. Haidar, M. Keune), Cheltenham: Edward Elgar Publishing, pp. 29–45.

- Stark D., Pais I. (2021) Algoritmicheskoe upravlenie v ekonomike platphorm [Algorithmic Management in the Platform Economy]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 3, pp. 71–103. doi: 10.17323/1726-3247-2021-3-71-103 (in Russian).
- Stephany F., Kässi O., Rani U., Lehdonvirta V. (2021) Online Labour Index 2020: New Ways to Measure the World's Remote Freelancing Market. *Big Data & Society*, vol. 8, no 2, pp. 1–7.
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2011) Ehlektronnaya samozanyatost' v Rossii [Electronic Self-Employment in Russia]. *Voprosy Ekonomiki*, no 10, pp. 91–112 (in Russian).
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2022). *Chto my znaem o phrilanserakh? Sotsiologiya svobodnoy zanyatosti*. [What Do We Know about Freelancers? Sociology of Free Employment], Moscow: HSE Publishing House (In Russian).
- Suchman M. (1995) Managing Legitimacy: Strategic and Institutional Approaches. *Academy of Management Review*, vol. 20, no 3, pp. 571–610.
- Tambovcev V. L. (2012) Institutsional'nye izmeneniya: k probleme mikroosnovaniy teorii [Institutional Changes: To the Problem of Microfoundations of the Theory]. *Social Sciences and Modernity = Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 5, pp. 140–150 (in Russian).
- Taylor T. (2015) *The Sharing Economy*. Available at: <https://conversableeconomist.blogspot.com/2015/05/the-sharing-economy.html> (accessed 21 November 2023).
- Thelen K. (2018) Regulating Uber: The Politics of the Platform Economy in Europe and the United States. *Perspectives on Politics*, vol. 16, no 4, pp. 938–953.
- Thornton P., Ocasio W., Lounsbury M. (2012) *The Institutional Logics Perspective: A New Approach to Culture, Structure and Process*, Oxford: Oxford University Press.
- Tusikov N. (2016) *Chokepoints: Global Private Regulation on the Internet*, Berkeley: University of California Press.
- Ulfbeck V., Petersen C., Hansen O. (2018) Platforms as Private Governance Systems The Example of Airbnb. *Nordic Journal of Commercial Law*, no 1, pp. 24–24.
- Vallas S., Schor J. (2020) What Do Platforms Do? Understanding the Gig Economy. *Annual Review of Sociology*, vol. 46, no 1, pp. 273–294.
- Vergne J. (2020) Decentralized vs. Distributed Organization: Blockchain, Machine Learning and the Future of the Digital Platform. *Organization Theory*, vol. 1, no 4, pp. 1–26.
- Watkins E., Stark D. (2018) The Möbius Organizational Form: Make, Buy, Cooperate, or Co-Opt? *Sociologica*, vol. 12, no 1, pp. 65–80.
- Weber C., Okraku M., Mair J., Maurer I. (2021) Steering the Transition from Informal to Formal Service Provision: Labor Platforms in Emerging-Market Countries. *Socio-Economic Review*, vol. 19, no 4, pp. 1315–1344.

Weil D. (2014) *The Fissured Workplace: Why Work Became so Bad for so Many and What Can Be Done to Improve It*, Cambridge: Harvard University Press.

Werbach K., Zaring D. (2022) Systemically Important Technology. *Texas Law Review*, vol. 101, no 4. Available at: <https://texaslawreview.org/systemically-important-technology/> (accessed 12 November 2023).

Woodcock J., Graham M. (2020) *The Gig Economy: A Critical Introduction*, Cambridge: Polity.

Yablonsky S. A. (2013) Mnogostoronnie platfornmy i rynki: osnovnye podkhody, kontseptsii i praktiki [Multilateral Platforms and Markets: Basic Approaches, Concepts and Practices]. *Russian Management Journal = Rossijskij zhurnal menedzhmenta*, no 4, pp. 57–78 (in Russian).

Zheng W. (2022) Corporations as Private Regulators. *University of Michigan Journal of Law Reform*, vol. 55, no 3, pp. 649–690.

Zuboff Sh. (2022) *Epokha nadzornogo kapitalizma. Bitva za chelovecheskoe budushchee na novykh rubezhakh vlasti* [Surveillance Capitalism: The Fight for a Human Future at the New Frontier of Power], Moscow: Publishing house of the Gaidar Institute (in Russian).

Received: June 3, 2023

Citation: Shevchuk A. (2023) Teoretiziruya tsifrovye platfornmy: kontseptual'naya skhema dlya gig-ekonomiki [Theorizing Digital Platforms: A Conceptual Framework for the Gig Economy]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 5, pp. 11–53. doi: [10.17323/1726-3247-2023-5-11-53](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-11-53) (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

С. Сассен

Города в глобальной экономике



САССЕН Саския — профессор социологии им. Роберта С. Линда департамента социологии; сопредседатель Комитета по Глобальному мышлению Колумбийского университета в г. Нью-Йорке. Адрес: 606, ул. Запад 122-я Стрит, г. Нью-Йорк, США.

Email: sjs2@columbia.edu

Публикуется с разрешения Издательства Института Гайдара.

Источник: Сассен С. Готовится к публикации. *Города в глобальной экономике*. М.: Издательство Института Гайдара. Перев. с англ.: Sassen S. 2018. *Cities in a World Economy*. 5th edn. London: Sage Publications.

Экономическая глобализация, сопровождающаяся появлением глобальной культуры, глубоко изменила социальную, экономическую и политическую реальность национальных государств, транснациональных регионов и городов, которые составляют предмет книги профессора Саскии Сассен «Города в глобальной экономике» («Cities in a World Economy»). Представляемая книга показывает, как некоторые города (Нью-Йорк, Токио, Лондон, Сан-Паулу, Гонконг, Торонто, Майами и Сидней) превратились в транснациональные «пространства». В пору своего расцвета эти города стали иметь больше общего друг с другом, чем с региональными центрами своих национальных государств, многие из которых утратили значение. Более того, воздействие глобальных процессов радикально трансформирует социальную структуру самих городов, меняя организацию труда, распределение доходов, структуру потребления — все то, что, в свою очередь, создаёт новые закономерности городского социального неравенства. Понимание того, как глобальные процессы локализуются на национальных территориях, требует, по мнению профессора Саскии Сассен, новых понятий и исследовательских стратегий.

Журнал «Экономическая социология» публикует первую главу книги «Расположение производства в глобальной экономике» («Place and Production in the Global Economy»), в которой автор поднимает вопросы о содержании понятия «глобализация» и о многообразии её видов. С. Сассен объясняет, почему выбирает город в качестве места эмпирического исследования экономической, политической и культурной глобализации.

Ключевые слова: город; глобальная экономика; глобальная культура; цифровизация; неравенство; транснациональное пространство.

Глава 1

Расположение производства в глобальной экономике

В конце XX века достижения в области телекоммуникаций и развитие информационных технологий, информационной экономики побудили аналитиков и политиков провозгласить конец городов. Как экономические единицы города устареют, говорили они. Рост информационных индустрий позволяет фирмам и работникам оставаться на связи независимо от того, где они находятся. Цифровизация и сервиса, и торговли перенесла многие экономические транзакции в электронные сети, где они могут мгновенно свершаться по миру или внутри страны. Действительно, с 1970-х гг. шли крупномасштабные переезды офисов и производств в зоны с меньшей плотностью населения и с более низкими арендными ставками, чем в цен-

тральных городах. Их компьютеризированные офисы растущих компаний могут быть размещены где угодно — на Багамах, в Китае или в пригородном доме. Возможно, ярче всего эти тенденции были выражены в США, но нынче они заметны по всему миру. Наконец, начавшаяся глобализация экономической деятельности как бы указывает, что место, в частности тип места, представленный городами, больше не имеет значения.

Но, как я покажу в этой книге, пространственное рассеивание экономики — только половина истории глобального и цифрового века. Рядом с хорошо задокументированным пространственным рассредоточением экономической деятельности и растущей цифровизацией сферы потребления и развлечений мы видим рост новых форм пространственной централизации высокоспециализированной профессиональной деятельности, менеджмента и контрольных операций высшего уровня, а также, что, возможно, самое неожиданное, распространение низкооплачиваемых рабочих мест и низкоприбыльных секторов экономики. С аналитической точки зрения эти тенденции указывают на развитие новых форм территориальной централизации и на быстро расширяющиеся экономические и социальные сети с глобальным охватом.

Учитывая общую тенденцию к рассредоточению — на уровне столичного города или на глобальном уровне — и распространённое убеждение в том, что это и есть будущее, объяснения требует то, что одновременно растут централизованные территориальные узлы. В этой книге я исследую, почему фирмы и рынки, работающие во множестве национальных и глобальных сред сразу, требуют центральных мест, в которых выполняется работа высокого уровня по управлению глобальными системами. Я также покажу, что информационные технологии и индустрии, рассчитанные на глобальный охват, нуждаются в обширной физической инфраструктуре, содержащей узловые точки с гиперконцентрацией материальных объектов. Наконец, я продемонстрирую, что даже в самых передовых информационных технологиях, таких как глобальные финансы и специализированные юридические и бухгалтерские услуги, есть производственный процесс, частично привязанный к месту: не вся деятельность в этих отраслях циркулирует в электронных сетях.

Как только эти процессы включаются в анализ новой глобальной и электронной экономики, появляются удивительные наблюдения. Централизованные территориальные узлы цифровизированной глобальной экономики оказываются миром не только транснациональных менеджеров и профессионалов высшего звена, но и их секретарей и уборщиков в зданиях, где работает новый профессиональный класс. Кроме того, это мир совершенно новой рабочей силы, всё больше состоящей из мигрантов и граждан, принадлежащих к меньшинствам, которые берут на себя функции, ранее выполнявшиеся у средних классов жёнами и матерями: няни, уборщицы и выгульщики собак, обслуживающие домохозяйства нового класса профессионалов, тоже имеют рабочие места в новых глобализированных секторах экономики. То же самое относится к водителям грузовиков и работникам индустрии обслуживания. Таким образом, появляется экономическая конфигурация, сильно отличающаяся от той, которую предлагает концепция *информационной экономики*. Мы вновь возвращаемся к материальным условиям, производственным площадкам и привязке к месту, которые также являются частью глобализации и информационной экономики. Чтобы понять новые глобализированные экономические секторы, нам потребуется детальное исследование широкого спектра видов деятельности, фирм, рынков и физической инфраструктуры, которые выходят за рамки образов глобальных электронных сетей, и новых глобально циркулирующих профессиональных классов

Такого рода исследования позволят увидеть истинную роль городов в глобальной экономике и помогут понять, почему, когда во всех передовых отраслях в 1980-е гг. происходило широкомасштабное внедрение телекоммуникаций и телекоммуникационных инфраструктур, мы наблюдали концентрированный рост центральных деловых районов ведущих городов и мировых центров бизнеса в Нью-Йорке, Лос-

Анжелесе, Лондоне, Токио, Париже, Франкфурте, Сан-Паулу, Гонконге и Сиднее... Для одних городов эта эра началась в 1980-е, а для других — в 1990-е и продолжилась в следующем столетии, но все они пережили высочайший рост в эти десятилетия в форме широкой экспансии зон, которые покрыли созданные по последнему слову моды офисные районы, дорогие магазины, отели и развлекательные районы, а также жилые районы для людей с высокими доходами. Количество фирм, открывшихся в зонах даунтауна, резко выросло.

Данная тенденции в крупных городах в 1980-е, 1990-е и позже противоречит тому, чего можно было бы ожидать, основываясь на моделях, подчёркивавших территориальное рассредоточение. Это утверждение тем более верно, если учесть, во сколько обходится компаниям размещение в центральной зоне большого города. Усложнял понимание этой новой глобальной экономики и приковывал к себе большую часть внимания прессы и комментаторов тот факт, что уход крупных коммерческих банков, страховых компаний и корпоративных штаб-квартир был намного заметнее, чем рост более мелких, высокоспециализированных и прибыльных фирм, происходивший одновременно с этим уходом. Данный факт показывает, что тенденции роста были частью нового типа экономической конфигурации. Таким образом, объяснение места городов только с точки зрения ухода из них крупных корпоративных фирм и растущих тенденций к рассредоточению явно упускало из виду новый элемент этой истории.

По-прежнему остаются вопросы. Если телекоммуникации не сделали города устаревшими, не поменяли ли они экономическую функцию городов в глобальной экономике? Потеряли ли города некоторые из старых функций и не приобрели ли новые, которые мы еще не до конца понимаем? А если так, то что всё это говорит нам о важности места и гораздо более пёстром по сравнению с тем, которое предлагают господствующие образы корпоративной экономической глобализации и информационных потоков на высоком уровне, смешении разных экономических секторов и социальных групп? Есть ли у больших городов новая стратегическая роль, связанная с формированием по-настоящему глобальной экономической системы и недостаточно признаваемая аналитиками и разработчиками политики? И не может ли быть так, что причина, по которой эта новая стратегическая роль недостаточно признается, в том, что сама экономическая глобализация (то, что в действительности требуется для внедрения глобальных рынков и процессов) — это не только широкое рассредоточение операций по всему миру? Глобализация касается также специфики различных мест, в которых эти операции материализуются, то есть «плотных» мест — сложных пространств, которые образуются множественной накладывающейся и варьирующейся социальной динамикой. Кроме того, экономическая глобализация — нечто большее, чем менеджеры высшего звена, управляющие крупными транснациональными институтами. «Плотное» место, такое как глобальный город, включает множество разных компонентов социального порядка — от богачей до уборщиков и нянь.

Понятие «глобальная экономика» глубоко укоренилось в политических и медийных кругах всего мира. Однако господствующие о ней образы (мгновенный перевод денег по всему миру, информационная экономика, нейтрализация расстояния при помощи телематики) — неполная и потому глубоко неадекватная репрезентация того, что на самом деле влечёт за собой глобализация и подъём информационной экономики в жизни конкретного города. В этой абстрактной модели не хватает реальных материальных процессов, деятельности и инфраструктуры, играющей ключевую роль в осуществлении глобализации. Игнорирование пространственного измерения экономической глобализации и преувеличение её виртуального информационного измерения способствовали искажению понимания роли больших городов на нынешнем этапе экономической глобализации.

Фокусирование внимания на городах неизбежно приносит признание существования множества социальных групп, местных сообществ, споров, претензий и видов неравенства и ставит собственные вопросы. Где начинается глобальная функция крупных городов и где она заканчивается? Как нам уста-

новить, какие сегменты плотного пространства городов являются частью глобального? Для ответов на эти вопросы сложно найти точное измерение. Но это не означает, что их можно игнорировать и фокусировать исследовательское внимание на экономическом ядре передовых фирм и домохозяйств. Нам нужно войти в многообразные миры трудовых и социальных контекстов, присутствующих в городском пространстве, и понять, связаны ли они с глобальными функциями, которые частично структурированы в этих городах, и как именно это сделано. Для этого требуется использование аналитических инструментов и понятий, пришедших из исследований классов и неравенства, иммиграции, гендера, культурной политики и др. Такие исследования нелегко ассоциировать с господствующими образами информационной экономики. Тем не менее такого рода исследовательские установки помогают нам конкретизировать вопрос о глобализации не только с точки зрения его экономического фокуса и содержания. Эти установки помогают нам конкретизировать факт многообразия видов глобализации — экономической, политической и культурной. Города — хорошие лаборатории для подобных исследований, потому что в них смешиваются самые разные люди, институты и процессы так, что это позволяет внимательно за ними наблюдать. Мало или совсем нет других мест, которые содержат такое смешение людей и условий и дают возможность так обстоятельно их изучать.

Один из способов ответить на вопрос, где начинается и заканчивается эта плотная городская среда, — сфокусироваться на деталях, на многообразии форм и содержания глобализации, а не принимать за отправную точку то, что она состоит из глобальных фирм и глобальных профессионалов.

Начиная с конца 1970-х гг. и в середине 1980-х гг. произошли и развились ощутимые изменения в географии, составе и институциональных рамках экономической глобализации. Хотя трансграничные потоки капитала, торговли и информации существовали на протяжении нескольких столетий, мировая экономика не раз перестраивалась. Эта книга исходит прежде всего из того, что в каждый исторический период мировая экономика состояла из разной конфигурации географических зон, отраслей и институциональных конструкций. Одно из самых главных изменений, произошедших на нынешнем этапе, — рост мобильности капиталов и на национальном, и, в особенности, на транснациональном уровне. Транснациональная мобильность капитала породила особые формы соединения разных географических зон и трансформировала роли, которые они играют в мировой экономике. Данный тренд, в свою очередь, создал несколько видов мест для международных транзакций, самые известные из которых — экспортные зоны и офшорные банковские центры; они начали развиваться в конце 1960-х гг., как раз в то время, когда национальные государства строго контролировали свои экономики. Таким образом, один из вопросов, которые стоят перед нами: в какой степени крупные города являются ещё одним видом локализации международных транзакций в нынешней мировой экономике, несмотря на очень высокий уровень их сложности в сравнении с этими офшорными зонами и банковскими центрами?

Исследования глобальной экономики фокусировались на возросшей мобильности капитала, в особенности — в форме измерения географической организации производственной деятельности и быстро растущего числа финансовых рынков, которые становятся частью глобальных сетей. Это критически важные аспекты, и они подчёркивают рассредоточение фирм и рынков по всему миру. Такие исследования оставляют за кадром то, что само это рассредоточение порождает спрос на специфические типы производства, необходимые для обеспечения менеджмента, контроля и обслуживания этой новой организации производства и финансов. Эти новые типы производства варьируются от развития телекоммуникаций до специализированных услуг — юридических, бухгалтерских, страховых. — которые становятся ключевыми начальными условиями для управления глобальной сетью фабрик, офисов и сервисных центров и для любого финансового рынка, ведущего операции в глобальном масштабе. Мобильность капитала также включает производство широкого спектра инноваций в этих секторах. Эти типы обслуживающего производства имеют свои закономерности в размещении, тяготея к высоким

уровням агломерации в городах с необходимыми ресурсами и талантами. Таким образом, сам факт, что мультинациональная фирма-производитель частично производит товары в экспортных зонах в 10, 20 или даже 30 странах, создаёт спрос на новый тип бухгалтерских, юридических и страховых услуг. Эти всё более специализированные и комплексные услуги могут выиграть от того, что в городах сосредоточено много передовых фирм и опытных профессионалов.

Прояснит ли внимание к *производству* этих начальных условий для услуг вопрос о месте в процессах экономической глобализации, в особенности о том виде места, которое представлено городами? Специализированные услуги для компаний и финансовых трансакций, как и комплексные рынки, связанные с этими сферами экономики, — это слой деятельности, игравший центральную роль в организации крупных глобальных процессов, начиная с 1980-х гг. Насколько целесообразно добавлять более широкую категорию городов как ключевых мест для такой деятельности в перечень признанных глобальных пространств, таких как штаб-квартиры транснациональных корпораций, экспортные зоны или офшорные банковские центры? Всё это более узко определяемые места по сравнению с городами. Но я покажу в этой книге, что мы не можем ограничиваться в анализе узкими и самоочевидными «глобальными» местами, чтобы продвинуться в нашем понимании главных аспектов организации и управления мировой экономикой. Мы должны исследовать более комплексное пространство, в котором соединяются разные экономики и трудовые культуры, чтобы произвести комплексную организационную и управленческую инфраструктуру, необходимую для ведения глобальных операций. Кроме того, нам нужно понять новые типы конфликтов, сегментации и неравенства, которые порождаются в ходе этого процесса и становятся видны в пространстве города.

Однако такой подход к городам как к месту эмпирического исследования экономической, политической и культурной глобализации, как правило, не попадал в современные научные работы. С одной стороны, научная литература о городах сосредоточивалась в основном на внутренних аспектах городских социальных, экономических и политических систем, и города рассматривались в ней как часть национальных городских систем. Международные аспекты обычно считались находящимися в ведении национальных государств, а не городов. С другой стороны, литература о международной экономической деятельности традиционно фокусировалась на деятельности мультинациональных корпораций и банков и видела ключ к пониманию глобализации во *власти* мультинациональных компаний. В результате, не оставалось никакого места для потенциальной роли городов. Наконец, исследования международных отношений ограничивались вниманием к государствам как ключевым агентам на глобальной арене.

Все эти подходы содержат много полезного и важного эмпирического и аналитического материала. Но этого недостаточно, чтобы понять города как стратегические глобальные места. Двадцать лет эмпирической и теоретической борьбы небольшого, но постоянно растущего числа учёных из многих концов мира породили новый вид исследований, непосредственно обращённый к этому вопросу. Их обычно называют исследованиями *мировых*, или *глобальных городов*, и они дали обширный материал, который изучается и обсуждается в данной книге.

Включение в анализ городов добавляет три важных аспекта к исследованию интернационализации экономики. Во-первых, оно позволяет разбить национальные государства на ряд компонентов и понять, как одни из этих компонентов связаны с глобальными процессами, а другие совсем от них не зависят. Во-вторых, переключает внимание с власти крупных корпораций над правительствами и экономикой на определённый диапазон видов деятельности организаций, необходимых для создания и поддержания глобальной сети заводов, услуг и рынков; все эти процессы лишь отчасти покрываются деятельностью транснациональных корпораций и банков. В-третьих, такой подход помогает сконцентрироваться на проблеме места и городского социально-политического порядка, ассоциирующегося с

этой деятельностью. Процессы экономической глобализации воссоздаются тем самым как конкретные производственные комплексы, располагающиеся в особых местах, содержащих множество разных видов деятельности и интересов, многие из которых не связаны с глобальными процессами. Как и в случае других производственных комплексов — шахт, заводов, транспортных узлов, — узкоэкономический аспект является только одним, хотя и ключевым, элементом. Организация рынков труда, их гендерное устройство, новые виды неравенства и местная политика могут самыми разными способами быть частью этого нового городского производственного комплекса. Включение этих аспектов помогает нам определить микрогеографию и политику, которая разворачивается в этих местах. Наконец, акцент на городах позволяет установить целый ряд транснациональных географий, связывающих отдельные группы городов в зависимости от экономической деятельности, миграционных потоков и т. д.

Все эти элементы, соединённые вместе, образуют центральный тезис этой книги. С 1980-х гг. крупные трансформации в устройстве мировой экономики, в том числе резкий рост специализированных услуг для фирм и финансов, восстановили ведущую роль крупных городов как важнейших площадок для производства стратегических глобальных условий.

На нынешнем этапе развития мировой экономики именно сочетание глобального рассредоточения фабрик, офисов и сервисных центров и глобальной информационной интеграции в условиях продолжающейся концентрации экономической собственности и контроля вносят свой вклад в укрепление стратегической роли некоторых крупных городов. Я называю их *глобальными городами* [Sassen 2001], которых сегодня по всему миру насчитывается более 75, и они покрывают широкий спектр специализированных ролей в нынешней глобальной экономике. Некоторые из них, такие как Лондон, Амстердам, Мумбаи и Шанхай, столетиями были центрами мировой торговли и банковской деятельности. Другие таковыми не являлись (в частности, Сан-Паулу, Сингапур, Чикаго и Лос-Анжелес). Сегодняшние глобальные города выполняют функции (1) командных пунктов в организации мировой экономики, (2) ключевых локаций и рыночных площадок для ведущих отраслей сегодняшнего времени — финансов и оказания специализированных услуг фирмам, (3) основных производственных площадок для этих отраслей, в том числе для создания в них инноваций, потому что их продукты — не только производная талантов, но они требуют реального изготовления. Несколько городов также выполняют аналогичные функции в более скромном географическом масштабе транс- и субнациональных регионов. Кроме того, каким бы ни был уровень, глобальным или региональным, для выполнения своих функций эти города должны неизбежно устанавливать связь друг с другом, поскольку новые формы роста, которые в них можно наблюдать, это результат их объединения в сети городов. Нет одиночных глобальных городов.

Как только мы делаем акцент на местах, будь то города или какие-то другие виды места, а не на целых национальных экономиках, можно легко объяснить тот факт, что некоторые места даже в этих богатейших странах беднеют, или что глобальный город в развивающейся стране может стать богаче, даже несмотря на то что остальная страна беднеет. Анализ мест вместо национальных индикаторов порождает крайне разнообразную мозаику результатов. Рядом с новыми глобальными и региональными иерархиями городов находится обширная территория, всё больше отодвигаемая на периферию, всё сильнее исключаемая из больших процессов, питающих мировой рост в новой глобальной экономике. Многие из некогда важных промышленных центров и портовых городов утратили свои функции и находятся в упадке, не только в менее развитых странах, но и в наиболее развитых экономиках¹. Это ещё одно из значений экономической глобализации. Мы можем рассматривать эти изменения как образование новых географий центральности, идущих поверх старого разделения на богатые и бедные страны, или, в моих излюбленных категориях в этой книге, разделения между глобальным Югом и глобальным Севе-

¹ Город Детройт, штат Мичиган (США), некогда бывший центром автомобильного производства, а теперь переживающий экономический упадок, — один из ярких тому примеров.

ром. Но новые географии маргинальности также идут поверх разделения на богатых и бедных внутри страны, поскольку растёт число людей в глобальных городах и на севере, и на юге, которые становятся беднее и работают на случайных работах, не являясь членами профсоюза.

Самая мощная из этих новейших центральных географий связывает крупнейшие международные финансовые и деловые центры — Нью-Йорк, Лондон, Токио, Париж, Франкфурт, Чикаго, Сеул, Гонконг, Шанхай, Сан-Паулу, Мумбаи, Цюрих, Амстердам, Сидней и Торонто... Но эти географии также включают такие города, как Буэнос-Айрес, Шэньчжэнь, Куала-Лумпур, Стамбул, Дубай, Абу-Даби и Будапешт. Интенсивность трансакций между этими городами резко возросла, в особенности благодаря финансовым рынкам, потокам услуг и инвестициям. Вырос и порядок величин, которые трансакции определяют. В то же время наблюдалось сильное неравенство в концентрации стратегических ресурсов и деятельности между этими и другими городами соответствующих стран. Например, в Париже сейчас сосредоточена большая, чем в 1980 г., доля главных экономических секторов и богатства Франции, тогда как Марсель, некогда ведущий экономический центр, потерял свою долю участия в экономике страны. Финансовый центр Франкфурта значительно обогнал шесть других финансовых центров Германии, хотя, учитывая довольно децентрализованное политическое устройство страны, можно было бы ожидать появления нескольких равных друг другу по силе финансовых центров. Некоторые национальные столицы, например, уступили свои ведущие экономические функции и власть новым глобальным городам, забравшим у них часть координационных функций, рынки и производственные процессы, когда-то концентрировавшиеся в столицах или в крупных региональных центрах. Показательный случай — Сан-Паулу. Этот город приобрёл огромную силу в качестве делового и финансового центра Бразилии по сравнению с Рио-де-Жанейро, бывшей столицей и некогда самым главным городом страны, а также по сравнению с осью между Рио и Бразилиа, нынешней столицей. Это одно из последствий образования глобально интегрированной экономической системы.

Такая социальная динамика частично формулируется в социальных и культурных терминах. Например, иностранные или местные мигранты снабжают новые типы профессиональных домохозяйств нянями и уборщицами; те же самые мигранты несут культурные практики, которые дополняют жизнь города, и политический опыт, способный помочь организации профсоюза. Кроме того, новая экономическая динамика часто производит яркие и бросающиеся в глаза эффекты в городских пространствах; например, экспансия дорогостоящего жилья и офисных районов за счёт вытеснения домохозяйств с низкими доходами и низкодоходных фирм. Город соединяет вместе и позволяет прочесть огромное число различных зарождающихся глобальностей и множество разных форм — социальных, культурных пространственных, которые глобальности принимают.

Какое влияние этот тип экономического роста оказывает на общий социально-экономический порядок городов? Обширная литература, посвящённая воздействию динамичного, быстро развивающегося промышленного сектора в высокоразвитых странах, показывает, что он благоприятствовал росту заработной платы, сокращению экономического неравенства и формированию среднего класса. Гораздо меньше литературы о дистрибутивных результатах, которые приносят новые экономические секторы, доминирующие в глобальных городах, отчасти, потому что это всё ещё новые процессы. Но имеющиеся исследования выявляют гораздо больше неравенства по сравнению с тем, что было вызвано динамикой экономик, основанных на производстве. Действительно, большая часть нового богатства в Китае была вызвана быстрым ростом производства.

До некоторой степени скрытые черты глобализированной сердцевины комплексных городов проявляются, если сделать акцент на материальных условиях и работе по производству специализированных услуг, являющихся ключевым компонентом всех таких городов. Это означает, как указывалось ранее, что в анализ нужно включить неквалифицированных работников и трудовые культуры; например, во-

дителей грузовиков, которые привозят программное обеспечение, а не только высокопрофессиональных работников, которые им пользуются. Такой акцент нетипичен для научных исследований специализированных услуг: как правило, такие услуги рассматриваются как результат на выходе, то есть техническая экспертиза высокого уровня. По этой причине уделялось недостаточно внимания реальному диапазону работ, от высоко- до низкооплачиваемых, которые включает производство таких услуг. Фокусирование внимания на производстве переносит акцент с экспертизы на труд. Услуги должны производиться, здание, в котором находятся работники, должно быть построено, и в нём потребуются уборка. Быстрый рост финансовой индустрии и индустрии высокоспециализированных услуг создаёт не только технические и административные рабочие места высокого уровня, но и низкооплачиваемые неквалифицированные рабочие места. Это один тип неравенства, который мы видим внутри городов, особенно — внутри глобальных городов. То же самое неравенство заметно в глобальных городах развивающихся и даже бедных стран, так что оно вносит свой вклад в образование новых географий центральности и маргинальности, которые идут поверх разделения на Север и Юг и исключают всё большее число бедняков и на Севере и на Юге.

Эта новая городская экономика во многих отношениях довольно проблематична, особенно в глобальных городах, где она принимает самые острые формы, учитывая высокую концентрацию высокодоходных фирм и состоятельных домохозяйств. Новые растущие секторы специализированных услуг и финансов создают возможности для получения прибыли в масштабах, далеко превосходящих те, что давали более традиционные экономические секторы. Эти последние имеют ключевое значение для работы городской экономики, включая её глобализированную сердцевину, и для удовлетворения повседневных нужд горожан, но их существование оказывается под угрозой в ситуации, когда специализированные услуги и финансы могут приносить сверхприбыли. Резкая поляризация в возможностях получения прибыли в разных секторах экономики существовала всегда. Но то, что мы наблюдаем сегодня, происходит на уровне величин совсем иного порядка и порождает значительные искажения в работе различных рынков — от рынка жилья до рынка труда. Можно, например, наблюдать этот эффект в необычайно резком росте доходов профессионалов высокого уровня в корпоративном секторе и в спаде или стагнации зарплат низкоквалифицированных работников ручного труда и офисных работников. Мы наблюдали тот же самый эффект в 1980–1990-х гг. у многих застройщиков, ранее работавших на рынке жилья средней и низкой стоимости, которых теперь привлекает растущий спрос на жильё новых высокооплачиваемых профессионалов и возможность получать более высокие прибыли благодаря завышенным ценам. Эти тенденции хорошо заметны в таких разных городах, как Нью-Йорк и Дублин, Осло и Сан-Паулу, Шанхай и Стамбул.

Быстрое развитие международного рынка недвижимости ещё больше усугубило это неравенство. Это означает, что цены на недвижимость в центре Нью-Йорка теснее связаны с ценами в центре Лондона или Франкфурта, чем с рынком недвижимости в остальной части Нью-Йорка и его окрестностях. В 1980-е гг. могущественные институциональные инвесторы из Японии, например, считали выгодным покупать и продавать недвижимость на Манхэттене или в центре Лондона. В 1990-е гг. эта тенденция многократно усилилась, вовлекая в свою орбиту всё большее число городов по всему миру. Немецкие, голландские, французские и американские фирмы делали большие инвестиции в недвижимость Лондона и других крупных городов. Всё больше объектом инвестиций становился сам город. И даже после террористических атак 11 сентября 2001 г. и финансового кризиса 2008 г. всё больше инвесторов продолжали покупать недвижимость в Нью-Йорке (отчасти из-за ослабления доллара, которое делало эти приобретения выгодными). Такие практики в целом способствовали повышению цен из-за конкуренции между очень могущественными и богатыми инвесторами и покупателями. Поскольку основной целью была прибыльная продажа приобретённой недвижимости, а не пользование ею, цены выросли ещё больше. Как небольшой или средний коммерческий бизнес может конкурировать с такими могущественными инвесторами за площади и другие ресурсы, сколь бы длительным и успешным ни было его существование в прежней экономике?

Высокая прибыльность секторов нового роста, эмблемой которых стали финансы, отчасти основана на спекулятивной деятельности. Степень этой зависимости можно увидеть в регулярных кризисах во многих развитых странах. Особенно примечателен кризис конца 1980-х и начала 1990-х, последовавший за необычайно высокими прибылями в финансовом секторе и недвижимости в 1980-е гг. Однако этот кризис в финансах и в недвижимости, похоже, никак не затронул базовую динамику сектора, и мы наблюдали, как цены и рынок акций достигли новых высот к середине 1990-х, чтобы потом пережить ещё один кризис в 1997–1998 гг., хотя к тому времени большинство высокоразвитых стран научились защищать себя, и издержки кризиса понесли главным образом страны, считавшиеся развивающимися рынками для финансовых инвестиций. Как уже случалось ранее, за этим кризисом последовал гигантский кризис прибылей, а за ним ещё одна серия кризисов в 2000-е, кульминацией которых стал большой кризис 2008 г. Эти кризисы производят временное приспособление к более разумным (то есть менее спекулятивным) уровням прибыли, но лишь на короткие периоды. Общая динамика поляризации уровней прибыли в городской экономике сохраняется на протяжении этих различных кризисов, как и искажения на многих рынках, что ярко иллюстрируют сверхприбыли в финансах и одновременно высокий уровень безработицы в большинстве экономик глобального Севера.

Типичный информированный взгляд на глобальную экономику города и новые секторы роста не включает эти многочисленные аспекты, рассматриваемые в данной книге. В одной из своих работ я утверждала, что преобладающий нарратив, или мейнстримное объяснение экономической глобализации, можно представить как нарратив о насильственном выселении [Sassen 1996]. В господствующем объяснении ключевые понятия «глобализация», «информационная экономика» и «выскопрофессиональные конечные продукты» говорят о том, что место уже не имеет значения и единственный важный тип работника — высокообразованный профессионал. Это описание отдаёт предпочтение (1) способности к глобальному трансферу перед концентрацией материальной инфраструктуры, делающей возможным этот трансфер, (2) информационным данным на выходе перед работниками, производящими эти данные, от специалистов до секретарей, (3) новой транснациональной корпоративной культуре перед множеством разных культурных сред, включая ретерриториализированные «иммигрантские» культуры, внутри которых существует множество «других» работ глобальной информационной экономики. Одним словом, господствующий нарратив занимается высшими, а не низшими маршрутами движения капитала и гипербыстрым движением вверх, а не вниз по социальной лестнице и углубляющимся неравенством.

Такой узкий фокус, как следствие, исключает из описания и объяснения привязанность важных компонентов глобальной информационной экономики к месту. Тем самым он исключает из истории глобализации целый ряд видов деятельности и типов работников, которые по-своему не менее важны для неё, чем международные финансы и глобальные телекоммуникации. Неспособность включить эти виды деятельности и работников в общую картину ведёт к игнорированию множества культурных контекстов. Многообразие присутствует в процессах глобализации, как и новая глобальная корпоративная культура. Если сосредоточить внимание на месте и производстве, можно увидеть, что глобализация — это процесс, включающий корпоративную экономику, иммигрантскую экономику и трудовую культуру, новое значение ремесленной культуры, культурный сектор и глобальный туризм, заметный в глобальных городах.

Новые эмпирические тренды и теоретические разработки снова делают города важными для пока ещё небольшого, но растущего числа социологов и теоретиков культуры. Города снова стали предметом изучения и дают оптику для исследования и теоретического осмысления широкого спектра важных социальных, культурных, экономических, технологических и политических процессов, занимающих центральное место в нынешнюю эпоху: (1) экономической глобализации и международной миграции, (2) возникновения специализированных услуг и финансов как ведущего сектора роста в передовых

экономиках, (3) новых типов неравенства, (4) новых политик идентичности и культуры, (5) новых видов политически и идеологически радикализованной динамики, (6) урбанизации широкого спектра высокотехнологических систем и (7) политики пространства, особенно в контексте ширящихся движений за право на город.

Многие из этих процессов сами по себе не являются городскими, но в них присутствует городская составляющая, которая становится всё более важной и способна пролить свет на ключевые черты крупнейших затрагиваемых процессов. В этом контексте стоит отметить: мы также наблюдаем, что города начали по-новому позиционироваться на политической арене.

Есть два особенно ярких примера. Один — программные усилия по разработке анализа, из которых видно, как важна городская экономическая продуктивность для макроэкономических показателей (в прошлом экономический рост измерялся только при помощи совокупных национальных и региональных индикаторов). Второй пример: явное усилие лидеров всё большего числа городов получить прямой, в обход национальных государств, доступ к глобальным рынкам инвестиций и туризма, а также привлекать фирмы, культурные проекты (например, международные фестивали и научные выставки), спортивные события и конференции. Мэры городов по всему миру создают специальные отделы по международным экономическим связям во многих странах и проявляют всё большую заинтересованность в прямых контактах с мэрами других городов, фирмами и культурными институтами из разных стран.

Тема города в мировой экономике имеет очень широкий характер.

Городам посвящена обширная литература, но она сфокусирована главным образом на отдельных городах и на внутренних вопросах. Международные исследования городов чаще всего имеют сравнительный характер. До недавних пор нам не хватало транснациональной перспективы, то есть перспективы, которая брала бы в качестве исходной точки динамическую систему или ряд трансакций, требующих по самой своей природе множества разных локаций более чем в одной стране. Такой подход отличается от сравнительного международного подхода, сосредоточенного на двух или более городах, которые могут быть никак не связаны друг с другом.

Внимание в данной книге сосредоточено главным образом на недавних эмпирических и концептуальных изменениях, потому что именно они являются выражением крупных перемен в экономике города и национальных экономиках и в режимах исследования городов. Подобный выбор неизбежно имеет ограниченный характер и, конечно, не может объяснить кейсов многих городов, которые могли не испытать на себе воздействия ни одной из отмеченных перемен. Акцент в этой книге сделан на влиянии на города экономической, политической и культурной глобализации, на новом неравенстве между городами и внутри них и новом городском социально-пространственном порядке, оправдан важными характеристиками текущего исторического периода и потребностью социологов обратиться к этим переменам.

В главе 2 рассматриваются ключевые характеристики глобальной экономики, важные для понимания глобализации и городов. В главе 3 анализируется новое неравенство между городами с акцентом на четырёх ключевых вопросах: (1) многообразии паттернов глобализации на разных континентах; (2) влияние глобализации, в особенности интернационализации производства и роста туризма, на так называемые городские системы с ведущими городами в менее развитых странах; (3) воздействие экономической глобализации на так называемые сбалансированные городские системы; (4) возможность образования транснациональных систем, включая появление по всему миру сотен городов с существенной долей мигрантов среди населения. Глава 4 посвящена новой городской экономике, в которой

финансы и специализированные услуги стали движущей силой получения прибыли. Один из важных аспектов, изучаемый в этой главе, — резкий рост числа связей между городами, функционирующими как производственные и рыночные площадки для глобального капитала. В главе 5 эти вопросы рассматриваются более подробно с привлечением кейсов из опыта переломных моментов, результатом которых стало то, что некоторые города получили статус глобальных в 1980–1990-е гг. Кроме того, в этой главе уделено внимание ряду недавних переломных моментов 2000-х гг., которые иллюстрируются различными случаями (Гонконг и Шанхай, города-государства в Персидском заливе и репозиционирование трёхтысячелетней имперской столицы Стамбула на вновь сложившейся оси Восток–Запад). В главе 6 внимание сосредоточено на новых социальных городских формах, сложившихся в результате растущего неравенства и сегментирования рынков труда и городских пространств. Цель в данном случае — понять, что это за трансформации, задокументированные в настоящей книге: они только количественные или качественные? В главе 7 рассматривается одна конкретная тема — оптика, позволяющая более подробно объяснить вопросы, поставленные в главе 6: когда женщины-иммигранты, из которых всё чаще состоят глобальные цепочки заботы, становятся нянями, медсёстрами, служанками и секс-работницами в глобальных городах? Глава 8 посвящена крупной транснациональной социальной, культурной и политической динамике, мобилизуемой рядом процессов, которые исследуются в данной книге.

Литература

- Sassen S. 1996. *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. The 1995 Columbia University Leonard Hastings Schoff Memorial Lectures. New York: Columbia University Press; см. также рус. перев.: Сассен С. 2003. Утрата контроля. В кн.: Баллаева Е. А. 2003. *Гендер и глобализация: теория и практика международного женского движения*. М.: ИСЭПН РАН; МЦГИ.
- Sassen S. 2001 (1991). *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

NEW TRANSLATIONS

Saskia Sassen

Cities in a World Economy (excerpt)

SASSEN, Saskia — Robert S. Lynd Professor of Sociology, Department of Sociology and Co-Chairs The Committee on Global Thought, Columbia University in the City of New York. Address: 713 Knox Hall, 606 West 122nd St, Columbia University, New York NY, United States.

Email: sjs2@columbia.edu

Abstract

Economic globalization, accompanied by the emergence of a global culture, has profoundly changed the social, economic and political reality of national states, transnational regions and cities that make up the focus of *Cities in a World Economy* by Prof. S. Sassen. The presented book shows how some cities—New York, Tokyo, London, Sao Paulo, Hong Kong, Toronto, Miami and Sydney — have turned into transnational “spaces”. These cities began to have more in common with each other than with the regional centers of their national states, many of which have lost their significance. Moreover, the impact of global processes radically transforms the social structure of cities themselves—changing the organization of labor, income distribution, consumption structure, all that, in turn, creates new patterns of urban social inequality. Understanding how global processes are localized in national territories requires, according to Prof. Saskia Sassen, new concepts and research strategies.

The *Journal of Economic Sociology* publishes the first chapter “Place and Production in the Global Economy”, in which the author raises questions about the content of the concept of globalization and the diversity of its types. The author reveals why she chooses the city as a place for empirical research on economic, political and cultural globalization.

Keywords: city; global economy; global culture; digitalization; inequality; transnational space.

References

Sassen S. (1996) *Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization*. The 1995 Columbia University Leonard Hastings Schoff Memorial Lectures, New York: Columbia University Press.

Sassen S. (2001 [1991]) *The Global City: New York, London, Tokyo*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Received: November 10, 2022

Citation: Sassen S. (2023) Goroda v global'noy ekonomike [Cities in a World Economy (excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, 5, pp. 54–65. doi: [10.17323/1726-3247-2023-5-54-65](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-54-65) (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Н. В. Тонких

Влияние дистанционной занятости на разные сферы жизни: субъективные оценки россиянок¹



ТОНКИХ Наталья Владимировна — кандидат экономических наук, доцент, заведующая лабораторией кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета. Адрес: 620144, Россия, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, д. 62/45.

Email: tonkihnv@usue.ru

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

В статье проблематизируется актуальность выявления взаимосвязи между современными возможностями дистанционной занятости для женщин и потенциальными изменениями состояния основных сфер их жизни, в том числе репродуктивных планов. Исследование проводилось на основе гипотезы о том, что условия дистанционной (удалённой) занятости в силу своей гибкости относительно места и времени выполнения работы позволяют большинству женщин улучшить баланс работы и личной жизни, а также планировать дальнейшую семейную жизнь. Цель исследования — оценить мнение женщин о предполагаемых или реальных изменениях состояния трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни в связи с возможным или действительным участием в дистанционных формах занятости. В статье обобщены итоги трёх опросов российских женщин, содержащих мониторинговый вопрос о влиянии дистанционных условий работы на состояние основных сфер жизни (2018 г., N = 1922; 2019 г., N = 601; 2022 г., N = 589). Слияние данных осуществлялось в программе VORTEX-10 (N = 3112). Масштаб разбит на три группы: (1) женщины с добровольным опытом дистанционной работы до пандемии; (2) женщины с вынужденным опытом дистанционной работы в пандемию; (3) женщины без опыта дистанционной работы. Отдельно выделялись подгруппы женщин по возрасту и наличию или отсутствию детей до 15 лет. Обработка результатов проводилась с помощью перевода ответов в единую систему индексов. Выявлено, что среди респонденток преобладают положительные оценки характера влияния условий удалённой занятости на основные сферы жизни — трудовую, семейно-родительскую и личную. Респондентки разных подгрупп были солидарны, отмечая положительное влияние дистанционной занятости на улучшение домашнего быта («дома станет уютнее»), здоровье близких, наличие времени на общение с детьми, а также на личную жизнь (это последнее проявляется в появлении времени «на себя» и «на культурную

¹ Исследование выполнено за счёт гранта Российского научного фонда № 22-18-00614 «Исследование влияния цифровой занятости на рождаемость и родительское благополучие» (<https://rscf.ru/project/22-18-00614/>).

Первый вариант анкеты (2018 г.) разрабатывался коллективно членами кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета в рамках научного проекта РФФИ № 18-010-00774 при участии д-ра экон. наук И. А. Кульковой, канд. экон. наук М. И. Плutowой, канд. экон. наук Т. А. Камаровой, канд. психол. наук О. А. Коропец, канд. экон. наук А. С. Мельниковой, канд. экон. наук Е. Е. Лагутиной, канд. экон. наук А. В. Пеша. Автор благодарна за содействие в проведении опроса женщин на рынке труда Свердловской области Д. А. Антонову, директору Департамента по труду и занятости населения Свердловской области, и специалистам территориальных Центров занятости населения.

В реализации онлайн-опроса (2022 г.) участвовали канд. экон. наук Т. А. Камарова, канд. социол. наук Т. Л. Маркова; в обработке результатов — В. А. Катаев и Д. А. Мельников.

жизнь»). При этом женщины, имеющие добровольный опыт дистанционной работы, в два раза чаще оценивают его пользу для себя, нежели женщины, познакомившиеся с удалённым форматом вынужденно. Женщины с детьми до 15 лет по сравнению с другими респондентками чаще оценивают опыт дистанционной занятости как положительный (разница составляет 25%). Значимой связи между возможностью работать удалённо и планами по рождению детей не выявлено.

Ключевые слова: дистанционная занятость; удалённая работа; женская занятость; сферы жизни; баланс работа — семья; родительство.

Введение

Человеческая история сопровождается трансформацией социальной роли и статуса женщин на разных этапах общественного развития. Преобразование семейной формы женской занятости в общественно организованную началось в эпоху Промышленной революции XVIII–XIX веков; со второй половины XX века женская занятость уже приняла массовый характер. Начиная с последней четверти XX века социальный портрет женской занятости претерпевает качественные изменения: растёт количественный и квалификационный уровень; «американская модель» работающей женщины до рождения детей и после достижения ими возраста школьников замещается моделью «работающей мамы» [Козлова 2005; Кабайкина, Сущенко 2017]. Особую актуальность приобретают проблемы гендерного равенства на рынке труда, «стеклянного потолка» [ООН 2021] и демографического перехода к суженному воспроизводству населения: с ростом уровня занятости женщин в период индустриализации и урбанизации наблюдается сокращение рождаемости [Mason 1997]. Теория демографических переходов включает ряд концепций, по-разному объясняющих причины сокращения рождаемости; отмечается континентальная и национальная специфика обозначенных процессов. Несмотря на многообразие позиций по поводу ключевых триггеров смены режима воспроизводства населения, факт влияния смены общественно-экономического уклада на качество жизни, ценностные и репродуктивные установки не вызывает дискуссий.

Недавние ковидные ограничения способствовали большей доступности и распространённости цифровых технологий, расширению удалённой занятости. Для женщин, особенно с детьми, удалённая занятость стала дополнительной возможностью выстраивать баланс между семьёй и работой, что не могло не отразиться на социально-трудовых и семейно-родительских сферах жизни. При этом неочевидны и сложно прогнозируемы векторы изменений. В BANI-мире (Brittle, Anxious, Non-Linear, Incomprehensible World)² классические экстраполяционные инструменты прогнозирования перестают работать [Cascio 2020]. Цифровизация может привести как к росту качества жизни и укреплению семейно-родительских ценностей, так и к обратному результату. Развивая современную теорию поколений [Радаев 2019] и на относительно коротком историческом отрезке выделяя поколения с разными базовыми социальными характеристиками («беби-бумеры», поколения X, Y, Z), некоторые авторы [Миронова 2019] адаптируют её к российской специфике и относят цифровизацию к ключевым факторам, влияющим на изменение ценностей во всех сферах жизни, в том числе взглядов на идеальную конструкцию «колеса» жизненного баланса, где осями координат выступают работа, семья, дети, личные интересы.

Актуальные исследования подтверждают вариативность типов материнского поведения и сокращение сроков перехода к новым образцам родительского поведения, к смене гендерного порядка³, достижению гендерного равенства [Силласте 2019; Гурко 2022; Швецова et al. 2022].

² Концепция Дж. Кашио предполагает, что мы живём в хрупком (*brittle*), тревожном (*anxious*), нелинейном (*non-linear*) и непостижимом (*incomprehensible*) мире, где могут неожиданно «сломаться» даже самые надёжные аспекты жизни; см. подробнее: [Cascio 2020].

³ Под гендерным порядком понимается система социальных норм, политической культуры и социальных институтов, формирующих в обществе отношение к гендерным проблемам и их решению [Силласте 2019].

Фокус настоящего исследования лежит в плоскости социально-экономической проблемы совмещения женщинами оплачиваемой занятости с семейно-родительскими, бытовыми и иными социальными ролями в контексте национальной задачи повышения рождаемости и качества жизни населения⁴.

Проверяемая гипотеза: условия дистанционной (удалённой)⁵ занятости в силу своей гибкости относительно места и времени выполнения работы позволяют большинству женщин улучшить баланс «работа — личная жизнь». Мнения женщин по поводу влияния дистанционной работы на сферы жизни будут отличаться в зависимости от наличия и характера опыта удалённой работы; наличия и возраста детей.

Цель исследования заключается в оценке мнений женщин о предполагаемых или реальных изменениях состояния трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни в связи с возможным или реальным участием в дистанционных формах занятости. Оценка осуществляется путём расчёта средних и интегральных значений тональности⁶ предполагаемых или реальных изменений.

Ключевая задача: выявить значимые отличия в мнениях респондентов в зависимости от наличия и характера опыта удалённой работы, наличия или отсутствия детей младше 15 лет.

Дистанционные условия работы как фактор, определяющий качество основных сфер жизни

Развитие дистанционной занятости в России стартовало значительно позже, чем в США, Канаде и Европе, что подтверждается исследованиями [Ефимов 2019]. Соответственно, интерес к проблеме организации удалённого труда в отечественной практике появился не так давно; актуальность вопроса усилилась в связи с COVID-19. Пандемия взломала устоявшиеся жизненные ритмы населения разных стран.

Официальная статистика российского рынка труда показывает рост вынужденной безработицы в период пандемии [Росстат 2020], обострение социально-психологических проблем [Гуриева 2020]. Российские организации, которые не вошли в перечень предприятий, работающих в карантин, вынуждены были либо остановить свою работу, либо изменить организацию труда сотрудников на удалённый формат⁷. За период пандемии доля работающих удалённо увеличилась в восемь раз (с 2 до 16%) [ВЦИОМ 2020]. Подтвердились выводы доклада Европейского агентства по безопасности и гигиене труда (European Agency for Safety and Health at Work — EU-OSHA) в части влияния цифровизации и характера трудовых договоров на благополучие работников и важности изучения новых рисков в связи с гибкостью графика работы [Cox, Fletcher, Rhisiart 2014].

Отметим единодушие в мнениях учёных, что перевод сотрудников на дистанционную работу отразился на характеристиках трудовых и семейно-родительских аспектов качества жизни. Исследователи связывают это влияние с понятием «баланс между работой и семьёй» [Clark 2000; Frone 2003]. В частности, в работе О. В. Зоновой и Е. В. Неходы показатель соотношения между трудовой и нетрудовой

⁴ Данная задача определена Указом Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 г. № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года».

⁵ Здесь и далее «дистанционная» и «удалённая» занятость согласно логике статьи 312.1. Трудового кодекса РФ используются как синонимы.

⁶ Под тональностью автор понимает положительные, нейтральные или отрицательные оценки женщинами возможного влияния условий удалённой занятости.

⁷ Указ Президента РФ от 25 марта 2020 г. № 206 «Об объявлении в Российской Федерации нерабочих дней».

жизнью включён в систему метрик оценки качества трудовой жизни для групп населения в юношеском и зрелом возрасте [Зонова, Нехода 2019]. Ряд исследователей подчёркивают особую важность проблемы баланса «семья — работа» для построения эффективной системы управления социально-трудовыми отношениями [Profit, Sexton 2019; Разумова, Серпухова 2020]. А. Шевчук и А. Красильникова в качестве ключевого фактора, определяющего качество жизни, выделяют тип трудовых графиков; подчёркивают негативную тенденцию широкого распространения нестандартных трудовых графиков (доступность работников для работодателей за рамками рабочего времени в связи с внедрением информационно-коммуникационных технологий и цифровизации занятости — работа 24/7). Результаты их исследования показывают, что в России регулярно в вечернее и (или) ночное время выполняют отдельные трудовые функции две трети опрошенного работающего населения, — это самый высокий показатель среди европейских стран. С этой точки зрения, распространение дистанционной занятости может негативно отражаться на качестве основных сфер жизни работников российского рынка труда [Шевчук, Красильникова 2019].

Следует отметить, что в публикациях наблюдается большой разброс оценок по поводу направленности влияния дистанционных условий труда на состояние основных сфер и качество жизни (польза или вред) и его интенсивности. В докладе ВЦИОМа доля респондентов, отрицательно оценивающих результаты вынужденного перехода на удалённый формат, почти вдвое превышает долю респондентов с положительным опытом (61 и 36% соответственно) [ВЦИОМ 2020]. По результатам других исследований, соотношение плюсов и минусов от перехода на удалённый формат работы для женщин приблизительно равно [Тонких, Черных 2022]. Субъективные оценки личного уровня баланса «семья — работа» среди работающих россиян по пятибалльной шкале до начала пандемии и после перехода на удалённый режим работы даже несколько улучшились. Доля респондентов, оценивающих свой баланс на «пятерку», выросла с 19 до 20%; по гипотезе, это связано с появлением возможности проводить больше времени со своими близкими [Разумова, Алёшина, Серпухова 2020].

Противоречивость оценок пандемийного опыта перевода сотрудников на дистанционную работу обусловлена несколькими факторами: наличие или отсутствие физической возможности эффективно выполнять работу дистанционно (в том числе качество материального обеспечения — новизна компьютера, гаджетов, качество связи, наличие помещения, мебели для работы и т. п.); семейная ситуация (качество отношений с другими членами домохозяйства, наличие или отсутствие дополнительной нагрузки по контролю за учёбой детей, также вынужденных учиться дистанционно, и др.); личные характеристики респондентов (психологическая готовность к такого рода работе, базирующаяся на навыках планирования времени, самоорганизации и организации своего рабочего места, умение работать самостоятельно, без непосредственного контроля со стороны руководителя и т. д.). Для анализа оценок важен и такой фактор, как отсутствие единой методики и инструментария диагностики социального самочувствия, что предопределено внезапностью развития эпидемиологической ситуации. Исследователи были вынуждены разрабатывать авторские методики и шкалы для фиксации происходящих изменений, что зачастую препятствует сопоставлению полученной информации и объективизации данных. В современных публикациях акцент с плюсов и минусов дистанционной работы сдвинулся к проработке организационных аспектов обеспечения перевода сотрудников на удалённую работу, оценке готовности работодателей развивать данные формы социально-трудовых отношений [Веселова 2020; Былков 2022]. Отмечается наличие объективных предпосылок для дальнейшего распространения практики использования дистанционной занятости. Уровень благополучия в условиях удалённой занятости зависит от адекватности организации труда гендерным и семейным характеристикам сотрудников [Блинова, Вяльшина 2020], что предопределяет актуальность продолжения исследований влияния дистанционного характера работы на изменение основных сфер жизни женщин в контексте баланса «семья — работа».

Логика и процедура формирования данных

Эмпирическая база данных сформирована на основе слияния результатов трёх социологических опросов женщин о возможном влиянии условий дистанционной занятости на динамику трудовой, семейно-родительской и личной сфер их жизни (см. табл. 1).

Таблица 1

Краткое описание авторских опросов о возможном влиянии дистанционной занятости на динамику трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни женщин

Год исследования	Численность опрошенных (чел.)	Регион опроса	Инструментарий
2018	1922	Свердловская область	Офлайн-анкетирование
2019	601	Общероссийский (проводился во всех федеральных округах)	Офлайн-интервьюирование по авторскому опроснику
2022	589	Общероссийский (проводился в шести федеральных округах)	Онлайн-анкетирование с использованием сервиса «Яндекс. Формы»

Первый опрос (2018 г.) проводился совместно с Департаментом по труду и занятости населения Свердловской области. Целевой аудиторией были женщины, которые обращались в Центры занятости Свердловской области за помощью в трудоустройстве. Специалисты Центров занятости предлагали респондентам заполнить бумажный вариант анкеты во время приёма. Объём выборки составил 10% от среднегодового количества обращений женщин, согласно статистической отчётности территориальных Центров занятости населения [Тонких 2019: 46–69]. Структура опрошенных по уровню образования следующая: лица с высшим образованием — 33,5%; со средним специальным профобразованием — 37,9%; учащиеся колледжей и вузов — 1,7%. В профессиональном разрезе структура опрошенных следующая: руководители — 2,8%; специалисты — 46,0%; служащие — 27,6%; рабочие профессии — 11,0%; остальные либо не имели профессии, либо не ответили на данный вопрос. Такой состав опрошенных свидетельствует о среднем уровне профессиональной подготовки респондентов. Можно также подчеркнуть, что из всей совокупности опрошенных в тот период всего 11,2% респондентов уже имели опыт дистанционной работы. При этом в качестве ограничений в исследовании, связанных с особенностями выборки, можно отметить, во-первых, низкий процент наличия опыта дистанционной работы, в результате чего мнение женщин имеет, в большей степени гипотетический характер; во-вторых, в Центры занятости населения чаще всего обращаются слаботзащищённые категории граждан, а также проявляющие низкий уровень активности на рынке труда и в процессе занятости.

Второе анкетирование (2019 г.) проводилось методом поквартирного опроса, и изучались мнения женщин фертильного возраста 15–49 лет, постоянно проживающих на территории России. Структура выборки соответствует характеристикам генеральной совокупности⁸ по признакам «возраст» и «территория проживания» (федеральный округ, городская и сельская местность) [Тонких 2021]. В каждом округе экспертами определялся регион для проведения исследования, а в каждом регионе отбирались по пять населённых пунктов со следующими характеристиками:

⁸ Квотирование осуществлялось с опорой на данные официальной статистики численности и состава населения. См. раздел «Демография» Федеральной службы государственной статистики (Росстат); URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/12781>

- административный центр региона;
- город со средним уровнем населённости (20–100 тыс. жителей), расположенный ближе, чем в 100 км от административного центра;
- город со средним уровнем населённости (20–100 тыс. жителей), расположенный дальше, чем в 100 км от административного центра;
- село или деревня, расположенные ближе, чем в 100 км от административного центра;
- село или деревня, расположенные дальше, чем в 100 км от административного центра.

В качестве ограничений в исследовании, связанных с особенностями выборки, можно отметить следующие: (1) возраст респонденток ограничен границами фертильности, поэтому мнения женщин старше 49 лет осталось за пределами исследования; (2) среди опрошенных имели опыт дистанционной занятости в настоящем или в прошлом только 31,6%.

Третий опрос (2022 г.) реализован с помощью технологии онлайн-анкетирования с использованием сервиса «Яндекс. Формы». Целевая аудитория охватывает узкую, достаточно однородную категорию женщин — «белых воротничков» со следующими характеристиками: опыт дистанционной работы до пандемии отсутствует; на момент первой волны пандемии респонденты имели оплачиваемую работу и были экстренно переведены на дистанционный формат работы. Ссылка на онлайн-анкету распространялась методом снежного кома через каналы внутренних корпоративных порталов крупных, преимущественно федеральных, компаний: ретейл, телекоммуникационные компании, промышленные и металлургические предприятия [Тонких, Черных 2022]. Опыт предыдущих опросов показал отсутствие значимой корреляции между местностью проживания и ответами женщин, поэтому территория проживания респондентов в ходе исследования не контролировалась. Ключевыми признаками структурирования выборки были определены возраст респонденток (до 35 лет; старше 35 лет) и наличие детей (есть дети младше 15 лет; все дети достигли 15 лет или старше и бездетные женщины).

Ограничениями в исследовании, связанными с особенностями выборки, следует назвать однородность и стихийность выборки. Кроме того, обычно конструктор «Яндекс. Формы» используют наиболее активные индивиды, что также искажает выборку.

Результаты всех трёх итераций были заведены или выгружены в Microsoft Excel, затем базы данных были объединены в единый массив $N = 3112$ (общая структура опрошенных представлена в таблице 2). Слияние данных осуществлялось в программе VORTEX-10. Процедура слияния предполагала объединение только части данных, так как анкеты 2018, 2019 и 2022 гг. имели вариативные блоки. Например, в 2022 г. вариативная часть была связана с конкретизацией плюсов и минусов дистанционной работы для женщин, которые получили такой опыт в пандемию.

Таблица 2

Структура опрошенных после слияния баз данных по трём социологическим опросам по социально-демографическим характеристикам

Социально-демографические характеристики	2018 г.	2019 г.	2022 г.	Объединённый массив
Возраст (полных лет)				
15–26	9,7	20,1	12,2	12,2
27–35	34,0	40,7	23,6	33,3
36–49	35,0	39,2	49,2	38,5
50 и старше	19,7	0	12,9	14,6
Нет ответа	1,6	0	2,1	1,4
Образование				
Высшее	34,7	51,9	84,9	47,5
Среднее профессиональное	38,4	31,6	11,2	31,9
Среднее полное	12,4	3,7	1,4	8,6
Основное среднее	11,6	8,9	0,5	9,0
Нет ответа	2,9	3,9	2	2,9
Наличие детей				
Нет детей	20,2	30,6	24,6	23,0
Один	37,0	35,5	32,6	35,9
Два	31,5	27,1	33,1	31,0
Три и более	7,2	6,8	7,1	7,1
Нет ответа	4,1	0	2,6	3,0
Брачный статус				
Не замужем	33,8	30,8	27,2	32,0
«Гражданский» брак	16,6	11,6	13,1	15,0
Официальный брак	45,8	57,6	58,1	50,4
Нет ответа	3,8	0	1,6	2,6

Были объединены два блока: классификационный раздел опросного листа (паспортичка) и блок мониторингового вопроса о влиянии дистанционного формата работы на динамику трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни респонденток. В 2018 и 2019 гг. он был сформулирован следующим образом: «Если бы Вы работали дистанционно, то, на Ваш взгляд...». В 2022 г. формулировка была такой: «Как Вы полагаете, в ситуации, когда Вы работаете дистанционно...». Вопрос включал 12 пунктов-подвопросов (см. табл. 3). Обоснование включения данных вопросов в оценку основных сфер жизни женщин подробно описано в главе 4 монографии «Дистанционная женская занятость...» [Тонких 2019: 113–137]. Оценка валидности мониторингового вопроса проводилась по содержанию (тип: валидность содержания), поскольку из-за отсутствия подобных опросов, выполненных ранее другими исследователями, оценить валидность критерия и валидность конструкции не представлялось возможным. В процессе обобщения результатов трёх исследований пришло понимание несбалансированности критериев по отдельным сферам, поэтому в будущих исследованиях этот недостаток требует устранения.

Таблица 3

Соотношение пунктов вопроса «Как Вы полагаете, в ситуации, когда Вы работаете дистанционно...?» с параметрами трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни женщин

Сфера жизни	Формулировка пунктов вопроса	Шкала
Трудовая	1. Ваш трудовой доход...	Увеличится; Не изменится; Снизится; Затрудняюсь ответить
	2. Появится возможность получить профессиональное образование (более высокое или другое)	Да; Скорее да, чем нет; Скорее нет, чем да; Нет; Всё останется без изменений; Затрудняюсь ответить
Семейно-родительская	3. Здоровье Ваших детей и близких...	Улучшится; Не изменится; Ухудшится; Затрудняюсь ответить
	4. Вы станете чаще ходить с детьми в театр, на концерты, выставки и другие культурные мероприятия...	Да; Скорее да, чем нет; Скорее нет, чем да; Нет; Всё останется без изменений; Затрудняюсь ответить
	5. Появится возможность больше уделять времени развитию и обучению детей...	Да; Скорее да, чем нет; Скорее нет, чем да; Нет; Всё останется без изменений; Затрудняюсь ответить
	6. Дома станет уютнее, чище...	Да; Скорее да, чем нет; Скорее нет, чем да; Нет; Всё останется без изменений; Затрудняюсь ответить
	7. Питание в семье станет более здоровым и полезным	Да; Скорее да, чем нет; Скорее нет, чем да; Нет; Всё останется без изменений; Затрудняюсь ответить
Личная	8. Вы решились бы родить ребёнка (ещё одного ребёнка)	Да; Скорее да, чем нет; Скорее нет, чем да; Нет; Затрудняюсь ответить
	9. Ваше здоровье...	Улучшится; Не изменится; Ухудшится; Затрудняюсь ответить
	10. Ваши отношения с мужем (партнёром)...	Улучшатся; Не изменятся; Ухудшатся; Затрудняюсь ответить; Я не замужем (нет партнёра)
	11. У Вас появится больше времени на Вашу общественную, культурную и духовную жизнь...	Да; Скорее да, чем нет; Скорее нет, чем да; Нет; Всё останется без изменений
	12. У Вас появится больше времени на себя, отдых и общение с друзьями...	Да; Скорее да, чем нет; Скорее нет, чем да; Нет; Всё останется без изменений

В составе респондентов 2018 и 2019 гг. (до пандемии) преобладали женщины, не имеющие на момент опроса опыта удалённой работы, поэтому формулировка вопроса была направлена на получение информации о предполагаемых изменениях сфер жизни, которые могут произойти в связи с переходом на дистанционный формат занятости. В 2022 г. 100% респондентов получили реальные представления об изменениях в балансе «семья — работа — личная жизнь» в связи с экстренным переводом на дистанционную занятость в пандемию. В анкете для данной целевой группы мониторинговый вопрос уточнён: «Какое у Вас сложилось мнение о возможностях дистанционной работы в обычной жизни, когда нет ограничений по поездкам и посещению торгово-развлекательных мест из-за пандемии? Когда Вы работаете дистанционно, то...».⁹

Параметр репродуктивного поведения (см. пункт 8 в табл. 3), строго говоря, не относится к традиционным индикаторам сфер жизни. Он одновременно выступает и фактором, определяющим изменение

⁹ Формулировки подвопросов в мониторинговом блоке совпадают с вариантами анкет 2018 и 2019 гг.

сфер жизни, и его следствием. Социологические исследования демографических проблем доказывают наличие связи между рождаемостью и экономическими аспектами качества жизни (доход, жилье, занятость и проч.), однако эта связь непрямая [Архангельский 2006]. Репродуктивные установки и решения формируются под влиянием комплекса причин, среди которых В. Н. Архангельский выделяет также брачный статус, ценностные ориентации, религиозные убеждения и проч., причём далеко не всегда материальные факторы являются ведущими¹⁰.

Несмотря на указанные теоретико-методические противоречия, пункт о репродуктивных планах оставлен в мониторинговом вопросе исходя из логики, что дистанционная работа может дать возможность женщине получать трудовые доходы в первые 1,5–3 года жизни ребёнка, что повышает материальный компонент качества жизни, компенсирует снижение уровня доходов семьи из-за нахождения женщины в отпуске по уходу за ребёнком, поэтому женщина может принять решение о рождении первого или ещё одного ребёнка. Данная логика не противоречит выводам исследования о влиянии высокоскоростного Интернета на репродуктивное поведение, выполненного командой МГУ [Калабахина, Абдуселимова, Клименко 2020]. Тем не менее ответы на этот вопрос при обработке данных анализируются отдельно.

Дальнейшая процедура формирования эмпирической базы данных (после слияния результатов опросов 2018, 2019 и 2022 гг.) заключалась в категоризации респондентов по признаку «опыт дистанционной работы». Выделены три группы женщин:

- имевшие *добровольный* опыт дистанционной работы;
- *не имевшие* опыта дистанционной работы;
- получившие опыт дистанционной работы *вынужденно*.

К первой группе отнесены респонденты допандемийных опросов 2018 и 2019 гг., указавшие, что они либо сейчас работают дистанционно, либо имели такой опыт в прошлом, то есть это те, кто сам искал удалённую работу, либо её предложили работодатели на этапе заключения трудового договора, а женщины добровольно согласились. На тот период времени доля таких женщин составляла менее трети. Данная группа имеет возможность оценить реальное влияние дистанционной работы на основные сферы своей жизни; при этом такое влияние не сопровождается негативными (стрессовыми) событиями.

Ко второй группе относятся также респонденты допандемийных опросов, которые не имели опыта дистанционной работы. Эта группа женщин имеет лишь предположения о влиянии дистанционной занятости на разные сферы жизни.

¹⁰ Пункт о готовности родить ребёнка был включён в опросник 2018 г. для тестирования гипотезы о наличии связи между цифровизацией занятости и рождаемостью. На тот момент времени гипотеза выглядела достаточно фантазийной (в демографии женская занятость классифицирована как фактор отрицательного влияния на число деторождений). Автором данной статьи проводился библиографический анализ публикаций в базах данных Scopus, WoS и Elibrary.ru. Публикации о взаимосвязи дистанционной женской занятости и рождаемости, датированные ранее 2018 г., не найдены. Можно выделить несколько работ, где есть косвенные аргументы в поддержку авторской гипотезы. В одной из работ (см.: [Chung, Horst 2018]) делается вывод, что гибкие условия занятости увеличивают вероятность выхода матерей из декрета на работу после рождения ребёнка. Конечно, гибкая или гибридная форма занятости и дистанционная — это разные формы, поскольку гибкая форма занятости может осуществляться строго на рабочих местах, а дистанционная может быть строго ограничена по времени. По этим причинам мы делаем вывод лишь о косвенности аргументов. Исследователи приводят данные о связи между материнством и выбором женщинами удалённой работы фрилансером [Стребков, Шевчук, Спирина 2015]. Выводы о фрилансе нельзя экстраполировать на дистанционную занятость в целом, поскольку фриланс является лишь одной из ее форм.

Третья группа — это выборка 2022 г., где все опрошенные женщины не имели опыта добровольного перехода на дистанционный формат работы, но получили его в процессе перевода на дистантную занятость в период пандемии. Особенностью оценок данной группы женщин является, с одной стороны, наличие реального опыта, с другой, потенциальная психологическая (и иная) неготовность (в большинстве случаев) к такой работе, сопровождаемая стрессами.

В каждой из групп были выделены две подгруппы в зависимости от наличия или отсутствия детей младше 15 лет. Выбран именно этот возраст детей, поскольку по его достижению граждане в России могут являться рабочей силой в соответствии с законодательством РФ. Пересчёт показателей с учётом числа детей в семье в нашем исследовании не показал наличия влияния на результаты.

Кроме того, факультативно были исследованы отличия в мнениях женщин в зависимости от их возраста. Выделены две группы женщин по возрасту: моложе 35 лет; 35 лет и старше. Группы были определены на основе законодательного установления верхней границы возраста молодёжи¹¹.

Методы обработки данных

Результаты ответов на подвопросы (см. табл. 3) переведены в единую систему оценки, поскольку в одних вопросах использовалась пятичленная шкала ответов, а в других — трёхчленная. Единая система оценки была построена следующим образом: за ответы, отмечающие, что дистанционная работа скажется отрицательно, мы проставляли «–1 балл»; скорее отрицательно — «–0,5 балла»; если ответ был «ничего не изменится», то ставился ноль («0 баллов»); за ответы «положительно» («польза») ставился «+1 балл»; «скорее положительно» $\frac{3}{4}$ «+0,5 балла». Ответы «затрудняюсь» и пустые ячейки были проигнорированы.

Далее рассчитана средняя тональность оценок как средневзвешенная величина баллов¹² влияния дистанционных условий работы по каждому из 12 параметров, выделенных для оценки динамики трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни по всему массиву данных ($N = 3112$) и в разрезе выделенных групп женщин: те, кто имел *добровольный* опыт дистанционной работы ($N = 406$); кто *не имел* опыта дистанционной работы ($N = 2085$); кто получил опыт дистанционной работы *вынужденно* ($N = 589$). В составе каждой группы дополнительно проведён расчёт средних показателей тональности среди женщин, имеющих детей в возрасте до 15 лет; и женщин, не имеющих детей младше 15 лет, и бездетных.

Анализ средних переменных по отдельным параметрам динамики субъективной оценки качества основных сфер жизни показал, что они не имеют нормального распределения, и применение средних и медианных значений для оценки значимости различий в ответах на каждый подвопрос между выделенными группами женщин неэффективно. Оценка взаимосвязей в мнениях женщин с разным опытом удалённой занятости по каждому параметру динамики основных сфер жизни проводилась на основе непараметрических ранговых критериев для независимых выборок: W Вилкоксона (аналога U Манна—Уитни) при двух сравниваемых группах и Краскела—Уоллиса при количестве сравниваемых групп больше двух.

Интегральный индекс пользы от дистанционных условий труда определён с помощью формулы простой средней (сумма средней тональности по каждому параметру, делённая на количество оцениваемых параметров). Вес (важность) параметров для опрошенных не учитывался по причине отсутствия

¹¹ Закон РФ № 489-ФЗ от 30 декабря 2020 г. «О молодёжной политике в РФ»; URL: <https://zrf.su/zakon/o-molodezhnoj-politike-489-fz/>

¹² Перевзвешивание производилось на численность женщин, давших такой ответ.

данных о значимости того или иного компонента. На рисунке 1 представлен результат анализа распределения полученных от респондентов оценок.

Как показано на рисунке 1, индивидуальные показатели интегральной тональности имеют практически нормальное распределение (коэффициент вариации 32%, график немного смещён вправо относительно конструктивного центра «0»). Значит, использование средних значений интегральных оценок для сравнения мнений респондентов в выделенных группах корректно, что и реализовано с помощью коэффициента η .

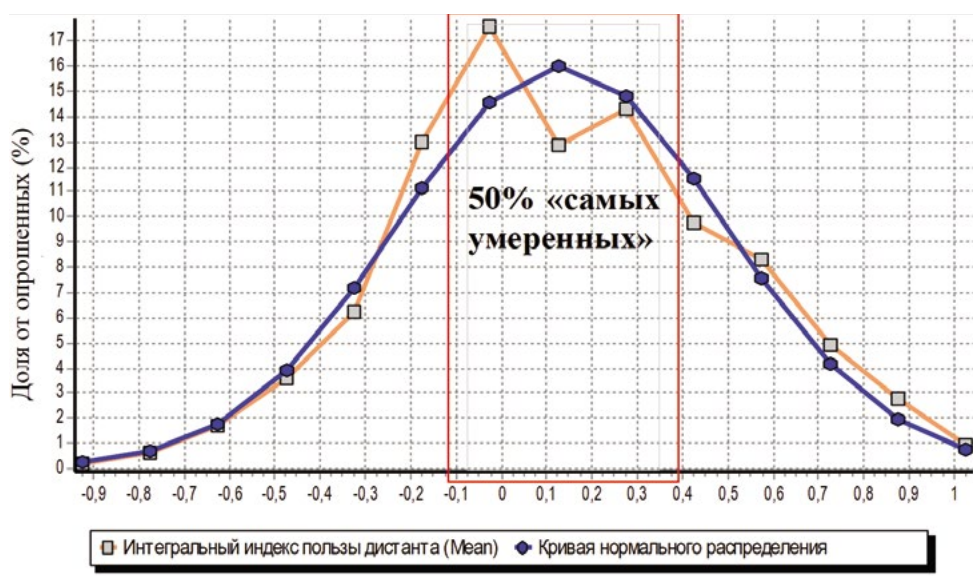


Рис. 1. Распределение респондентов по индивидуальному показателю интегральной тональности влияния дистанционных условий на параметры субъективной оценки динамики трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни

Далее по тексту (в том числе в названиях рисунков) интегральный индекс тональности оценок влияния дистанционных условий работы на параметры динамики трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни с целью сокращения формулировки условно назван интегральным индексом пользы дистанционной занятости. Значение со знаком «минус» означает отрицательную пользу, то есть вред (респонденты прослеживали ухудшение состояния сферы жизни по тому или иному параметру либо отмечали, что никаких изменений не происходит).

Результаты

Среднее значение интегрального индекса тональности мнений женщин о влиянии дистанционных условий занятости по всей выборке составляет 0,132, то есть в целом женщины видят в дистанционных условиях работы пользы больше, чем вреда (стандартное отклонение — 0,362, нижний квартиль — 0,125, медиана — 0,125, верхний квартиль — 0,375). Оценки половины респондентов, вошедших во 2-й и 3-й квартили («умеренные»), сосредоточены в интервале 0,125–0,375 (см. табл. 4). Анализ квартилей распределения (отсекаются 50% «самых умеренных») по каждому вопросу подтверждает данный вывод (см. рис. 2).

Таблица 4

Статистика интегрального индекса «Полезьа» от дистанционных условий работы для женщин с разным опытом удалённой работы*

Категория	Валидные	Нижний квартиль	Медиана	Верхний квартиль	Интегральный индекс	Стандартное отклонение	Коэффициент вариации*
В целом по выборке (N = 3112)	3011	-0,125	0,125	0,375	0,132	0,362	31,984
Женщины, которые имели <i>добровольный</i> опыт дистанционной работы	405	0,000	0,208	0,444	0,217	0,342	28,092
Женщины, которые <i>не имели</i> опыта дистанционной работы	1996	-0,125	0,091	0,361	0,121	0,344	30,688
Женщины, которые получили опыт дистанционной работы <i>вынужденно</i>	579	-0,200	0,083	0,417	0,106	0,425	43,275

* Интегральный индекс со знаком «+» означает преобладание положительных оценок респондентов («польза»); минусовое значение индекса сигнализирует о преобладании отрицательных мнений либо мнений, что ничего не изменится («вред»).

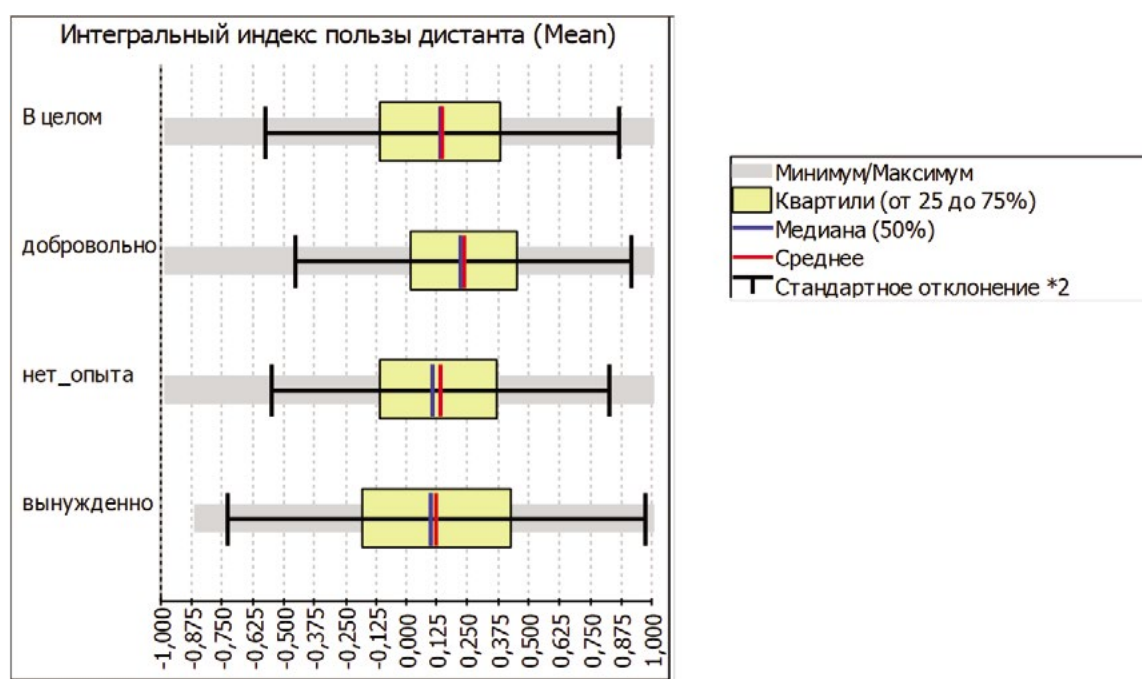


Рис. 2. Сравнительная характеристика интегрального индекса пользы от дистанционной занятости по квартилям распределения

Женщины, имеющие добровольный опыт участия в удалённых социально-трудовых отношениях, значимо выше оценивают пользу от дистанционной занятости (вероятность ошибки 0,000, хотя сила связи слабая, $\eta = 0,095$). На рисунке 2 просматривается компактность распределения оценок в данной группе; при этом квартили сдвинуты вправо в большей степени, чем у женщин других групп. Только у «добровольных» удалённых работниц в нижнем квартиле наиболее негативно настроенных респондентов в отношении дистанционной занятости отмечаются нейтрально-нулевые оценки, в других — отрицательные (см. табл. 4).

Отметим, что наибольший разброс (вариация) индивидуальных интегральных оценок характера влияния удалённой формы работы на динамику основных сфер жизни наблюдается у респондентов, которые экстренно перешли в дистанционную форму занятости в форс-мажорной пандемийной ситуации: в верхнем quartile среднее значение интегрального индекса практически совпадает с максимально высокими оценками наиболее позитивной первой группы с добровольным опытом (0,417 и 0,444 соответственно); в нижнем quartile в сравнении с другими группами отрицательные оценки наиболее интенсивны (-0,200). Полученные данные в совокупности с дескриптивной статистикой плюсов и минусов дистанционной работы, которые указывали респонденты выборки 2022 г. с вынужденным опытом [Тонких, Чернова 2022], позволяют сделать вывод, что третья группа респондентов практически поровну разделилась на два лагеря, которые условно можно назвать противниками дистанционной занятости и её сторонниками. Это может быть объяснено степенью материально-технической и социально-психологической готовности к формату удалённой работы, которая складывается из таких компонентов, как наличие пространства для обустройства рабочего места (качество жилья); наличие персонального компьютера или ноутбука; личностные характеристики (высокий или низкий уровень самоорганизации, самоконтроля, потребности в общении и др.); семейная ситуация (наличие или отсутствие детей, мужей и родственников, которые могут отвлекать от работы); уровень цифровой грамотности; прочие компоненты.

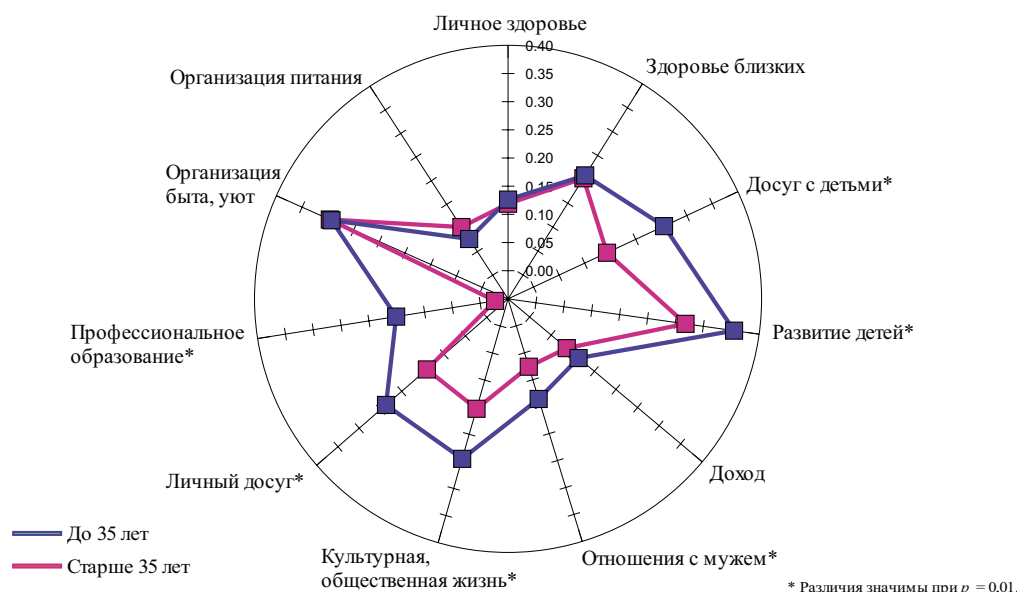
Отрицательное значение средней тональности ответов по всей выборке ($N = 3112$) наблюдается только по одному из 12 параметров, отражающих качественные изменения в жизни в связи с возможностью работать дистанционно: готовность родить первого (ещё одного) ребёнка¹³. Женщины чаще отмечали, что удалённая работа не влияет на их репродуктивные планы. Детализация средних значений тональности в группах женщин с разным опытом удалённой работы и разным опытом материнства (есть дети или нет детей младше 15 лет) подтвердила вывод. Положительных ответов по данному вопросу получено значительно меньше (см. приложение, табл. П.1).

Пересчёт интегральной тональности мнений женщин без учёта ответов мониторингового вопроса «Как Вы полагаете, в ситуации, когда Вы работаете дистанционно...» на подпункт «Вы решились бы родить ребёнка (ещё одного ребёнка)?» не изменил итоги ранжирования групп женщин по уровню интегральной тональности, увеличились только сами значения. Первое место по интенсивности положительных оценок влияния дистанционных условий труда на динамику основных сфер жизни также заняли женщины с добровольным опытом удалённой работы: интегральный индекс после пересчёта составил 0,252 (ранее — 0,217, см. табл. 4). Второе место у женщин, не имеющих опыта дистанционной работы: 0,157 и 0,121 соответственно. Самое низкое значение интегрального индекса наблюдается в группе женщин с вынужденным опытом — 0,145 и 0,106.

В этой же группе с вынужденным опытом дистанционной работы незначительно (близко к нулю), но всё же преобладают ответы о сокращении трудового дохода в условиях перехода на дистанционную занятость; в остальных группах индексы положительные.

Результаты попарного сравнения средних индексов пользы дистанционной занятости по параметрам динамики основных сфер жизни в зависимости от возраста респондентов по всей выборке ($N = 3112$) на основе непараметрического рангового критерия *W* Вилкоксона представлены на рисунке 3.

¹³ В проведённом исследовании разница между готовностью родить первого ребёнка и готовностью родить последующих не учитывалась; планируется изучить данную разницу в дальнейших исследованиях по теме.



(а) Дословные формулировки индикаторов сфер жизни женщин представлены в таблице 3.

Рис. 3. Субъективные оценки влияния дистанционной занятости на изменение состояния трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни женщин в зависимости от их возраста

Женщины разных возрастов в целом солидарны в оценках степени положительного влияния дистанционной занятости на возможность обеспечить уют и чистоту в доме («Организация быта, уют») и на здоровье (личное и здоровье близких). Выражают почти одинаковое мнение по поводу того, насколько питание станет более полезным и здоровым («Организация питания») и как изменится трудовой доход («Доход»). Средняя тональность ожидаемых и (или) реальных изменений состояния собственного здоровья положительная, но незначительная. Более интенсивно проявлена польза дистанционной формы занятости в отношении улучшения здоровья детей и близких («Здоровье близких»). На уровне трудового дохода удалённая занятость отражается слабо, как и на качестве питания. Значимо часто все женщины отмечают, что дома станет уютнее и чище.

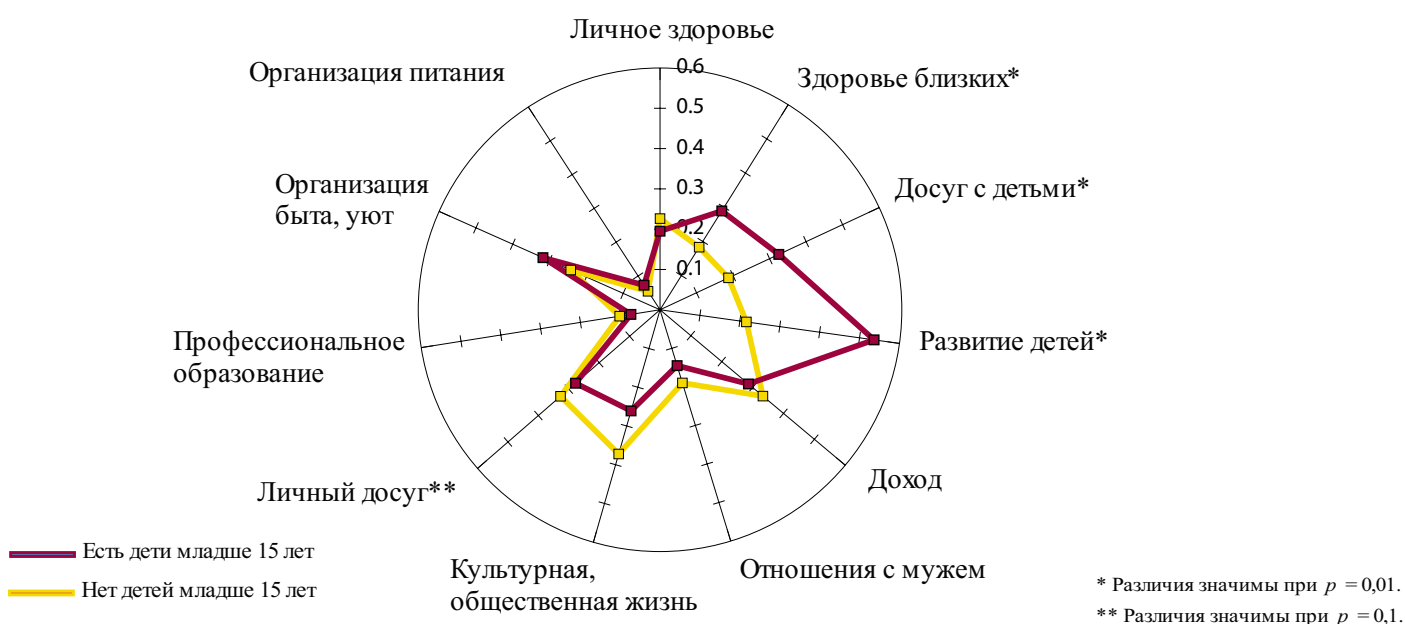
Явные различия в оценках респондентов в зависимости от возраста выявлены по параметрам «личный досуг», «культурная, общественная жизнь», «досуг с детьми», «развитие детей» и «отношения с мужем». Женщины моложе 35 лет значимо чаще видят, что удалённая работа позволяет улучшить отношения со «второй половинкой»; появляется больше времени на себя, на отдых и общение с друзьями, на общественную, культурную и духовную жизнь, на развитие детей и посещение с ними культурно-развлекательных мероприятий. Это последнее объяснимо тем, что молодые женщины, как правило, имеют детей младших возрастных групп, требующих значительного материнского внимания.

При ответе на вопрос «Вы решились бы родить ребёнка (ещё одного ребёнка), если бы работали дистанционно (в ситуации, когда работаете дистанционно)?» средняя тональность оценок отрицательная, но если в группе женщин 35 лет и старше частота отрицательных ответов высокая (−0,4624), то в группе «молодых» она ближе к нейтральной (−0,0421).

В целом в интегральных оценках динамики основных сфер жизни в условиях дистанционной занятости в группе респондентов моложе 35 лет почти в два раза чаще встречаются положительные ответы, чем в старшей возрастной группе (0,1796 и 0,0915 соответственно).

В зависимости от наличия детей младше 15 лет интегральная тональность отличается не так значительно — на 25%. Положительные интегральные оценки чаще встречаются у матерей, воспитывающих детей младших возрастных групп (0,1471; 0,1175 у остальных респондентов).

Значимая дифференциация мнений респондентов по признаку «наличие детей младше 15 лет» отмечается по параметрам «Здоровье близких» и «Время, уделяемое детям». Респонденты с детьми младших возрастов значимо чаще отмечают возможности выделять больше времени на развитие и обучение детей (см. рис. 4). По остальным параметрам динамики основных сфер жизни существенных различий не выявлено.



(а) Дословные формулировки индикаторов сфер жизни женщин представлены в таблице 3.

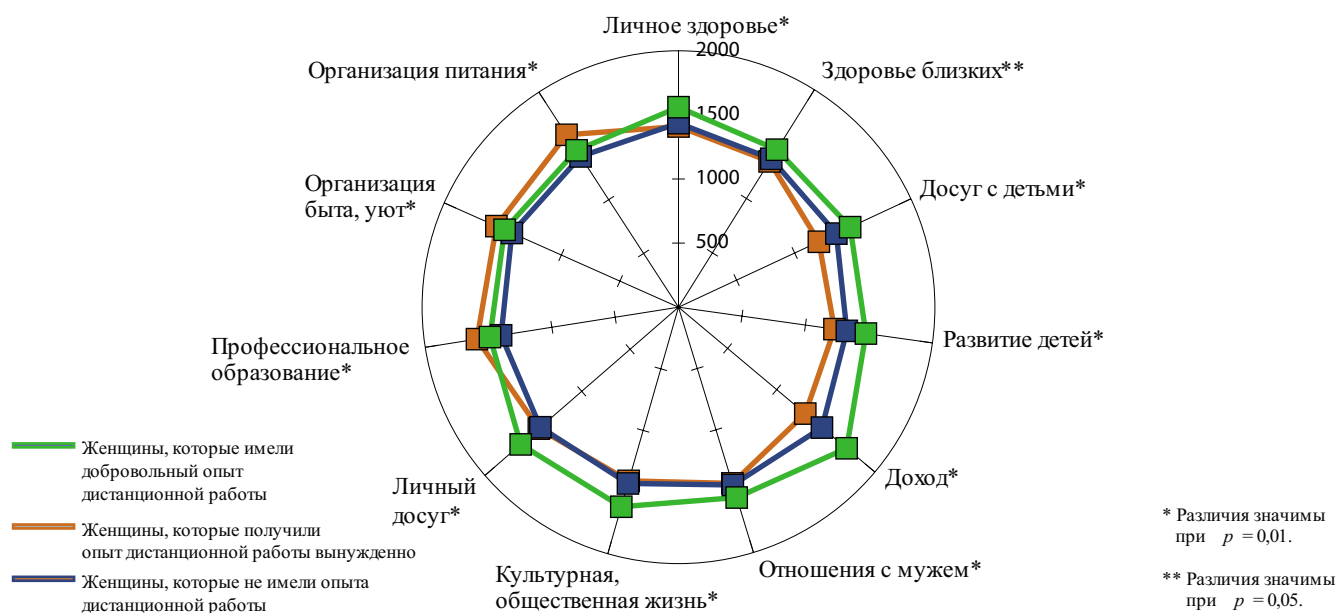
(б) В группу «Нет детей младше 15 лет» включены женщины, у которых всем детям уже исполнилось 15 лет, и бездетные женщины.

Рис. 4. Субъективные оценки влияния дистанционной занятости на изменение трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни женщин в зависимости от наличия детей младше 15 лет*

Результаты сравнения трёх выделенных групп респондентов по признаку наличия и характера опыта удалённой работы на основе непараметрического рангового критерия Краскела—Уоллиса показаны на рисунке 5.

Женщины, которые соглашались на удалённую работу по собственной инициативе, по большинству осей жизненного баланса значительно чаще фиксируют пользу от дистанционной занятости, причём не только в личной сфере, но и в трудовой. «Добровольцы» на 28,5% чаще говорят об увеличении дохода в связи с возможностью работать дистанционно. Данный факт обусловлен как формой и характером добровольной удалённой занятости, так и мотивацией решения работать удалённо. На вопрос «Почему Вы выбрали работу дистанционно?» первые места в рейтинге ответов занимают следующие:

- подработка («училась и подрабатывала»; «подрабатывала дополнительно к основной работе»): 42,5%;
- нравится такой характер работы («предпочитаю свободный график», «предпочитаю работать в удобном для меня месте, в удобное для меня время»): 28,8%;
- из-за детей («находилась в декрете, отпуске по уходу за ребёнком»; «ребёнок часто болел, не с кем оставить»): 18,3%.



(а) Дословные формулировки индикаторов сфер жизни женщин представлены в таблице 3.

Рис. 5. Субъективные оценки влияния дистанционной занятости на изменение трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни женщин в зависимости от наличия и характера опыта удалённой работы

Можно заключить, что в случае добровольного выбора удалённой работы до пандемии она для большинства женщин означала, скорее всего, возможность подзаработать, увеличить доход, совмещая удалённую работу с учёбой, основной оплачиваемой занятостью или неоплачиваемым родительским трудом, стала новой возможностью, а не необходимостью, как это было в период пандемии.

Градус тональности мнений о пользе дистанционной занятости в группе женщин без опыта дистанционной работы чуть ниже, чем в группе с добровольным опытом, зато динамика средних индексов по параметрам динамики основных сфер жизни ближе всего напоминает сбалансированное «колесо» жизненного баланса.

Отметим близость оценок женщин, не знакомых с условиями дистанционного труда, с оценками женщин, которых экстренно перевели на «удалёнку» в пандемию. Идентичность мнений наблюдается почти по половине параметров динамики основных сфер жизни: здоровье (собственное и близких); отношения с мужем (партнёром); время на себя, отдых и общение с друзьями; время на общественную, культурную и духовную жизнь; решение о рождении первого (или ещё одного) ребёнка. По остальным критериям респонденты постпандемийного периода демонстрируют либо самый низкий интегральный показатель тональности (время на детей и доход), либо самый высокий (дома станет уютнее; питание — полезнее; больше возможностей получить профессиональное образование). Судя по всему, на оценки пользы от дистанционной занятости в группе с вынужденным опытом удалённой работы достаточно сильно повлияла негативная социально-психологическая и экономическая атмосфера в обществе в период пандемии. Ограничительные меры по борьбе с распространением коронавирусной инфекции усиливали негативное отношение к дистанционной форме занятости. Тем не менее даже в этой группе превалируют положительные оценки влияния дистанционных условий занятости на динамику основных сфер жизни. Несмотря на то что именно группа женщин, получивших вынужденный опыт дистанционной работы, отчётливо разделилась на противников и сторонников такой занятости, интегральная тональность восприятия удалённого формата работы в нашем исследовании при наличии ограничений, о которых мы писали ранее, получилась положительной.

Заключение

Полученные результаты позволяют сформулировать определённые выводы.

Выявлено преобладание мнений, фиксирующих позитивные изменения в динамике ситуации в основных сферах жизни российских женщин в связи с переходом на дистанционный формат работы. Женщины, имеющие добровольный опыт участия в удалённых социально-трудовых отношениях, значимо чаще говорят о положительных эффектах дистанционной занятости. У респондентов, работавших удалённо, до пандемии среднее значение интегрального индекса тональности оценок влияния дистанционных условий работы на параметры трудовой, семейно-родительской и личной сфер жизни составляет 0,217; у имеющих опыт вынужденной удалённой работы в пандемию — 0,106, или в два раза ниже.

В связи с отсутствием отечественных исследований по проблемам влияния дистанционной работы на основные сферы жизни женщин можно сравнить данные результаты лишь с зарубежными исследованиями. Так, исследование, проведённое в конце XX века, показало, что дистанционно занятые выполняют больше работы по дому и уходу за детьми; у них нет больше свободного времени или большей удовлетворённости в браке, чем у тех, кто работает вне дома, но они получают больше помощи от семьи [Silver 1993]. Ещё в одном исследовании после проведения 28 углублённых структурированных интервью с дистанционными работниками и их парами было выявлено, что дистанционная форма занятости сочетает новые возможности гибкости и повышенную эксплуатацию женщин [Sullivan, Lewis 2001]. Результаты 45 интервью дистанционных работников в Великобритании показали практически равное деление на тех, кто видел в такой форме преимущества, и тех, кто испытывал неудобство от её недостатков [Crosbie, Moore 2004]. Упомянутое исследование показало, что особенно страдали имеющие маленьких детей женщины — от необходимости сочетать роли работницы и матери. Также неоднозначная оценка влияния дистанционной занятости на баланс работы и личной жизни получена в масштабном более позднем американском исследовании (см.: [England 2017]). Следует подчеркнуть, что большинство описанных исследований проводились на небольшой выборке дистанционных работников; кроме того, нужно учитывать разницу менталитета работников, отношения к жизни, к выполнению семейно-родительских обязанностей.

В проведённом нами исследовании до пандемии лейтмотив выбора удалённого формата занятости в первую очередь был связан с желанием улучшить материальное благополучие в условиях ограниченный располагаемым временем (подработка во время учёбы и активного материнства в декрете или в отпуске по уходу за ребёнком) и по заработной плате на основной работе (дополнительная работа). Частота материальной мотивации выбора удалённой работы — 60,8%, нематериальной — 28,8%. Её демонстрируют женщины, выбирающие дистанционную занятость в качестве основной работы из-за привлекательности гибкого графика и места работы.

Пандемийный опыт экстренного знакомства с дистанционным характером труда несколько развеял миф о том, что дистанционная занятость несёт безусловную пользу с точки зрения возможности уделять больше времени воспитанию детей и собственным интересам. Так, социологи на основе опросов отмечают такие негативные моменты, как затруднённый карьерный рост, сложности в организации рабочего времени и места, отвлекающие бытовые факторы, нехватку очного общения и обратной связи с коллегами, отсутствие социального пакета, что может привести к прекаризации труда [Жидяева, Кувалдина 2021]. Кроме того, может наблюдаться негативное влияние дистанционной занятости на внутрисемейную атмосферу, поскольку размывается время, затрачиваемое на семью и на работу, детям сложно понять, что мама, находясь дома, работает, и это потенциально может ухудшать атмосферу в семье. Однако в ходе нашего исследования подтвердился факт, что в бытовом плане жизнь становится комфортнее (дома уютнее, питание полезнее), а в трудовой сфере открывается возможность повысить

свою профессиональную квалификацию. Оценки матерей, воспитывающих детей младших возрастных групп, на 25% чаще были положительными, чем у остальных, эта группа респондентов значимо чаще отмечает возможность выделять больше времени на развитие и обучение детей и плюсы по параметру «здоровье близких».

Важно подчеркнуть, что в настоящем лонгитюдном исследовании не изучался гибридный формат работы. Проект начат в 2017 г., когда гибридный формат ещё не был распространён и не рассматривался как более удачный формат занятости для работников по сравнению с полностью дистанционной формой занятости, поскольку эта последняя форма сопряжена с негативным влиянием как на перспективы карьерного роста и профессионального развития, так и на здоровье и семейно-родительские отношения. Ещё одним ограничением данного исследования является отсутствие акцента на семейной ситуации опрашиваемых женщин (они воспитывают ребёнка одни или с мужем, помогает ли им кто-нибудь или нет и т. п.); также не учитывается количество детей, желание родить первенца или второго, третьего, четвёртого ребёнка. Все эти важные аспекты, влияющие на дифференциацию мнений женщин, планируется изучать в будущих исследованиях.

Респонденты не видят тесной связи между условиями работы в удалённом формате и репродуктивными планами. Однако в группе женщин моложе 35 лет количество отрицательных и положительных ответов на вопрос о готовности родить ребёнка при условии наличия возможности работать дистанционно приблизительно одинаково, что даёт возможность выдвинуть гипотезу о возможном позитивном влиянии дистанционного формата работы на рождаемость и говорит о перспективности развития дальнейших исследований влияния формата занятости на репродуктивные планы женщин. Продолжение исследований в этом направлении целесообразно с помощью качественных социологических методов.

Сопоставление интегральной тональности мнений о возможных изменениях совокупности исследуемых параметров динамики основных сфер жизни по признаку «возраст» показало, что женщины моложе 35 лет в целом гораздо позитивнее относятся к условиям удалённой занятости: в два раза чаще отмечают положительное влияние, чем респонденты 35 лет и старше. Думается, что проблема привлечения и удержания перспективной молодёжи в компаниях может решаться с помощью гибкости в вопросах организации труда, предоставления возможности выполнения трудовых функций дистанционно.

Приложение

Таблица П.1

Сводная таблица средних значений «тональности» ответов на вопрос «Если бы Вы работали дистанционно, то, на, Ваш взгляд...»*

Категория	Ваше здоровье	Здоровье близких	Чаще ходить с детьми	Больше времени развигать детей	Доход	Отношения с мужем	Время на культурную жизнь	Время на себя	Родить ещё ребёнка	Получить образование	Дома станет уютнее	Питание станет полезнее	Объём выборки
1. Женщины, которые имели <i>добровольный</i> опыт дистанционной работы:	0,2130	0,2680	0,2843	0,4203	0,2854	0,1716	0,3145	0,3180	- 0,1625	0,0913	0,3145	0,0977	406
— есть дети 14 лет и младше;	0,1951	0,2892	0,3252	0,5364	0,2864	0,1449	0,2610	0,2778	- 0,1356	0,0732	0,3180	0,0728	207
— нет детей младше 15 лет	0,2263	0,1832	0,1875	0,2164	0,3333	0,1898	0,3723	0,3272	- 0,1606	0,1014	0,2426	0,0547	138
Женщины, которые <i>не имели</i> опыта дистанционной работы:	0,1168	0,2026	0,2039	0,3115	0,0992	0,0976	0,1851	0,1650	- 0,2641	0,0179	0,2771	0,0502	2085
— есть дети 14 лет и младше;	0,1223	0,2283	0,2509	0,4063	0,0788	0,1021	0,1990	0,1608	- 0,2163	0,0354	0,2854	0,0625	878
— нет детей младше 15 лет	0,1031	0,1477	0,1213	0,1545	0,1149	0,0949	0,1839	0,1985	- 0,1878	0,0573	0,2632	0,0187	610
Женщины, которые получили опыт дистанционной работы <i>вынужденно</i> :	0,0797	0,1686	0,0840	0,1878	- 0,0331	0,0767	0,1419	0,1606	- 0,3208	0,1721	0,3354	0,2166	589
— есть дети 14 лет и младше;	0,1380	0,2399	0,1024	0,2119	- 0,0473	0,1024	0,1330	0,1136	- 0,3625	0,1532	0,3091	0,2399	298
— нет детей младше 15 лет	0,0295	0,0673	0,0230	0,0955	- 0,0074	0,0515	0,1526	0,2169	- 0,2724	0,2022	0,3566	0,1912	272
В целом по выборке, в том числе:	0,1222	0,2051	0,1987	0,3100	0,0986	0,1028	0,1949	0,1857	- 0,2603	0,0591	0,2955	0,0909	3112
— женщины до 35 лет	0,1262	0,2084	0,2555	0,3551	0,1134	0,1358	0,2453	0,2370	- 0,0421	0,1511	0,2929	0,0767	1415
— женщины старше 35 лет	0,1189	0,2024	0,1438	0,2681	0,0860	0,0759	0,1529	0,1409	- 0,4624	- 0,0267	0,2963	0,1020	1652

* Чем ближе значение индекса к единице, тем более часто женщины отмечают улучшения качества своей жизни по тому или иному параметру.

Литература

- Архангельский В. Н. 2006. *Факторы рождаемости*. М.: ТЕИС.
- Блинова Т. В., Вяльшина А. А. 2020. Социальное самочувствие работающих матерей: современные проблемы. *Женщина в российском обществе*. 3: 103–114. doi: [10.21064/WinRS.2020.3.9](https://doi.org/10.21064/WinRS.2020.3.9)
- Былков В. Г. 2022. Организационные траектории развития дистанционной занятости. *Экономика труда*. 3: 568–588. doi: [10.18334/et.9.3.114371](https://doi.org/10.18334/et.9.3.114371)
- Веселова К. 2020. Домашний офис: как организовать комфортное рабочее место. *Справочник специалиста по охране труда*. 6: 42–44. URL: <https://e.otruda.ru/816872>
- ВЦИОМ. 2020. Цифровая грамотность и удалённая работа в условиях пандемии. URL: <https://wciom.ru/analytical-reports/analiticheskii-doklad/cifrovaya-gramotnost-i-udalennaya-rabota-v-usloviyakh-pandemii>
- Гуриева З. С. 2020. Психологические и социальные проблемы и последствия эпидемии COVID-19. В кн.: Сорокина Е. Л. (отв. ред.). *Наука и социум. Материалы XV Всероссийской научно-практической конференции с международным участием*. Новосибирск: Изд-во АНО ДПО «СИППИСПР»; 67–71. doi: [10.38163/978-5-6043859-4-4_2020_67](https://doi.org/10.38163/978-5-6043859-4-4_2020_67)
- Гурко Т. А. 2022. Развитие института родительства: анализ эмпирических показателей. *Женщина в российском обществе*. 4: 3–14. doi: [10.21064/WinRS.2022.4.1](https://doi.org/10.21064/WinRS.2022.4.1)
- Ефимов В. А. 2019. Мировые тенденции развития дистанционных трудовых отношений. *Нормирование и оплата труда в строительстве*. 9: 10–17. doi: [10.20410/2073-7815-2019-30-3-54-64](https://doi.org/10.20410/2073-7815-2019-30-3-54-64)
- Жидяева Е. С., Кувалдина Е. А. 2021. Преимущества и недостатки удалённой работы. *Международный журнал гуманитарных и естественных наук*. 4–3 (55): 10–14. doi: [10.24412/2500-1000-2021-4-3-10-14](https://doi.org/10.24412/2500-1000-2021-4-3-10-14)
- Зонова О. В., Нехода Е. В. 2019. Методический подход к измерению качества трудовой жизни работников: региональный аспект. *Вестник Томского государственного университета. Экономика*. 46: 92–107. doi: [10.17223/19988648/46/6](https://doi.org/10.17223/19988648/46/6)
- Кабайкина О. В., Сущенко О. А. 2017. Трансформация роли женщины в современном обществе: в семье и на работе. *Вестник Московского университета. Серия 18: Социология и политология*. 23 (3): 140–155.
- Калабихина И. Е., Абдуселимова И. А., Клименко Г. А. 2020. Влияние высокоскоростного Интернета на репродуктивное поведение в России. *Вестник Московского университета. Серия 6: Экономика*. 6: 90–103. doi: [10.38050/01300105202065](https://doi.org/10.38050/01300105202065)
- Козлова О. А. 2005. Женская занятость: проблемы, тенденции и перспективы развития. *Экономика региона*. 2 (2): 163–174.
- Миронова О. А. 2019. Проблемы и задачи цифрового образования в России в контексте теории поколений. *Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)*. 1 (65): 51–63.

- ООН. 2021. *Глобальные вопросы повестки дня*. Гендерное равенство. URL: <https://www.un.org/ru/global-issues/gender-equality>
- Радаев В. В. 2019. *Миллениалы: как меняется российское общество*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Разумова Т. О., Алёшина А. Б., Серпухова М. А. 2020. Баланс «семья — работа» в условиях изменений качества трудовой жизни. *Уровень жизни населения регионов России*. 16 (3): 24–37. doi: [10.19181/lspr.2020.16.3.2](https://doi.org/10.19181/lspr.2020.16.3.2)
- Разумова Т. О., Серпухова М. А. 2020. Баланс «семья — работа» в системе управления социально трудовыми отношениями: вопросы теории и практики. *Проблемы теории и практики управления*. 5: 15–25.
- Росстат. 2020. *Занятость и безработица в Российской Федерации в августе 2020 года (по итогам обследования рабочей силы)*. URL: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/181.htm
- Силласте Г. Г. 2019. Социальные транзисии и формирование нового гендерного порядка. *Женщина в российском обществе*. 2: 3–16. doi: [10.21064/WinRS.2019.2.1](https://doi.org/10.21064/WinRS.2019.2.1)
- Стребков Д. О., Шевчук А. В., Спирина М. О. 2015. *Развитие русскоязычного рынка удаленной работы, 2009–2014 гг. (по результатам Переписи фрилансеров)*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Тонких Н. В. (ред.). 2019. *Дистанционная женская занятость в контексте института родительства*. Екатеринбург: ЮНИКА.
- Тонких Н. В. 2021. Дистанционная занятость и родительство: мнения женщин. *Народонаселение*. 24 (3): 92–104. doi: [10.19181/population.2021.24.3.8](https://doi.org/10.19181/population.2021.24.3.8)
- Тонких Н. В., Черных Е. А. 2022. Качество трудовой, семейной и личной жизни при удалённой работе: мнения российских женщин. *Уровень жизни населения регионов России*. 18 (4): 477–490. doi: [10.19181/lspr.2022.18.4.5](https://doi.org/10.19181/lspr.2022.18.4.5)
- Швецова А. В. et al. 2022. Онлайн-практики экономического поведения российских женщин в период декретного отпуска. *Экономическая социология*. 23 (4): 12–36. doi: [10.17323/1726-3247-2022-4-12-36](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-4-12-36)
- Шевчук А., Красильникова А. 2019. Влияние нестандартных трудовых графиков на баланс между работой и жизнью (по данным Европейского социального исследования в России). *Журнал исследований социальной политики*. 17 (2): 223–236. doi: [10.17323/727-0634-2019-17-2-223-236](https://doi.org/10.17323/727-0634-2019-17-2-223-236)
- Cascio J. 2020. *Facing the Age of Chaos*. URL: <https://medium.com/@cascio/facing-the-age-of-chaos-b00687b1f51d>
- Chung H., Horst M. van der. 2018. Women’s Employment Patterns after Childbirth and the Perceived Access to and Use of Flexitime and Teleworking. *Human Relations*. 71 (1): 47–72. doi: [10.1177/0018726717713828](https://doi.org/10.1177/0018726717713828)
- Clark S. 2000. Work/Family Border Theory: A New Theory of Work/Family Balance. *Human Relations*. 53: 747–770. doi: [10.1177/0018726700536001](https://doi.org/10.1177/0018726700536001)

- Cox A., Fletcher L., Rhisiart M. 2014. *Scoping Study for a Foresight on New and Emerging Occupational Safety and Health (OSH) Risks and Challenges*. Bilbao: EU-OSHA.
- Crosbie T., Moore J. 2004. Work—Life Balance and Working from Home. *Social Policy & Society*. 3 (3): 223–233. doi: [10.1017/S1474746404001733](https://doi.org/10.1017/S1474746404001733)
- England P. 2017. *Households, Employment, and Gender: A Social, Economic, and Demographic View*. New York: Routledge.
- Frone M. R. 2003. Work-Family Balance. In: Quick J. C., Tetrick L. E. (eds) *Handbook of Occupational Health Psychology*. Washington: American Psychological Association; 143–162. doi: [10.1037/10474-007](https://doi.org/10.1037/10474-007).
- Mason K. 1997. Explaining Fertility Transitions. *Demography*. 34 (4): 443–454. doi: [10.2307/3038299](https://doi.org/10.2307/3038299)
- Profit D. J., Sexton J. B. 2019. Work-Life Balance Behaviours Cluster in Work Settings and Relate to Burnout and Safety Culture: A Cross-Sectional Survey Analysis. *BMJ Quality and Safety*. 28 (2): 142–150. doi: [10.1136/bmjqs-2018-007933](https://doi.org/10.1136/bmjqs-2018-007933)
- Silver H. 1993. Homework and Domestic Work. *Sociological Forum*. 8 (2): 181–204.
- Sullivan C., Lewis S. 2001. Home-Based telework, Gender and the Synchronization of Work and Family: Perspectives of Teleworkers and their Co-residents. *Gender, Work and Organization*. 8 (2): 123–145.

BEYOND BORDERS

Natalia Tonkikh

Family-Work and Private Life of Women: Qualitative Changes in the Remote Working Environment

TONKIKH, Natalia —
Candidate of Economic
Sciences, Associate Professor
of the Department of Labor
Economics and Human
Resources Management,
the Ural State University of
Economics. Address: 62/45,
8 Marta/Narodnoi Voli str.,
Yekaterinburg, 620144,
Russia.

Email: tonkihmv@usue.ru

Abstract

The article problematizes the relevance of identifying the relationships between modern remote employment opportunities for women and potential changes in their lives including reproductive plans. The hypothesis of the study is that remote employment conditions, due to their flexibility in the workplace and working time, allow most women to improve their work-life balance as well as plan their future family life. The purpose of the study is to assess women's opinions about expected or real changes in their work, family, parenthood, and personal spheres of lives in connection with possible or actual participation in remote forms of employment. The article summarizes the results of three Russian women's surveys containing a monitoring question about the remote working conditions impact on the state of the main spheres of life (2018, $N = 1922$; 2019, $N = 601$; 2022, $N = 589$). Data merging

was carried out using the VORTEX-10 program ($N = 3112$). The array is divided into three groups: (1) women with voluntary remote work experience before the pandemic; (2) women with forced remote work experience during the pandemic; (3) women without remote work experience. Women's subgroups were additionally identified by age and the presence/absence of children under 15. The results were processed by translating the answers into a unified index system. The findings show the predominance of positive assessments of the remote employment conditions influence on the main respondents' spheres of life: work, family, parental and personal. Respondents from different subgroups were unanimous noting the positive remote work impact on improving home life ("at home it will become more comfortable"), the health of loved ones, more time to communicate with children, as well as time for personal life, the latter manifested in the emergence of "time for myself" and "for cultural life." At the same time, women who have voluntary remote work experience are two times more likely to evaluate its benefits for themselves than women who were forced to work remotely. Women with children under 15, compared to other respondents, more often rate the remote employment experience as positive (the difference is 25%). There is no significant connection between the ability to work remotely and plans to have children.

Keywords: distance employment; remote working; women's employment; spheres of life; work-family balance; parenthood

Acknowledgments

The research was supported by the grant of the Russian Science Foundation, RSF (project No. 22-18-00614) "Researching the Impact of Digital Employment on Fertility and Parental Well-Being", <https://rscf.ru/project/22-18-00614/>

The first version of the questionnaire (2018) was developed collectively by members of the Department of Labor Economics and Personnel Management of the Ural State University of Economics within the framework of the RFBR scientific project No. 18-010-00774 with the participation of Dr. Sc. (Econ.) I. A. Kulkova, Cand. Sc. (Econ.) Sciences M. I. Plutova, Cand. Sc. (Econ.) T. A. Kamarova, Cand. Sc. (Psychol.) O. A. Koropets, Cand. Sc. (Econ.) A. S. Melnikova, Cand. Sc. (Econ.) E. E. Lagutina, Cand. Sc. (Econ.) A. V. Peshka. The author expresses his gratitude for assistance in conducting a survey of women in the labor market of the Sverdlovsk region to D. A. Antonov, Director of the Department for Labor and Employment of the Sverdlovsk Region and specialists of the territorial Employment Centers.

The implementation of the online survey (2022) was attended by Cand. Sc. (Econ.) T. A. Kamarova, Cand. Sc. (Sociol.) T. L. Markova; in processing the results — V. A. Kataev and D. A. Melnikov.

References

- Arkhangel'skii V. N. (2006) *Faktory rozhdaemosti* [Birth Factors], Moscow: TEIS (in Russian).
- Blinova T. V., Vyal'shina A. A. (2020) Sotsial'noe samochuvstvie rabotayushchikh materей: sovremennyye problemy [Working Mothers' Social Well-Being: Present-Day Problems]. *Woman in Russian Society = Zhenshchina v rossiyskom obshchestve*, no 3, pp. 103–114. doi: [10.21064/WinRS.2020.3.9](https://doi.org/10.21064/WinRS.2020.3.9) (in Russian).
- Bylkov V. G. (2022) Organizatsionnye traektorii razvitiya distantsionnoy zanyatosti [Organizational Trajectories of Remote Employment Development]. *Russian Journal of Labor Economics = Ekonomika truda*, no 3, pp. 568–588. doi: [10.18334/et.9.3.114371](https://doi.org/10.18334/et.9.3.114371) (in Russian).
- Cascio J. (2020) *Facing the Age of Chaos*. Available at: <https://medium.com/@cascio/facing-the-age-of-chaos-b00687b1f51d> (accessed 23 June 2023).
- Chung H., Horst M. van der (2018) Women's Employment Patterns after Childbirth and the Perceived Access to and Use of Flexitime and teleworking. *Human Relations*, vol. 71, no 1, pp. 47–72. doi: [10.1177/0018726717713828](https://doi.org/10.1177/0018726717713828)
- Clark S. (2000) Work/Family Border Theory: A New Theory of Work—Family Balance. *Human Relations*, no 53, pp. 747–770. doi: [10.1177/0018726700536001](https://doi.org/10.1177/0018726700536001)
- Cox A., Fletcher L., Rhisiart M. (2014) *Scoping Study for a Foresight on New And Emerging Occupational Safety and Health (OSH) Risks and Challenges*, Bilbao: EU-OSHA.
- Crosbie T., Moore J. (2004) Work—Life Balance and Working from Home. *Social Policy & Society*, vol. 3, no 3, pp. 223–233. doi: [10.1017/S1474746404001733](https://doi.org/10.1017/S1474746404001733)
- Efimov V. A. (2019) Mirovye tendentsii razvitiya distantsionnykh trudovykh otnosheniy [Global Trends in the Development of Distance Labor Relations]. *Normirovanie i oplata truda v stroitel'stve*, no 9, pp. 10–17 (in Russian).
- England P. (2017) *Households, Employment, and Gender: A Social, Economic, and Demographic View*, New York: Routledge.
- Frone M. R. (2003) Work—Family Balance. *Handbook of Occupational Health Psychology* (eds. J. C. Quick, L. E. Tetrick), Washington: American Psychological Association, pp. 143–162. doi: [10.1037/10474-007](https://doi.org/10.1037/10474-007)

- Gurieva Z. S. (2020) Psikhologicheskie i sotsial'nye problemy i posledstviya epidemii COVID-19 [Psychological and Social Problems Within the Consequences of the Covid-19 Epidemic]. In: Sorokina E. L. (otv. red.), *Nauka i sotsium. Materialy XV Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy konpherentsii s mezhdunarodnym uchastiem* [Science and Society. Materials of the XV All-Russian Scientific and Practical Conference with International Participation (ed. E. L. Sorokina)], Novosibirsk: ANO DPO «SIPPPISR», pp. 67–71. doi: [10.38163/978-5-6043859-4-4_2020_67](https://doi.org/10.38163/978-5-6043859-4-4_2020_67) (in Russian).
- Gurko T. A. (2022) Razvitie instituta roditel'stva: analiz empiricheskikh pokazateley [Development of the Parenthood Institution: Analysis of Empirical Indicators]. *Woman in Russian Society = Zhenshchina v rossiyskom obshchestve*, no 4, pp. 3–14. doi: [10.21064/WinRS.2022.4.1](https://doi.org/10.21064/WinRS.2022.4.1) (in Russian).
- Kabaikina O. V., Sushchenko O. A. (2017) Transphormatsiya roli zhenshchiny v sovremennom obshchestve: v sem'e i na rabote [Transformation of the Role of Women in a Modern Society: At Family and at Workplace]. *Moscow State University Bulletin. Series 18. Sociology and Political Science = Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 18: Sotsiologiya i politologiya*, vol. 23, no 3, pp. 140–155 (in Russian).
- Kalabikhina I. E., Abduselimova I. A., Klimenko G. A. (2020) Vliyanie vysokoskorostnogo interneta na reproductivnoe povedenie v Rossii [The Impact of High Speed Internet on Reproductive Behavior in Russia]. *Moscow University Economics Bulletin = Vestnik Moskovskogo universiteta. Seriya 6: Ekonomika*, no 6, pp. 90–103. doi: [10.38050/01300105202065](https://doi.org/10.38050/01300105202065) (in Russian).
- Kozlova O. A. (2005) Zhenskaya zanyatost': problemy, tendentsii i perspektivy razvitiya [Women's Employment: Problems, Trends and Development Prospects]. *Economy of Regions = Ekonomika regiona*, vol. 2, no 2, pp. 163–174 (in Russian).
- Mason K. (1997) Explaining Fertility Transitions. *Demography*, vol. 34, no 4, pp. 443–454. doi: [10.2307/3038299](https://doi.org/10.2307/3038299)
- Mironova O. A. (2019) Problemy i zadachi tsifrovogo obrazovaniya v Rossii v kontekste teorii pokoleniy [Problems and Tasks of Digital Education in Russia in Context of Theory of Generations]. *Vestnik of Rostov State Economic University (RINH) = Vestnik Rostovskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta (RINKh)*, vol. 1, no 65, pp. 51–63 (in Russian).
- Profit D. J., Sexton J. B. (2019) Work-Life Balance Behaviours Cluster in Work Settings and Relate to Burnout and Safety Culture: A Cross-Sectional Survey Analysis. *BMJ Quality and Safety*, vol. 28, no 2, pp. 142–150. doi: [10.1136/bmjqs-2018-007933](https://doi.org/10.1136/bmjqs-2018-007933)
- Radaev V. V. (2019) *Millenialy: kak menyaetsya rossiyskoe obshchestvo* [Millennials: How Russian Society is Changing], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Razumova T. O., Aleshina A. B., Serpukhova M. A. (2020) Balans sem'ya $\frac{3}{4}$ rabota v usloviyakh izmenenii kachestva trudovoy zhizni [Work—Life Balance under Conditions of Changes In the Quality of Working Life]. *Living Standarts of the Population in the Regions of Russia = Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii*, vol. 16, no. 3, pp. 24–37. doi: [10.19181/lspr.2020.16.3.2](https://doi.org/10.19181/lspr.2020.16.3.2) (in Russian).
- Razumova T. O., Serpukhova M. A. (2020) Balans sem'ya $\frac{3}{4}$ rabota v sisteme upravleniya sotsial'no trudovymi otnosheniyami: voprosy teorii i praktiki [Work—Life Balance in the System of Labor Relations Regulation: Theory and Practice]. *International Journal of Management Theory and Practice = Problemy teorii i praktiki upravleniya*, no 5, pp. 15–25 (in Russian).

- Rosstat. (2020) *Zanyatost' i bezrobotitsa v Rossiiskoy Phederatsii v avguste 2020 goda (po itogam obsledovaniya rabochey sily)* [Employment and Unemployment in the Russian Federation in August 2020 (based on the results of the labor force survey)]. Available at: https://rosstat.gov.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/181.htm (accessed 10 July 2023) (in Russian).
- Shevchuk A., Krasilnikova A. (2019) Vliyanie nestandartnykh trudovykh graphikov na balans mezhdub rabotoy i zhizn'yu (po dannym Evropeiskogo sotsial'nogo issledovaniya v Rossii) [The Impact of Non-Standard Workchedules on the Work—Life Balance: The Case of the European Social Survey in Russia]. *The Journal of Social Policy Studies = Zhurnal issledovaniy sotsial'noi politiki*, vol. 17, no 2, pp. 223–236. doi: 10.17323/727-0634-2019-17-2-223-236 (in Russian).
- Shvetsova A., Simonova I., Obolenskaya A., Krivoshchekova M. (2022) Onlain-praktiki ekonomicheskogo povedeniya rossiyskikh zhenshchin v period dekret'nogo otpuska [Online Practices of the Economic Behavior of Russian Women during Maternity Leave]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 4, pp. 12–36. doi: 10.17323/1726-3247-2022-4-12-36 (in Russian).
- Sillaste G. G. (2019) Sotsial'nye tranzitsii i phormirovanie novogo gendernogo poryadka [Social Transitions and the Formation of a New Gender Order]. *Woman in Russian Society = Zhenshhina v rossijskom obshchestve*, no 2, pp. 3–16. doi: 10.21064/WinRS.2019.2.1 (in Russian).
- Silver H. (1993) Homework and Domestic Work. *Sociological Forum*, vol. 8, no 2, pp. 181–204.
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V., Spirina M. O. (2015) *Razvitie russkoyazychnogo rynka udalennoy raboty, 2009–2014 gg. (po rezul'tatam Perepisi phrilanserov)* [Development of the Russian-Language Remote Work Market, 2009–2014 (Based on the Results of the Freelancer Census)], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Sullivan C., Lewis S. (2001) Home-Based Telework, Gender and the Synchronization of Work and Family: Perspectives of Teleworkers and their Co-Residents. *Gender, Work and Organization*, vol. 8, no 2, pp. 123–145.
- Tonkikh N. V. (ed.). (2019) *Dstantsionnaya zhenskaya zanyatost' v kontekste instituta roditel'stva* [Women's Remote Employment in the Context of the Institution of Parenthood], Ekaterinburg: UNIQA (in Russian).
- Tonkikh N. V. (2021) Dstantsionnaya zanyatost' i roditel'stvo: mneniya zhenshchin [Distance Employment and Parenthood: Women's Opinions]. *Population = Narodonaselenie*, vol. 24, no 3, pp. 92–104. doi: 10.19181/population.2021.24.3.8 (in Russian).
- Tonkikh N. V., Chernykh E. A. (2022) Kachestvo trudovoy, semeinoi i lichnoi zhizni pri udalennoy rabote: mneniya rossiiskikh zhenshchin [The Quality of Work, Family and Personal Life during Remote Work: Opinions of Russian Women]. *Living Standarts of the Population in the Regions of Russia = Uroven' zhizni naseleniya regionov Rossii*, vol. 18, no. 4, pp. 477–490. doi: 10.19181/lsprr.2022.18.4.5 (in Russian).
- UN. (2021) *Global'nye voprosy povestki dnya. Gendernoe ravenstvo* [Global Issues on the Agenda. Gender Equality]. Available at: <https://www.un.org/ru/global-issues/gender-equality> (accessed 23 June 2023) (in Russian).
- VCIOM (2020) *Tsifrovaya gramotnost' i udalennaya rabota v usloviyakh pandemii* [Digital Literacy and Remote Work during a Pandemic]. Available at: <https://wciom.ru/analytical-reports/analiticheskii-doklad/czifrovaya-gramotnost-i-udalennaya-rabota-v-usloviyakh-pandemii> (accessed 10 July 2023) (in Russian).

Veselova K. (2020) Domashniy ophis: kak organizovat' komphortnoe rabochee mesto [Home Office: How to Organize a Comfortable Workplace]. *Spravochnik spetsialista po okhrane truda*, no 6, pp. 42–44. Available at: <https://e.otruda.ru/816872> (accessed 23 June 2023) (in Russian).

Zhidyayeva E. S., Kuvaldina E. A. (2021) Preimushchestva i nedostatki udalennoy raboty [Advantages and Disadvantages of Remote Work]. *International Journal of Humanities and Natural Sciences*, vol. 4-3 (55), pp. 10–14. doi: [10.24412/2500-1000-2021-4-3-10-14](https://doi.org/10.24412/2500-1000-2021-4-3-10-14) (in Russian).

Zonova O. V., Nekhoda E. V. (2019) Metodicheskiy podkhod k izmereniyu kachestva trudovoy zhizni rabotnikov: regional'nyi aspekt [Methodological Approaches to Measuring the Quality of Employees' Working Life at a Regional Level]. *Tomsk State University Journal of Economics = Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika*, no 46, pp. 92–107. doi: [10.17223/19988648/46/6](https://doi.org/10.17223/19988648/46/6) (in Russian).

Received: July 11, 2023

Citation: Tonkikh N. (2023) Vliyaniye distantsionnoy zanyatosti na raznye sfery zhizni: subektivnye otsenki rossiyanok [Family-Work and Private Life of Women: Qualitative Changes in the Remote Working Environment]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotstiologiya*, vol. 24, no 5, pp. 66–92. doi: [10.17323/1726-3247-2023-5-66-92](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-66-92) (in Russian).

Т. С. Лыткина, С. С. Ярошенко

Вытеснение Российского Севера: исключение без права на ресурсы



ЛЫТКИНА Татьяна Степановна — кандидат социологических наук, старший научный сотрудник, Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук. Адрес: 167982, Россия, Сыктывкар, ул. Коммунистическая, д. 26.

Email: tlytkina@yandex.ru

На материалах социологического исследования, выполненного в рамках качественной методологии, предлагается анализ практик природопользования и отношения к ним российских граждан в целом и местного сообщества в частности. Развиваемая концепция вытеснения предполагает системное воспроизводство окраины внутри национальных государств и характеризуется низким потенциалом местных сообществ влиять на формирование стратегий развития региона, отличающегося богатыми природными ресурсами, а также ограниченными возможностями его жителей заниматься значимой деятельностью, управлять личной жизненной ситуацией в условиях сурового климата и дорогостоящего проживания. Доказывается, что современные практики природопользования представляют собой потребительские и квазитрадиционные стратегии освоения Севера. Они не способствуют формированию сберегающих стратегий развития территорий, несмотря на рост критического отношения проживающих в регионе к сложившейся ситуации и осознание лишения их права владеть и распоряжаться землёй и природными ресурсами. Вытеснение является результатом институционализации длительных и множественных практик социального исключения. Институционализация запускается политикой природопользования, игнорирующей интересы коренных жителей и, как следствие, затрудняющей поддержание общего интереса северян к участию в выработке стратегии регионального развития. Она характеризуется осознанием несправедливости такого положения, закрепляется индивидуальными защитными стратегиями и поддерживается пятью механизмами — мифологизацией благополучия Севера, эксплуатационным способом освоения природных ресурсов, перенесением издержек добычи ресурсов на жителей региона, игнорированием интересов местных сообществ и усилением миграционных установок. Сохранившееся с позднесоветских времён правило доступа к благам через рабочее место не соответствует новым вызовам. В результате ресурсы извлекаются в одних регионах, а прибыль направляется в другие. В северных регионах, где таким образом добываются природные ресурсы, формируются различные виды зависимостей и происходит обеднение живущих в них людей.

Ключевые слова: вытеснение; практики природопользования; неолиберальная политика; северные регионы России; освоение и колонизация; северные народы; традиционный образ жизни.

Введение

Теоретическое обоснование различных путей экономического развития регионов и стран исторически относится к периоду после Второй мировой войны и тесно связано с деятельностью Всемирного банка и концепциями, которые лежали в основе восстановления послевоенной экономики развитых стран



ЯРОШЕНКО Светлана Сергеевна — кандидат социологических наук, член правления Санкт-Петербургской ассоциации социологов. Адрес: 190005, Россия, Санкт-Петербург, ул. 7-я Красноармейская, д. 25/14.

Email:
svetayaroshenko@gmail.com

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

Первого мира, а также преодоления экономической отсталости в странах Третьего мира [Кротов 1998: 10]. Выделяют несколько причин отсутствия стимулов устойчивого развития территории, богатой природными ресурсами, которые мы свели к двум основным. Первая — это *проблема «голландской болезни»*, которая при росте цен на экспортные товары на мировом рынке приводит к снижению конкурентоспособности промышленного сектора [Кротов 1998; Auty 2001]. Вторая — это *тенденция к анклавизации*, когда экспорт природных ресурсов оказывает влияние на усиление рентоориентированного поведения, способствующего сокращению темпов экономического роста в обрабатывающем секторе [Torvik 2002], принятию решений об инвестициях в неэффективные проекты [Robinson, Torvik 2005; Torvik 2009], отсутствию стимулов к накоплению человеческого капитала и осуществлению инноваций [Веселов 2010], росту неуправляемости регионов, богатых природными ресурсами [Watts 2007]. Все вышеупомянутые работы, выполненные в рамках политэкономического анализа развития территорий, активно используются учёными разных дисциплин. Однако остаётся без ответа следующий вопрос: почему формирование ресурсов второй природы, связанных с созидательной деятельностью человека и позволяющих дифференцировать экономику, сохранять экономический рост, часто происходит, минуя зоны извлечения прибыли от природных богатств — ресурсов первой природы?

На наш взгляд, концепция вытеснения, предложенная Саскией Сассен, американским социологом и экономистом, известной исследованиями глобализации, международной миграции и урбанистики, как и другие концепции накопления капитала в условиях глобализации рыночных отношений [Harvey 2005; Dörre 2010], критикует современные способы извлечения прибыли. С. Сассен, в отличие от концепций «голландской болезни» или «экономики анклава», доказывает, что современный экономический рост характеризуется примитивными формами накопления одних за счёт других. Он сопровождается сокращением экономики во многих частях мира, разрушением биосферы и (вос)производством бедности населения там, где проблема была уже решена. С. Сассен концентрирует внимание исследователей не столько на интересах властвующей элиты, сколько на системных возможностях, подталкивающих к неравномерной концентрации ресурсов [Sassen 2014]. Вытеснение, представляемое в виде лишения привычных жизненных проектов, средств существования, участия и социального контракта, принятого при либеральной демократии [Sassen 2014: 29], предлагается в качестве нового инструмента анализа негативного влияния глобальной рыночной экономики на общество, благодаря которому можно чётче обозначить множественное и системное *воспроизводство окраины* внутри национальных государств, а также учесть в аналитических рассуждениях и объяснениях системные тенденции текущих изменений.

В данной статье предлагается дальнейшее развитие концепции вытеснения, предполагающей осознание единства общества и территории, а также критическое осмысление происходящих в современном мире процессов и того, как глобальные рыночные условия действуют через специфику стран, не относимых к «либеральным демократиям». Наша статья посвящена Российскому Северу. Многие усомнятся в актуальности поставленной проблемы,

поскольку, несмотря на то что Российский Север был систематически «недоразвит», он всегда ассоциировался с богатством — с неисчерпаемыми природными ресурсами и высокими доходами населения. Действительно, статистические данные все ещё демонстрируют преимущества, созданные прежней системой государственного социализма для жителей Севера. Так, жилищные условия пока не хуже, чем в остальной части России, несмотря на то что ветхого жилья становится больше, а широкомасштабные программы газификации не охватывают сельские районы Российского Севера, где частные дома по-прежнему отапливаются дровами. Неплохо выглядит уровень образовательной системы, даже если число студентов сокращается, особенно в районах Крайнего Севера. Если за три года (2015–2017) доля студентов по всей России сократилась на 2,3%, то в районах, приравненных Северу, — на 7,8%, в районах Крайнего Севера — на 15,7% [Смирнов 2020]. Ситуация усугубляется массовым оттоком квалифицированных работников и старением населения [Лыткина, Смирнов 2019а].

Среднемесячная заработная плата на Севере выше, чем по стране, на 53%¹, но она всё меньше компенсирует проживание в сложных климатических условиях. Высокие заработки характерны лишь для занятых на предприятиях, добывающих полезные ископаемые, руководство которых не заинтересовано в приёме на работу местных жителей и активно использует вахтовый метод организации труда с привлечением внешних работников. Размер заработной платы, фиксируемый по месту производственной деятельности независимо от места проживания работника, создаёт видимость высокого уровня жизни северян. Однако в реальности процессы (вос)производства бедности на самом Севере протекают интенсивнее, и бедных становится больше, чем в целом по России [Лыткина, Смирнов 2019b: 34]. Наконец, в последнее время ведутся бурные дискуссии о векторе экономического развития Российской Арктики и её важности с точки зрения геополитических интересов страны, а по сути, речь идёт о процессе сжатия экономической зоны развития Севера и её смещении в сторону Арктики. Такой поворот не может не поддерживать культуру пессимизма северян [Лыткина 2014а], так же как и опасения учёных в том, что необходимость поиска новых мест изъятия природных ресурсов приведёт к сокращению интересов со стороны государства и экономических агентов к территории, где уже ведётся добыча природных ресурсов [Лавриков 2020: 386]. Безусловно, что и в остальной части России ситуация не всегда лучше, однако, несмотря на высокий экономический потенциал северных регионов, позитивные прогнозы их социально-экономического развития в долгосрочной перспективе представляются более сомнительными. Компании, ведущие производственную деятельность, зарегистрированы за пределами Севера; проводимые ими реинвестиции в услуги, инфраструктуру, образование недостаточны для развития человеческого потенциала и альтернативных видов занятости северных территорий. Движение производства по добыче природных ресурсов не предполагает создания замещающих экономик и производств, а значит, и новых видов заработков². Точечно выстроенная инфраструктура быстро приходит в негодность, поскольку ресурсов для её поддержания у территорий нет. Более того, на территориях с добывающей промышленностью экологические риски выше, чем там, где преобладает обрабатывающая промышленность [Битюкова 2015: 39]. Наконец, у северных территорий нет альтернативных ресурсов для развития, как у южных регионов с благоприятными климатическими условиями, представляющими интерес для частного бизнеса (плодородные земли, яркое солнце, тёплое море). Иными словами, северные территории с истощёнными природными ресурсами и нарушенной экологией будут иметь меньше возможностей для восстановления экономики и повышения качества жизни, чем остальные регионы России. Косвенным доказательством служат показатели валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, которые уже сегодня сокращаются в северных регионах быстрее, чем на юге страны, а также факты социальной и экологической неустойчивости, нашедшие отражение в публикациях учёных [Фомина 2022].

¹ Ещё в начале 2000-х гг. средняя заработная плата на Севере превосходила среднюю российскую более чем вдвое.

² Мелкий и средний бизнес активно вытесняется международными компаниями и крупными корпорациями других регионов России.

В то же время политика поддержки малочисленных народов Севера, включающих 26 этнических групп, ориентирована на консервацию их образа жизни без возможностей участия в современных производственных цепочках. Лишённые влияния на вектор социально-экономического развития своих территорий, они часто оказываются в конфликтных ситуациях с добывающими предприятиями [Тулаева, Тысячнюк 2017]. В уязвимом положении находятся и более широкие слои населения — коренные жители Севера: коми (зыряне), саха (якуты), русские «старожилы». Считается, что их способы хозяйствования не были в полном смысле «традиционными», поэтому их интересы можно не принимать во внимание [Слезкин 2019: 18]. Заложниками Севера оказались и недавние его покорители, не имеющие сегодня ресурсов для миграции.

Научная новизна предлагаемого исследования заключается в развитии концепции вытеснения применительно к Российскому Северу, а также в конкретизации понятия «вытеснение» как результата институционализации исключения. Важное место в концепции, с одной стороны, занимает государственная политика природопользования, игнорирующая интересы коренных жителей и не представляющая общего интереса северян, а с другой — осознание местными сообществами лишения их права владеть и распоряжаться землёй и природными ресурсами, невозможности влиять на формирование стратегии развития территории.

Ограничение прав и полномочий распоряжаться природными ресурсами явилось результатом *длительных и множественных практик социального исключения* в различные исторические периоды на Российском Севере. При этом социальное неравенство формируется через создание благоприятных условий и защиты интересов одних — «успешных» (или привилегированных) — и ограничения возможностей других — «неуспешных» (непривилегированных). Первые становятся обладателями совершенных навыков, востребованных глобальным миром; вторые же характеризуются недостатком личных усилий в сфере жизнеобеспечения [Лыткина, Смирнов 2019b: 28]. В итоге среди граждан растёт число тех, кто в результате социального исключения лишён возможности заниматься значимой деятельностью и управлять личной жизненной ситуацией [Сен 2004; 2016; Лыткина 2011; Ярошенко 2013], и всё больше ограничивается в доступе к средствам существования [Ярошенко 2017]. Постепенно утрачивается социальная чувствительность различных групп к противоречиям и конфликтам в реализации своих интересов и к барьерам на пути выстраивания солидарных отношений [Лыткина 2012]. Сегодня мы можем наблюдать, как высокие потребительские стандарты вызывают восхищение и получают широкую огласку, консервируя иерархическое расслоение и вертикальное неравенство, позволяя стигматизировать одних и оправдывать действия других. В то же время способы извлечения выгод замалчиваются, выкорчёвывая остатки социальной ответственности.

Однако если социальное исключение скрыто в множественных политиках и практиках социального взаимодействия различных социальных групп в процессе (вос)производства и (или) преодоления бедности, то вытеснение представляет собой институционально организованное исключение территориального сообщества. Иными словами, *вытеснение* не концентрируется на отдельных социальных группах, слоях и классах, а направлено на территории стран, регионов и областей. Оно определяется как ростом экономических и геополитических интересов государства и (или) игроков крупного бизнеса, так и снижением интереса и очень неустойчивым отношением к развитию территории. Так, с началом рыночных реформ хозяйственная деятельность на Севере подверглась резкой критике, что привело к отказу от прежней стратегии развития Севера и отсутствию чёткой текущей государственной политики по отношению к северным территориям. Созданный в 1990 г. Государственный комитет РФ по вопросам Севера менял статус несколько раз: осенью 1998 г. его ликвидировали, в мае 1999 г. восстановили. Разрабатываемые правительственные документы по отношению к Северу сводятся к сокращению федеральных расходов, сужению структуры хозяйства, переселению северян, переходу на вахтовый метод организации труда, перекладыванию финансово-экономических затрат с центра на регионы. Так, осе-

нию 1999 г. было объявлено намерение Правительства РФ снять в начале 2000 г. с северян все льготы и привилегии. Затем поступили предложения о возможности концентрации финансовых ресурсов в агломерациях страны [Бирюков 2010], относительно малолюдный Российский Север выпадал из системы распределения ресурсов [Фаузер, Смирнов 2018; Фаузер et al. 2022]. В 2005 г. в результате укрупнения регионов четыре субъекта Российской Федерации потеряли самостоятельный статус³. В 2014 г. из границ сформированного Российского Севера началось выделение Арктики как отдельной экономической территории и зоны повышенного внимания руководства страны [Малов, Тарасова 2012: 149]. Потребительская политика природопользования, реализуемая на Российском Севере «сверху», усугубляется отсутствием солидарности на уровне местных сообществ и формированием на уровне семьи разнонаправленных способов решения материальных проблем, которые в условиях ограниченных возможностей лишь способствуют закреплению механизма дальнейшей эксплуатации территории и социальному исключению жителей целого региона [Лыткина 2012; 2014b: 45]. В данной статье вытеснение будет рассмотрено через взаимосвязь практик текущего природопользования со снижением уровня и качества жизни жителей Российского Севера, а также через осознание местными сообществами отсутствия возможности участия в принятии решений, направленных на формирование стратегий развития региона.

Эмпирическая база

Исследование, на результаты которого мы будем ссылаться, было проведено в 2004 г. Тогда в рамках качественной методологии кейс-стади — развёрнутого социологического изучения «случаев» в нескольких муниципалитетах Республики Коми — были осуществлены сбор и анализ социальных фактов относительно отношения местных жителей к действующей политике и практике природопользования⁴. В ходе исследования были выбраны пять муниципалитетов, или случаев, отличающихся типом и интенсивностью использования природных ресурсов: Усинский, Печорский, Вуктыльский, Троицко-Печорский, Ижемский. Первые три района являются городскими муниципалитетами; два других — сельскими. Ижемский район имеет высокую долю коренного населения в республике. Районы были выбраны исходя из возможностей диверсификации их экономики (например, за счёт развития туризма на базе национального парка «Югыд Ва»). Однако ни один район не смог справиться с ресурсной зависимостью и реализовать перспективы дальнейшего экономического развития без эксплуатации природных богатств в рамках берегающей стратегии использования ресурсов первой природы и формирования ресурсов второй природы. Районы представляют разную степень проявления эксплуатационной логики и политики природопользования — от ярко выраженной потребительской в Усинском районе до квазитрадиционной в Ижемском.

В ходе исследования были взяты экспертные интервью ($N = 27$). Экспертами являлись ключевые фигуры, влияющие на характер использования имеющихся природных ресурсов: представители властных структур (муниципальных образований), руководители промышленных предприятий — основные пользователи природных ресурсов данных территорий, руководители природоохранных учреждений и лидеры общественных организаций. Глубинные полуструктурированные интервью также проводились в семьях с разным материальным достатком. В каждом случае были проведены не менее 25 таких интервью, собраны муниципальная и региональная статистики, анализировались публикации в СМИ.

³ Коми-Пермяцкий автономный округ (АО), образовавший вместе с Пермской областью Пермский край; Корякский автономный округ. Были образованы Пермский край (вошли Пермская область и Коми-Пермяцкий АО; 1 декабря 2005 г.), Камчатский край (вошли Камчатская область и Корякский АО; 1 июля 2007 г.), укрупнён Красноярский край (вошли Таймырский (Долгано-Ненецкий) и Эвенкийский АО; 1 января 2007 г.). Четыре субъекта на Севере потеряли статус субъектов РФ: Коми-Пермяцкий АО (вошёл в Пермский край; 1 декабря 2005 г.), Таймырский (Долгано-Ненецкий) и Эвенкийский АО (Красноярский край; 1 января 2007 г.), Корякский АО (Камчатский край; 1 июля 2007 г.).

⁴ Проект «Интегрированная система управления бассейном р. Печора (PRISM)», осуществляемый в сотрудничестве между Институтом RIZA (Нидерланды) и Коми научным центром УрО РАН, 2000–2006 гг.; см. <https://ib.komisc.ru/add/old/prism/downloads/prism.pdf>

Потребность в последующем анализе материалов данного социологического исследования возникла в результате осмысления процессов множественного исключения, проявленных на уровне индивидов и сообществ в 1990-х — начале 2000-х гг. [Лыткина 2005; Ярошенко 2005]. До тех пор пока новые способы и формы чрезмерной эксплуатации не сконцентрировались в едином социальном пространстве, исследование оставалось не востребовавшимся. В 2004 г., когда проводились замеры оценки политики разумного природопользования и текущей практики взаимодействия местного населения с природой, активно обсуждались возможности внедрения инновационных технологий природопользования. Предполагалось, что они способны наладить экономическое развитие, не только не разрушая традиционные экологические ценности, но и формируя экологическое сознание, обеспечивая достойный уровень жизни местного населения. Данный посыл должен был остановить наблюдаемые нами процессы исключения. Но этого не произошло, более того, процессы получили дальнейшее распространение.

За последние два десятилетия нами был проведён ряд исследований, направленных главным образом на изучение проблем бедности, состояния гражданского общества, демографических и миграционных процессов, локальных рынков труда северных территорий⁵. Со своими респондентами мы обсуждали наиболее злободневные проблемы региона, способы их решения и перспективы регионального развития. Иными словами, мы могли бы актуализировать результаты раннего исследования, но убедились, что это, скорее, внесёт методологическую путаницу, чем усилит наши утверждения и выводы. В то же время ни одно из более поздних исследований не является столь же комплексным, как исследование 2004 г., в котором приняли участие и эксперты, и местные жители. В результате обсуждений и работы с замечаниями рецензентов было принято решение использовать данные только этого исследования.

Вторичный анализ результатов исследования проводился через уточнение смыслов благополучной жизни в регионе, восприятие лишений и приемлемых способов их преодоления, а также через сопоставление оценочных суждений жителей районов о социальной эффективности использования природных ресурсов⁶, о влиянии стратегий природопользования на уровень и качество жизни в Республике Коми. Следует отметить, что осознание местными сообществами лишения их права владеть и распоряжаться землёй и природными ресурсами, а также ограничения возможности участия в принятии решений, направленных на формирование стратегий регионального развития, зафиксировано на основе оценки респондентами текущих проблем региона, а не наших исследовательских интересов.

В фокусе внимания исследования — Республика Коми, расположенная в Европейской части Российского Севера, которая может быть названа ресурсной, поскольку зависит от наличия и характера использования природных ресурсов. Согласно данным официальной статистики на 2019 г., 43,8% ВРП приходится здесь на добычу полезных ископаемых, а 9,2% — на обрабатывающие производства [Регионы России 2021: 462]. Российские географы Н. Замятина и А. Пилясов выделяют три этапа освоения территории [Замятина, Пилясов 2017]: (1) пионерная; (2) пиковая добыча и стабилизация; (3) истощение⁷. Таким образом, обращение к Республике Коми, представленной в данной работе и находящейся на третьей стадии освоения, даёт почву для размышлений о будущем всего Российского Севера. Жители городов, расположенных на истощённых территориях, не только становятся более чувствительными к

⁵ Программа фундаментальных исследований УрО РАН, проект «Социальный потенциал Российского Севера: сети, доверие и практики взаимопомощи» № 12-У-7-100, 2010–2012 гг.; Проект «Постиндустриальная трансформация как фактор снижения периферийности пространства северного региона» программы фундаментальных исследований Президиума РАН, 2009–2011 гг.

⁶ В рамках НИР «Человеческие ресурсы северных регионов России: потенциал развития или ограничение экономического роста» (№ ГР 122012700169-9, 2022–2024 гг.).

⁷ Позже один из авторов предложил другую классификацию [Замятина 2019: 181]: (1) зона пионерного освоения; (2) староосвоенные территории; (3) зоны окружного резерва. Тем самым предполагается, что освоение территории может состояться в долгосрочной перспективе. Применительно к целям нашего исследования уместнее выделение этапа истощения, не исключающего впоследствии геологических разведок и поиска новых месторождений и вторичного их освоения.

местным условиям, к созданной инфраструктуре, но и имеют меньше рычагов влияния для привлечения внимания общественности и власти к своим проблемам. Хотелось бы подчеркнуть, что даже в период активного освоения месторождений политика, обеспечивающая сверхприбыли промышленным компаниям, сосредоточена на точечных вложениях в развитие отдельных населённых пунктов (городов), на поддержку незначительной части регионального сообщества и занятых работников, не обязательно проживающих на территориях освоения, в то время как остальная часть населения может испытывать серьёзные лишения. Это способствует, с одной стороны, мистификации богатств Российского Севера, а с другой — формированию механизма вторичной эксплуатации, позволяющего впоследствии расширить охват уязвимых групп⁸, что и наблюдаем в настоящее время на примере Республики Коми.

От исключения к вытеснению: теоретические рамки анализа

Итак, наши предыдущие исследования были нацелены на описание и объяснение процессов исключения, вызванных распространением рыночных отношений на ранее не охваченные ими сферы и ярко проявленных на индивидуальном уровне в сокращении возможностей заниматься значимой деятельностью. Позже процессы исключения перешли на уровень локальных сообществ и выразились уже в ограничении доступа к средствам существования. В настоящее время, по-прежнему придерживаясь основных положений социологического марксизма, в котором исключение является составной частью эксплуатации [Буравой, Райт 2011: 50], мы изучаем действие принципа исключения на уровне отдельно взятой территории. Для этого уточняем теоретическую рамку с учётом существующих объяснений растущего при неолиберализме социального неравенства. Особое внимание уделяем тем исследованиям и теориям, которые рассматривали специфику воздействия глобальных рыночных отношений на взаимодействие исключения и эксплуатации в выстраивании новой логики накопления капитала через ограничения доступа к условиям благополучия в разных странах и регионах.

Д. Харви, американский географ, детально рассматривает эти процессы через призму распространения неолиберального проекта [Harvey 2005]. Он определил неолиберализм в качестве политэкономической практики, исходящей из убеждения, что благополучие людей может быть достигнуто путём предоставления индивидам свободы предпринимательства с помощью институтов, поддерживающих право частной собственности, свободу торговли и свободный рынок. Роль государства — обеспечить институциональные рамки, подходящие для таких принципов, в том числе создать рынки там, где они ещё не действовали (рынок земли, воды, природных ресурсов, образования и заботы). В ходе реализации этих принципов с начала 1980-х гг. до сегодняшнего дня осуществлён *неолиберальный поворот* через дерегуляцию, приватизацию и сокращение участия государства в системе социального обеспечения и перераспределения. В результате власть переходит от производства к миру финансов, а изменения проводятся в интересах правящего класса, о чём свидетельствуют рост доходов и богатства у 1% высокодоходных слоёв, сокращение корпоративных налогов и увеличение прибыли корпораций. Таким образом, запущены различные стратегии накопления капитала и происходит восстановление классово-власти капиталистов. Развивая теорию неолиберального поворота, Д. Харви критикует концепцию расширения Р. Люксембург, согласно которой накопление капитала происходит исключительно за счёт докапиталистических обществ и прекращается, как только они будут включены в капиталистическую сеть [Luxemburg 2003]. Харви настаивает, что капиталистическая система способна создавать новые возможности для накопления другими способами [Harvey 2001: 260]. Часть стратегий связана с внутренней интенсификацией в виде проникновения капитала в некапиталистические сферы, а часть — с географическим расширением. В частности, в социалистическом Китае внутренние процессы накопления и трансформации происходят за счёт сельских районов. Внешняя привлекательность китайско-

⁸ В более ранней работе мы отмечали, что игнорирование интересов и прав уязвимых социальных слоёв приводит к постепенному расширению состава исключённых, укреплению структур неравенства и формированию вертикали власти [Лыткина, Ярошенко 2019].

го рынка обеспечивается сочетанием более низкой заработной платы и меньшего вложения капитала в средства производства, что повышает рентабельность капитала выше уровня американских заводов и способствует привлечению инвестиций [Harvey 2005: 138]. В данном анализе чётко обозначены универсальные характеристики неолиберальной политики и неизбежность мобилизации внутренних резервов накопления капитала в процессе исключения, однако специфические проявления этих процессов в конкретных странах представлены довольно схематично, что позволяет нам их уточнять на примере реализации эксплуатационного способа природопользования на Севере России.

Крайние формы примитивного накопления в африканских странах, богатых природными ресурсами, анализирует Майкл Уотс, профессор в области исследований развития из Калифорнийского университета (Бёркли, США). На примере Нигерии он анализирует последствия проведённого там неолиберального реформирования 1970-х гг. и на этом фоне существенного увеличения добычи нефти [Watts 2006]. При этом растёт бедность: в 1970–2000 гг. доля населения с доходами менее 1 дол. на человека в день выросла с 36 до 70%. Расширяется география исключения и маргинализации, которая проявляется в ограничении права этнических меньшинств, проживающих в нефтедобывающих районах, распоряжаться доходами от нефти. Угрозы голода, военные конфликты, а не только так называемая «экономическая миграция», вытесняют сотни тысяч людей со своих мест. Растёт как насилие со стороны государства, так и сопротивление воинственно настроенных молодёжных групп, обиженных бедностью, безработицей и минимальными образовательными возможностями. На этом фоне распространяется организованное хищение нефти и усиливается стремление нефтяных компаний купить согласие молодёжных групп и местного населения [Watts 2007]. По сути, М. Уотс развивает теорию анклавизации, предлагая концепцию организованного расхищения природных богатств. В данном подходе освещаются системные особенности исключения в качестве составной части процесса эксплуатации природных ресурсов в условиях глобализации рыночных отношений и ресурсной специализации развивающегося региона, однако не раскрываются механизмы, запускающие такую форму маргинализации. В целом концепты критических географов нам интересны тем, как в них раскрываются закономерности накопления капитала за счёт эксплуатации территорий. Социальная составляющая этих процессов глубже представлена в социологических концепциях вторичной эксплуатации и вытеснения.

Растущую социальную нестабильность и рост неравенства в условиях неолиберализма стремится объяснить К. Дорре, немецкий социолог. Он уточняет концепцию «расширения» (*Landnahme*) и углубляет понятие «эксплуатация». Вслед за Р. Люксембург, сформулировавшей в 1913 г. понятие «расширение» как колонизацию [Luxemburg 2003], он рассматривает капиталистическое развитие через два взаимосвязанных процесса. Первый из них, внутренний, действует в местах производства прибавочной стоимости (на фабриках), где труд рабочих оплачивается исходя из его стоимости и применяется внешне ненасильственный способ присвоения прибыли. Второй процесс, внешний, развивается в ходе выстраивания рыночного обмена между капиталом и некапиталистическими способами производства, социальными акторами и территориями, где извлечение прибыли происходит различными насильственными способами [Dörre 2010]. Таким образом, некапиталистические территории и разные общности вовлекаются в процесс вторичной эксплуатации, то есть экстенсивного использования исчерпаемых природных и человеческих ресурсов без принятия во внимание актуальных потребностей. В итоге вторичная эксплуатация возникает всякий раз, когда символические формы политического манипулирования и давления со стороны государства используются для сохранения различий между *внутренними* и *внешними* сферами капиталистического накопления с целью установления цены труда для определённых социальных групп ниже её фактической стоимости или для исключения этих групп из капиталистических отношений эксплуатации. Следовательно, внутренняя часть социального вопроса при капитализме представляет прямое применение эксплуатации и частное присвоение производимой коллективно (на рабочих местах) прибавочной стоимости, тогда как внешняя касается сокращения доходов и снижения условий жизни ниже принятых классовых стандартов. Процесс вторичной

эксплуатации мистифицируется аналогично тому, как, в терминах М. Буравого, скрывается первичная эксплуатация [Burawoy 2012]. Уточнение социологической концепции эксплуатации в условиях неолиберального поворота позволяет чётче представить взаимосвязь исключения территориального сообщества с эксплуатацией природных ресурсов, однако остаётся неясным то, как запускается такое исключение и какой вклад в его оформление вносят реакции местного сообщества.

Если вышеприведённые объяснения растущего социального неравенства при неолиберализме так или иначе касаются разных форм исключения и их взаимосвязи с эксплуатацией, то С. Сассен настаивает, что промежуточные зоны, которые только формируются, становятся невидимыми при использовании понятий «исключение» или «эксплуатация». Согласно её концепции вытеснения глобальный капитализм вырабатывает новую системную логику воспроизводства окраины внутри национальных государств, когда население не может придерживаться привычных жизненных проектов и оказывается оторванным от средств существования, от сообщества и социальных связей, от социального контракта, принятого в либеральном демократическом обществе [Sassen 2014]. Вытеснение из экономики и общества проявляется в безработице, бедности, самоубийствах, перемещении с привычных мест проживания, а также в росте социального неравенства и сокращении среднего класса из-за ослабления перераспределения богатства. Отправной точкой для формирования новой логики формирования окраины Сассен считает 1980-е гг., когда складывается новая фаза развитого капитализма и произошли изменения, затронувшие страны как глобального Юга, так и глобального Севера, как капиталистические, так и социалистические экономики. К таким изменениям она причисляет глобальный аутсорсинг (перенос) промышленности в регионы с меньшей заработной платой и регулированием по остаточному принципу; сокращение корпоративных налогов и увеличение налогообложения индивидов, рост правительственного внешнего долга, сокращение правительственных бюджетов и сворачивание государственных проектов, прежде ориентированных на обеспечение благополучия граждан. Эти изменения Сассен связывает с программами реструктуризации и правилами управления экономикой, продвигаемыми Всемирным банком (ВБ), Международным валютным фондом (МВФ) и другими международными организациями. В числе навязываемых вместе с программами реструктуризации правил, предлагаются, в частности, контроль за уровнем инфляции, даже если это угрожает экономическому росту и занятости, сокращение уровня бюджетных расходов и приоритетное обслуживание внешнего долга ценой сокращения социальных программ, расходов на здравоохранение и инфраструктуру. Причём сами программы реструктуризации затратные и дестабилизируют работу правительств, вынуждая как к сокращению социальных расходов, так и к внешним заимствованиям средств. Эти программы становятся частью механизма дисциплинирования правительств, чья роль всё больше сводится к выполнению рекомендаций могущественных международных организаций. Сассен приходит к выводу, что программы реструктуризации были направлены на реформирование политэкономии развивающихся стран и их переустройство таким образом, чтобы они стали источником *извлечения* ресурсов — от природных до потребительских (покупательных способностей граждан). В целом высокий внешний долг и правила его преимущественного обслуживания становятся составной частью механизма извлечения прибыли развитыми капиталистическими странами от глобального капитализма. Главные причины формирования различных форм исключения, кульминацией которых является вытеснение, Сассен связывает с «хищной формацией» — совокупностью элементов, условий и взаимно усиливающихся динамичных процессов. Различные институты обеспечивают рост корпоративных доходов: международные корпорации освобождаются от ограничений, от необходимости ориентироваться на общее благо и общие интересы. Переключение на сугубо экономическую логику, заключает Сассен, становится главной системной тенденцией, которая слабо учитывается в текущих объяснениях наблюдаемой поляризации: накопление богатства немногими и борьба за выживание остальных. Ключевую роль в продвижении этой тенденции Сассен отводит способности финансов не просто продавать деньги, а извлекать из всего ценности, а также способности разрушать среду обитания (то есть биосферу).

Для продолжения дискуссии о вытеснении мы отталкиваемся от концепции С. Сассен, принимая основные её положения, заключающиеся не столько в анализе взаимодействия социальных классов в процессе производства, сколько в изучении системной логики создания окраины внутри национальных государств при действующих правилах реструктуризации их экономик при включении в глобальный рынок. Мы раскрываем действие этой логики применительно к Российскому Северу через институционализацию исключения на уровне территории, через конкретизацию проявления принципа исключения в политике природопользования и эксплуатационных способах использования природных ресурсов, а главное — в реакциях территориального сообщества на социальный эффект реализации таких правил и политик. В то же время вслед за Д. Харви мы подчёркиваем роль государства в создании институциональных оснований для распространения рыночных отношений и реализации интересов крупного бизнеса путём вытеснения. Наконец, разделяя позиции М. Уотса и К. Дорре о накоплении капитала в ходе выстраивания рыночного обмена между капиталом и некапиталистическими способами производства, мы считаем, что возможны как открыто насильственный способ присвоения прибыли (лишение собственности и прав на природные ресурсы), так и скрытый, описываемый М. Буравым применительно к производственным отношениям, принимающий форму игры и видимого согласования интересов различных социальных групп, меньшая часть из которых получает выгоду от природных ресурсов, а другая вынуждена принять действующие правила под угрозой лишения средств к существованию.

От вытеснения к созидательному региональному развитию?

Данной статьёй мы стремимся внести вклад в развитие концепции вытеснения, чтобы понять и зафиксировать происходящие изменения, объяснить причины того, что происходит сегодня на Российском Севере, а также предложить платформу для обсуждения стратегий развития северных территорий. Возможно, следовало бы признать исключение жителей Севера России, проявляющееся в географическом неравенстве, и тогда было бы достаточно воспользоваться концепцией социального исключения. Однако наше основное внимание направлено на социальное пространство, а именно на отношение разных агентов (коренные и длительно проживающие жители, мигранты, вахтовые работники, центральные и региональные власти, крупные корпорации) к территории, богатой природными ресурсами, складывающееся под влиянием государственной политики в различные исторические периоды.

Промышленное освоение в прошлом сформировало особый тип отношения к территории, связанный с интересами разных социальных групп в её освоении и свойственный группам, проживающим не только на данной территории, но и за её пределами. Наша позиция сопоставима с той, что была сформулирована двумя известными учёными-географами Н. Замятиной и А. Пилясовым на основании результатов исследования, проведённого в Санкт-Петербурге и показавшего, что мигранты с Севера России, переехавшие в Санкт-Петербург, становятся гипертрофированными местными — «сверхпетербуржцами». Н. Замятина и А. Пилясов стремятся показать, что отношение к территории складывается через её идеализацию и отрицание домиграционной идентификации. Так, поведение и отношение мигрантов к Санкт-Петербургу проявляется через абсолютизацию представлений о городе как культурном пространстве, привлекательном и идеальном месте, требующем повышенного внимания к его сохранению через особое поведение. Подобное конструктивное отношение к Северу, с точки зрения авторов, связано с «созидательным трудом на новой территории» [Замятина, Пилясов 2018: 248].

С нашей точки зрения, в России на государственном уровне в различные исторические периоды шло формирование идентичности промышленника, предполагающей отношение к территории как к месту добычи полезных ископаемых, необходимых для успешного экономического развития страны. При этом речь не шла о бережном сохранении природы и уважении традиций местных жителей. Напротив, богатства казались неисчерпаемыми, образ жизни сообществ — примитивным, а малонаселённые земли — ничейными. Идея преобразования Севера в «процветающий край» [Коротав 1998] замеща-

ется, и он становится местом наказания и беспощадной эксплуатации, а рекламируемый советскими властями романтизм покорителей суровых территорий сочетается с технократическим отношением к территории, заработками и временным пребыванием.

Мы не утверждаем, что государственная политика в СССР полностью исключала формирование привязанности к северной территории. Напротив, многим Север заменил дом [Bolotova, Stammeler 2010], хотя, заметим, и не стал родиной. Мы также не утверждаем, что все коренные жители были лишены производственного прагматизма. Они могли проявлять более циничное отношение к территории. Их заинтересованность в подтверждении адаптивных способностей к новым практикам хозяйствования и стремление к интеграции в доминирующие социальные группы создавали основания для более интенсивного использования природных ресурсов и стигматизации коренных жителей по этническому признаку. Мы также не отрицаем, что для многих Север стал «пространством самореализации» [Ильин 2022] и творческой деятельности. Однако мы уверены в том, что пока процессы российской колонизации Севера продолжают рассматриваться как способ развития человечества и культурного просвещения плохо приспособленных к условиям жизни народов, выстраивая аргументы вокруг отсутствия насилия по отношению к коренным жителям⁹ осваиваемых территорий [Рыбаковский 2018], пока игнорируется вклад коренных жителей в развитие Севера и нарушается право на участие граждан конкретного региона в формировании стратегий его развития, укрепляется механизм централизации ресурсов, направленных на добычу природных ресурсов без замещения этих видов производственной деятельности на «созидательные» формы занятости.

Иными словами, упомянутый выше феномен «гипертрофированного местного» применительно к Северу в большей степени формировал потребительское, а не сберегательное поведение по отношению к природным ресурсам и территории, не предполагал уважения его коренных жителей, признания их прав на землю и природные ресурсы. Благодаря этому удовлетворялись государственные амбиции, реализовывались крупномасштабные проекты страны, происходившие без эквивалентного товарообмена, предполагающего развитие региона за счёт создания факторов «второй природы» [Зубаревич 2010]. Поощрение материальных интересов покорителей Севера становилось составной частью государственной политики. В результате сегодня складывается парадоксальная ситуация: претензии на природные ресурсы есть у всех граждан России, а права на их использование принадлежат крупным корпорациям, получающим одновременно огромные прибыли от добычи полезных ископаемых и щедрые государственные дотации. Учитывая систему распределения доходов от добычи природных ресурсов наименьшие выгоды получают именно группы населения, длительно проживающие на этих территориях. Хотя на них ложится вся ответственность за экологическую безопасность в районах добычи природных ресурсов, в то время как остальная часть населения продолжает развивать потребительское отношение к Северу и его природным ресурсам, не осознавая всей глубины проблемы. Более того, при отсутствии долгосрочных стратегий развития даже территория, богатая природными ресурсами, становится зависимой и нуждающейся в дотациях из федерального бюджета, что неизменно приводит к снижению темпов экономического роста всей страны.

Стратегии природопользования: целеполагание и осознание проблемы

В ходе исследования практики природопользования основных экономических агентов в рыночных условиях рассматривались по двум важным основаниям. *Первое основание* — это временные горизонты использования природных ресурсов. В зависимости от времени освоения различаются краткосрочная и долгосрочная перспективы природопользования. Основное их отличие — программное видение социально-экономического развития территории с учётом не только величины запасов природных ресурсов,

⁹ Что далеко от истины; см.: [Слезкин 2019].

но и их типа — исчерпаемые (невозобновимые) и неисчерпаемые (возобновляемые). Второе основание отражает способы использования природных ресурсов. В этом случае также возможна альтернатива, обусловленная интенсивностью использования природных ресурсов, степенью увязки с природоохранными и социальными мероприятиями и, как следствие, нарушением или сохранением баланса между природным потенциалом и устойчивостью развития. Согласно этому основанию, на одном полюсе располагается *эксплуатационный* способ природопользования, предполагающий максимальное извлечение прибыли, ограниченный (низкий) уровень мероприятий по восстановлению природных ресурсов и охране природы, слабую социальную эффективность. На другом — *ресурсосберегающий*, подразумевающий увязку экономических интересов с необходимостью проведения природоохранных мероприятий, ориентацию на повышение уровня и качества жизни. Оба способа могут реализовываться как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Взаимодействие указанных оснований формирует четыре стратегии природопользования (аналитическая конструкция представлена в таблице 1).

Таблица 1

Стратегии природопользования

Основания		Способ использования ресурсов	
		Эксплуатационный	Ресурсосберегающий
Перспективы использования ресурсов	Краткосрочные	Потребительская	Природоохранная
	Долгосрочные	Квазитрадиционная	Созидательная

Потребительская стратегия (краткосрочность + эксплуатация) ориентирована на максимальное извлечение прибыли, ограниченный (низкий) уровень мероприятий по восстановлению природных ресурсов и охране природы. Данная стратегия поддерживает эксплуатационную модель природопользования, характеризующуюся отсутствием долгосрочных программ социально-экономического развития, что в краткосрочной перспективе обязательно приведёт к низкой социальной эффективности.

В данном случае экологическая и социальная составляющие в понимании целей использования природных ресурсов сведены к минимуму. Это проявляется в трактовке краткосрочности целей природопользования и в доминировании экономического понимания проблем текущего природопользования. Кроме того, отсутствует осознание последствий потребительского отношения к природе, когда эксперты (то есть ключевые фигуры в принятии решений относительно характера природопользования) закрывают глаза на установки о максимальном использовании ресурсов без компенсации последствий добывающего производства для окружающей среды, местного населения и занятых на добывающих предприятиях. Признаки краткосрочности демонстрируют оценки запасов природных ресурсов на республиканском уровне. При этом запасы оцениваются как значительные настолько, что это не делает актуальной проблему их исчерпаемости. Напротив, озвучивается возможность их экстенсивного освоения за счёт включения в разработку всё новых месторождений.

Интервьюер¹⁰: Как бы Вы оценили сейчас состояние природных ресурсов?

Эксперт 1: Как их можно оценить? Есть ресурсы в республике.

Интервьюер: Какие?

Эксперт 1: Самые разнообразные. Начиная от угля и нефти и кончая различными металлами.

Интервьюер: С точки зрения разумного природопользования?

¹⁰ См. подробнее характеристики участников интервью в приложении (таблица П.1).

Эксперт 1: Мне этот термин не совсем понятен. Ну, они используются, и используются достаточно интенсивно. Другое дело, что не все месторождения сегодня могут быть вовлечены в эксплуатацию, именно по соображениям экономическим, и какие-то месторождения не могут быть вовлечены в эксплуатацию, потому что они находятся на территории особо охраняемых территорий.

В итоге Республика Коми как «ресурсный донор»¹¹ не только принята как данность, но и воспринимается не критично *властями разных уровней*, то есть без осмысления сроков использования имеющихся запасов. Проявление этой позиции варьируется. В одних случаях признаётся исчерпаемость ресурсов, но лелеются надежды на положительные результаты геологоразведки. В других случаях отмечается наличие ресурсов, которые по экономическим причинам пока не востребованы и ждут своего часа. А самой сложной ситуацией считается скудость ресурсов.

Квазитрадиционная стратегия (долгосрочность + эксплуатация) основана на историческом опыте бережного отношения к природе, сформированном хозяйственными, национальными и культурными традициями коренного и постоянного населения. Однако её возможности по повышению уровня и качества жизни населения ограничены, зависят от долгосрочных программ социального развития. По этой причине стратегия уязвима как в случае активного промышленного освоения, так и при распространении рыночных отношений, когда растущие материальные интересы вступают в противоречие с принципом бережного отношения к природе и усиливают эксплуатационные установки. Сегодня квазитрадиционная стратегия чаще представляет собой вынужденную практику, к ней не столько прибегают, сколько ей следуют в результате игнорирования запросов на промышленное развитие отдалённых от столицы поселений. Данная стратегия обусловлена исторически, поскольку промышленное освоение невозобновляемых природных ресурсов (нефть, газ, уголь) было оторвано от сельских территорий, где преимущественно проживали коренные жители, чья деятельность связана в основном с лесом (лесная промышленность) и с землёй (сельское хозяйство). Чем выше доля коренных жителей, тем теснее связь с домашним и сельским хозяйством. Чем дольше сохранялось домашнее хозяйство, тем выше был уровень природоохранных мероприятий. В то же время следует отметить, что в период рыночных реформ вместе со сворачиванием промышленности и диверсификацией занятости в городской среде, то есть при переносе центра тяжести с рабочего места в домашнее хозяйство, в сельской среде наблюдалось сворачивание домашней экономики. Причиной послужили отсутствие рынков сбыта сельскохозяйственной продукции и недостаток техники в частных домашних хозяйствах. Раньше помощь техникой оказывали лесопункты и совхозы. Следующий отрывок из интервью это подтверждает:

Вы знаете, раньше, в добрые времена, которые мы сейчас не особо жалуем, всегда выделяли какие-то средства, ремонтом дорог занимались. Теперь внутрихозяйственные дороги, они...

Это проблема, их делать некому, средств на это нету. У администрации тоже на это средств нету. А раньше, например, совхозы этим сами занимались. По любому вопросу можно было идти в совхоз. Тут вопрос транспорта, перевозки, знаете, это... Мы даже не считали, что это какие-то расходы (респондент 1).

Несмотря на ресурсную специализацию региона [Смирнов, Лыткина 2022] и рост доходов от добычи природных ресурсов, сокращаются вложения в развитие инфраструктуры и поддержание природоох-

¹¹ Данное понятие использовалось в советское время, когда открыто учитывалось распределение средств между регионами. Об усилении политики максимального извлечения прибыли от добычи природных ресурсов за счёт централизации доходов от природных ресурсов, снижения доли налогов, остающихся на уровне региона, сокращения инвестиций см.: [Юшков, Одинг, Савулькин 2017].

ранных мероприятий. Это противоречие критически оценивается местными жителями, но не властями и тем более не руководителями крупных корпораций.

В целом распространение рыночных отношений на природные ресурсы привело к интенсификации добычи природных ресурсов, сокращению компенсации местным жителям ущерба, наносимого как окружающей среде, так и качеству жизни. Эксплуатационные способы добычи природных ресурсов становятся ведущими. На этом фоне усиливается осознание местными жителями несправедливости неравного доступа к природным ресурсам и контролю над их использованием. Растёт понимание того, что высокая прибыль от добычи природных ресурсов формируется за счёт перенесения затрат и издержек на местные сообщества, длительно проживающие на данной территории.

Территориальные особенности современного природопользования

Выделенные стратегии природопользования имеют территориальные различия, которые зависят от специализации района и социального эффекта, то есть достигнутого благополучия. Ярко выраженная *потребительская стратегия* проявляется в районах, зависимых от одного ресурса, но представляющего в настоящий момент экономический интерес.

Рассмотрим в качестве примера ситуацию в **Усинском районе**. Экономическое развитие данного района связано с освоением нефти в 1960-е гг. Нефть — невозобновляемый природный ресурс, поэтому именно в этом случае отчётливо проявляется экологический нигилизм¹², выраженный в оправдании краткосрочной стратегии использования имеющихся природных ресурсов, а собственно экологические проблемы, связанные с загрязнением окружающей среды, воспринимаются как «неудобства» (эксперт 4). При этом экономическая выгода для территории становится сомнительной, учитывая действующую систему налоговых отчислений местному бюджету и ограниченные возможности населения делать сбережения. Происходит сведение отношений к формальным: уплата налогов в условиях отсутствия законодательства о ренте, централизации налоговой базы и перечисления налогов «наверх» привела к значительному сокращению доходов муниципалитета, а также к реализации социальной политики по остаточному принципу. В 2019 г. это свелось к завершению начатого ранее строительства детских садов в двух сёлах района. Следует также отметить, что в последнее десятилетие было уделено особое внимание обустройству города — ремонту некоторых участков городских дорог и оформлению скверов. В отличие от начала нулевых годов, когда вахтовые работники проживали в общежитиях и спали на кроватях в два яруса, а специалисты были вынуждены арендовать жильё, сейчас их разместили в уютных квартирах во вновь выстроенных домах. Тем не менее социальный эффект сомнителен, если сравнивать созданные комфортные условия для ограниченного числа людей с нанесённым ущербом здоровью человека и окружающей среде, выходящей за пределы изучаемого района. Экологическая ситуация осложняется нефтедобычей в соседнем Ненецком автономном округе и ежегодными разливами нефти «ЛУКОЙЛом». О циничном отношении к сложившемуся положению можно судить по действиям главы Республики Коми в мае 2021 г., который оказал давление на местное население посёлка Мутный материк, заинтересованное в широкой огласке проблемы.

У нас часто встречаются разливы нефти. Она испаряется. Этим мы дышим. Она попадает в воду, у нас весной вода очень грязной бывает. Весной, как правило, обострение заболеваний у всех. Ну, у всех какая-то аллергия, несмотря на то что у нас почти ничего не цветёт <> Я считаю, что да, экология у нас очень сложная. Какую воду мы пьём, что мы выдыхаем <>

¹² Нигилизм — отрицание установившихся общественных норм, ценностей и авторитетов. Общей чертой нигилизма является отсутствие чёткой положительной программы решения общественно значимых вопросов [Оников, Шишлина 1989: 365].

Немножко отъедешь, все загажено нефтью. Как бы ни старались, все равно нефть там (эксперт 2).

Жителей сельских деревень «богатого» района с регулярными разливами нефти обеспокоены экологической обстановкой: использование в пищу даров природы и выращенных продуктов на приусадебном участке становится опасным, а услуги здравоохранения недоступными:

До Усинска далеко и дорого добираться (респондент 2).

Но даже в самом Усинске качество предоставляемых медицинских услуг низкое из-за нехватки профильных специалистов. В целом ситуация на селе аналогична жизни в других сёлах республик (об этом речь пойдёт далее). Селяне проживают в состоянии застойной бедности. Однако в большей степени, чем в других сельских районах, они испытывают на себе последствия потребительского отношения к природным ресурсам. Среди них растёт осознание сформированной добывающими предприятиями мёртвой зоны, непригодной для проживания.

В итоге в данном районе прочно сочетается неадекватное понимание временных перспектив освоения территории (срок жизни города или поселения) с реализацией потребительской стратегии. Муниципальные власти сознают исчерпаемость нефти:

Лет на 30 хватит (эксперт 3).

Тем не менее они признают, что Усинск будет жить чуть ли не вечно, так как этот город становится перевалочной базой по мере продвижения нефтедобычи дальше на Север. О том, сколь крепки такие настроения, свидетельствуют и противоречивые мнения о том, на сколько хватит запасов угля в соседней Воркуте: называются сроки от 40 до 300 лет. Правда, в отличие от Усинска, в Воркуте практически 90% населения стоит в очереди на переселение. Между тем и в Усинском районе, несмотря на некоторый прирост населения, широко распространены миграционные настроения, признание временности проживания в районе и готовность уехать при ухудшении социально-экономической ситуации.

Вуктыльский район — ещё одна территория с невозобновляемым природным ресурсом, краткосрочными перспективами его использования, непоследовательными природоохранными мероприятиями при сохранении эксплуатационной логики освоения, с относительно высокой долей сельского населения. Развитие района также пришлось на 1960-е гг. Ресурсную базу муниципальной экономики составляют запасы природного и попутного газа, а также сырой нефти, включая газовый конденсат. В качестве альтернативной занятости и точек роста эксперты предлагали развитие лесозаготовительной отрасли. Но разработка лесных ресурсов затруднена из-за их транспортной недоступности и отдалённости от лесоперерабатывающих предприятий. В советские годы лесная отрасль в районе была одной из ключевых. В годы экономических реформ произошло значительное сокращение объёмов производства, отрасль была признана нерентабельной, как и весь Российский Север. Незначительные остатки лесозаготовки сохранились в сельских районах, но без дополнительных инвестиций она не может развиваться. При поддержке газовой отрасли до недавнего времени успешно развивалось сельское хозяйство¹³. Также на территории района располагается один из самых больших национальных парков России, площадь которого около двух миллионов гектаров; кроме данного района, парк располагается на территориях Интинского и Печорского муниципальных образований. С 1994 г., как и в Печорском

¹³ Эксперты отмечали, что даже в условиях сурового северного климата сельское хозяйство может быть если не прибыльным, то самокупаемым. При этом учитывалась социальная цена сохранения сельского хозяйства в районе: качество жизни северян, выраженное в правильном питании, сохранении рабочих мест, стимулов к труду (вместо ориентации на пособия).

районе, здесь есть возможности туризма, но в отличие от Печоры, где население сел, пусть даже и в незначительном количестве, используется в качестве работников (проводники по специально разработанным маршрутам), местное население практически не задействовано. И это, несмотря на территориальную близость заповедника и нахождение здесь его дирекции, куда централизованно поступают деньги, заработанные Печорским филиалом. Ситуация очень схожа с той, что действует в отношении центра и региона: несправедливое возмещение используемых ресурсов. Безусловно, поступающих денег от туризма ничтожно мало, но и они в результате используются неэффективно. В целом туризм на территории Республики Коми не приживается и никак не включается в стратегии развития.

Эксперты отмечали отсутствие экологических проблем и проявление элементов природоохранного типа стратегии, связывая это прежде всего со сворачиванием промышленных производств. Рост экологической сознательности вынужденный, он спровоцирован ограниченными запасами газа и безрезультатными поисками эффективных способов использования конденсата. Более того, вместе со снижением экологической и производственной нагрузки на территорию актуальными становятся вопросы эффективного распределения денег:

Не будет удивительным, если строительные материалы будут расхищены или сгниют, устареют, потому что всё равно тех денег, что выделены, недостаточно для ремонта здания (респондент 4).

Появляется осознание не только низкой компенсации добычи природных ресурсов, но и неэффективности использования сократившихся налоговых поступлений.

Часть населения продолжает работать в газовой отрасли, получая при этом не только высокую заработную плату, но и широкий спектр льгот. Значительная доля населения сконцентрирована в органах управления, что, по сути, стало альтернативным видом занятости. Уровень безработицы низкий, но при этом, в отличие от Усинского района, власти не заинтересованы в регистрации безработных в отдалённых местах. Отсюда резкая дифференциация населения, испытывающего к тому же моральные издержки от сложившегося положения:

Если в советское время все примерно жили одинаково, то теперь, если ты работаешь в «Газпроме», то живёшь в достатке, остальные плохо. Неуютно себя чувствуют и те и другие (респондент 5).

При явном распространении пессимистических взглядов, формировании социальной зависимости сохраняется взаимная поддержка:

Здесь все знакомые, соседи, все друг друга знают, знаешь, к кому обратиться, пойдёшь в больницу — к тебе особое отношение. Девчонки работают за копейки, такие туши ворочают и ведь не жалуются. Очень хорошее обслуживание (респондент 6).

При этом, как и в предыдущем кейсе, отмечается нехватка специалистов из-за оттока квалифицированных кадров и образовательной миграции. В целом миграционные планы зависят от уровня материального достатка семьи. Молодёжь из-за отсутствия рабочих мест в большей степени ориентирована на выезд, а родители, осознавая бесперспективность территории, подталкивают детей к отъезду. Распространено мнение, что остаются только «неудачники». Старшие возрастные группы населения, напротив, связывают свою дальнейшую жизнь с проживанием в Вуктыле, но при положительной динамике доходов стремятся присоединиться к детям.

Итак, в данном районе наблюдается вынужденный рост экологической сознательности на фоне сворачивания добывающих производств. Эксперты поддерживают необходимость развития здесь альтернативных форм занятости, но реальной альтернативой для местного населения остаётся лишь занятость в бюджетном секторе. На этом фоне возрастает потребность в предпринимательстве как факторе социально-экономического развития территории. Местные жители имеют перспективные идеи для развития предпринимательской активности при использовании природных ресурсов территории без ущерба экологии, однако они не включены в обсуждение вариантов развития территории, а бизнес-проекты не находят поддержки у районных и региональных руководителей. Отсутствие перспектив сбалансированного развития региона, неравное распределение выгод от добычи природных ресурсов, перенесение издержек от их добычи на всех жителей региона усиливает миграционные настроения.

Печорский район известен в республике как транспортный узел, сыгравший значительную роль в организации освоения Севера. Сначала все грузы направлялись сюда для разворачивания добычи нефти, газа и угля в республике, а затем для их вывоза из региона. В отличие от всех остальных предлагаемых случаев он имеет более диверсифицированную структуру хозяйства с заметной ролью электроэнергетики (Печорская ГРЭС), присутствует добыча нефти и газа, нерудных строительных материалов. В результате ярко выраженная доминанта в сферах занятости населения отсутствует, а эксплуатационный способ природопользования содержит элементы природоохранной стратегии благодаря диверсификации экономики района.

Жители Печоры с большей критичностью относятся к деятельности промышленных предприятий, не снимают с них ответственности за просчёты в использовании природных ресурсов в обмен на материальные выгоды. Несмотря на то что стратегии природопользования здесь содержат элементы энергосберегающей политики при осознании экологических проблем населением, на руководящем уровне в своё время куда активнее обсуждались перспективы альтернативной занятости в виде возможного строительства алюминиевого завода. На одну чашу весов было поставлено материальное благополучие, а на другую — здоровье и экологическая обстановка в городе. Жители ко всем заверениям о том, что предприятие не принесёт вреда здоровью человека, отнеслись скептически:

У нас в стране так не бывает <...> Вы думаете, населению все карты раскрывают? Наоборот, у нас в стране играют краплёными картами (респондент 7).

В то же время некоторые граждане проявили вполне потребительское отношение к территории. Они высказали мысль, что можно использовать строительство завода для реализации миграционных планов: *«Как только алюминиевый завод откроют, цены на жильё поднимутся в два раза. И пока цены будут высокие, надо лить отсюда»* (респондент 8). Прагматизм рядовых жителей в осознании ухудшения экологических проблем проецируется на возможность индивидуального обогащения, не привязанного к дальнейшему проживанию здесь, как стимул в реализации отложенных миграционных планов. Как правило, в таких случаях за пределами региона остались родственники или уехавшие на обучение и работу дети. Они не видят перспектив развития района, будущее удручающее, а ответственность за обеспечение семьи и воспитание детей лежит на самих гражданах. В такой ситуации миграция в более благополучные районы страны рассматривается как рациональное решение.

На уровне органов власти региона экологические проблемы называются в последнюю очередь или воспринимаются как естественные, проявляется рассогласование «социального» и «экологического» сознания, нет понимания неразрывной связи социальных и экологических проблем. Чем выше уровень власти и больше расстояние от места загрязнения окружающей среды, тем тоньше эта связь и тем естественнее кажется давление человека на окружающую среду:

Где человек живёт и работает, существуют проблемы, начиная от несанкционированных свалок, которыми окружены наши населённые пункты, и кончая проблемами техногенного, производственного характера. Когда у нас есть аварии на нефтепроводах, газопроводах, у нас есть загрязнение окружающей среды от работающих производств <...> Печорский бассейн — это отходы угля <...> Усинско-Печорский — это проблемы, которые возникают при добыче и транспортировке нефти <...> Везде, где живёт человек, он вредит природе (эксперт 5).

В то же время существует осознание зависимости благополучия территории от предприятий, ведущих там производственную деятельность, при полной её дальнейшей поддержке, несмотря на уязвимость такого положения:

Только извлекаемых запасов у нас более 100 млн тонн на территории. Ведь это же огромная база! Но мы опять отдали всё «ЛУКОЙЛу»... Какая у них стратегия будет, я не знаю. Если цена на нефть упадёт, то они не заинтересованы добывать, придумают что-нибудь. Придумать можно всё что угодно, а завтра мозги всем впарить, что нельзя добывать. Найдут сотни причин <...> Только я знаю, что у «ЛУКОЙЛа» [есть] пять балансов ежегодных, пять комплектов с разными цифрами, а сколько таких, о которых я не знаю (эксперт 6).

В данном районе наблюдается рост критики со стороны местных жителей проводимой политики природопользования, но возможности её применения ограничены из-за низкого учёта мнения граждан в формировании стратегии развития муниципалитета. Руководители муниципалитета сознают зависимость благополучия территориального сообщества от добывающих производств, но не имеют рычагов влияния на этих экономических агентов. Ещё одна очевидно осознаваемая проблема, затрагиваемая вопросы разумного использования природных ресурсов в республике, — несправедливое вознаграждение живущих в республике за используемые на её территориях ресурсы:

Смотришь телевизор. Зимой в Печоре темень, наверное, потому что ГРЭС рядом. Зато вся Москва в огнях. Всё тянут, всё мало, а на регионы наплевать. Когда все умрут от голода, кто на них работать будет? Ресурсная республика — на нефти, газе сидим, а нищенствуем (респондент 8).

Не надо рубить сук, на котором сидишь. Нельзя фундамент постоянно подпиливать. Не надо быть слишком умными, надо, чтобы люди были заинтересованы, чтобы территорию ковыряли, развивали, люди работали (эксперт 5).

В ходе исследования явно прослеживается следующая тенденция: чем ближе представители той или иной социальной группы к добыче природных ресурсов, тем слабее их голоса в поддержку экологии, тем меньше размышлений о справедливости возмещения местным жителям вреда, нанесённого окружающей среде. До сих пор сохраняется позднесоветский вариант поощрения труда занятых на производстве. Он был ориентирован на привлечение трудовых мигрантов и исходил из того, что рабочее место (а не место проживания) было эпицентром распределения благ. При таком подходе коренные жители выпадали из цепочки распределения, или, иными словами, были исключены из-за ограничений в доступе к определённым производственным ресурсам [Буравой, Райт 2011]. В рыночных условиях технократические установки специалистов — геологов, нефтяников, — «заточенные» на промышленном освоении, сохраняются и продолжают оправдывать преимущества изъятия природных ресурсов ради экономического развития региона или страны, обвиняя равнодушных в непонимании ситуации, считая справедливым и уместным предоставление привилегий по месту работы, однако резко критикуя разницу в зарплате между офисными сотрудниками, работающими за пределами республики, и работниками на местах производственной деятельности. Таким образом, занятые на производстве

(и рабочие, и специалисты, и управленцы) заинтересованы в высоких доходах, особенно если они подкреплены широким спектром дополнительных привилегий, позволяющих выстраивать миграционные стратегии и благополучную жизнь за пределами мест добычи природных ресурсов. Ситуация усугубляется вахтовым методом организации труда, когда территория для временных работников лишь место работы. В результате выгоду от добычи природных ресурсов получают скорее приезжие, нежели жители региона. Местные руководители, не имеющие поддержки «снизу» и рычагов давления на добывающие предприятия, вынуждены договариваться с их руководителями и идти на значительные уступки для реализации социальных проектов. Если раньше они могли торговаться с руководителями производств и с вышестоящими инстанциями в процессе реализации плановых показателей, то теперь в рыночных условиях действует принцип максимизации прибыли и без должного контроля со стороны власти или общественных сил руководители производств стремятся избежать дополнительных затрат и переносить их вовне.

Троицко-Печорский район по стратегиям природопользования ближе к Вуктыльскому району, хотя основной добываемый природный ресурс в нём — лес¹⁴. История советской сталинской индустриализации в этом районе схожа с историей Воркуты и Инты, угольных центров Республики Коми. До 1930-х гг. здесь проживало около 5000 человек, имевших свои лесные угодья и промысловый уклад жизни. Также здесь действовал чугунолитейный завод (2000 рабочих). В 1930-е гг. завод закрыли, а лесозаготовки, в том числе с привлечением труда принудительных мигрантов, получили широкое распространение. Доходы от леса в дальнейшем обеспечили проведение геологоразведочных работ, а также строительство промышленных площадок для масштабной добычи природных ресурсов на Российском Севере. Население выросло вдвое, а коренные жители утратили численное преимущество. Однако ситуация меняется: постепенно численность коренных жителей, привязанных к месту проживания, растёт и сегодня составляет 26,2% населения. Рост обусловлен прежде всего миграционным оттоком из района жителей других национальностей. В отличие от упомянутой Воркуты, где в связи с закрытием шахт активно работали программы переселения, жители Троицко-Печорского района проблемы переселения решают самостоятельно. С начала 1990-х гг. численность постоянного населения в Воркуте снизилась на 66,6% (это самая высокая убыль населения в республике); в Троицко-Печорском районе — на 60,3% (это самый высокий показатель сокращения численности населения среди сельских районов).

Согласно официальной статистике, 57,3% населения (всего в районе насчитывалось 10,3 тыс. человек, по данным на 1 января 2021 г.) сконцентрировано в Троицко-Печорске, административном центре, являющемся единственным в районе посёлком городского типа. Его жители имеют статус городских жителей. Но их образ жизни далёк от представлений о привычной городской жизни. Коренные жители в основном разбросаны по сёлам и деревням, зачастую не имеющим транспортной доступности¹⁵. Таким образом, одна часть населения проживает в административном центре, сохраняющем скудную инфраструктуру, обеспечивающую лишь минимальный доступ к социальным услугам; другая часть населения, как и раньше, отрезана от социальных благ, доступ к которым стал ещё более проблематичным.

Там [В одной из деревень района. — Примеч. авторов] большинство, конечно, пенсионеры. Они там выживают. Не живут — выживают. У них нет дороги. Вот сейчас, в данный момент, распутица — им не добраться. Зимой тоже — сколько раз просили, выезжали дорогу чистить — никак не смогли до них доехать. Магазины нет. Ничего нет (респондент 9).

¹⁴ С середины XIX века начинается интенсивное транспортное освоение Печоры, связанное с началом промышленных лесозаготовок. Здешний лес очень ценился и отправлялся за границу. В 1862 г. образцы печорского леса экспонировались на Второй всемирной выставке в Лондоне и получили высокую оценку. Непосредственно Троицко-Печорский район был образован в феврале 1931 г. Район также богат лесом, минеральными ресурсами, каменными и калийными солями, полудрагоценными камнями, нефтью, газом, торфом, цветными металлами, нерудными строительными материалами и подземными водами.

¹⁵ Такая ситуация в целом характерна для отдалённых сельских населённых пунктов Республики Коми.

Данный район отличается наиболее высокой степенью осознания социальной неэффективности использования природных ресурсов:

Как можно при таком природном богатстве и быть бедными? (эксперт 7).

Лес, который в советское время обеспечил стране экономический прорыв, в современный период не получает должного внимания. Тем не менее лесозаготовки и деревообработка наряду с транспортировкой леса остаются основными сферами занятости населения района. В настоящее время лесная промышленность представлена средними и малыми по объёмам производства предприятиями. Основная производственная деятельность — лесозаготовки. Она остаётся ведущей, несмотря на то что масштабы её резко сократились, а темпы роста экономической деятельности призрачны. О данном факте свидетельствуют объёмы инвестирования. Так, в 2018 г. на территории района реализовано шесть национальных проектов на общую сумму финансирования из республиканского бюджета 1 862 900 руб.; размер софинансирования из местного бюджета составил 105 105,0 руб.; денежный вклад граждан, юридических лиц и индивидуальных предпринимателей — 191 425 руб. Проекты реализованы по следующим направлениям: предпринимательство; этнокультурное развитие; занятость; дорожная деятельность. Представленные данные свидетельствуют об ограниченности масштабов и зависимости от инвестиций из федерального центра. Хозяйственные лесозаготовительные практики отличаются дисбалансом между признанием необходимости разумного природопользования и стремлением получить максимальную прибыль за счёт минимизации расходов на восстановление леса. Приведённые ниже фрагменты интервью демонстрируют разницу в подходах и преобладающую тенденцию:

Вот та база у нас вообще практически не освоена из-за отсутствия инженерных сооружений, то есть мостовых переходов, дорог, значит всего. У нас там перестойный лес (эксперт 8).

Но у нас там два фермера сразу срубили лес на корню, продали прямо на корню. Один фермер вообще взял очень большую делянку... Очень большую. Если бы у нас такое... правовое было государство, с него бы можно было спросить. Он тоже лес каким-то образом продал... Но не знаю... может, дома есть кошка, но он ничего не заводил (респондент 10).

Для добычи перестойного леса нужны инвестиции, а для контроля за избыточным потреблением леса и обратных вложений в его восстановление — действующие социальные институты, погружающие рынок в общество. Пока таких институтов не создано, доминируют рыночные (материальные) интересы над общественными (социальными и экологическими). Если руководитель отдела охраны природы Троицко-Печорского района жаловался на перестойный лес, а жители — на недостаток рабочих мест, то в других лесозаготовительных районах республики, близких к административному центру и лесообработывающим предприятиям, — напротив, на сплошную вырубку леса. Район продолжает находиться в депрессивном состоянии от последствий рыночных реформ 1990-х гг., приведших к сворачиванию лесной промышленности. Удручающую картину представляют покинутые дома...

Рыночные практики усиливают, а не решают проблемы, вызванные промышленным освоением лесного края. Сельские жители во всех районах Республики Коми отмечали, что с начала промышленных лесозаготовок в республике, то есть за сто лет, нет ни одной восстановленной лесоделянки вокруг населённых пунктов, несмотря на то что лес является восстанавливаемым природным ресурсом. Мнения жителей сельских районов подтверждаются научными исследованиями сотрудников Коми научного центра (КНЦ) Уральского отделения (УрО) РАН [Лаженцев 2021: 107]. Иными словами, активное освоение лесных ресурсов ведётся экстенсивным способом, без вложений в их восстановление и без компенсации

местным жителям ущерба, наносимого окружающей среде. Такой подход не повышает качество жизни сельского населения в сопоставлении с городскими жителями. С переходом к капитализму северное село оказалось в режиме социального исключения [Ярошенко 2004]. В сознании сельского населения накапливается усталость от очевидных противоречий между их жизненной ситуацией и искажённой её интерпретацией в СМИ, что описывается респондентами как грусть, тоска и обман, а исследователями представляется в качестве «ментальной» деградации населения [Лыткина 2008]. Неудовлетворённость местных жителей на фоне критичности к реальному капитализму усиливает романтизацию советского прошлого. Сравнительная оценка сводится к приятным воспоминаниям о советском прошлом, когда «жили как в раю» (респондент 9), тогда как в настоящем «оптимизма мало» (респондент 10).

Следует подчеркнуть, что ограничение прав коренных жителей на владение природными ресурсами было ещё в советское время, однако лишь с распространением рынка масштабы вреда, наносимого добычей природных ресурсов, увеличились настолько, что на фоне сокращения запасов природных ресурсов стали осознаваться как угроза жизнедеятельности. При сравнении ситуации в Республике Коми с другими регионами и в целом по стране оценки оказываются не в пользу республики. Отмечается, что заработная плата в регионе такая же или даже ниже, чем в других регионах России, где климат мягче, а инфраструктура значительно лучше. Вопрос отсутствия газификации сельских районов Республики Коми стоит очень остро и воспринимается как проблема не только низкого качества жизни, но и как проявления несправедливости и неэффективности существующей системы распределения доходов от добычи природных ресурсов.

Немногие местные жители ориентированы на предпринимательскую активность, но и они сталкиваются с высокой конкуренцией со стороны крупных торговых сетей, с высокими налогами, растущими требованиями к эксплуатации торговых или производственных помещений и, наконец, с рейдерским захватом их предприятий бизнесменами, приближенными к властным структурам периферийных и центральных регионов:

Мы занимались немножечко лесом, но нам так сделали, чтобы мы туда... м-м-м... у меня даже преследования были <...> У меня тут пожар, потом машина через месяц разбилась <...> Когда супермаз разбился, в нём был сын мой. И я потом просто отступилась, отдала я этот тупик. Просто отступила <...> Они состояние наживали большое (респондент 11).

По существу, очевиден механизм разворачивания эксплуатационного способа использования природных ресурсов через продвижение потребительской, а не природоохранной стратегии даже в районах с возобновляемыми природными ресурсами. Он запускается в силу экономической невыгодности затрат на восстановление леса, из-за высокой конкуренции с монополистами или предпринимателями других районов с меньшими затратами на компенсацию территориальных условий жизнедеятельности, а также при низкой эффективности действующих институтов — государственного регулирования, гражданских структур или самоорганизации — в противодействие разрушительной способности свободного рынка извлекать прибыль из имеющихся различий и особенностей.

В Ижемском районе основной сферой занятости является сельское хозяйство. Следующая по численности занятых — бюджетная сфера. Среди местных жителей заметна установка на получение государственной поддержки как малой народности «коми-ижемцев», способствующей сохранению традиционных видов хозяйствования (оленоводство).

В целом сельские районы придерживаются традиционной стратегии хозяйствования. В результате сохранения в них традиций, обычаев и инфраструктуры при минимальных финансовых вливаниях, но при рациональном подходе сельские районы могли бы выполнять рекреационные функции для всей Респу-

блики Коми. Уровень этнического самосознания в Ижемском районе настолько высок, что его население согласно поддерживать традиционный образ жизни в способах жизнеобеспечения, обрядах и жилье:

Я бы с удовольствием что-то традиционное носила. Ну, не совсем такое, как раньше, но, скажем, современные сарафаны, красная ленточка, берестяные... Как их называют? Ну, в виде венков (респондент 12).

Жители отмечают, что социальные программы проводят разрозненно, не принимая во внимание культурную специфику жизни селян, а также варианты влияния на неё рыночных форм жизнеобеспечения. Так, например, ресурсы для развития туризма было бы логично совместить с программами по строительству индивидуального жилья в сёлах района при сохранении архитектурного стиля, бесспорно вызывающего большой интерес. Именно ижемцы стали инициаторами возвращения традиционных праздников: например, на праздник Луд¹⁶ ежегодно сюда приезжают туристы, нынешние и бывшие жители района, давно уехавшие, в том числе в другие страны. Но при этом этнопарк был построен не в Ижемском районе, где с уважением относятся к традициям, а в районе, ближайшем к Сыктывкару, столице республики, но маловостребованным для туризма и в результате простаивающем на протяжении уже нескольких лет. Иными словами, сохранившаяся традиционная культура и этническое сознание населения остаются недооценёнными ресурсами даже для развития туризма, о котором много говорят, но мало для которого делают.

Если ещё в конце 1990-х — начале 2000-х гг. сельские жители рассказывали о том, что молоко скормливали кошкам, собакам, телятам или просто выливали на улицу, то теперь поголовье крупного скота сведено к минимуму. Вместе с сокращением скота сократились и земельные угодья по выращиванию картошки, поскольку приём сельскохозяйственных овощей у населения так и не наладили:

Дорого, трудоёмко, некому сдавать (респондент 15).

Излюбленная для многих исследователей тема обогащения сельских жителей дарами природы не учитывает сезонность данного вида заработка и отсутствие стабильности из года в год. Рыболовство – один из важнейших некогда источников пропитания и дохода у коренных жителей, но оно перестало таковым быть в силу не только снижения улова в северных реках, но и отсутствия возможности конкурировать в торгах с предпринимателями из других крупных городов России: у местных жителей не хватает денег:

Скоро мы забудем, что такое рыба (респондент 13).

Раньше и промышленные выловы рыбы были, и местным хватало, а сейчас просто рыба уходит в «чужие руки»» (респондент 14).

Аналогичная ситуация в соседнем Усть-Цилемском районе, уникальном по своей природе, где до сих пор сохраняются традиции русских староверов. Как и в остальных сельских районах республики, охота здесь сопряжена с материальными трудностями в оформлении огнестрельного оружия и соблюдении правил выкупа лицензий, предполагающих для отстрела животных выезд за пределы места проживания.

В целом на примере Ижемского района с высокой долей и сельского, и коренного населения прослеживаются возможности и ограничения перспективного развития территории с учётом ожиданий местных жителей, ориентированных на длительное здесь проживание и рациональное использование ограниченных ресурсов. Фактически коми-ижемцы, жители данного района, принимают на себя роль сообще-

¹⁶ Старинный обрядовый праздник коми-ижемцев, который традиционно проводится в первое воскресенье июля.

ства с оформившимся этническим самосознанием и стремятся воспользоваться действующей правовой системой, предполагающей определённые привилегии для малочисленных групп народов Севера. Однако борьба за права коми-ижемцев как этнической группы — это не только борьба за признание определённой этнической идентичности, но и попытка контролировать природные ресурсы, защищая свои права и получая дотации. Аналогичные попытки были и у других коми (например, проживающих в Удорском районе, также претендующих на самобытность, особые права и дотации), но ни одна из групп не получила этот исключительный статус. Мнения о приобретении особых прав и привилегий разделились. Одна часть коми претендует на особые права и привилегии, а другая осознаёт, что таким образом утрачивается *солидарность* народа коми. Добавим, что через государственную поддержку отдельных этнических сообществ не решается проблема коренных народов, а появляется возможность сократить социальные расходы, адресовать их не всем коренным жителям, а только одной этнической группе. При этом сами ижемцы беспокоятся, что с получением особого статуса родной язык станет обязательным для обучения, а его преподавание будет вестись за счёт основных предметов — математики и русского языка, в результате чего выпускники школ района станут неконкурентоспособными при поступлении в вузы.

Усиливаются и противоречия в отношениях с «ЛУКОЙЛом» — бизнес-корпорацией, ведущей в районе промышленную добычу нефти. Длительное время коми-ижемцы блокировали расширение её производственной деятельности, оценивая действующий порядок распределения ресурсов как несправедливый, отдавая себе отчёт в реальной цене природных ресурсов и зная, как дорого обходятся разливы усинской нефти для их образа жизни, доступ к которому становится всё более ограниченным. Впоследствии в обмен на привилегии они уступили и разрешили вести добычу природных ресурсов в районе. Однако «ЛУКОЙЛ» стал контролировать их активность, шантажируя жителей, что при протестных настроениях помощь уйдёт в соседний район. В результате искусственно поддерживаемого противостояния между двумя соседними районами так и нет стабильного транспортного сообщения. В свою очередь, руководство республики настороженно относится к району, стремясь представить проживающие этнические группы в качестве «единой семьи» с общим домом — Россией, не акцентируя внимание на проблемах региона и возможностях их решений.

Таким образом, в данном районе выше всего осознание исключения от прав и полномочий распоряжаться природными ресурсами. Это осознание тесно взаимосвязано с этнической идентичностью и в действующем правовом режиме распространяется лишь на одну малочисленную народность коми. При осознании исключения проявляются не только материальные, но и экологические интересы, возникает критика потребительской политики природопользования и предлагаются альтернативы, полагающиеся на ценности бережного отношения к природе и культуре, но такие взгляды противоречат общей политике в регионе.

Заключение

Возвращаясь к концепции вытеснения, предложенной С. Сассен, мы должны признать, что Российский Север, в отличие от глобального Юга, не является зоной военных действий, разразившихся в борьбе за доступ к природным ресурсам. Однако он — место добычи полезных ископаемых, или мёртвая земля главным образом из-за экологических бедствий, в том числе из-за регулярных разливов нефти, разрушенной среды обитания коренных жителей, снижающегося одновременно с массовым оттоком наиболее квалифицированных кадров, уровнем и качеством жизни всего населения, в том числе недавних покорителей Севера и их детей. Обращаясь к Российскому Северу, мы углубляем понятие «вытеснение» и рассматриваем его как институционально организованное исключение территории, анализируем то, как выстраивается неравный обмен между капиталом и нерыночными способами производства в процессе добычи природных ресурсов в регионе с суровыми климатическими условиями и дорогостоящим проживанием.

Специфику этой концепции мы рассматриваем через сравнение с тремя другими интерпретациями данного процесса: через неолиберальный поворот, анклавизацию и вторичную эксплуатацию. В отличие от концепции неолиберального поворота, предполагающей наличие различных стратегий накопления капитала, мы концентрируем внимание на эксплуатационном способе использования природных ресурсов и получении прибыли за счёт перенесения издержек добычи природных ресурсов на жителей региона. В отличие от концепции анклавизации, раскрывающей организационное расхищение природных ресурсов, мы делаем упор на механизмах институционализации исключения через игнорирование интересов местных жителей, поощрение миграционных установок и идентичности временщиков. В отличие от концепции вторичной эксплуатации, акцентирующей внимание на снижении жизненных стандартов ниже классовых, мы обращаем внимание на осознание местными жителями их исключения из прав и полномочий распоряжаться землёй и природными ресурсами, участвуя в разработке стратегии развития региона.

На основании анализа пяти случаев с различными уровнями ресурсной специализации можно наблюдать, как сворачивается экономика региона, усиливается ресурсная зависимость, ограничивается доступ к благам (качественное образование, услуги здравоохранения), поддерживается экологический нигилизм. В настоящее время местные жители ностальгируют по позднесоветским временам, и тому есть ряд причин. Во-первых, несмотря на ограниченный доступ местных жителей к высокооплачиваемым рабочим местам, советское государство через развитие сельского и лесного хозяйства помогало им вести домашнее хозяйство. Во-вторых, при наличии уже в советское время экологических проблем, сказывавшихся, в частности, на сокращении дичи, местные жители никогда не были оторваны от даров природы (то есть от леса и воды). Наконец, на фоне более низкого уровня услуг, предоставляемых в сферах образования, культуры и здравоохранения, существовала система распределения, позволяющая повысить качество услуг и привлечь талантливых специалистов в регион. Помимо этого, независимо от материального достатка семьи были предусмотрены каналы восходящей мобильности, которые нивелировали проблемы социального исключения. Этого всего сейчас северяне лишены. Более того, в современных рыночных условиях им оказались недоступными и способы успешных достижений.

Ресурсная зависимость, совмещённая с утратой первоочередного права коренных жителей на природные ресурсы и потерей возможности определять стратегии развития территории, распространилась и ограничила права остальных северян, не имеющих оснований для влияния на экономическую, социальную и экологическую политику в регионе. Между тем конфликт интересов разных агентов к территории, богатой природными ресурсами, усугубился и не позволяет сформулировать общий интерес жителей региона. Напротив, общество становится разобщённым, представляющим собой множество социальных групп, взаимодействующих слабо между собой, но достаточно плотно внутри групп [Лыткина 2011; Лаженцев 2012: 256]. Замыкаясь в себе, эти группы формируют множество субкультурных сообществ, не имеющих общего языка для переговоров. Социальные отношения становятся основанием для (вос)производства социального неравенства, ведут к доминированию вертикальных форм взаимодействия и упрочению престижа властной позиции, обеспечивающей статус и доступ к благам. Отсутствие практик сотрудничества населения и представителей власти снижает и без того слабый уровень самоорганизаций локальных сообществ.

На наш взгляд, теория конкурентных преимуществ, представляемая в экономической науке как ведущая в объяснении природы регионального неравенства, в случае России служит оправданием наращивания ресурсов в крупных городах и игнорирования отдельных территорий, постепенно утрачивающих средства для устойчивого социально-экономического развития. Причина тому лежит в политике центра, поощряющей эксплуатационный характер природопользования, минимизацию расходов на природоохранные и социальные программы, инфраструктурные проекты через концентрацию бюджетных доходов на федеральном уровне и ограничение возможностей жителей региона участвовать в формировании стратегии развития территории. В результате не только утрачиваются возможности

диверсификации экономики и перспективы развития северных территорий за счёт ресурсов второй природы, но и выстраиваются основания для оправдания укрепляющихся структур социального неравенства и перераспределения средств в крупные города и отдельные регионы. Там, в отличие от северных территорий, высокий уровень и качество жизни, а также доступ к благам определяются не через рабочее место исключительно, а по месту проживания.

Приложение

Таблица П.1

Сведения о респондентах

Респондент	Пол	Сфера деятельности	Район
Эксперт 1	Муж.	Руководитель Управления природных ресурсов Республики Коми	г. Сыктывкар
Эксперт 2	Жен.	Руководитель Центра занятости	Усинский район, г. Усинск
Эксперт 3	Муж.	Зам. главы Администрации	Усинский район, г. Усинск
Эксперт 4	Жен.	Председатель Комитета по охране природы	Усинский район, г. Усинск
Эксперт 5	Муж.	Зам. главы Администрации	Печорский район, г. Печора
Эксперт 6	Жен.	Специалист экономического отдела Администрации	Печорский район, г. Печора
Эксперт 7	Жен.	Зам. главы Администрации по социальным вопросам	Троицко-Печорский район, с. Троицко-Печорск
Эксперт 8	Муж.	Руководитель отдела охраны природы	Троицко-Печорский район, с. Троицко-Печорск
Респондент 1	Жен.	Местная жительница, пенсионерка	Печорский район, п. Кедровый Шор
Респондент 2	Жен.	Местная жительница	Усинский район, с. Усть-Уса
Респондент 3	Муж.	Местный житель, водитель	Усинский район, г. Усинск
Респондент 4	Муж.	Местный житель, водитель	Вуктыльский район, г. Вуктыл
Респондент 5	Муж.	Местный житель, рабочий компрессорной станции	Вуктыльский район, г. Вуктыл
Респондент 6	Жен.	Местная жительница, продавец	Вуктыльский район, г. Вуктыл
Респондент 7	Муж.	Местный житель, пожарный	Печорский район, г. Печора
Респондент 8	Муж.	Местный житель, предприниматель	Печорский район, г. Печора
Респондент 9	Жен.	Местная жительница, социальный работник	Троицко-Печорский район, с. Троицко-Печорск
Респондент 10	Жен.	Местная жительница, фермер	Троицко-Печорский район, с. Троицко-Печорск
Респондент 11	Жен.	Местная жительница, предпринимательница	Троицко-Печорский район, с. Троицко-Печорск
Респондент 12	Жен.	Местная жительница, пенсионерка	Ижемский район, с. Ижма
Респондент 13	Жен.	Местная жительница, общественная активистка	Ижемский район, с. Ижма
Респондент 14	Муж.	Местный житель, рабочий кооператива	Ижемский район, с. Ижма
Респондент 15	Жен.	Местная жительница, предпринимательница	Ижемский район, с. Ижма

Литература

- Бирюков С. 2010. Проект «20 агломераций». Шанс для провинциальной России? *Агентство политических новостей*. URL: <http://www.apn.ru/publications/article23519.htm>
- Битюкова В. Р. 2015. Экологический рейтинг городов России. *Экология и промышленность России*. 19 (3): 34–39.
- Буравой М., Райт Э. О. 2011. Социологический марксизм. *Социология*. 2: 43–57.
- Веселов Д. А. 2010. *Ловушка бедности в странах, богатых природными ресурсами*. Препринт WP12/2010/04. Серия WP12 «Научные доклады лаборатории макроэкономического анализа». М.: Изд. дом ВШЭ. URL: https://wp.hse.ru/data/2010/12/10/1208441289/WP12_2010_04.pdf
- Замятина Н. Ю. 2019. Антропология зональности: природа и культура в пространственной дифференциации человеческой деятельности. *Вестник археологии, антропологии и этнографии*. 4 (47): 174–185.
- Замятина Н. Ю., Пилясов А. Н. 2017. *Региональный консалтинг. Опыт разработки документов стратегического планирования регионального и муниципального уровня*. СПб.: Маматов.
- Замятина Н. Ю., Пилясов А. Н. 2018. *Российская Арктика: к новому пониманию процессов освоения*. М.: Ленанд.
- Зубаревич Н. В. 2010. *Регионы России: неравенство, кризис, модернизация*. М.: Независимый институт социальной политики.
- Ильин В. И. 2022. Поколенческая ситуация: уехать или остаться? На материалах биографического исследования в северной глубинке. *Мир России*. 31 (4): 6–32.
- Коротаев В. И. 1998. *Русский Север в конце XIX — первой трети XX века. Проблемы модернизации и социальной экологии*. Архангельск: Поморский государственный университет.
- Кротов П. П. 1998. Симптомы «голландской болезни»: найдётся ли лекарство? Возможности экономической стабилизации ресурсного региона. В кн.: Кротов П.П. (ред.). *Республика Коми: власть, бизнес, политика*. Сыктывкар: Коми НЦ УрО РАН; 8–30.
- Лаженцев В. Н. (ред.) 2012. *Пространственные и временные тенденции социально-экономических процессов на Российском Севере*. М.; Сыктывкар: Коми НЦ УрО РАН.
- Лаженцев В. Н. (ред.) 2021. *Оценка ресурсной эффективности использования возобновимого природного капитала северного региона*. Сыктывкар: Коми республиканская типография.
- Лавриков Ю. Г. (ред.) 2020. *Приоритеты научно-технологического развития регионов: механизмы реализации*. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН.
- Лыткина Т. С. 2005. *Экономическое поведение «новых бедных» в условиях социальной трансформации*. дис. ... канд. социол. наук. М.

- Лыткина Т. С. 2008. Социальное самочувствие и поведение сельских жителей Севера и Юга России (на примере Республик Дагестан и Коми). *Россия и современный мир*. 2 (59): 181–189.
- Лыткина Т. С. 2011. Социальная биография исключения в постсоветской России. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 1: 87–109.
- Лыткина Т. С. 2012. Социальный капитал в решении социальных проблем: практики солидарности бедных в Республике Коми. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 3: 130–154.
- Лыткина Т. С. 2014а. Человек на Севере после распада СССР: от признания к игнорированию. *Известия Коми НЦ УрО РАН*. 3: 144–151.
- Лыткина Т. С. 2014б. Социальный потенциал северного города: от игнорирования к признанию. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 3: 33–47.
- Лыткина Т. С., Смирнов А. В. 2019а. Вытеснение на Российском Севере: миграционные процессы и неолиберальная политика. *Арктика и Север*. 37: 94–117.
- Лыткина Т. С., Смирнов А. В. 2019б. Российский Север в условиях глобальной неолиберальной политики: преодоление пространственного неравенства или вытеснение? *Мир России*. 28 (3): 27–47.
- Лыткина Т. С., Ярошенко С. С. 2019. Возможна ли социология для трудящихся классов сегодня? *Мир России*. 28 (1): 101–123.
- Малов В. Ю., Тарасова О. В. 2012. Север против юга: ресурсы наши — прибыль ваша? В кн.: *Интерэкспо ГЕО-Сибирь-2012: VIII Междунар. науч. конгресс и выставка*. 10–20 апреля 2012 г., Новосибирск: Междунар. науч. конф. «Экономическое развитие Сибири и Дальнего Востока. Экономика природопользования, землеустройство, лесоустройство, управление недвижимостью»: сб. материалов, в 4 т. Т. 1. Новосибирск: Сиб. гос. геодезич. акад. (СГГА); 137–147.
- Мигранты из российских регионов становятся сверхпетербуржцами. 2013. *MR7.ru*. URL: <http://mr7.ru/articles/82604/>
- Оников Л. А., Шишлин Н. В. (ред.) 1989. *Краткий политический словарь*. М.: Политиздат.
- Регионы России. 2021. *Социально-экономические показатели*: стат. сб. М.: Росстат.
- Рыбаковский Л. Л. 2018. Колонизация азиатской части России: особенности осуществления и геополитические последствия. *Социологические исследования*. 8: 38–47.
- Сен А. 2004. *Развитие как свобода*. М.: Новое издательство.
- Сен А. 2016. *Идея справедливости*. М.: Издательство Института Гайдара.
- Слезкин Ю. 2019. *Арктические зеркала: Россия и малые народы Севера*. М. Новое Литературное обозрение.
- Смирнов А. В. 2020. Пространственные закономерности человеческого развития российского Севера. *Проблемы развития территории*. 6 (110): 35–49.

- Смирнов А. В., Лыткина У. В. 2022. Экономическая специализация и демографическое развитие населенных пунктов северного региона. *Население и экономика*. 6 (2): 14–34.
- Стиглиц Дж. 2016. *Великое разделение. Неравенство в обществе, или Что делать оставшимся 99% населения?* М.: ЭКСМО.
- 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/2017-18-3/206303871/>
- Фаузер В. В., Смирнов А. В. 2018. Мировая Арктика: природные ресурсы, расселение населения, экономика. *Арктика: экология и экономика*. 3 (31): 6–22.
- Фаузер В. В. et al. 2022. Вызовы и противоречия в развитии Севера и Арктики: демографическое измерение. *Арктика: экология и экономика*. 12 (1): 111–122.
- Фомина В. Ф. 2022. Социо-эколого-экономическая устойчивость Северного региона на основе модели «окно устойчивости». *Вестник Пермского университета. Серия «Экономика»*. 17 (2): 197–220.
- Эпов М.И. 2017. Нужен системный междисциплинарный подход к арктическим исследованиям. *ЭКО: Всероссийский экономический журнал*. 47 (9): 7–25.
- Юшков А. О., Одинг Н. Ю., Савулькин Л. И. 2017. Судьбы российских регионов-доноров. *Вопросы экономики*. 9: 63–82.
- Ярошенко С. 2005. *Бедность в постсоциалистической России*. Сыктывкар: Коми НЦ УрО РАН.
- Ярошенко С. 2013. Женская работа и личное благополучие. Технологии исключения в постсоветской России. *Экономическая социология*. 14 (5): 23–59. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2013-14-5/104332351/>
- Ярошенко С. 2017. Лишние люди, или О режиме исключения в постсоветском обществе. *Экономическая социология*. 18 (4): 60–90. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-4/210171746/>
- Auty R. M. 2001. *Resource Abundance and Economic Growth*. Oxford: Oxford University Press.
- Bolotova A., Stammler F. 2010. How the North Became Home. Attachment to Place Among Industrial Migrants in Murmansk Region. In: Southcott C., Huskey L. (eds) *Migration in the Circumpolar North: Issues and Contexts*. London: CCI Press ; 193–220.
- Burawoy M. 2012. The Roots of Domination: Beyond Bourdieu and Gramsci. *Sociology*. 46 (2): 187–206.
- Dörre K. 2010. Social Classes in the Process of Capitalist Landnahme. On the Relevance of Secondary Exploitation. *Socialist Studies/Études socialistes*. 6 (2): 43–74.
- Harvey D. 2001. *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Harvey D. 2005. *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Luxemburg R. 2003 (1913). *The Accumulation of Capital*. London. New York: Routledge.

- Robinson J. A., Torvik R. 2005. White Elephants. *Journal of Public Economics*. 89: 197–210.
- Sassen S. 2014. *Expulsions. Brutality and Complexity in the Global Economy*. London: The Belknap Press of Harvard University.
- Torvik R. 2002. Natural Resources, Rent Seeking and Welfare. *Journal of Development Economics*. 67: 455–470.
- Torvik R. 2009. Why Do Some Resource-Abundant Countries Succeed While Others Do Not? *Oxford Review of Economic Policy*. 25 (2): 241–256.
- Watts M. 2006. Empire of Oil: Capitalist Dispossession and the Scramble for Africa. *Monthly Review*. 58 (4).
URL: <https://monthlyreview.org/2006/09/01/empire-of-oil-capitalist-dispossession-and-the-scramble-for-africa/>
- Watts M. 2007. Petro-Insurgency or Criminal syndicate? Conflict and Violence in the Niger Delta. *Review of African Political Economy*. 114: 637–660.

Tatyana Lytkina, Svetlana Yaroshenko

Expulsions of the Russian North: Exclusion Without Rights to Resources

LYTKINA, Tatyana — PhD in Sociology, Senior Researcher, Institute of Social, Economic and Energy Problems of the North of the Komi Science Centre, Ural Branch of the Russian Academy of Sciences. Address: 26 Kommunisticheskaya str., Syktyvkar, 167982, Russian Federation.

Email: tlytkina@yandex.ru

YAROSHENKO, Svetlana — PhD in Sociology, Member of the Board of the St. Petersburg Association of Sociologists. Address: 25/14, 7th Krasnoarmeyskaya str., Saint Petersburg, 190005, Russian Federation.

Email: svetayaroshenko@gmail.com

Abstract

Based on the materials of the sociological research carried out within the framework of qualitative methodology, the analysis of nature use practices and attitudes to them of the Russian citizens in general and the local community in particular is offered. The developed concept of expulsion assumes the systemic reproduction of the periphery within nation-states and is characterised by the low potential of local communities to influence the formation of development strategies in a region characterised by rich natural resources, as well as limited opportunities for its inhabitants to engage in meaningful activities and manage their personal life situations in a harsh climate and expensive living conditions. It is argued that modern practices of nature management represent consumer and quasi-traditional strategies of development of the North. They do not contribute to the formation of sustainable strategies for the development of territories, despite the growing critical attitude of the region's residents to the current situation and awareness of the deprivation of their right to own and dispose of land and natural resources. Expulsion is the result of the institutionalisation of prolonged and multiple practices of social exclusion. Institutionalisation is triggered by environmental management policies that ignore the interests of indigenous people and, as a consequence, make it difficult to defend the common interest of Northerners. It is characterised by an awareness of the injustice of this situation, reinforced

by individual defence strategies and supported by five mechanisms: the mythologisation of the well-being of the North, the exploitative way of developing natural resources, the transfer of the costs of their extraction to the inhabitants of the region, the neglect of the interests of local communities, the promotion of migratory attitudes and the identity of temporary workers. The rule of access to benefits through the workplace, which has been preserved since late Soviet times, is not coping with the new challenges. As a result, resources are extracted in some regions and profits are channelled to other, usually more developed, regions. In the northern regions, where natural resources are extracted in this way, different types of dependencies are formed and impoverishment occurs.

Keywords: expulsion; environmental practices; neo-liberal policies; Northern regions of Russia; development and colonisation; northern peoples; traditional lifestyles.

Acknowledgements

The article was prepared within research project “Human resources of the northern regions of Russia: development potential or limitation of economic growth” (No. ГР 122012700169-9, 2022–2024).

References

Auty R. M. (2001) *Resource Abundance and Economic Growth*, Oxford: Oxford University Press.

- Biryukov S. (2010) Proekt “20 aglomeratsiy”. Shans dlya provintsial’noy Rossii? [The Project “20 Agglomerations”: A Chance for Provincial Russia?] *Agentstvo politicheskikh novostey*. Available at: <http://www.apn.ru/publications/article23519.htm> (accessed 5 August 2021) (in Russian).
- Bitukova V. R. (2015) Ekologicheskiy reyting gorodov Rossii [Environmental Rating of Russian Cities]. *Ecology and Industry of Russia = Ekologiya i promyshlennost’ Rossii*, vol. 19, no 3, pp. 34–39 (in Russian).
- Bolotova A., Stammmer F. (2010) How the North Became Home. Attachment to Place Among Industrial Migrants in Murmansk Region. *Migration in the Circumpolar North: Issues and Contexts* (eds. C. Southcott, L. Huskey), London: CCI Press, pp 193–220.
- Burawoy M. (2012) The Roots of Domination: Beyond Bourdieu and Gramsci. *Sociology*, vol. 46, no 2, pp. 187–206.
- Burawoy M., Wright E. O. (2011) Sotsiologicheskiy marksizm [Sociological Marxism]. *Sociology = Sociologiya*, no 2, pp. 43–57 (in Russian).
- Dörre K. (2010) Social Classes in the Process of Capitalist Landnahme. On the Relevance of Secondary Exploitation. *Socialist Studies/Études socialistes*, vol. 6, no 2, pp. 43–74.
- Epov M. I. (2017) Nuzhen sistemnyy mezhdisciplinarnyy podkhod k arkticheskim issledovaniyam [A Systematic Interdisciplinary Approach to Arctic Research is Needed]. *ECO*, vol. 47, no 9, pp. 7–25. doi: [10.30680/ECO0131-7652-2017-9-7-25](https://doi.org/10.30680/ECO0131-7652-2017-9-7-25) (in Russian).
- Fauzer V. V., Smirnov A. V. (2018) Mirovaya Arktika: prirodnye resursy, rasselenie naseleniya, ekonomika [The World Arctic: Natural Resources, Population Settlement, Economy]. *Arctic: Ecology and Economy = Arktika: ekologiya i ekonomika*, vol. 31, no 3, pp. 6–22. doi: [10.25283/2223-4594-2018-3-6-22](https://doi.org/10.25283/2223-4594-2018-3-6-22) (in Russian).
- Fauzer V. V., Smirnov A. V., Lytkina T. S., Fauzer G. N. (2022) Vyzovy i protivorechiya v razvitii Severa i Arktiki: demographicheskoe izmerenie [Challenges and Contradictions in the Development of the North and the Arctic: demographic dimension]. *Arctic: Ecology and Economy = Arktika: ekologiya i ekonomika*, vol. 12, no 1, pp. 111–122. doi: [10.25283/2223-4594-2022-1-111-122](https://doi.org/10.25283/2223-4594-2022-1-111-122) (in Russian).
- Fomina V. F. (2022) Sotsio-ekologo-ekonomicheskaya ustoychivost’ severnogo regiona na osnove modeli “okno ustoychivosti” [Socio-Ecological and Economic Sustainability of the Northern Region Based on the “Window of Sustainability” Model]. *Perm University Herald. Economy = Vestnik Permskogo universiteta. Seriya “Ekonomika”*, vol. 17, no 2, pp. 197–220 (in Russian).
- Harvey D. (2001) *Spaces of Capital: Towards a Critical Geography*, Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Harvey D. (2005) *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford: Oxford University Press.
- Il’in V. I. (2022) Pokolencheskaya situatsiya: uekhat’ ili ostat’sya? na materialakh biographicheskogo issledovaniya v severnoy glubinke [Generational Situation: To Leave or to Stay? Based on the Materials of Biographical Research in the Northern Hinterland]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 31, no 4, pp. 6–32. doi: [10.17323/1811-038X-2022-31-4-6-32](https://doi.org/10.17323/1811-038X-2022-31-4-6-32) (in Russian).

- Korotaev V. I. (1998) *Russkiy Sever v kontse XIX pervoy treti XX veka. Problemy modernizatsii i sotsial'noy ekologii*. [The Russian North at the end of the XIX – First Third of the XX Century. Problems of Modernization and Social Ecology], Arhangel'sk: Pomorskyy gosudarstbennyy universitet (in Russian).
- Krotov P. P. (1998) Simptomy “Gollandskoy bolezni”: naydetsya li lekarstvo? Vozmozhnosti ekonomicheskoy stabilizatsii resursnogo regiona [Symptoms of the “Dutch Disease”: Is There a Cure? Opportunities for Economic Stabilization of the Resource Region]. *Respublika Komi: vlast', biznes, politika* [Komi Republic: Power, Business and Politics], Syktyvkar: Komi NC UrO RAN, pp. 8–30 (in Russian).
- Lavrikov Y. G. (ed.) (2020) *Prioritety nauchno-tekhnologicheskogo razvitiya regionov: mekhanizmy realizatsii* [Priorities of Scientific and Technological Development of Regions: Mechanisms of Implementation], Yekaterinburg: Institute of Economics of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences (in Russian).
- Lazhencev V. N. (ed.) (2012) *Prostranstvennye i vremennye tendentsii social'no-ekonomicheskikh processov na rossijskom Severe* [Spatial and Temporal Trends of Socio-Economic Processes in the Russian North], Moscow; Syktyvkar: Komi NC UrO RAN (in Russian).
- Lazhencev V. N. (ed.) (2021) *Otsenka resursnoy ephpektivnosti ispol'zovaniya vozobnovimogo prirodnogo kapitala severnogo regiona* [Assessment of Resource Efficiency of Renewable Natural Capital Use in the Northern Region], Syktyvkar: Komi respublikanskaya tipografiya (in Russian).
- Luxemburg R. (2003 [1913]) *The Accumulation of Capital*, London; New York: Routledge.
- Lytkina T. S. (2005) *Ekonomicheskoe povedenie “novykh bednykh” v usloviyakh sotsial'noy transformatsii* [Economic Behavior of the “New Poor” in Conditions of Social Transformation] (PhD Thesis), Moscow (in Russian).
- Lytkina T. S. (2008) Sotsial'noe samochuvstvie i povedenie sel'skikh zhiteley Severa i Yuga Rossii (na primere Respublik Dagestan i Komi) [Social Well-Being and Behavior of Rural Residents of the North and South of Russia (On the Example of the Republics of Dagestan and Komi)]. *Russia and Contemporary World = Rossiya i sovremennyy mir*, no 2 (59), pp. 181–189 (in Russian).
- Lytkina T. S. (2011) Sotsial'naya biografiya isklyucheniya v postsovetsoy Rossii [Social Biography of Exclusion in Post-Soviet Russia]. *The Journal of Sociology and Social Anthropology = Zhurnal sociologii i social'noj antropologii*, no 1, pp. 87–109 (in Russian).
- Lytkina T. S. (2012) Sotsial'nyy kapital v reshenii sotsial'nykh problem: praktiki solidarnosti bednykh v Respublike Komi [Social Capital in Solving Social Problems: Practices of Solidarity of the Poor in the Komi Republic]. *The Journal of Sociology and Social Anthropology = Zhurnal sociologii i social'noj antropologii*, no 3, pp. 130–154 (in Russian).
- Lytkina T. S. (2014a) Chelovek na Severe posle raspada SSSR: ot priznaniya k ignorirovaniyu [A Man in the North After the Collapse of the USSR: From Recognition to Ignoring]. *Izvestiya Komi NC Uro RAN*, no 3, pp. 144–151 (in Russian).
- Lytkina T. S. (2014b) Sotsial'nyy potencial severnogo goroda: ot ignorirovaniya k priznaniyu [The Social Potential of the Northern City: From Ignoring to Recognition]. *The Journal of Sociology and Social Anthropology = Zhurnal sociologii i social'noj antropologii*, no 3, pp. 33–47 (in Russian).

- Lytkina T. S., Smirnov A. V. (2019a) Vytesnenie na Rossiyskom Severe: migratsionnye protsessy i neoliberal'naya politika [Displacement in the Russian North: Migration Processes and Neoliberal Politics]. *Arctic and North = Arktika i Sever*, no 37, pp. 94–117. doi: 10.17238/issn2221-2698.2019.37.94 (in Russian).
- Lytkina T. S., Smirnov A. V. (2019b) Rossiyskiy Sever v usloviyakh global'noy neoliberal'noy politiki: preodolenie prostranstvennogo neravenstva ili vytesnenie? [The Russian North in the Context of Global Neoliberal Politics: Overcoming Spatial Inequality or Displacement?]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 28, no 3, pp. 27–47. doi: 10.17323/1811-038X-2019-28-3-27-47 (in Russian).
- Lytkina T. S., Yaroshenko S. S. (2019) Vozmozhna li sotsiologiya dlya trudyashchihsya klassov segodnya? [Is Sociology Possible for the Working Classes Today?]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 28, no 1, pp. 101–123. doi: 10.17323/1811-038X-2019-28-1-101-123 (in Russian).
- Malov V. Y., Tarasova O. V. (2012) Sever protiv yuga: resursy nashi pribyl' vasha? [North versus South: Are Our Resources Your Profit?]. *Interekspo Geo-Sibir' – 2012: VIII Mezhdunarodnyy nauchnyy kongress i vystavka. 10–20 aprelya 2012 g., Novosibirsk: Mezhdunarodnaya nauchnaya konpherenciya. "Ekonomicheskoe razvitie Sibiri i Dal'nego Vostoka. Ekonomika prirodnopol'zovaniya, zemleustroystvo, lesoustroystvo, upravlenie nedvizhimost'yu"*: Sbornik materialov [International Conference "Economic Development of Siberia and Far East. Economy of Natural Resources Use, Land Use Planning, Forest Management, Real-estate Management"], 4 vls, vol. 1, Novosibirsk: Sibirskaya gosudarstvennaya geodezicheskaya akademiya (SGGA), pp. 137–147 (in Russian).
- Migranty iz rossiyskikh regionov stanovyatsya sverhpeterburzhtsami [Migrants from Russian Regions Become Super-Petersburgers]. (2013) *MR7.ru*. Available at: <http://mr7.ru/articles/82604/> (accessed 8 June 2023) (in Russian).
- Onikov L. A., Shishlin N. V. (ed.) (1989) *Kratkiy politicheskiy slovar'* [A Brief Political Dictionary], Moscow: Politizdat, 1989.
- Regiony Rossii. (2021) *Sotsial'no-ekonomicheskie pokazateli: statisticheskiy sbornik* [Regions of Russia. Socio-economic indicators], Moscow: Rosstat (in Russian).
- Robinson J. A., Torvik R. (2005) White Elephants. *Journal of Public Economics*, no 89. pp. 197–210.
- Rybakovskiy L. L. (2018) Kolonizatsiya aziatsky chasti Rossii: osobennosti osushchestvleniya i geopoliticheskie posledstviya [Colonization of the Asian part of Russia: Implementation Features and Geopolitical Consequences]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 8, pp. 38–47. doi: 10.31857/S013216250000760-9 (in Russian).
- Sassen S. (2014) *Expulsions. Brutality and Complexity in the Global Economy*, London: The Belknap Press of Harvard University.
- Sen A. (2004) *Razvitie kak svoboda* [Development as Freedom], Moscow: Novoe izdatel'stvo (in Russian).
- Sen A. (2016) *Ideya spravedlivosti* [The Idea of Justice], Moscow: Izdatel'stvo Instituta Gajdara (in Russian).
- Slezkin Y. (2019) *Arkticheskie zerkala: Rossiya i malye narody Severa* [Arctic Mirrors: Russia and the Small Peoples of the North], Moscow: Novoe Literaturnoe obozrenie (in Russian).

- Smirnov A. V. (2020) Prostranstvennyye zakonomernosti chelovecheskogo razvitiya rossiyskogo Severa [Spatial Patterns of Human Development of the Russian North]. *Problems of Territory's Development = Problemy razvitiya territorii*, no 6 (110), pp. 35–49. doi: 10.15838/ptd.2020.6.110.3 (in Russian).
- Smirnov A. V., Lytkina U. V. (2022) Ekonomicheskaya spetsializatsiya i demographicheskoe razvitie naselennykh punktov severnogo regiona [Economic Specialization and Demographic Development of Settlements in the Northern Region]. *Population and Economics = Naselenie i ekonomika*, no 6 (2), pp. 14–34 (in Russian).
- Stiglitz J. (2016) *Velikoe razdelenie. Neravenstvo v obshchestve, ili chto delat' ostavshimsya 99% naseleniya?* [The Great Division. Inequality in Society, or What Should the Remaining 99% of the Population Do?], Moscow: EKSMO (in Russian).
- Torvik R. (2002) Natural Resources, Rent Seeking and Welfare. *Journal of Development Economics*, no 67, pp. 455–470.
- Torvik R. (2009) Why Do Some Resource-Abundant Countries Succeed While Others Do Not? *Oxford Review of Economic Policy*, no 25 (2), pp. 241–256.
- Tulaeva S. A., Tsyachnyuk M. S. (2017) Mezhdru nepht'yu i olenyami. O raspredelenii blag mezhdru nephtyanikami 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 20 November 2023) (in Russian).
- Veselov D. A. (2010) *Lovushka bednosti v stranakh, bogatykh prirodnymi resursami* [The Poverty Trap in Countries Rich in Natural Resources]. Preprint WP12/2010/04, WP12 series “Scientific Reports of the Laboratory of Macroeconomic Analysis”, Moscow: HSE Publishing House. Available at: https://wp.hse.ru/data/2010/12/10/1208441289/WP12_2010_04.pdf (accessed 20 November 2023) (in Russian).
- Watts M. (2006) Empire of Oil: Capitalist Dispossession and the Scramble for Africa. *Monthly Review*, no 58 (4). Available at: https://doi.org/10.14452/MR-058-04-2006-08_1 (accessed 8 June 2023).
- Watts M. (2007) Petro-Insurgency or Criminal Syndicate? Conflict and Violence in the Niger Delta. *Review of African political economy*, no 114, pp. 637–660.
- Yaroshenko S. (2005) *Bednost' v postsotsialisticheskoy Rossii* [Poverty in Post-Socialist Russia], Syktyvkar: Komi NC UrO RAN (in Russian).
- Yaroshenko S. (2013) “Zhenskaya rabota” i lichnoe blagopoluchie. Tekhnologii isklyucheniya v postsovetskoy Rossii [“Women’s work” and Personal Well-Being. Technology of Exclusion in Post-Soviet Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 14, no 5, pp. 23–59. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2013/12/07/1336014987/ecsoc_t14_n5.pdf#page=23 (accessed 20 November 2023) (in Russian).
- Yaroshenko S. (2017) Lishnie lyudi, ili O rezhime isklyucheniya v postsovetskom obshchestve [Surplus People, or About the Regime of Social Exclusion in Post-Soviet Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 4, pp. 60–90. doi: 10.17323/1726-3247-2017-4-60-90 (in Russian).

Yushkov A. O., Oding N. Y., Savul'kin L. I. (2017) Sud'by rossiyskikh regionov-donorov [The Fate of the Russian Donor Regions]. *Voprosy Ekonomiki*, no 9, pp. 63–82. doi: [10.32609/0042-8736-2017-9-63-82](https://doi.org/10.32609/0042-8736-2017-9-63-82) (in Russian).

Zamyatina N. Y. (2019) Antropologiya zonal'nosti: priroda i kul'tura v prostranstvennoy differentsiatsii chelovecheskoy deyatel'nosti [Anthropology of Zonality: Nature and Culture in the Spatial Differentiation of Human Activity]. *Vestnik Arkheologii, Antropologii i Etnografii*, no 4 (47), pp. 174–185 (in Russian).

Zamyatina N. Y., Pilyasov A. N. (2017) *Regional'nyy konsalting. Opyt razrabotki dokumentov strategicheskogo planirovaniya regional'nogo i munitsipal'nogo urovnya* [Regional Consulting. Experience in the Development of Strategic Planning Documents at the Regional and Municipal Level], St. Petersburg: Mama-tov (in Russian).

Zamyatina N. Y., Pilyasov A. N. (2018) *Rossiyskaya Arktika: k novomu ponimaniyu protsessov osvoeniya* [The Russian Arctic: Towards a New Understanding of the Development Processes], Moscow: Lenand (in Russian).

Zubarevich N. V. (2010) *Regiony Rossii: neravenstvo, krizis, modernizatsiya* [Regions of Russia: Inequality, Crisis, Modernization], Moscow: Nezavisimyy institut sotsial'noy politiki (in Russian).

Received: August 7, 2023

Citation: Lytkina T., Yaroshenko S. (2023) Vytesnenie Rossiyskogo Severa: isklyuchenie bez prava na resursy [Expulsions of the Russian North: Exclusion Without Rights to Resources]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 5, pp. 93–127. doi: [10.17323/1726-3247-2023-5-93-127](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-93-127) (in Russian).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Ю. В. Бережнова

Сети, ресурсы, изоморфизм: коррупция с точки зрения социологии организаций¹



БЕРЕЖНОВА Юлия Владимировна — студент магистратуры факультета социологии Европейского университета в Санкт-Петербурге. Адрес: 191187, Россия, Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, 6/1а.

Email: jberezhnova@eu.spb.ru

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

Начиная с 1990-х гг. феномен коррупции заслужил внимание исследователей психологии, экономики, менеджмента, права и социологии. При этом многие исследования коррупции зачастую игнорируют условия нормализации обсуждаемого феномена и его укоренённость в организациях. В данной статье мы хотим привлечь внимание исследователей к трём подходам из организационной теории: неоинституционализм, сетевой анализ и теория ресурсной зависимости. Рассмотрение коррупции как эффекта организаций способно пролить свет на феномен коррупции. Так, сетевой анализ подчёркивает роль личных связей в осуществлении коррупционных сделок и позицию актора в сети. Этот подход обладает значительным предсказательным потенциалом, выдвигая различные предикторы коррупции. Неоинституционализм обращает внимание на среду, в которую погружены акторы, и на то, как подход помогает измерить связь между уровнем коррупции и различными элементами институциональной среды — уровнем конкуренции, качеством исполнительной власти и законодательства, поведением фирм-конкурентов и дочерних организаций. Теория ресурсной зависимости ставит акцент на ресурсах организаций и отдельных индивидов и выявляет связь между наличием власти и ресурсов, с одной стороны, и полем возможных коррупционных действий, с другой. Освещаемые нами подходы позволяют проанализировать коррупцию на позиционном, организационном и средовом уровнях и подчёркивают системность, рутинизацию и социальную укоренённость этого феномена. Мы предлагаем обзор существующих исследований с позиций предложенных подходов. В заключении сделано сравнение трёх подходов, отмечены их сильные и слабые стороны и намечены возможные направления будущих исследований.

Ключевые слова: организационная коррупция; исследования коррупции; социальные исследования; социология организаций; организационная теория; сетевой анализ; теория ресурсной зависимости; неоинституционализм.

Исследования коррупции многогранны и охватывают самые разные дисциплины (психология, политология, юриспруденция, криминология, социология, антропология), касаются разных аспектов рассматриваемого вопроса (индивидуальные и системные, внешние или внутренние по отношению к организациям причины коррупции, её последствия, эффективность антикоррупционных мер). Сам феномен коррупции так же разнообразен, как его

¹ Статья написана в рамках курса «Социология организаций». Автор благодарен преподавателю курса Катерине Губе за ценные советы и замечания. Заметный вклад в разработку статьи внесли анонимные рецензенты и научный консультант журнала «Экономическая социология».

аналитические виды. Различают, к примеру, коррупционные сделки между бизнесом и государством или между бизнес-организациями; коррупцию, которая приносит выгоду отдельному индивиду, и коррупцию во имя блага организации; коррупцию внутри организации, которая инициируется снизу или спускается сверху [Pinto, Leana, Pil 2008].

Ряд исследователей выделяют три уровня анализа в исследованиях коррупции: индивидуальный, организационный и средовой [Troisi, Di Nauta, Picicocchi 2021]. Индивидуальный уровень акцентирует внимание на личных характеристиках коррумпированных субъектов; групповой — на организационных или групповых факторах, препятствующих коррупции, таких как легитимность этой практики в пределах группы или экономические трудности фирмы; средовой — на таких характеристиках среды, как законодательство, исполнительная власть и концентрация рынка [Troisi, Di Nauta, Picicocchi 2021]. Одна работа, предлагающая междисциплинарный подход к изучению коррупции, выделяет дополнительный уровень исследования коррупции — позиционный, который учитывает позицию индивида в социальной иерархии и связанные с этой позицией возможности коррупционного поведения [Modesto, Pilati 2020]. На российских данных тема коррупции активно изучается в первую очередь с точки зрения профилактики коррупции [Sevalnev, Tsirin, Chai 2022; Артеменко 2023] и этических аспектов коррупционного поведения [Крылова, Максименко 2022; Максименко et al. 2023], что свидетельствует о распространённости индивидуального и средового уровня анализа. Эти подходы игнорируют условия нормализации, институционализации и рутинизации коррупции [Ashforth, Anand 2003], рассматривая субъект либо как атомизированного индивида, преследующего собственные коррупционные интересы, либо как индивида, укоренённого в государственных институтах (высшее образование, закон, исполнительная власть), игнорируя при этом такие аспекты, как организации, знакомства, семья, позиция в сети и в иерархии ресурсов и т. д.

Хотелось бы привлечь внимание исследователей к альтернативному взгляду на обсуждаемый феномен, для чего мы осветим три подхода из организационной теории: неоинституционализм; сетевой анализ; теорию ресурсной зависимости. Эти подходы появились примерно в одно время (1970-е гг.) и быстро набрали популярность среди исследователей организаций [Scott 2004]; в особенности — институционализм и сетевой подход [Grothe-Hammer, Kohl 2020]. Вместе они могут рассматриваться как часть более широкой области под названием «организационная теория», или «организационная социология» [Grothe-Hammer, Kohl 2020]. Применительно к изучению коррупции данные подходы используются довольно редко (по сравнению, например, с экономическими), хотя могли бы значительно обогатить наше понимание коррупции: неоинституционализм — за счёт изучения институциональных условий, способствующих или препятствующих коррупции; сетевой анализ — за счёт изучения межперсональных связей между субъектами коррупционных сделок; теория ресурсной зависимости — за счёт выявления связи между наличием власти и ресурсов, с одной стороны, и полем возможных коррупционных действий, с другой. Эти подходы покрывают все уровни исследования коррупции, кроме индивидуального, — организационный (групповой), позиционный и средовой [Modesto, Pilati 2020]. Взгляд на коррупцию с точки зрения организационной теории подчёркивает системность и социальную укоренённость этого феномена (в противовес взгляду на коррупцию как на предмет индивидуального выбора).

Термин «организационная коррупция» подчёркивает, что организации являются питательной средой для коррупции и её отправным пунктом. Один из вариантов определения организационной коррупции — «нелегитимный обмен ресурсами, сопровождаемый использованием или злоупотреблением частными или коллективными полномочиями в личных целях (прибыль, выгоды, привилегии)» [Luo 2005: 121]. Однако, во-первых, не совсем понятно, кто является адресатом и «грантодателем» легитимности, учитывая ситуации, когда поведение, легитимное для одной группы, будет считаться нелегитимным для другой. Во-вторых, в этой формулировке не фигурирует центральное понятие «ор-

ганизация». И, в-третьих, целью коррупции может быть не только личная, но и коллективная выгода, включая выгоду для всей организации (см., например: [Modesto, Pilati 2020: 2]).

Далее под коррупцией будет подразумеваться институт (как он понимается в неоинституциональной теории) нелегального обмена ресурсами, имеющийся в частных или государственных организациях и сопровождаемый злоупотреблением полномочиями с целью получения личной выгоды и (или) выгоды для всей организации. Такое определение не претендует на точность, а тем более на всеохватность и очевидно нуждается в дальнейшей концептуализации (например, понятие «нелегальность» апеллирует к юридическим нормам, которые напрямую не являются объектом социологии). Как возможный вариант, это определение может быть дополнено (скорректировано) через понятие «легитимность» с учётом её адресата. Предложенная нами формулировка подчёркивает центральное место организаций и благодаря понятию «институт» рутинизованный характер коррупции.

Работа разделена на три части, соответствующие обсуждаемым подходам. В начале каждого раздела мы даём краткое описание теории и поясняем основную терминологию. Далее иллюстрируем теории на примере известных нам исследований. В заключении предложены небольшие выводы, в которых сравниваются обсуждаемые подходы, их преимущества и ограничения.

Исследование коррупции с позиций сетевого анализа

Базовым принципом сетевого анализа является обнаружение связей (отношений) между акторами, вовлечёнными в коррупционных сделках. К таким акторам могут относиться не только непосредственные субъекты сделки, но и их друзья, родственники, водители, любовники, коллеги, начальники и подчинённые. Связи характеризуются как слабые или сильные в зависимости от близости отношений [Granovetter 1973]. Например, сильная связь характеризует отношения между друзьями по школе или университету, давними коллегами, родственниками; слабые — между сотрудниками одной и той же организации [Chang 2018]. Важным в сетевом анализе является понятие «брокер» — посредник, соединяющий разрозненные части сети, обеспечивающий тем самым связность всей сети [Burt 2001]. В результате обнаружения всех связей строится граф, состоящий из вершин (акторы) и рёбер (связи), соединяющих вершины.

Ряд исследований, использующих сетевой подход для изучения коррупции, черпают данные из уже раскрытых дел (кейсов) по финансовым махинациям или коррупции и в этом смысле ретроспективны [Aven 2015; Chang 2018; Diviák, Dijkstra, Snijders 2019; Luna-Pla, Nicolás-Carlock 2020]. По большей части эти исследования фокусируются на структуре коррупционных сетей: кто входит в сеть, какой тип отношений связывает участников и т. п. Наиболее типичным в этом смысле примером является работа Чанга [Chang 2018]. Она основана на китайских данных о 1209 чиновниках, обвинённых в коррупции. В результате анализа автор выделил три типа коррупционных сетей. При самом простом типе сети коррупционная сделка происходит без посредников, связь между чиновником и взяточодателями (предпринимателями или другими чиновниками) осуществляется напрямую. Во втором типе появляется посредник (родственник, водитель, любовник), который соединяет чиновника и ряд взяточдателей. Самый сложный тип сети — разветвлённый; он представляет собой конгломерат из нескольких сетей, которые соединяются друг с другом слабыми связями за счёт брокеров, в данном случае — предпринимателей или чиновников². Сетевой анализ также позволяет определить наиболее важных и влиятельных акторов в графе — таковыми стали столичные чиновники.

Ещё один результат упомянутой выше работы Чанга [Chang 2018] (возможно, более неожиданный) заключался в том, что коррупционные сделки чаще происходили между людьми, которых соединяет

² Для более подробного исследования типов брокерства в коррупционных сетях см. статью: [Wang 2019].

слабая связь. Этот вывод подтверждает и исследование громкого чешского скандала вокруг бывшего министра здравоохранения [Diviák, Dijkstra, Snijders 2019]. Хотя авторы не делают различия между слабыми и сильными связями, их работа показывает, что обвиняемые редко связаны друг с другом исключительно теми связями, которые выходят за пределы их служебных обязанностей, — родственными, дружескими или профессиональными. В исследовании также утверждается, что коррупционная сеть достаточно чётко делится на ядро и периферию, то есть на главных и периферийных акторов. Нужно отметить, что упомянутая работа основана на немногочисленных материалах, почерпнутых из СМИ, в отношении всего 11 человек, то есть сеть маленькая и вряд ли показательная.

Два вышеупомянутых исследования [Chang 2018; Diviák, Dijkstra, Snijders 2019] статичны, они фиксируют состояние сети в один момент времени. Большая часть работ, однако, имеет динамический (темпоральный) аспект. Например, одна из работ основана на внутренней электронной корреспонденции крупной компании, замешанной в громком коррупционном скандале 1998–2002 гг. [Aven 2015]. Под коррупцией здесь понимаются махинации с документами, которые были призваны приносить денежную выгоду всей организации (не отдельным индивидам) и требовали большой степени координации внутри проектов. Исследование фокусируется на коммуникативном поведении членов коррумпированных и некоррумпированных проектов. Сравнительный анализ трёх коррумпированных и трёх некоррумпированных проектов показал, что сначала они отличаются друг от друга, но со временем становятся очень схожи: их участники общаются друг с другом, отвечают на сообщения примерно с одинаковой частотой, одинакова и транзитивность общения³. Автор приводит и тестирует три возможных объяснения: постепенная потеря чувствительности к факту и практике коррупции; растущая необходимость координации в целях выполнения организационных целей; повышение доверия между членами проекта. Этот последний механизм получает эмпирическое подтверждение, однако, как подчёркивает автор, не исключает двух других механизмов.

Обратим также внимание на исследование, которое проводилось на материале мексиканского кейса 2010–2016 гг., когда были выявлены сотни компаний-пустышек, принадлежавших бывшему губернатору штата Веракрус и использовавшихся для хищения целевых средств [Luna-Pla, Nicolás-Carlock 2020]. Исследователи построили двудольный граф, вершинами которого были люди и компании. Первые были связаны со вторыми по-разному: индивид мог относиться к компании через несколько категорий — как её акционер, администратор, нотариус и т. д. Структурный анализ показал, что наиболее важные связующие вершины — это категория «акционеры». Проводя же динамический анализ, авторы разбили весь граф на годы: 1997-й и 2008–2015-й (девять лет). В данном случае оказалось, что связность всему графу придают все категории, вместе взятые (а не только акционеры). Данный факт авторы называют «самоорганизация сети»; этот термин означает, что взаимодействия между акторами происходят самостоятельно, без влияния каких-либо центральных акторов. Данное обстоятельство также указывает на эмергентность коррупционной сети: свойства и поведение отдельных акторов отличаются от свойств и поведения всей сети. Показательной метрикой в динамическом анализе стало количество пар таких вершин-людей и вершин-компаний, у которых больше одного ребра, то есть либо на компанию «работают» несколько людей из графа, либо человек выполняет несколько ролей в одной и той же компании. Данная метрика взлетает вверх при резком увеличении компаний-пустышек, что позволяет выдвинуть этот показатель как потенциальный индикатор (предиктор) коррупции.

Предикторы коррупционного поведения стремятся выявить и ряд других исследований — на уровне отдельных личностей [Colliri, Zhao 2019], организаций [Fazekas, Tóth 2016; Junghagen, Aurvandil 2020] и региона [Lima, Serrano 2022].

³ Коммуникативная транзитивность означает, общаются или не общаются между собой два индивида, с которыми общается центральный, связывающий их индивид.

Первое из упомянутых исследований основано на данных о голосованиях депутатов за выдвигаемые законопроекты в Палате представителей Бразилии за 28 лет (1991–2019 гг.) [Colliri, Zhao 2019]. В базу вошли 2455 депутатов, 33 человека из которых были обвинены или арестованы за коррупцию или иные финансовые преступления, и 165 6547 голосов (за 3407 сессий). На основе этой базы была построена весовая матрица, отражающая схожесть или различие в голосах каждой пары депутатов — по сути, степень их различия в политических взглядах. При помощи матрицы была сконструирована одна большая темпоральная сеть, вершинами которой выступают депутаты, а рёбра с весом отражают схожесть или различие в голосах каждой пары вершин. Авторы тестируют два метода, позволяющих предсказать, является ли актор (вершина) обвинённым в преступлении или нет. Первый метод исходит из предположения, что ближайшие (в терминах веса) к обвинённому акторы (*highest weighted convicted neighbor*) также, вероятно, будут замешаны в коррупции, формируя таким образом некоторые «очаги коррупции». Второй метод основан на техниках предсказания пропущенных связей (*missing link prediction*). Первый метод получил точность предсказания 24%; второй — вплоть до 90% в зависимости от модели⁴. Авторы отмечают, что точность предсказания и эффективность моделей будут зависеть от базы данных. Таким образом, данное исследование обнаруживает далеко не очевидную, но сильную связь между паттерном голосований депутатов и их вовлечённостью в финансовых преступлениях.

В следующем исследовании предлагается так называемый индекс риска коррупции (*corruption risk index* — CRI), отражающий вероятность коррумпированности того или иного тендера [Fazekas, Tóth 2016]. Работа основана на официальных объявлениях о государственных заказах в Венгрии за 2009–2012 гг. Объявления, кроме собственного текста, содержат информацию о заказчике, условиях, сроках, цене контракта. В качестве временных рамок исследования были выбраны 2009–2012 гг., включающие смену правительства в 2011 г., которая привела к большей централизации государства. В сеть вошли государственные и частные организации — заказчики и победители госзаказов. К этой сети авторы применяют упомянутый индекс CRI, разработанный на основе ряда переменных — «тревожных звончков», сигнализирующих о возможном нарушении принципа конкуренции участников. Среди таких сигналов — наличие лишь одного участника тендера, отсутствие официальной публикации о тендере, излишне подробные и пространные критерии для участников, короткий срок подачи документов и др. Вначале авторы определяют пороги значений для каждой из переменных, а затем сужают список этих переменных так, чтобы они были релевантны имеющимся данным. Анализ показал, что более 60% венгерских государственных организаций частично или полностью коррумпированы, то есть наблюдается заметное слияние государственных функций и частных интересов. Также анализ подтверждает существование набора «очагов коррупции». Кроме того, из анализа видно, что со сменой правительства (венгерские события 2011 г.) меняется паттерн коррупции, сеть переконфигурируется. Данные результаты указывают на то, что системная политическая коррупция (*state capture*) не статична, а имеет внутреннюю динамику и реагирует на политические перемены.

Наконец, возможно изучение наиболее уязвимых для коррупции акторов на уровне региона. Например, одно из исследований изучает федеральный бюджет Бразилии, выделенный на борьбу с COVID-19, пытаясь идентифицировать муниципалитеты, наиболее предрасположенные к нелегальным сделкам, на основе таких показателей, как население региона, ВВП на душу населения, политическая принадлежность мэра и номер его срока [Lima, Serrano 2022]. Если первые два показателя предположительно отражают «объективную» нужду муниципалитета в финансировании, то последние два носят политический характер и могут указать на паттерны коррупции. Например, если мэр на первом сроке, то им может двигать стремление выглядеть честно в глазах избирателей, что снижает его тягу к коррупции, но в то же время ему нужны деньги для следующей избирательной кампании. Принадлежность же к партии может отражать групповой характер коррупции. Результаты анализа показывают, что вер-

⁴ Cosine, NMeasure and Pearson — 90%, Rooted PageRank — 70% и MinOverlap — 50%.

шины группируются согласно партийной принадлежности, а мэры второго срока соединены по преимуществу между собой, а не с «новенькими» (хотя вообще в сети преобладают мэры первого срока). На следующем витке анализа, учитывая ВВП на душу населения и количество населения, некоторые муниципалитеты выделили больше финансовых средств, чем было необходимо согласно этим показателям, что сигнализирует о большей предрасположенности к коррупции. Наконец, авторы приняли во внимание статистику по заболеваемости и смертности в результате коронавируса, и анализ подтвердил прежний результат — наличие неожиданно больших сумм, выделенных для борьбы с коронавирусом в тех регионах, где показатели заболеваемости сравнительно невысокие.

Как мы видим, исследования коррупции с позиции сетевого подхода максимально разнообразны, отличаются по дизайну и исследовательским вопросам. В зависимости от характера имеющихся данных сетевой подход позволяет сделать самые разные виды анализа. К примеру, изучить структуру коррумпированных сетей и выявить предикторы коррупции (индекс риска коррупции и предикторы, основанные на техниках предсказания пропущенных связей). Сетевой анализ также обращает особое внимание на наиболее выгодные места в структуре сети — позиции брокеров, от которых зависят «успешность» и размах коррупции.

Исследование коррупции с позиций неoinституционализма

В отличие от сетевого анализа и теории ресурсной зависимости, неoinституционализм сосредоточен на изучении институциональной среды. Этот подход стремится ответить на вопрос, почему организации со временем становятся похожими друг на друга [DiMaggio, Powell 1983]. Процесс гомогенизации организационного поля называется изоморфизмом — термин, позаимствованный из теории множеств и обозначающий структурное подобие. П. Димаджио и У. Пауэлл различают два вида организационного изоморфизма — конкурентный и институциональный. Первый движим рыночной конкуренцией и стремлением повысить эффективность организаций, поэтому способствует внедрению инноваций, которые, появившись в одном месте, постепенно перенимаются другими организациями. Второй, напротив, объясняет тот элемент мифа и церемониала [Meyer, Rowan 1977], который не связан с эффективностью и говорит об инертности организаций в следовании давно принятым способам действия. Институциональный изоморфизм бывает трёх типов: принудительный, появляющийся в результате государственного или принудительного регулирования; подражательный, когда перенимаются практики другого из-за ситуаций неопределённости; нормативный, проистекающий из профессионализации. Этим типам изоморфизма вторят три основополагающих элемента среды — регуляторные (*enforcement*; законодательство и его применение), нормативные (ценности, нормы, традиции) и когнитивные институты (фреймы интерпретации, когнитивные модели и т. д.) [Scott 2001]. Неoinституционализм гласит, что организации стремятся к легитимности, то есть признанию со стороны участников организационного поля — от поставщиков и государства до потребителей, а успех организации обусловлен не только эффективностью, но в первую очередь легитимностью, которая нередко может противоречить соображениям эффективности.

Исследования коррупции с точки зрения неoinституционализма появляются, насколько нам известно, в 2000-х гг. Мы остановимся на недавних и наиболее актуальных работах.

Как правило, в рамках этого подхода авторы рассматривают коррупцию как повторяющийся элемент, поведение, перенимаемое организациями друг от друга, то есть изоморфизм. Учитывая нелегальную природу коррупции, некоторые исследователи рассматривают её как проявление «нелегальной легитимности» [Cuera-Cazurra 2016], то есть незаконный и тем не менее общепринятый способ действия. Отдельное место занимают исследования, сосредоточенные на влиянии коррупции на экономическую эффективность. Согласно результатам некоторых исследований, коррупция негативно сказывается на работе компаний [Petrou 2014] и на экономическом развитии государств [Venard 2013].

В целом неоинституциональная теория помогает ответить на вопрос, каковы институциональные причины незаконного поведения организаций. С точки зрения методологии подавляющее большинство исследований применяет количественный анализ на основе опросов среди представителей, как правило, «высшего звена» различных организаций [Venard, Hanafi 2008; Venard 2009a; 2009b; Venard 2013; Petrou 2014; Park Hong, Xiao 2021; Park, Xiao 2021] или среди государственных служащих [Gao 2010; Sudiby, Jianfu 2015].

Отдельное место занимают исследования филиалов иностранных транснациональных компаний (ТНК). Ряд работ посвящены выяснению факторов, способствующих антикоррупционным мерам в филиалах иностранных ТНК [Park Hong, Xiao 2021; Park, Xiao 2021]. Первая из упомянутых работ сравнивает филиалы ТНК в Китае (111 респондентов) и Южной Корее (115 респондентов). Исследование показывает, что в Китае когнитивный элемент среды (распространённость конфуцианства) играет важную роль в принятии антикоррупционных мер, а влияние нормативного и регулятивного парадоксальным образом статистически незначимо. Это последнее авторы связывают с нестабильностью институциональных условий и маскулинной культурой, которая препятствует или даже отменяет влияние законодательных и иных норм и ценностей. Что касается влияния внутреннего источника легитимации, то есть материнской организации, на антикоррупционное поведение компаний, то оно значимо в Китае и незначимо в Корее. Авторы исследований полагают, что если с коррупцией сопряжены относительно невысокие риски и санкции со стороны государственных органов, как в Корее, то организации готовы пойти на расцепление (*decoupling*) собственных практик от политики материнской компании. Этот результат подтверждает и ещё одна работа на базе корейских данных (см.: [Park, Cave 2018]), показывающая, что из числа всех стейкхолдеров наибольшее влияние на международные совместные предприятия (*International joint venture* — IJVs) в отношении применения модели корпоративной социальной ответственности (КСО) оказывают не государство, а потребители, негосударственные организации и другие компании.

Исследование зарубежных филиалов ТНК, основанное на ответах от 600 компаний в Китае [Park, Xiao 2021], противоречит первому (см.: [Park, Hong, Xiao 2021]), демонстрируя сильное влияние регулятивного и подражательного давления. Однако более интересный результат состоит в том, что применение антикоррупционных мер положительно коррелирует с инновационной способностью компании (возможность «устанавливать свои правила» на рынке, применяя новые технологии), и это влияние тем сильнее, чем выше цифровизация этой компании (использование цифровых технологий). Таким образом, применение антикоррупционных мер повышает конкурентоспособность бизнес-организации и её легитимность (с поправкой на то, что эта легитимность направлена не на коррумпированных акторов, а на потребителей и некоррумпированных стейкхолдеров).

Следующее исследование, посвящённое работе филиалов финансовых ТНК в 37 странах, помогает ответить на вопрос о влиянии таких измерений коррупции, как распространённость (*pervasiveness*) и произвольность (*arbitrariness*), на эффективность компаний [Petrou 2014]. Распространённость указывает на частоту и вероятность взяток, тогда как произвольность отсылает к действенности взяток и степени их непредсказуемости: действительно ли будет выполнена услуга, за которую дали взятку, и не последует ли за этой взяткой необходимость дать взятку кому-то ещё [Rodriguez, Uhlenbruck, Eden 2005]. Существует мнение, что коррупция способствует эффективности компаний и в целом экономическому развитию государства, скорости оказания государственных услуг и создаёт конкуренцию за государственные ресурсы. Результаты показывают, однако, что распространённость коррупции влияет на финансовую эффективность негативно. Произвольность же коррупции усиливает этот эффект, особенно в развивающихся странах. Таким образом, на финансовую эффективность влияет не только распространённость коррупции, но и её произвольность [Petrou 2014].

Неоинституционализм применялся также в контексте России 1998 г. [Venard 2009b] и в странах с развивающейся экономикой — в Балканских странах и СНГ в 1998 г. [Venard, Hanafi 2008; Venard 2009a].

В этих работах Б. Венар с коллегами выясняют влияние нескольких типов изоморфизма на уровень коррупции среди финансовых организаций, понимаемой как частота «неофициальных платежей» государственным чиновникам. Согласно результатам этих работ, во всех исследуемых странах больше всего на уровень коррупции влияет конкурентный и подражательный изоморфизм, то есть коррупции способствуют конкуренция и коррумпированное поведение других компаний. Что касается принудительного изоморфизма, оказывающего влияние через законодательство, исполнительные органы и доступность финансовых услуг, то этот тип изоморфизма наличествует в ряде развивающихся стран [Venard, Hanafi 2008], но не в России 1998 г. [Venard 2009b], что связывается со слабостью институциональной среды, низким уровнем её признания и низким уровнем доверия к государственным учреждениям; словом, с нелегитимностью институциональной среды.

Стоит, однако, отметить направление этой связи в контексте демократического транзита 1990-х гг. Как отмечают исследователи, безнаказанность и коррупция являются наиболее сильными факторами, негативно влияющими на доверие к судам и полиции, тогда как снижение насильственной преступности и антикоррупционные меры повышают это доверие и, следовательно, легитимность этих институтов [Karstedt 2014].

Работа Б. Венара также показывает, что политизация экономики (государственное вмешательство в работу частных компаний) негативно коррелирует с уровнем коррупции: чем выше контроль чиновников над организацией, тем меньше в ней коррупции [Venard, Hanafi 2008]. Это довольно неочевидный вывод, поскольку можно утверждать обратное: наличие контроля даёт чиновникам возможность для извлечения личной выгоды. Неожиданный результат, полученный в работах Венара, можно объяснить тем, что в опросе участвовали только финансовые организации, которые по умолчанию сильно регулируются государством. Отметим, что исследование на китайских данных приходит к противоположному выводу [Gao 2010].

Если в исследованиях, упомянутых выше, единицей анализа выступали отдельные организации и опросы проводились среди представителей разных секторов экономики без различия между ними (преимущественно исследования филиалов ТНК) или среди представителей одного сектора (см.: [Venard, Hanafi 2008; Venard 2009a; 2009b; Petrou 2014]), то следующее исследование отличается тем, что единицей анализа в нём выступают целые индустрии [Ufere et al. 2020]. Опросы в 5989 компаниях трёх крупнейших индустрий в 12 странах Тропической Африки показали, что наиболее сильно на уровень коррупции влияет принудительный изоморфизм — законодательная, исполнительная власть и доступность финансовых услуг (как в вышеупомянутых работах Б. Венара), а также система налогообложения, политическая стабильность (предполагаемая вероятность военных конфликтов, государственного переворота, этнического насилия), доступ к государственной инфраструктуре и её качество (электричество, вода, телекоммуникации, дороги). Однако давление институциональной среды отличается в разных индустриях. Например, в розничной торговле повышено влияние подражательного изоморфизма, а в наиболее регулируемой индустрии (промышленность) повышено влияние принудительного.

Таким образом, неоинституциональная теория помогает измерить связь между уровнем коррупции и различными элементами институциональной среды — уровнем конкуренции, качеством исполнительной власти и законодательства, поведением фирм-конкурентов и дочерних организаций — на уровне как организаций, так и отдельных индустрий. Однако влияние этих элементов на поведение акторов нелинейно. По-видимому, степень их влияния зависит как минимум от силы и (или) слабости институциональной среды [Venard 2009a; 2009b; Ufere et al. 2020], понимаемой, в частности, как качество государственных услуг и эффективность таких институтов, как полиция и суды [Venard 2013]; от состояния рынка (стабильное или переходное) [Park, Hong, Xiao 2021]; а возможно, и от уровня демократизации государства [Sudibyo, Jianfu 2015; Modesto, Pilati 2020: 9–10]. Именно эффект взаимодействия

(*interaction*) различных факторов пока остаётся наименее освещённым. Одна из немногочисленных работ, в которой измеряются эффекты взаимодействия, показывает, что в переходной экономике (Китай) конкуренция опосредует подражательный изоморфизм: чем больше конкуренция, тем больше фирмы подражают друг другу в плане коррупционного поведения [Gao 2010]. С точки зрения неинституционализма интенсивная конкуренция может рассматриваться как фактор увеличения неопределённости, что и заставляет фирмы подражать успешным, подобным им фирмам.

Исследование коррупции с позиций теории ресурсной зависимости

Согласно теории ресурсной зависимости [Pfeffer, Salancik 1978], источник власти лежит в ресурсах и степени их важности, которая определяется несколькими факторами: критичность ресурса (насколько он критичен для нормального функционирования организации); наличие или отсутствие альтернативных источников ресурса; степень свободы действий в отношении распределения и использования ресурса. Согласно этой теории, акторы, вступающие друг с другом в различные отношения (поставщики, закупщики, дочерние и материнские компании, подразделения одной и той же организации, государство, потребители), одновременно становятся созависимыми, полагаясь друг на друга в плане тех или иных ресурсов (информация, знакомства и связи, навыки и знания). В этом смысле все данные акторы выступают источниками различных ресурсов и элементами окружающей среды, в которой производится обмен ресурсами. Организации стремятся к выживанию и автономии, рационально преследуя свои интересы и постоянно производя оценку окружающей среды.

В основном в исследованиях на базе теории ресурсной зависимости применяется количественный дизайн. В таком случае единицами анализа выступают крупные акторы (например, организации или их подразделения). Две найденные нами применительно к изучению коррупции работы являются кросс-культурными и основываются на данных международного опроса Всемирного банка [Zhou, Han, Wang, 2013; Petrou 2015].

Первая из этих работ фокусирует внимание на мотивациях к коррупции в Китае и выдвигает два их варианта — пассивная мотивация и активная [Zhou, Han, Wang, 2013]. Пассивная относится к степени аномии (термин, предложенный Э. Дюркгеймом и означающий распад социальных норм и ценностей). Если в окружающей среде высокий уровень преступности, а взятки воспринимаются как норма, то фирмы будут практиковать коррупцию, чтобы соответствовать своей среде⁵. Активная же мотивация относится собственно к теории ресурсной зависимости. К коррупции может подталкивать недостаток ресурсов и неоднозначность и непредсказуемость того, как представители государства интерпретируют законодательство. Анализ 686 китайских фирм из 11 индустрий подтверждает эти рассуждения. Результаты показывают, что фирмы в маленьких городах дают взятки чиновникам чаще, чем фирмы в крупных городах, где больше ресурсов; уровень коррупции снижает доступ к финансовым ресурсам (кредиты, займы); фирмы-экспортёры дают взятки реже (авторы объясняют это государственной поддержкой экспорта); наконец, коррупции способствует неоднозначность законодательства (вывод, подтверждающий результаты исследований с позиций неинституционализма).

Вторая из упомянутых работ изучает влияние произвольной коррупции, которая препятствует доступу к локальным, часто государственным ресурсам [Petrou 2015]. Объектом анализа выступают филиалы зарубежных ТНК в 37 странах. Автор исходит из того, что зарубежные компании, по сравнению с местными фирмами, имеют более ограниченный доступ к локальным ресурсам, а это вкуче с произвольностью коррупции снижает их шансы на выживание в чужой институциональной среде. В работе

⁵ В качестве прокси к уровню преступности авторы предлагают (а) воспринимаемый уровень коррупции и (б) затраты фирмы на безопасность и защиту (в процентах от стоимости фирмы).

предложены два механизма, способных смягчить произвольность коррупции: сильные корпоративные связи с материнской компанией и её ресурсами, а также наличие экспатов — менеджеров из той же материнской компании, которые выступают в качестве ресурса для филиала. Прибегая к этим механизмам, зарубежные филиалы ТНК снижают свою зависимость от локальных ресурсов и вместо них полагаются на внутренние ресурсы своей компании.

Качественный дизайн позволяет сосредоточиться на внутренней жизни организаций, на отдельных индивидах или их позициях внутри организаций, где также происходит распределение ресурсов. Единственное известное нам качественное исследование основано на 42 глубинных интервью с сотрудниками различных венгерских компаний [Javor, Jancsics 2013]. В исследовании участвовали люди, занимающие самые разные должностные уровни в разных сферах, включая государственные учреждения и компании разных размеров и форм собственности. Перед исследователями стояли два вопроса: какие виды ресурсов используются в коррупционных сделках на разных уровнях организации; каковы механизмы сокрытия коррупции.

Согласно результатам исследования, на низшем уровне происходит обмен некритичными ресурсами (локальные технологии, процессы и информация), которые не связаны со стратегическими целями организации. Коррупция на этом уровне становится результатом сговора между ближайшими коллегами и иногда начальниками. Здесь происходят относительно мелкие и нерегулярные сделки, касающиеся, к примеру, нелегальной перепродажи парковочных билетов, пропусков, абонементов. Как правило, эти сделки удаётся скрыть до тех пор, пока убытки всей организации не достигают критического уровня.

На среднем уровне организации авторы выделяют два вида коррупции. Первая касается действий, которые преследуют цель сокрытия коррупции сотрудников высшего звена. Ресурсом выступает профессиональная, зачастую очень техническая экспертиза сотрудников среднего уровня (то есть юристов, бухгалтеров), которая используется высшим звеном для перевода нелегальных сделок в формальные, внешне абсолютно законные и рутинные административные процедуры. Этот процесс авторы называют *техникризацией*. Ярким примером является незаконная продажа тендера, когда менеджеры среднего звена по просьбе директора «подгоняют» самые мелкие технические требования под заранее выбранного победителя. Второй вид коррупции на этом уровне осуществляется сотрудниками ради собственной выгоды. Как правило, такие сделки совершаются не без ведома начальства, которое закрывает на это глаза в обмен на лояльность и услуги техникризации. В результате высший и средний уровни становятся зависимыми друг от друга, и эта созависимость снижает прозрачность и риски быть пойманными. Коррупция на этом уровне может мешать эффективности и противоречить целям организации.

Высшее звено, которое располагает наиболее критическими ресурсами, также играет двойную роль в коррупционных сделках. С одной стороны, сотрудники этого уровня сознательно «выключают» внутриорганизационные механизмы контроля и потворствуют коррупции на среднем уровне. С другой стороны, они способны создавать широкие неформальные сети, соединяющие несколько организаций и государственные структуры. Эти сети позволяют отключать внешние механизмы контроля, вступая в сделки с представителями государственных органов; сети также предоставляют знакомства по бизнесу, критическую информацию и готовые, а значит, более дешёвые и менее рискованные, коррупционные каналы и схемы.

Таким образом, доступ к ресурсам зависит от позиции индивида внутри организации. Более того, на каждом уровне организации есть своё поле возможной коррупционной активности. Так, сотрудник высшего звена располагает одними ресурсами, доступными для нелегального обмена, а сотрудник среднего звена — другими.

Заключение

Вернёмся к разделению уровней анализа коррупции, о котором говорилось в самом начале статьи. Рассмотренные нами подходы представляют три уровня. Сетевой анализ помогает сосредоточиться на связях индивидов и (или) организаций и их положении в сети (групповой и позиционный уровни). Теория ресурсной зависимости даёт возможность разобраться в ресурсах и механизмах, доступных на разных звеньях организации и в межорганизационном пространстве (групповой и позиционный). Наконец, неинституционализм раскрывает институциональные условия, способствующие и препятствующие коррупции (групповой и средовой). Краткое сравнение трёх подходов предлагается в таблице 1. Остаётся индивидуальный уровень, которым в основном занимается психология и который позволяет описать другие закономерности (например, связь между коррупцией и восприятием вины или справедливости [Modesto, Pilati 2020]).

Таблица 1

Сопоставление трёх подходов к концептуализации коррупции

Параметр	Сетевой анализ	Неинституционализм	Теория ресурсной зависимости
Основной фокус исследования	Структура и динамика коррупционной сети; личные связи акторов; позиция актора в сети и связанная с этой позицией роль актора	Влияние институциональной среды в виде законодательной и исполнительной власти, финансовой системы и системы налогообложения, политических условий, неформальных институтов	Ресурсы и поведение акторов в свете зависимости от ресурсов или их наличия; поиск альтернативных способов получения ресурсов; позиция актора и связанные с ней механизмы сокрытия коррупции
Уровень анализа	Позиционный, групповой	Средовой, групповой (организационный)	Позиционный, групповой (организационный)
Практическая значимость	Предикторы коррупции	Выработка системных антикоррупционных мер	Выработка рекомендаций для менеджеров компаний
Данные и методы	Веб-скрейпинг данных (включая судебные решения, новости, переписку, федеральный бюджет, объявления о тендерах, данные о голосованиях) и методы сетевого анализа	Опросы, иногда совмещаемые с интервью, и регрессии	Данные международного опроса Всемирного банка и регрессии; интервью и методы качественного анализа
Недостатки	Невнимание к институциональной среде; трудность сбора данных	Невнимание к более низким уровням коррупции; пренебрежение агентностью акторов	Невнимание к институциональной среде; опасность соскользнуть в тезис «ресурсы важны»
Преимущества	Акцент на агентность акторов с учётом их позиции в сети; динамический (лонгитюдный) анализ	Акцент на макроструктуру (институциональной среде)	Акцент на агентность акторов с учётом наличия или отсутствия у них ресурсов; внимание к практикам
Возможные направления развития	Интерпретация результатов с учётом институтов и практик; применение темпоральных сетей; применение качественных методов; совмещение с теорией ресурсной зависимости	Введение понятий «не-легальная легитимность» (с учётом адресата легитимности) и «институциональный предприниматель»; сравнительный анализ	Интерпретация результатов с учётом институтов и личных связей; совмещение с сетевым подходом; динамический (лонгитюдный) анализ
Примеры работ	[Aven 2015; Fazekas, Tóth 2016; Chang 2018; Colliri, Zhao 2019; Diviák, Dijkstra, Snijders 2019; Wang 2019; Junghagen, Aurvandil 2020; Luna-Pla, Nicolás-Carlock 2020; Lima, Serrano 2022]	[Venard, Hanafi 2008; Venard 2009a; 2009b; 2013; Gao 2010; Petrou 2014; Sudibyo, Jianfu 2015; Ufere et al. 2020; Park, Hong, Xiao 2021; Park, Xiao 2021]	[Zhou, Han, Wang. 2013; Javor, Jancsics 2013; Petrou 2015]

Каждый из подходов имеет свои преимущества и недостатки.

Сетевой анализ обладает исключительным предсказательным потенциалом, предлагая различные предикторы коррупции. Однако эти предикторы могут сказать лишь о наиболее грубых и откровенных случаях коррупции, упуская из внимания менее координированные, изолированные случаи. Нужно также иметь в виду, что эти предикторы выступают не в качестве неопровержимых доказательств факта преступления, но в качестве сигналов о возможной коррупции. Ограничением сетевого подхода является то, что результаты исследований напрямую зависят от характера собранных данных, их качества, количества, всесторонности и непредвзятости. Опускание или недостаток какой-либо информации может привести к резкому искажению результатов анализа [Colliri, Zhao 2019; Junghagen, Aurvandil 2020; Luna-Pla, Nicolás-Carlock 2020]⁶. В то же время по контрасту с другими подходами в исследованиях коррупции с точки зрения сетевого подхода зачастую проводится динамический анализ, позволяющий зафиксировать изменения. Недостатком данного подхода является то, что он игнорирует институциональную среду, в которую погружены акторы, сводя феномен коррупции к личным связям и позициям акторов в сети.

Выявить институциональные условия, способствующие коррупции, позволяет *неоинституциональная теория*, и в этом её главное преимущество, которое ведёт к выработке наиболее эффективных методов борьбы с коррупцией. В наиболее общем виде неоинституциональный взгляд на коррупцию постулирует, что на уровень коррупции влияют как формальные институты (качество законодательства и исполнительной власти, количество регулирующих органов с пересекающейся областью полномочий, доступность финансовой системы), так и неформальные (нормы и ценности, культура в широком смысле слова), а также в первую очередь поведение других акторов. Что касается методов, то подавляющее большинство исследований с позиции неоинституционализма основываются на опросах. Главный недостаток этого метода вкупе с сензитивностью темы заключается в самоотборе респондентов (*self-reported data*), что ведёт к крайне субъективным результатам. На теоретическом уровне неоинституциональная теория исходит из того, что среда является важнейшим фактором, влияющим на действия акторов, в неё погружённых, а это некоторым образом перекладывает ответственность с акторов на среду, рассматривая самих акторов как пассивных заложников (макро)структуры. Данный недостаток может быть сбалансирован понятием «институциональный предприниматель» — аналог брокеров [Burt 2001] и коррупционных предпринимателей [Granovetter 2007] в сетевом анализе.

По сравнению с неоинституционализмом *теория ресурсной зависимости* предполагает бóльшую агентность акторов, у которых есть свобода действий, возможность выбора той или иной стратегии поведения в ответ на недостаток ресурсов или зависимость от других. Недостатком этого подхода является то, что он, как и сетевой анализ, по большей части игнорирует институциональные условия. Он также не принимает в расчёт ближайшее окружение индивида. В этом смысле сетевой подход хорошо дополняет теорию ресурсной зависимости: вместе они показывают зависимость актора от своей позиции в сети и в иерархии ресурсов одновременно. В то же время позиция актора в коррупционной сети может рассматриваться как один из видов (нелегального) ресурса. Ряд критиков также указывают, что в исследованиях с позиций теории ресурсной зависимости существует опасность прийти к банальному выводу «ресурсы важны».

Как показали описанные нами работы, коррупция затрагивает такие понятия, как власть (государственная и личная), социальные и политические институты, доверие к ним, лояльность, межличностные отношения, культура, «дух капитализма», соотношение «структура — действие» и даже маскулинность.

⁶ Вероятно, этот недостаток относится ко всем исследовательским подходам, однако к сетевому анализу — в особенности, поскольку, например, статистические методы, применяемые в других подходах, позволяют хотя бы как-то контролировать разного рода «перекося» в данных.

Мы проиллюстрировали, что каждый из предложенных подходов способен обогатить наше практическое знание о коррупции. Возможными направлениями будущих исследований могут быть, в частности, использование смешанного дизайна и синтез нескольких теорий, а также учёт психологических работ о коррупции, раскрывающих индивидуальный уровень исследования этого феномена, и исследований из смежных областей, таких как антропология. Исследования с позиций неoinституционализма могут быть дополнены понятиями «нелегальная легитимность» [Cuera-Cazurra 2016] и «институциональный предприниматель», которые учитывают возможность агентности и изменений. Ещё одним возможным направлением исследований может быть совмещение сетевого подхода и теории ресурсной зависимости, когда личные связи рассматриваются как разновидность ресурса, а нахождение в коррупционной сети — как вид нелегального ресурса.

Наконец, как указывает теоретик сетевого подхода Марк Грановеттер, при исследовании коррупции необходимо обратить внимание на три аспекта. Во-первых, на различия или сходства социального статуса акторов коррупционного обмена, поскольку различия в социальном статусе обуславливают характер (например, денежный или неденежный) и вероятность сделки. Во-вторых, нужно учитывать историю отношений между акторами сделки и наличие между ними обязательств, обусловленных культурными особенностями, и связанные с этим «сети солидарности» или «сети обязательств», противопоставленные «гражданским сетям». И, в-третьих, необходимо принимать во внимание идеологические конфликты и конфликты групповых интересов в данном обществе, зачастую имеющие исторические корни (например, столкновение в незападных культурах таких ценностей, как дружба и преданность и (или) лояльность, с идеалами и ценностями обезличенного рыночного обмена) [Granovetter 2007].

Насколько нам известно, это первый и единственный обзор эмпирических исследований коррупции с точки зрения организационной социологии. Нас интересовало то, каким образом можно изучать коррупцию с позиций сетевого анализа, неoinституционализма и теории ресурсной зависимости и как они могут быть полезны для понимания коррупции. Пока мы рассматривали самые разные виды коррупции одновременно. В дальнейшем уместно остановиться на отдельной разновидности коррупции и (или) на отдельной сфере. Этот обзор игнорирует работы, опубликованные не на английском языке, и статьи по профилактике коррупции и эффективности антикоррупционных мер, а узкий фокус на трёх подходах организационной социологии сильно ограничил выборку статей. В будущем необходим учёт более разнообразных исследований и исследований в рамках других подходов и дисциплин.

Литература

- Артеменко Е. А. et al. 2023. *Развитие антикоррупционного законодательства и комплаенса в новых условиях*. Доклад к XXIV Ясинской (Апрельской) международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2023 г. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Крылова Д. В., Максименко А. А. 2022. Есть ли у российского коррупционера совесть? Особенности принятия этических решений российскими государственными служащими. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 3: 230–253.
- Максименко А. А. et al. 2023. Этические установки будущих представителей государственного управления и бизнес-сообщества: сравнительный анализ. *Образование и наука*. 25 (2): 68–97.
- Ashforth B. E., Anand V. 2003. The Normalization of Corruption in Organizations. *Research in Organizational Behavior*. 25: 1–52.
- Aven B. L. 2015. The Paradox of Corrupt Networks: An Analysis of Organizational Crime at Enron. *Organization Science*, 26 (4): 980–996.

- Burt R. S. 2001. Structural Holes versus Network Closure as Social Capital. In: Lin N., Cook K. S., Burt R. S. (eds) *Social Capital: Theory and Research, Sociology and Economics*. New York: Aldine de Gruyter; 31–56.
- Chang Z. 2018. Understanding the Corruption Networks Revealed in the Current Chinese Anti-Corruption Campaign: A Social Network Approach. *Journal of Contemporary China*. 27 (113): 735–747.
- Colliri T., Zhao L. 2019. Analyzing the Bills-Voting Dynamics and Predicting Corruption-Convictions Among Brazilian Congressmen Through Temporal Networks. *Scientific Reports*. 9 (1): art. 16754.
- Cuervo-Cazurra A. 2016. Corruption in International Business. *Journal of World Business*. 51 (1): 35–49.
- DiMaggio P., Powell W. 1983. The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Institutional Fields. *American Sociological Review*. 48 (2): 147–160.
- Diviák T., Dijkstra J. K., Snijders T. A. B. 2019. Structure, Multiplexity, and Centrality in a Corruption Network: The Czech Rath Affair. *Trends in Organized Crime*. 22 (3): 274–297.
- Fazekas M., Tóth I. J. 2016. From Corruption to State Capture. *Political Research Quarterly*. 69 (2): 320–334.
- Gao Y. 2010. Mimetic Isomorphism, Market Competition, Perceived Benefit and Bribery of Firms in Transitional China. *Australian Journal of Management*. 35 (2): 203–222.
- Grothe-Hammer M., Kohl S. 2020. The Decline of Organizational Sociology? An Empirical Analysis of Research Trends in Leading Journals Across Half a Century. *Current Sociology*. 68 (4): 419–442.
- Granovetter M. S. 1973. The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*. 78 (6): 1360–1380.
- Granovetter M. S. 2007. The Social Construction of Corruption. In: Nee V., Swedberg R. (eds). *On Capitalism*. Stanford: Stanford University Press; 152–172.
- Jávorka I., Jancsics D. 2013. The Role of Power in Organizational Corruption: An Empirical Study. *Administration, Society*. 48 (5): 527–558.
- Junghagen S., Aurvandil M. 2020. Structural Susceptibility to Corruption in FIFA: A Social Network Analysis. *International Journal of Sport Policy and Politics*. 12 (4): 655–677.
- Karstedt S. 2014. Trust in Transition: Legitimacy of Criminal Justice in Transitional Societies. In: Meško G., Tankebe J. (eds) *Trust and Legitimacy in Criminal Justice: European Perspectives*. Cham: Springer International Publishing; 3–31.
- Lima R. S., Serrano A. L. M. 2022. Social Network Analysis Against Corruption: A Study of the Public Budget Related to the Covid-19 Pandemic. *Journal of Accounting and Organizations*. 16: e191515.
- Luna-Pla I., Nicolás-Carlock J. R. 2020. Corruption and Complexity: A Scientific Framework for the Analysis of Corruption Networks. *Applied Network Science*. 5: 1–18.
- Luo Y. 2005. An Organizational Perspective of Corruption. *Management and Organization Review*. 1 (1): 119–154.

- Meyer J., Rowan B. 1977. Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*. 83: 340–363.
- Modesto J. G., Pilati R. 2020. “Why are the Corrupt, Corrupt?”: The Multilevel Analytical Model of Corruption. *The Spanish Journal of Psychology*. 23: e5.
- Park B. I., Cave A. H. 2018. Corporate Social Responsibility in International Joint Ventures: Empirical Examinations in South Korea. *International Business Review*. 27 (6): 1213–1228.
- Park B. I., Hong S. J., Xiao S. S. 2021. Institutional Pressure and MNC Compliance to Prevent Bribery: Empirical Examinations in South Korea and China. *Asian Business, Management*. 21 (4): 623–656.
- Park B. I., Xiao S. 2021. Doing Good by Combating Bad in the Digital World: Institutional Pressures, Anti-Corruption Practices, and Competitive Implications of MNE Foreign Subsidiaries. *Journal of Business Research*. 137: 194–205.
- Petrou A. P. 2014. Bank Foreign Affiliate Performance in the Face of Pervasive and Arbitrary Corruption: Bank Foreign Affiliate Performance in the Face of Pervasive and Arbitrary Corruption. *European Management Review*. 11 (3–4): 209–221.
- Petrou A. P. 2015. Arbitrariness of Corruption and Foreign Affiliate Performance: A Resource Dependence Perspective. *Journal of World Business*. 50 (4): 826–837.
- Pfeffer J., Salancik G. R. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper & Row.
- Pinto J., Leana C. R., Pil F. K. 2008. Corrupt Organizations or Organizations of Corrupt Individuals? Two Types of Organization-Level Corruption. *Academy of Management Review*. 33 (3): 685–709.
- Rodriguez P., Uhlenbruck K., Eden L. 2005. Government Corruption and Entry Strategies of Multinationals. *Academy of Management Review*. 30: 383–396.
- Sevalnev V., Tsinir A., Chai C. G. 2022. Combatting Corruption During the Coronavirus Pandemic: A Russian and Brazilian Critical Dialogue. In: *Critical Dialogues. Human Rights, Democracy and Pandemic Perspectives*. St. Louis: Cultura, Direito & Sociedade; 60–178. URL: <https://www.isgi.cnr.it/wp-content/uploads/2022/04/Critical-Dialogues.pdf>
- Scott W. R. 2001. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Scott W. R. 2004. Reflections on a Half-Century of Organizational Sociology. *Annual Review of Sociology*. 30 (1); 1–21.
- Sudibyo Y. A., Jianfu S. 2015. Institutional Theory for Explaining Corruption: An Empirical Study on Public Sector Organizations in China and Indonesia. *Corporate Ownership and Control*. 13 (1): 817–823.
- Troisi R., Di Nauta P., Piciocchi P. 2022. Private Corruption: An Integrated Organizational Model. *European Management Review*. 19 (3): 476–486.
- Ufere N. et al. 2020. Why is Bribery Pervasive Among Firms in Sub-Saharan African Countries? Multi-Industry Empirical Evidence of Organizational Isomorphism. *Journal of Business Research*. 108: 92–104.

- Venard B. 2009a. Corruption in Emerging Countries: A Matter of Isomorphism. *M@n@gement*. 12 (1): 1–27.
- Venard B. 2009b. Organizational Isomorphism and Corruption: An Empirical Research in Russia. *Journal of Business Ethics*. 89 (1): 59–76.
- Venard B. 2013. Institutions, Corruption and Sustainable Development. *Economics Bulletin*. 33 (4): 2545–2562.
- Venard B., Hanafi M. 2008. Organizational Isomorphism and Corruption in Financial Institutions: Empirical Research in Emerging Countries. *Journal of Business Ethics*. 81(2): 481–498.
- Wang Y. 2019. A Network-Exchange Approach to Corruption: Brokers and Institution Spanning in a Chinese Corruption Network. *Deviant Behavior*. 41 (12): 1–14.
- Zhang X. et al. 2023. Do Deep Regional Trade Agreements Strengthen Anti-Corruption? A Social Network Analysis. *The World Economy*. 46 (8): 2478–2513. <https://doi.org/10.1111/twec.13399>
- Zhou X., Han Y., Wang R. (2013) An Empirical Investigation on Firms' Proactive and Passive Motivation for Bribery in China. *Journal of Business Ethics*. 118(3): 461–472.

PROFFESIONAL REVIEWS

Julia Berezhnova

Networks, Resources, and Isomorphism: Corruption from Organizational Sociology Perspective

BEREZHNOVA, Julia —
Master's sociology student
at European University at
St. Petersburg. Address: 6/1A
Gagarinskaya str., 191187
St. Petersburg, Russian
Federation.

Email: jberezhnova@eu.spb.ru

Abstract

Since the 1990s, corruption has been an object of study in economics, management, law, psychology and sociology. However, many empirical studies on corruption oftentimes ignore the normalization of corruption and its embeddedness in organizations. In this paper, we would like to draw attention to an alternative way of looking at corruption. We highlight three perspectives on corruption: social network analysis, resource dependence theory and neoinstitutionalism, which are the leading perspectives in organizational sociology. We argue that each perspective has a great potential for deepening our understanding of corruption thanks to their focus on organizations which are seen

as a basic unit of corruption. Social network analysis explores interpersonal links between corrupted subjects and mediators and their role in corrupted networks. It also puts forward a number of predictors of corruption. Neoinstitutionalism focuses on environmental factors and explores the institutional conditions which encourage or discourage corruption, such as the level of competition, the quality of law and law enforcement, and other firms' behaviour. Resource dependence theory draws our attention to the resources available to organizations and individuals. It helps explore the relationship between power and resources on the one hand, and the field of available corruption activity on the other. Organizational sociology allows us to consider the positional, organizational and environmental factors of corruption. In doing so, it highlights the social embeddedness of corruption and its systematic and routinized nature. To illustrate our point, we review in detail several studies which represent different perspectives and methodologies. In conclusion, we compare the three perspectives, point at their respective advantages and disadvantages, and propose possible directions for future research.

Keywords: organizational corruption; corruption studies; organizational corruption; social studies; organizational sociology; organizational theory; social network analysis; resource dependence theory; neoinstitutionalism.

Acknowledgments

This paper was written as part of the course on organizational sociology taught by Katerina Guba at European University at St. Petersburg. I'd like to thank Katerina for much good advice and support. The article also benefited from advice by the two anonymous reviewers and a science advisor.

References

Artemenko E. A., Dolotov R. O., Ivanov E. A., Krylova D., Maksimenko A. A., Melnikova A. L., Parhomenko S. A., Porosenkov G. A., Taut S. V., Cirin A.M., Yarovoy M. A. (2023) Razvitie anticorruptsiionnogo zakonodatelstva i komplaensa v novykh usloviyakh [Development of Anticorruption Law and Compliance in New Conditions]. *Proceedings of the XXIV Yasin (April) International Academic Conference on Economic and Social Development*, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

- Ashforth B. E., Anand V. (2003) The Normalization of Corruption in Organizations. *Research in Organizational Behavior*, vol. 25, pp. 1–52.
- Aven B. L. (2015) The Paradox of Corrupt Networks: An Analysis of Organizational Crime at Enron. *Organization Science*, vol. 26, no 4, pp. 980–996.
- Burt R. S. (2001) Structural Holes versus Network Closure as Social Capital. *Social Capital: Theory and Research, Sociology and Economics* (eds. N. Lin, K. S. Cook, R. S. Burt), New York: Aldine de Gruyter, pp. 31–56.
- Chang Z. (2018) Understanding the Corruption Networks Revealed in the Current Chinese Anti-Corruption Campaign: A Social Network Approach. *Journal of Contemporary China*, vol. 27, no 113, pp. 735–747.
- Colliri T., Zhao L. (2019) Analyzing the Bills-Voting Dynamics and Predicting Corruption-Convictions Among Brazilian Congressmen Through Temporal Networks. *Scientific Reports*, vol. 9, no 1: art. 16754.
- Cuervo-Cazurra A. (2016) Corruption in International Business. *Journal of World Business*, vol. 51, no 1, pp. 35–49.
- DiMaggio P., Powell W. (1983) The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Institutional Fields. *American Sociological Review*, vol. 48, no 2, pp. 147–160.
- Diviák T., Dijkstra J. K., Snijders T. A. B. (2019) Structure, Multiplexity, and Centrality in a Corruption Network: The Czech Rath Affair. *Trends in Organized Crime*, vol. 22, no 3, pp. 274–297.
- Fazekas M., Tóth I. J. (2016) From Corruption to State Capture. *Political Research Quarterly*, vol. 69, no 2, pp. 320–334.
- Gao Y. (2010) Mimetic Isomorphism, Market Competition, Perceived Benefit and Bribery of Firms in Transitional China. *Australian Journal of Management*, vol. 35, no 2, pp. 203–222.
- Grothe-Hammer M., Kohl S. (2020) The Decline of Organizational Sociology? An Empirical Analysis of Research Trends in Leading Journals Across Half a Century. *Current Sociology*, vol. 68, no 4, pp. 419–442.
- Granovetter M. S. (1973) The Strength of Weak Ties. *The American Journal of Sociology*, vol. 78, no 6, pp. 1360–1380.
- Granovetter M. S. (2007) The Social Construction of Corruption. *On Capitalism* (eds. V. Nee, R. Swedberg), Stanford: Stanford University Press, pp. 152–172.
- Jávor I., Jancsics D. (2013) The Role of Power in Organizational Corruption: An Empirical Study. *Administration, Society*, vol. 48, no 5, pp. 527–558.
- Junghagen S., Aurvandil M. (2020) Structural Susceptibility to Corruption in FIFA: A Social Network Analysis. *International Journal of Sport Policy and Politics*, vol. 12, no 4, pp. 655–677.
- Karstedt S. (2014) Trust in Transition: Legitimacy of Criminal Justice in Transitional Societies. In *Trust and Legitimacy in Criminal Justice: European Perspectives* (eds. G. Meško, J. Tankebe), Cham: Springer International Publishing, pp. 3–31.
- Krylova D. V., Maksimenko A. A. (2022) Est' li u rossiyskogo korrupstionera sovest? Osobennosti prinyatiya eticheskikh resheniy rossiyskimi gosudarstvennymi sluzhaschimi [Does a Russian Corrupt Official Have

Conscience? Peculiarities of Ethical Decision-Making by Russian Civil Servants]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes Journal = Monitoring obschestvennogo mneniya: ekonomicheskie i socialnye peremeny*, no 3, pp. 230–253 (in Russian).

Lima R. S., Serrano A. L. M. (2022) Social Network Analysis Against Corruption: A Study of the Public Budget Related to the COVID-19 Pandemic. *Journal of Accounting and Organizations*, no 16: art. e191515.

Luna-Pla I., Nicolás-Carlock J. R. (2020) Corruption and Complexity: A Scientific Framework for the Analysis of Corruption Networks. *Applied Network Science*, no 5, pp. 1–18.

Luo Y. (2005) An Organizational Perspective of Corruption. *Management and Organization Review*, vol. 1, no 1, pp. 119–154.

Maksimenko A. A., Deyneka O. S., Krylova D. V., Zabelina E. V., Bulgakova E. A. (2023) Eticheskie ustanovki buduschikh predstaviteley gosudarstvennogo upravleniya i biznes-soobschestva: sravnitelnyy analiz [Ethical Attitudes of the Future Russian Officials and Businessmen: Comparative Analysis]. *The Education and Science Journal = Obrazovanie i nauka*, vol. 25, no 2, pp. 68–97 (in Russian).

Meyer J., Rowan B. (1977) Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. *American Journal of Sociology*, vol. 83, pp. 340–363.

Modesto J. G., Pilati R. (2020) “Why are the Corrupt, Corrupt?”: The Multilevel Analytical Model of Corruption. *The Spanish Journal of Psychology*, vol. 23, art. e5.

Park B. I., Cave A. H. (2018) Corporate Social Responsibility in International Joint Ventures: Empirical Examinations in South Korea. *International Business Review*, vol. 27, no 6, pp. 1213–1228.

Park B. I., Hong S. J., Xiao S. S. (2021) Institutional Pressure and MNC Compliance to Prevent Bribery: Empirical Examinations in South Korea and China. *Asian Business, Management*, vol. 21, no 4, pp. 623–656.

Park B. I., Xiao S. (2021) Doing good by Combating Bad in the Digital World: Institutional Pressures, Anti-Corruption Practices, and Competitive Implications of MNE Foreign Subsidiaries. *Journal of Business Research*, no. 137, pp. 194–205.

Petrou A. P. (2014) Bank Foreign Affiliate Performance in the Face of Pervasive and Arbitrary Corruption: Bank Foreign Affiliate Performance in the Face of Pervasive and Arbitrary Corruption. *European Management Review*, vol. 11, no 3–4, pp. 209–221.

Petrou A. P. (2015) Arbitrariness of Corruption and Foreign Affiliate Performance: A resource Dependence Perspective. *Journal of World Business*, vol. 50, no 4, pp. 826–837.

Pfeffer J., Salancik G. R. (1978) *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, New York: Harper & Row.

Pinto J., Leana C. R., Pil F. K. (2008) Corrupt Organizations or Organizations of Corrupt Individuals? Two Types of Organization-Level Corruption. *Academy of Management Review*, vol. 33, no 3, pp. 685–709.

Rodriguez P., Uhlenbruck K., Eden L. (2005) Government Corruption and Entry Strategies of Multinationals. *Academy of Management Review*, vol. 30, pp. 383–396.

- Sevalnev V., Tsirin A., Chai C. G. (2022) Combatting Corruption During the Coronavirus Pandemic: A Russian and Brazilian Critical Dialogue. *Critical Dialogues. Human Rights, Democracy and Pandemic Perspectives*, St. Louis: Cultura, Direito & Sociedade, pp. 60–178. Available at: <https://www.isgi.cnr.it/wp-content/uploads/2022/04/Critical-Dialogues.pdf> (accessed 21 November 2023)
- Scott W. R. (2001) *Institutions and Organizations*, Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Scott W. R. (2004) Reflections on a Half-Century of Organizational Sociology. *Annual Review of Sociology*, vol. 30, no 1, pp. 1–21.
- Sudibyo Y. A., Jianfu S. (2015) Institutional Theory for Explaining Corruption: An Empirical Study on Public Sector Organizations in China and Indonesia. *Corporate Ownership and Control*, vol. 13, no 1, pp. 817–823.
- Troisi R., Di Nauta P., Piciocchi P. (2022) Private Corruption: An Integrated Organizational Model. *European Management Review*, vol. 19, no 3, pp. 476–486.
- Ufere N., Gaskin J., Perelli S., Somers A., Boland R. (2020) Why is Bribery Pervasive Among Firms In Sub-Saharan African Countries? Multi-Industry Empirical Evidence of Organizational Isomorphism. *Journal of Business Research*, no 108, pp. 92–104.
- Venard B. (2009a) Corruption in Emerging Countries: A Matter of Isomorphism. *M@n@gement*, vol. 12, no 1, pp. 1–27.
- Venard B. (2009b) Organizational Isomorphism and Corruption: An Empirical Research in Russia. *Journal of Business Ethics*, vol. 89, no 1, pp. 59–76.
- Venard B. (2013) Institutions, Corruption and Sustainable Development. *Economics Bulletin*, vol. 33, no 4, pp. 2545–2562.
- Venard B., Hanafi M. (2008) Organizational Isomorphism and Corruption in Financial Institutions: Empirical Research in Emerging Countries. *Journal of Business Ethics*, vol. 81, no 2, pp. 481–498.
- Wang Y. (2019) A Network-Exchange Approach to Corruption: Brokers and Institution Spanning in a Chinese Corruption Network. *Deviant Behavior*, vol. 41, no 12, pp. 1–14.
- Zhang X., Goel R. K., Jiang J., Capasso S. (2023) Do Deep Regional Trade Agreements Strengthen Anti-Corruption? A Social Network Analysis. *The World Economy*, vol. 46, no 8, pp. 2478–2513. Available at: <https://doi.org/10.1111/twec.13399> (accessed 13 November 2023).
- Zhou X., Han Y., Wang R. (2013) An Empirical Investigation on Firms' Proactive and Passive Motivation for Bribery in China. *Journal of Business Ethics*, vol. 118, no 3, pp. 461–472.

Received: June 26, 2023

Citation: Berezhnova J. (2023) Seti, resursy, izomorfizm: korruptsiya s tochki zreniya sotsiologii organizatsiy [Networks, Resources, and Isomorphism: Corruption from Organizational Sociology Perspective]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 5, pp. 128–147. doi: [10.17323/1726-3247-2023-5-128-147](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-128-147) (in Russian).

ДИСКУССИИ

О. Э. Бессонова

Роль института жалоб в формировании новой реальности в России¹



БЕССОНОВА Ольга Эрнестовна — доктор социологических наук, ведущий научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия. Адрес: 630090, Россия, г. Новосибирск, просп. Лаврентьева, д. 17.

Email: olga.beol@mail.ru

Статья продолжает дискуссию о роле института жалоб в российской экономической практике, в частности ЖКХ, начатую Д. Литвинцевым. Ранее в статьях О. Бессоновой отстаивалась позиция об институте жалоб как важном и эффективном сигнале обратной связи на протяжении всего исторического развития раздаточной экономики в России и единственном легальном канале защиты прав граждан в области предоставления услуг в настоящее время. Д. Литвинцев выступил с опровержением этого утверждения и привёл классификацию жалоб, на основании которой он и строил свою аргументацию. Попытка О. Бессоновой показать несостоятельность как самой классификации жалоб, так и выстроенной на её основе аргументации привела Д. Литвинцева к усилению отрицания важности института жалоб и переносу центра дискуссии на злоупотребления и дисфункции данного института. В настоящей статье анализируются методика оппонента при построении классификации жалоб и тот замкнутый логический круг, к которому она приводит. Дело в том, что структура жалоб по Д. Литвинцеву изначально содержит субъективную и негативную оценочность (ошибочные жалобы, импульсивные жалобы, доносы), и на этом основании делается вывод о злоупотреблениях. При этом ни статистики, ни интервью с руководителями управляющих компаний, ни примеров разных типов жалоб приведено не было. Для перехода на смысловой уровень дискуссии была привлечена проблематизация, сформулированная Е. Богдановой: почему административные жалобы не были полностью заменены судебными исками в период построения правовой системы и рыночной экономики, а, напротив, не только были сохранены, но и расширили спектр своего действия в современной России? Ответ на этот ключевой вопрос, составляющий смысл данной дискуссии, может быть найден только в рамках теории раздаточной экономики. На основе этой теории высказывается прогноз о роли гражданских жалоб в преобразовании институциональной системы России.

Ключевые слова: институт жалоб; сигнал обратной связи; раздаточная экономика; квазирынок; контрактный раздаток; общество открытого доступа; солидаризм.

На страницах журнала «Экономическая социология» была развёрнута дискуссия о дисфункциях института жалоб, в рамках которой оспаривался тезис о важной и необходимой роли института жалоб в качестве сигнала об-

¹ Исследование выполнено в рамках Базового проекта Института экономики и организации промышленного производства СО РАН 5.2.1.3 (0260-2021-0001). НИОКТР №121040100280-1.

ратной связи для экономической системы России (см.: [Бессонова 2021; Литвинцев 2022]). Была также отмечена недоказанность практически всех тезисов в аргументации оппонента [Бессонова 2022]. В результате Д. Литвинцев решил ещё раз выступить критиком института жалоб, рассуждая о злоупотреблениях, а заодно защитить свою классификацию жалоб, построенную, скорее, на домыслах и предположениях, чем на научной методике. Он сам признаётся, что информации для проверки созданной им классификации не существует: «Оценить распространённость тех или иных видов жалоб, согласно классификации Д. Литвинцева, в масштабе хотя бы одного региона чрезвычайно проблематично. И это связано в меньшей степени с пока ещё недостаточно разработанной методологией, а в большей — с проблемой получения первичных данных» [Литвинцев 2023: 103].

Д. Литвинцев взялся защищать свою позицию с помощью К. Г. Юнга — психолога, как известно, а не социолога. Опыт в психологии и социологии — две разные сущности; в социологии личный опыт не может стать убедительным аргументом, поскольку за рамками остаётся целостное видение всех обстоятельств (см., например, притчу о слоне²). В рамках дискуссии Д. Литвинцев оперирует жалобами даже не во всей сфере ЖКХ, а небольшим сегментом этих жалоб, идущих от собственников многоквартирных домов, причём весьма небольшой выборкой. Однако вывод о злоупотреблениях распространяется на весь институт жалоб, что является красноречивым примером «софистики и иллюзий» [Литвинцев 2023: 99].

Замкнутый логический круг

Возникает вопрос: на каких основаниях вообще была создана классификация жалоб, если в её основе не лежит анализ реальных данных? И это не праздный вопрос. Вся классификация Д. Литвинцева построена на оценочных суждениях (например, ошибочные и импульсивные жалобы, доносы, жалобы для общения). Перед нами классический пример замкнутого логического круга. Сначала в классификацию жалоб закладывается позиция автора о злоупотреблениях институтом жалоб, а затем на её основе он рассуждает об этих злоупотреблениях и делает «фундаментальный» вывод о дисфункциях самого института.

Если не хватает количественной информации, всегда есть возможность взять интервью у управляющего компанией и на этом основании привести примеры, например, ошибочных жалоб. Как мне известно, *ошибочные жалобы* не регистрируются; если человек зашёл не в тот кабинет, его направят по «адресу». Что касается *жалоб для общения*, то, если и есть такой феномен, он составляет ничтожно малую долю. Возможно, имеются в виду профессиональные жалобщики, часто мелькающие в сериалах, но значительно реже в реальности. А что понимается под *доносами* в сфере ЖКХ? Сосед-террорист изготавливает бомбу в подвале? Так правоохранительная система стимулирует подобные обращения, чтобы предотвратить теракты. Разве жалобы здесь не на службе безопасности?

Или как понимать *импульсивные жалобы*? Если жильцу на голову капает вода, он получает импульс пожаловаться на протекание крыши? В этом случае жалоба одновременно и импульсивная, и реальная (по Литвинцеву): крыша ведь протекает более чем реально. Ссылаясь на исследования западных социологов, приводится цитата, которую Д. Литвинцев, с моей точки зрения, неправильно интерпретировал относительно причинно-следственных связей: «Общей особенностью разнообразных по своей природе триггеров были эмоции, вызванные определёнными обстоятельствами, которые активизировали поведение жалобщиков» [Литвинцев 2023: 99]. Комментатор счёл эмоции причиной жалоб, проигнорировав «определённые обстоятельства», их вызвавшие; к примеру, прорыв канализации и ужасные эмоции по этому поводу, которые, по его мнению, и могли вызвать «импульсивную» жалобу. Так что же всё-таки первично — прорыв канализации или эмоции по этому поводу?

² Истина всегда больше, чем части, её составляющие, и даже больше, чем простая сумма всех частей. Суждения человека определяются его позицией и информацией, которой он владеет. Эта притча подчёркивает многогранность реальности и принцип целостного и данного, действительно существующего (см.: https://ru.wikipedia.org/wiki/Слепые_и_слон).

Доказать свою правоту относительно повального злоупотребления жалобами Д. Литвинцев решил с использованием статистики проверок управляющих компаний. Для того чтобы избежать обоснованной критики в достоверности данных, он безапелляционно заявляет: «Разворачивать дискуссию в сторону критики работы контрольно-надзорных органов, которые, по мнению некоторых собственников многоквартирных домов, “подыгрывают” управляющим компаниям, что может влиять на результаты проверок, представляется неконструктивным» [Литвинцев 2023: 102].

Однако коррупционность сферы ЖКХ не вызывает сомнений ни у экспертов, ни у рядовых граждан. Это связано с тем, что статистика работает на самооправдание управленцев: у нас всё хорошо, мы работаем добросовестно, а вот население злоупотребляет жалобами, для которых нет оснований. И проверки якобы это показывают: «Результаты проверок не просто свидетельствуют о наличии институциональных злоупотреблений жалобами в сфере ЖКХ в силу отсутствия в большинстве случаев нарушений, но и позволяют оценить “масштаб бедствия”» [Литвинцев 2023: 100] На самом деле эти проверки показывают лишь масштаб коррупции, приписок и подтасовок данных.

Попытка Д. Литвинцева найти свои типы жалоб в реальной статистике наталкивается на конкретные проблемные ситуации, а не на выдуманные им характеристики. И тогда он прибегает к умозрительным предположениям: «В то же время 17,9% неклассифицированных жалоб вызывают некоторое подозрение <...> среди не попавших ни в одну категорию жалоб как раз и могут скрываться жалобы разных типов, не обязательно связанных с решением реальных проблем» [Литвинцев 2023: 100]. Но это предположение вряд ли соответствует действительности; на самом деле в этом объёме чаще всего сосредоточены жалобы на проблемы, связанные, например, с плохой уборкой территории (особенно зимой), поведением соседей во время ремонтов, недобросовестным обслуживанием персоналом управляющих компаний и т. д. Это вполне реальные жалобы, но не ресурсного, а организационно-управленческого характера, и к классификации Д. Литвинцева они не имеют никакого отношения.

Если принять точку зрения Д. Литвинцева о злоупотреблениях и дисфункциях института, то жалобы надо просто отменить, чтобы не мешали работать. По такому пути пошла Екатерина II, отменив право жалобы крестьян на помещиков, но вскоре она столкнулась с восстанием этих крестьян под предводительством Е. Пугачёва, после чего не только вернула право жалобы, но и подняла минимальную оплату труда. Есть и ещё вариант: не отменять институт жалоб, а просто их игнорировать. По мнению историков, такая политика приводила к ситуации «смуты», или, выражаясь современным языком, к массовым протестам.

Жалобы или судебные иски?

Возникает более глубокий вопрос: в чём смысл дискуссии о роли института жалоб в России? Д. Литвинцев смысл дискуссии и её результат принижает до словесных баталий: «Однако это не отменяет актуальности, важности и своевременности самой дискуссии, основной задачей которой является постановка самих проблем, а не их решение, а также выдвижение различных гипотез» [Литвинцев 2023: 106].

В явном виде ключевой вопрос нашей дискуссии сформулировала Е. Богданова в своём фундаментальном труде, где целая глава посвящена разбору реальных жалоб (что отличает этот труд от работы Д. Литвинцева) на фоне глубокого анализа эволюции этого института в России [Bogdanova 2021]. Вопрос звучит так: почему в России в период построения правовой системы и рыночной экономики институт жалоб не был полностью заменён на судебные иски, а сохранён и расширяет своё влияние в современной России? Несмотря на всю глубину рассуждений, Е. Богдановой найти ответ на этот вопрос так и не удалось, поскольку ответ кроется только в теории раздаточной экономики, в которой доказывается, что институт жалоб является необходимым сигналом обратной связи на протяжении всего исторического развития России. «Однако современный период не является раздаточной эконо-

микой, — заметит вдумчивый читатель. — Что было, то прошло! А почему тогда?..» И мы снова возвращаемся к принципиальному вопросу, поставленному Е. Богдановой.

Ответ на него вскрыт также в теории раздаточной экономики, в которой выделяются переходные периоды или трансформационные фазы, когда раздаточная экономика преобразуется в квазирынок, достаточно основательно описанный Д. Литвинцевым на примере управляющих компаний [Литвинцев 2023: 104–105]. Не будучи уверенным в масштабах описываемой им практики функционирования управляющих компаний, тем не менее он чётко сформулировал базовые принципы квазирынка в ЖКХ, кроме одного — максимальной компрометации института жалоб. Здесь идут в ход все приёмы: подкуп проверяющих организаций, фиктивные классификации подаваемых жалоб, ссылка на импульсивность граждан и их ошибочное поведение... Д. Литвинцев замечает: «Дисфункциональность института жалоб не только фиксируется самими работниками сферы ЖКХ и экспертами отрасли» [Литвинцев 2023: 99]. Однако именно институт жалоб в экономике квазирынка играет роль институциональной скрепы российского общества, не позволяющей системе окончательно пойти вразнос по причине беспредельного воровства и коррупции. «Основной вывод: сама институциональная среда и нормативно-правовые институты способствуют дисфункциональности сигнальных институтов в силу подталкивания и фактически поощрения злоупотреблений со стороны всех рыночных игроков в условиях отсутствия реальной конкуренции» [Литвинцев 2023: 99]. Другими словами, оппонент, видимо, все-таки согласен с тем, что дело в злоупотреблениях не со стороны населения, а со стороны рыночных игроков в неконкурентных условиях, что является характерной чертой квазирынка.

Неочевидный прогноз будущего России

В моей новой книге сделана попытка сформулировать видение будущего России [Бессонова 2023] и роли института гражданских жалоб в формировании новой институциональной системы. Но сначала — диагноз текущего положения России: в настоящее время происходит завершение «советского» институционального цикла в форме квазирынка третьей трансформационной фазы и готовится заход примерно к 2030 г. на перинатальную фазу нового институционального этапа (см. рис. 1).

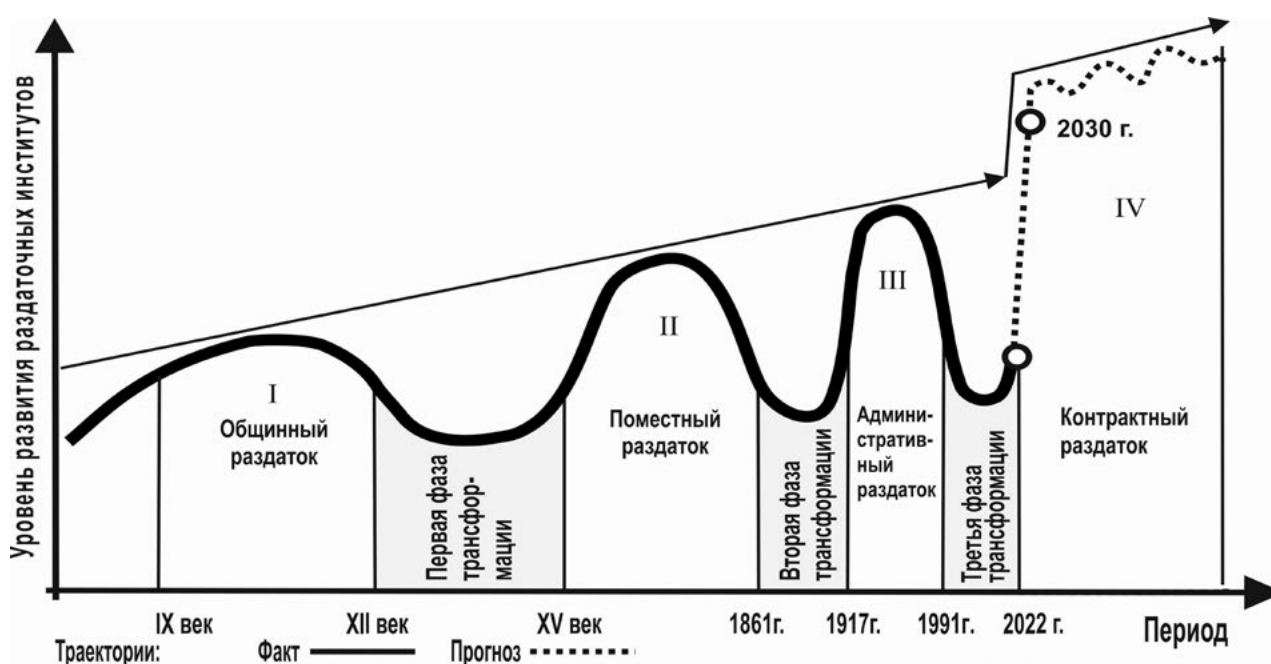


Рис. 1. Циклы институционального развития России: факт и прогноз

Этот новый этап будет базироваться на трёх «китах»: экономике контрактного раздатка; обществе открытого доступа; идеологии солидаризма.

1. *Экономика контрактного раздатка*, в рамках которого происходит синтез институтов рынка и раздатка. В результате этого синтеза раздача (распределение) бюджетных ресурсов предпринимательским и государственным структурам осуществляется на контрактной и конкурсной основе под условия выполнения ими госзаказа, сформированного на базе государственных программ стратегического развития отраслей и территорий. Экономика контрактного раздатка уже формируется на институциональном уровне, однако на практическом уровне работает квазирынок. Чтобы показать различия между двумя этими институциональными системами, проведём сравнение правил госзаказа и реальной практики (см. табл. 1).

Таблица 1

Сравнение моделей контрактного раздатка и квазирынка в современной России

Госзаказ	Квазирынок на практическом уровне	Контрактный раздаток на институциональном уровне
Тендер (конкурс)	Закрытый, с заранее известным результатом, с использованием подставных фирм	Конкурентный, прозрачный, выбор эффективного подрядчика
Условия контракта	Регулярный пересмотр сроков и сумм без штрафов	Расторжение контракта со штрафами в случае нарушения сроков и расходов
Расходование средств	Извлечение собственником доходной части до реализации проекта, откаты, нарушение сметы в ущерб проектным задачам, необоснованное увеличение менеджерских выплат	Финансирование проектных задач строго по нормативам и условиям контракта, выплаты доходов менеджерам и собственникам после завершения и сдачи проекта с удовлетворительной оценкой
Осуществление проектных задач	Не предусмотренный наём субподрядчика за средства, не соответствующие масштабам проекта, и изначальное снижение стандарта качества реализации проекта	Самостоятельное осуществление проекта в контрактные сроки по документации с обеспечением максимально возможного качества
Выбор поставщиков и контрагентов	Привлечение аффилированных компаний (родственников и друзей) с многократным завышением цены на их услуги	Привлечение по рыночным ценам фирм, доказавших свою эффективность и надёжность
Контроль и санкции	Отсутствие контроля за расходованием государственных средств, сроками и качеством работ, отсутствие штрафных санкций за нарушение условий контракта и привлечение компании к другим проектам по госзаказу	Общественный и государственный контроль за ходом выполнения контракта и качеством работ, в случае несоответствия — расторжение контракта со штрафами и невозможностью в дальнейшем работать по госзаказу
Цели и мотивации	Максимальное изъятие государственных средств в целях личного обогащения и вывоза в офшор	Выполнение общественно значимых проектных задач с надлежащим качеством и за адекватное менеджерское вознаграждение

В современной России, по оценкам экспертов, уже сложилась экономическая модель, где «государственные программы преобразуются в государственные задания, которые в форме государственных заказов выполняют предприятия, сгруппированные в государственные концерны» [Цедилин 2021: 149]. На первый взгляд эта институциональная модель по нормативным положениям соответствует принципам контрактного раздатка, однако значительный объём оппортунизма приводит к существенной трансформации её сути, что ярко видно на примере реальной практики распределения госзаказа.

2. *Общество открытого доступа* с конкурентными выборами и институтом гражданских жалоб: «В порядке открытого доступа граждане разделяют системы убеждений, которые акцентируют равенство, совместный доступ и всеобщее включение. Чтобы поддержать эти убеждения, все порядки открытого

доступа используют институты и проводят политику, позволяющие распределить выгоды и понизить индивидуальные риски участия в рыночной деятельности, которые включают всеобщее образование, набор программ социального страхования, а также обширную инфраструктуру и общественные блага» [Норт, Уоллис, Вайнгаст 2011: 204] Важную роль в формировании общества открытого доступа будет играть институт гражданских жалоб, включающих, помимо административных каналов, использование соцсетей для акцентирования проблем и обращений, а также легальные протесты, в отличие от традиционного института (см. рис. 2).

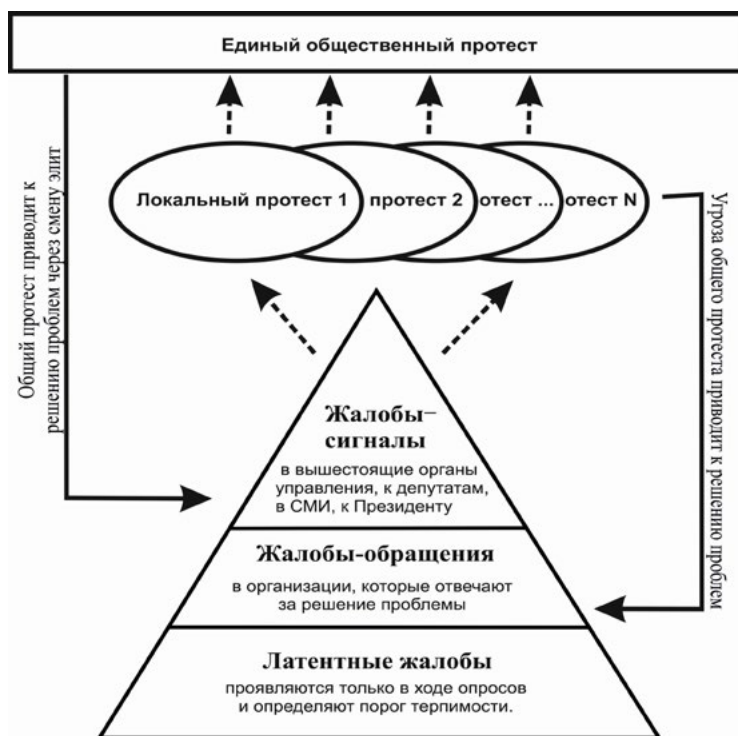


Рис.2. Институциональный механизм принятия решений по жалобам

3. *Идеология солидаризма*, концептуально поддерживающая экономику контрактного раздатка и общество открытого доступа. *Солидаризм* — это основанный на балансе индивидуальных и общих интересов принцип построения общества, в котором граждане обладают равными правами и возможностями самореализации в рамках социального государства. Отличия идеологии солидаризма от двух других базовых идеологий — социализма и либерализма — представлены в таблице 2.

Таблица 2

Сравнение солидаризма с социализмом и либерализмом

Идеология	Солидаризм	Социализм	Либерализм
Экономическая модель	Синтез раздатка и рынка на основе всех форм собственности	Плановый раздаток на базе государственной собственности	Свободный рынок на базе частной собственности
Роль государства	Целевое социальное государство	Тотальное господство государства	Минимальная роль государства — «ночной сторож»
Политическая модель	Порядок открытого доступа с инклюзивными институтами	Авторитаризм на основе порядка ограниченного доступа	Демократия в порядке ограниченного доступа
Концептуальная основа	Субъектность в рамках общественного консенсуса	Организованный служебный коллективизм	Индивидуализм

Таблица 2. Окончание

Идеология	Солидаризм	Социализм	Либерализм
Мотивация	Стремление к успеху и творческое развитие личности в контексте добровольного общественного служения	Обязательное общественное служение	Личный финансовый и творческий успех
Власть и общество	Равноправный диалог власти и гражданского общества	Огосударственное общество как базис государственного аппарата	Гражданское общество как противовес власти
Обратная связь	Гражданская жалоба между конкурентными выборами, включающая общественные протесты	Институт административных жалоб	Выборы, гражданские протесты
Целевой ориентир	Свободное общество равных возможностей для всех граждан	Общество равных возможностей получения социальных благ	Свободное общество с рыночными контрастами и неравенствами

Идеология солидаризма, в отличие от идеологий социализма и современного консерватизма, не является ограничителем социальных действий и способом тотального контроля, а формирует социальный порядок открытого общества с помощью цифровизации института жалоб («голоса», по А. Хиршману [Хиршман 2009]). В рамках социального государства граждане обладают равными возможностями на социальной лестнице, правом на конкурентные выборы и легальные протесты. По мнению Т. Пикетти, можно представить себе в XXI веке новый эгалитарный горизонт с универсальной целью, новую идеологию равенства через социальную собственность, образование и обмен знаниями и властью, которая ведёт к новому институциональному формату общества [Пикетти 2021].

Заключение

Акцент на эмоциональном происхождении жалоб и особом менталитете россиян, любящих жаловаться властям и активно злоупотребляющих этим правом, порождает порочную иллюзию относительно реальной роли жалоб в развитии общества. Однако надо, наконец, признать, что институциональная система создаёт, постоянно рационализирует институт жалоб и побуждает, производя определённые институциональные обстоятельства, жаловаться на те проблемы, которые должны решаться специальными органами государственного аппарата. Тем самым поддерживается важный для стабильности экономической системы информативный канал обратной связи, существующий независимо от выявленных Д. Литвинцевым «злоупотреблений».

В этом своём качестве институт жалоб представляет собой своего рода институциональный «разум» системы [Сергеев, Бирюков 1998], поскольку чаще всего жалобы указывают на наиболее уязвимые места текущего состояния экономики. Не случайно все встречи с Президентом России превращаются в сбор жалоб от населения, поскольку этот канал обратной связи несколько сдерживает коррупционные аппетиты местных чиновников и подконтрольных им управляющих компаний, несмотря на их якобы частный характер.

Российские власти в большинстве своём понимали, что, если перекрыть этот канал обратной связи от населения, они окажутся в информационном вакууме с учётом чиновничьего менталитета по искажению реальности в свою пользу. И, несмотря на недовольство потоком жалоб с мест, они не отменяли институт жалоб, а работали над структурированием института в целом. Особенно постарался Пётр I. В СССР, несмотря на отсутствие положения о таком институте в марксистской идеологии, жалобы были важнейшим сигналом обратной связи для планово-раздаточной экономики, на что обращал внимание известный венгерский экономист Я. Корнай.

Современная власть также работает над этим каналом обратной связи и расширяет его в сторону цифровизации, создавая разнообразные платформы по приёму обращений граждан, используя инициативу снизу. Сначала люди активно использовали соцсети для своих нужд, а затем стали записывать ролики, обеспечивая наглядность проблемы, публичность, коллективность и массовый охват. Жалоба уже не лежит в тиши кабинетов, а гуляет по медийному пространству. Это зачатки общества открытого доступа в России, несмотря на все попытки местных властей фильтровать информацию снизу.

Таким образом, институт жалоб — необходимый сигнальный элемент на разных этапах развития раздаточной экономики и даже для периода квазирынка. Трактат А. Хиршмана доказывает фундаментальную роль жалобы-голоса в любой институциональной системе [Хиршман 2009]. В экономике контрактного раздатка институт *административных* жалоб преобразуется в институт *гражданских* жалоб, поскольку будет включать и легитимные протесты, и цифровые жалобы. А сами жалобы из-за их негативной коннотации, поддерживаемой даже исследователями [Литвинцев 2022; 2023], будут переименованы, скажем, в *послания граждан властям*, как когда-то *челобитные* были официально переименованы в *жалобы*.

Литература

- Бессонова О. Э. 2021. Трансформация института административных жалоб в гражданские формы. *Экономическая социология*. 22 (2): 11–25. doi: [10.17323/1726-3247-2021-2-11-25](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-2-11-25)
- Бессонова О. Э. 2022. Институциональная природа жалоб в рыночной и раздаточной средах. *Экономическая социология*. 23 (5): 133–144. doi: [10.17323/1726-3247-2022-5-133-144](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-5-133-144)
- Бессонова О. Э. 2023. *Путь России и новый курс*. М.: РОССПЭН.
- Литвинцев Д. Б. 2022. Жалобы — не подарок: дисфункциональность института жалоб в сфере жилищно-коммунального хозяйства в России. *Экономическая социология*. 23 (4): 110–121. doi: [10.17323/1726-3247-2022-4-110-121](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-4-110-121)
- Литвинцев Д. Б. 2023. Жалоб много, но прибыль есть: злоупотребление сигнальными институтами в российском ЖКХ. *Экономическая социология*. 24 (4): 98–111. doi: [10.17323/1726-3247-2023-4-98-111](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-4-98-111)
- Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. 2011. *Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества*. М.: Изд-во Института Гайдара.
- Пикетти Т. 2021. Капитал и идеология: глобальный взгляд на режимы неравенства. *Социологические исследования*. 8: 140–153. doi: [10.31857/S013216250015273-3](https://doi.org/10.31857/S013216250015273-3)
- Сергеев В. М., Бирюков Н. И. 1998. В чём секрет современного общества. *Полис. Политические исследования*. 2: 52–63. URL: https://www.civisbook.ru/files/File/Sergeev_1998_2.pdf
- Цедилин Л. И. 2021. Рыночная экономика vs. Капитализм. *Вопросы экономики*. 11: 139–150.
- Хиршман А. О. 2009. *Выход, голос и верность: реакция на упадок фирм, организаций и государств*. М.: Новое издательство.
- Bogdanova E. 2021. *Complaints to the Authorities in Russia: A Trap Between Tradition and Legal Modernization*. 1st edn. London: Routledge.

DISCUSSIONS

Olga E. Bessonova

The Role of the Institution of Complaints in the Formation of a New Reality in Russia

BESSONOVA, Olga E. —

Doctor of Social Sciences,
Leading Researcher at the
Institute of Economics and
Organization of Industrial
Production Engineering,
Siberian Branch RAS.
Address: 17 Akademika
Lavrentieva Ave.,
Novosibirsk, 630090, Russian
Federation.

Email: olga.beol@mail.ru

Abstract

The article continues the discussion initiated by D. Litvintsev about the role of the institution of complaints in Russian economic practice, in particular, in housing and communal services. Previously, O. Bessonova's articles defended the position of the institution of complaints as an important and effective feedback signal that can be traced throughout the historical development of the distribution economy in Russia and the only legal channel for protecting citizens' rights in the field of service provision at the present time. D. Litvintsev refuted this statement and gave a classification of complaints, on which he based his argument. O. Bessonova's attempt to show the inconsistency of both the classification of complaints itself and the argumentation built on its basis led D. Litvintsev to strengthen his denial of the importance of the institution of complaints and shift the focus of the discussion to the abuses and dysfunctions of this institution. This article analyzes the opponent's methodology for constructing a classification of complaints and the vicious logical circle to

which it leads. The fact is that the structure of complaints according to D. Litvintsev initially contains subjective and negative evaluations (erroneous complaints, impulsive complaints, denunciations) and on this basis a conclusion is drawn about abuses. At the same time, no statistics, no interviews with management companies, or examples of different types of complaints were given. To move to the semantic level of the discussion, the problematization formulated by E. Bogdanova was used: why administrative complaints were not completely replaced by lawsuits during the construction of the legal system and market economy, but on the contrary, were not only preserved but also expanded the range of their action in modern Russia? The answer to this key question, which forms the essence of this discussion, can only be found within the framework of the theory of distribution economy. Based on this theory, a forecast is made about the role of civil complaints in the transformation of the institutional system of Russia.

Keywords: institution of complaints; feedback signal; distribution economy; quasi-market; contract distribution system; open access society; solidarity.

Acknowledgements

The study was carried out within the framework of the Basic Project of the Institute of Economics and Organization of Industrial Production SB RAS 5.2.1.3 (0260-2021-0001). NIOKTR No. 121040100280-1.

References

Bessonova O. E. (2021) Transformatsiya instituta administrativnykh zhalob v grazhdanskije formy. [Transformation of the Institution of Administrative Complaints in Civilian Uniforms]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 2, pp. 11–25. doi: [10.17323/1726-3247-2021-2-11-25](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-2-11-25) (in Russian).

- Bessonova O. E. (2022) Institutsional'naya priroda zhalob v rynochnoy i razdatochnoy sredakh [The Institutional Nature of Complaints in Market and Distributional Environments]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 5, pp. 133–144. doi: 10.17323/1726-3247-2022-5-133-144 (in Russian).
- Bessonova O. E. (2023) *Put' Rossii i novyy kurs* [Russia's Path and the New Course], Moscow: ROSSPEN (in Russian).
- Bogdanova E. (2021) *Complaints to the Authorities in Russia: A Trap Between Tradition and Legal Modernization*. 1st edn, London: Routledge.
- Hirschman A. (2009) *Vykhod, golos i vernost': Reaktsiya na upadok phirm, organizatsii i gosudarstv* [Exit, Voice, and Loyalty Responses to Decline in Firms, Organizations, and State], Moscow: Novoe Izdatel'stvo (in Russian).
- Litvintsev D. B. (2022) Zhaloby — ne podarok: disphunktsional'nost' instituta zhalob v sphere zhilishchnokommunal'nogo khozyaystva v Rossii [Complaints are not Gifts. Dysfunctionality of the Institution of Complaints in the Field of Housing and Communal Services in Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 4, pp. 110–121. doi: 10.17323/1726-3247-2022-4-110-121 (in Russian).
- Litvintsev D. B. (2023) Zhalob mnogo, no pribyl' est': zloupotreblenie signal'nymi institutami v rossiiskom ZhKKh [There are Many Complaints, but There is Profit. Abuse of Signal Institutions in the Russian Housing and Communal Services]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 4, pp. 98–111. doi: 10.17323/1726-3247-2023-4-98-111 (in Russian).
- North D., Wallis J., Weingast B. (2011) *Nasilie i sotsial'nye poryadki. Kontseptual'nye ramki dlya interpretatsii pis'mennoi istorii chelovechestva* [Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History], Moscow: Gaidar Institute Publishing House (in Russian).
- Piketty T. (2021) Kapital i ideologiya: global'nyy vzglyad na rezhimy neravenstva [Capital and Ideology: A Global Perspective on Regimes of Inequality]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 8, pp. 140–153. doi: 0.31857/S013216250015273-3 (in Russian).
- Sergeev V. M., Biryukov N. I. (1998) V chem sekret sovremennogo obshchestva [What is the Secret of Modern Society]. *Polis. Political Studies = Polis. Politicheskie issledovaniya*, no 2, pp. 52–63. Available at: https://www.civisbook.ru/files/File/Sergeev_1998_2.pdf (accessed 13 November 2023) (in Russian).
- Tsedilin L. I. (2021) Rynoch'naya ekonomika vs. Kapitalizm [Market Economy vs. Capitalism]. *Voprosy ekonomiki*, no 11, pp. 139–150 (in Russian).

Received: November 7, 2023

Citation: Bessonova O. (2023) Rol' instituta zhalob v phormirovanii novoy real'nosti v Rossii [The Role of the Institution of Complaints in the Formation of a New Reality in Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 5, pp. 148–157. doi: 10.17323/1726-3247-2023-5-148-157 (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

Социология финансового кризиса: банки, ипотечные облигации и современная финансовая система

Рецензия на книгу: Fligstein N. 2021. *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 315 p.



**МАКАРОВ Егор
Сергеевич** — студент
PhD программы
по социологии,
Департамент
социологии,
Университет
Вирджинии. Адрес:
130 Hospital Drive,
Charlottesville, VA 22904.

Email: rfh9jy@virginia.edu

В данной рецензии читателю предлагается ознакомиться с основными идеями, изложенными в книге экономсоциолога Нила Флигстина «*The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*» («Это делали банки: анатомия финансового кризиса»). Книга посвящена финансовому кризису 2008 г. в США, который начался на рынке ипотечного кредитования. В данной книге Флигстин ищет ответ на вопрос, каким образом сформировалась модель ипотечной секьюритизации в США, которая привела к глобальному финансовому кризису, акцентируя особое внимание на структуре банковской сферы и её деятельности. Флигстин использует исторический подход для анализа сформировавшейся бизнес-модели секьюритизации ипотечного кредитования. Он подчёркивает фундаментальный характер финансовой системы для экономики в целом. В рамках своей экономико-социологической концепции автор книги обосновывает два основных аргумента: рынки и государство взаимно конституируют друг друга; сформировавшаяся на рынке бизнес-модель позволяет глубже понять его социально-экономическое устройство. Основные выводы автора книги заключаются в том, что модель секьюритизации сложилась в определённых кризисных условиях под влиянием государства; банки в этой модели, хотя и играли ключевую роль (особенно тем, что решили выдавать субстандартные ипотечные кредиты на упрощённых условиях), делали это в рамках определённой бизнес-модели. В данной книге не только представлен основательный эмпирический анализ финансового кризиса, но и удачно применены теоретические идеи экономсоциолога. Рекомендуется к прочтению как учёным из социальных наук, так и широкому кругу читателей, заинтересованных в финансовой сфере и кризисах.

Ключевые слова: финансовый кризис; секьюритизация; банки; финансовое регулирование; Нил Флигстин; социология финансовых рынков.

Введение

«Нил Флигстин является наиболее влиятельным экономическим социологом на сегодня. Снимаю шляпу» — такими словами профессор Гарвардского университета Фрэнк Доббин охарактеризовал автора рецензируемой книги. С этим утверждением сложно спорить. Нил Флигстин, профессор Калифорнийского университета в Бёркли, знаком русскоязычному читателю по переводам книг «Архитектура рынков: экономическая социология

капиталистических обществ XXI века» [Флигстин 2013] и «Теория полей» (совместно с Д. Макадамом) [Флигстин, Макадам 2022], а также ряда статей (см., например: [Флигстин, Фогел 2021]), которые являются в первую очередь программными работами для формирования концептуальной рамки социологического подхода к анализу рынков и экономической социологии в целом. В 2021 г. вышла в достаточной степени эмпирически ориентированная, но при этом не теряющая в своей аналитической глубине и фундаментальности книга Флигстина «The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis» («Это делали банки: анатомия финансового кризиса»), рецензия на которую и предлагается вниманию читателя.

С того момента, как в 2008 г. случился финансовый кризис, было написано немало работ (в том числе социологических) в попытке выявить и объяснить его причины (см.: [Carruthers 2009; Foster, Magdoff 2009; Lounsbury, Hirsh 2010; Dodd 2014; Appadurai 2015; Turner 2015]). Разные авторы ставили во главу угла различные факторы, такие как кризис ликвидности, вследствие чего банки не смогли покрыть заемные деньги доходами от инвестиций (см.: [Jefferis 2017]), или отсутствие развитых финансовых рынков в странах с активно развивающейся «реальной» экономикой (Япония, страны Западной Европы), из-за чего сформировался сильный спрос на финансовые активы стран с развитыми финансовыми рынками (в первую очередь США), который привёл к глобальным дисбалансам мировых финансовых потоков [Priewe 2010]. Однако, как отмечает Флигстин, «очевидно, что многие из тех факторов, которые так часто много обсуждали исследователи и журналисты, играли свою роль в кризисе. Но то, как эти факторы связаны между собой, понято очень плохо, если понято вообще» [Fligstein 2021: xv].

Из названия книги ясно, что Флигстин предлагает модель объяснения кризиса, отталкиваясь от деятельности банков. Однако нужно понимать специфику его подхода: в отличие от простого описания цепочки финансовых операций, производимых банками, — выдача ипотечных кредитов, продажа этих кредитов государственно спонсируемым организациям (ГСО) (GSE — *government sponsored enterprises*), секьюритизация¹ ипотечных кредитов (формирование пула из нескольких кредитов), разбиение их на транши (*tranches*), которым рейтинговые агентства присваивали разные уровни надежности (от AAA до BBB), и продажа данных траншей в виде ипотечных облигаций² инвесторам по всему миру — Флигстин предлагает сфокусироваться на формировании банковской системы в целом, в которой главной операцией становится секьюритизация ипотечных кредитов: «Без понимания банков как системы, где наглядно представлены внутренние связи и связи с финансовыми рынками, невозможно понять, как и почему случился кризис» [Fligstein 2021: 3]. Причины формирования данной системы, считает Флигстин, помогут объяснить и происхождение финансового кризиса.

Книга состоит из девяти глав. Глава 1 называется «Длинный странный путь» («A Long, Strange Trip») и посвящена описанию общей логики развития рынка ипотечного кредитования в США, в частности формированию модели секьюритизации. В главе 2 «От ипотечного кредитования к ипотечной секьюритизации» («From Mortgages to Mortgage Securitization») анализируется переход от модели вкладов и займов к модели ипотечной секьюритизации. Глава 3 «Расцвет вертикально-интегрированных частных банков. 1993–2001» («The Rise of the Vertically Integrated Private Banks, 1993–2001») описано, как банки разных специализаций стали «одним и тем же банком» с концентрацией всей цепочки секьюритизации в рамках одного банка. Далее, в главе 4 «Финансовые инновации и алфавитный суп из финансовых продуктов» («Financial Innovation and the Alphabet Soup of Financial Products»), автор книги переходит к анализу роли финансовых инноваций в процессе секьюритизации. В главе 5 «Субстандартный момент, 2001–2008» («The Subprime Moment, 2001–2008») продемонстрировано распространение суб-

¹ Словом «секьюритизация» принято переводить английское *securitization*. В данном случае *security* означает «ценная бумага», то есть дословно «секьюритизация» — это процесс создания ценной бумаги.

² Выделяют два основных вида ипотечных облигаций: ипотечные облигации (*mortgage-backed securities* — MBS) и залоговые долговые обязательства (*collateralized debt obligations* — CDO).

стандартных ипотечных кредитов низкой надёжности. Глава 6 «Кризис и его распространение по всему миру» («The Crisis and Its Spread Worldwide») посвящена анализу структуры мировой финансовой системы и распространению кризиса в мировом масштабе. Степень и роль жульничества в ипотечном кредитовании проанализированы в главе 7 «Мошенничество и финансовый кризис» («Fraud and the Financial Crisis»). Глава 8 «Почему Федеральная резервная система упустила кризис–2008?» («Why Did the Federal Reserve Miss the Financial Crisis of 2008») находит ответ на соответствующий вопрос в макроэкономической оптике финансовых регуляторов. В главе 9 «Это делали банки (с помощью государства!)» («The Banks Did It (With the Help of the Government!)») представлены основные выводы всей работы и показано развитие сферы ипотечного кредитования после кризиса.

Флигстин использует исторический подход в качестве методологии своего анализа, анализируя логику формирования кредитной системы в США и её становления начиная с середины XIX века, но делает это с традиционным акцентом на политико-культурные факторы формирования рынков. Флигстин опирается в основном на статистические данные из различных источников, отражающие структуру и динамику рынка ипотечного кредитования (например, динамика ипотечных кредитов разных типов, выданных в 1990–2008 гг. [Fligstein 2021: 147]), а также на стенограммы заседаний Федерального комитета открытого рынка (Federal Open Market Committee — FOMC) (см. главу 8, посвящённую взгляду регуляторов на финансовый рынок ипотечного кредитования). Поскольку данная книга эмпирически ориентирована, в ней эксплицитно не описана теоретическая рамка финансового кризиса. Читателю, знакомому с теоретическими работами Флигстина, не составит труда распознать концептуальные идеи экономосоциолога, особенно при чтении главы 1 «Длинный странный путь» [Fligstein 2021: 1–30], которая включает описание всего содержания книги и основных процессов, происходивших на рынке ипотечного кредитования США. Тем не менее мы считаем необходимым вкратце описать основные идеи подхода Флигстина, которым находится применение в рецензируемой книге. Это поможет читателю, интересующемуся причинами финансовых кризисов, но незнакомому с экономической социологией финансовых рынков³, лучше понять специфику экономико-социологического подхода Флигстина, с описания которого мы и начнём основную часть рецензии. Затем, следуя логике самой книги, сосредоточимся сначала на истории формирования бизнес-модели секьюритизации, а затем сфокусируемся непосредственно на периоде развития кризиса (2000–2009). В заключении рецензии суммируем основные темы и выводы книги.

Экономико-социологический подход к анализу финансового кризиса

На наш взгляд, необходимо выделить две главные концептуальные идеи, задающие контуры всего анализа финансового кризиса. Во-первых, как вообще понимается финансовый рынок. В модели Флигстина он представляет собой *поле*, в котором различные акторы (финансовые институты и организации) меняют, создают и интерпретируют смыслы, в соответствии с которыми определяются ситуация, участники и модели поведения на рынке. В своих предыдущих работах совокупность таких устоявшихся смыслов, когнитивных схем восприятия Флигстин называл *концепцией контроля*, поскольку это *смысловая схема* (отсюда *концепция*) видения рынка, обычно поддерживаемая (или *контролируемая*) доминирующими игроками в данном поле [Флигстин 2013]. При этом разные поля (рынки) могут быть взаимосвязаны. Так, например, были взаимосвязаны финансовый рынок и рынок недвижимости⁴, а также экономика США в целом. Европейские банки также были участниками всей финансовой цепоч-

³ О социологии финансовых рынков см. сборник: [Knorr-Cetina, Preda 2005]; о социологическом анализе финансового кризиса см. сборник: [Lounsbury, Hirsh 2010]. В этих изданиях есть статьи Н. Флигстина.

⁴ Одной из причин того, что ведущие экономисты финансовых регуляторов США не смогли предсказать кризис, Флигстин называет как раз неспособность уловить связь между рынком (полем) недвижимости, рынком (полем) финансовых операций и экономикой в целом (несколько большим полем). Экономисты мыслили в терминах макроэкономических моделей, поэтому они смотрели на то, сколько та или иная сфера добавляет к ВВП [Fligstein 2021: 225].

ки (в основном в качестве инвесторов); следовательно, эти поля были также связаны с мировой экономикой. Всё это подтверждается скоростью распространения кризиса.

Примечательно, что Флигстин не употребляет сам термин «концепция контроля» в рецензируемой книге. Ему он предпочитает другое понятие — «бизнес-модель»; возможно, более созвучное разговору о финансовых инновациях. Несмотря на то что в книге не рассматривается соотношение между этими двумя понятиями, они, на наш взгляд, схожи, поскольку оба описывают определённую исторически сложившуюся структуру рынка, выраженную в коллективном определении его участников. Возможно, термин «бизнес-модель» используется, чтобы подчеркнуть структурный характер финансового рынка и процесса секьюритизации, ведь в книге больше внимания уделено именно данному аспекту.

«Устоявшиеся смыслы» и «когнитивные схемы» отнюдь не являются «пустыми понятиями»: социологическому объяснению подлежит то, почему первоначальная модель оформления ипотечного кредита (модель вкладов и займов) сменилась моделью секьюритизации. Речь идёт именно о когнитивных интерпретациях рынка самими участниками процесса: когда сверхприбыльная машина секьюритизации была запущена, остановить её изнутри было уже невозможно. Данная бизнес-модель, или концепция контроля (далее я буду использовать термин «бизнес-модель», чтобы не впадать в терминологические разногласия и сложности), стала разделяема всеми основными доминирующими участниками рынка и заставила всех идти до конца, поскольку отказ от неё был рискован не только потерей колоссальной прибыли, но и отбросом на периферию рынка. В этом заключается основная социологическая идея теории рынков как полей Н. Флигстина, которая отчётливо прослеживается на протяжении всей книги. Именно *общеразделяемое* определение рыночной ситуации (бизнес-модель) его основными участниками и заставляло банки делать то, то они делали, задавая определённую структуру поведения и правила игры. Эта линия поведения и привела, по мнению Флигстина, к краху всей системы (об этом свидетельствует название книги: «Это делали банки»). По этой причине экономико-социологический подход является особенно актуальным в изучении финансовых кризисов.

Вторая важная концептуальная идея заключается в ключевой роли государства в создании рынков: «Необходимо понимать, что государства и рынки по определению конституируют друг друга. Это значит, что современные рынки в долгосрочной перспективе не могут существовать без серьёзного вмешательства со стороны государства и без его активного участия. Государство помогает установить правила игры и предоставляет фирмам возможность создавать устойчивые рыночные структуры. Государство часто внедряет инновации и предоставляет дорожную карту новым товарам и услугам. В случае с рынком ипотечного кредитования государство изобрело конвенциональный ипотечный кредит в 1930-х гг., а также модель ипотечной секьюритизации в 1960-х. Государственное регулирование является, скорее, не чуждым рынку вмешательством, а предпосылкой для функционирования рыночной экономики» [Fligstein 2021: 4].

Из приведённой выше цитаты отлично видно, какую роль Флигстин отводит государству. Несмотря на то что, в конце концов, именно дерегулирование рынка ипотечного кредитования стало одной из причин финансового кризиса, государство принимало активное участие в создании бизнес-модели, которую с энтузиазмом подхватили участники рынка. Когда мы перейдём к обсуждению структуры самого рынка ипотечного кредитования и основных его участников, станет понятно, что роль государства не так уж малозначительна. Как минимум, в процессе секьюритизации (на стадии объединения ипотек в общий пул), ключевую роль играли ГСО — Fannie Mae и Freddie Mac, то есть государственно спонсируемые компании, которые выкупали ипотечные кредиты у банков и создавали из них пулы, подкрепляя их гарантией со стороны государства. Они гарантировали, что в случае проблем по выплатам ипотеки государство вмешается и решит проблему. С точки зрения надёжности это практически приравнивало ипотечные облигации к казначейским ценным бумагам США, а высокая ставка процента при таком

уровне надёжности делала их сверхпривлекательными для инвесторов. В данном случае государство создавало доверие к ипотечным облигациям, увеличивая на них спрос со стороны инвесторов. Далее мы хотели бы сфокусировать внимание на двух элементах объяснительной модели Флигстина — на роли государства в конструировании рынков, а также на взаимообусловленности поведения основных участников рынка под влиянием новой модели секьюритизации ипотечных кредитов.

Если иметь в виду две приведённые идеи (формирование бизнес-модели и роль государства на финансовых рынках), то модель объяснения Флигстина можно (безусловно, упрощённо) представить следующим образом: к кризису привело то, что банки продолжали выдавать ипотеки, делать из них ипотечные облигации и самостоятельно скупать их, поскольку доминирующей на рынке была бизнес-модель секьюритизации, которая сложилась на рынке ипотечного кредитования при поддержке государства. Предыдущая бизнес-модель вкладов и займов на рынке ипотечного кредитования потерпела крах в результате стагфляции 1970-х гг. из-за высокой процентной ставки и резкого снижения спроса на кредитование со стороны населения. Правительство президента Джонсона столкнулось, с одной стороны, с необходимостью обеспечить миллионы американцев жильём, при этом не увеличивая государственный долг (читай: за счёт частного капитала), а с другой стороны, с разрушенной системой ипотечного кредитования. В итоге принятия ряда мер (отмена нескольких законодательных регулирующих актов, создание ГСО и общей схемы ипотечных облигаций, снижение ключевой ставки по ипотечным кредитам, а также либерализация отрасли в целом) и была создана бизнес-модель секьюритизации ипотечного кредитования, которая привела финансовую систему США к Великой рецессии. Далее обсудим подробнее данную модель и процесс её социально-политического конструирования, с точки зрения Н. Флигстина.

Модель ипотечной секьюритизации: что же делали банки?

До 1930-х гг. большая часть ипотечного кредитования совершалась с помощью либо индивидуальных займов, либо заёмных сообществ. Такие сообщества легли в основу сберегательно-кредитных банков (*savings and loans banks*), которые и сформировали доминирующую в 1930–1980-х гг. бизнес-модель сбережений и кредитования. Великая депрессия вынудила правительство США внедрить ряд мер по централизации и стабилизации финансовой системы, в результате чего сберегательно-кредитные банки стали специализироваться на ипотечном кредитовании. По сути, они выдавали ипотечные кредиты на основе заёмных средств, получая прибыль на разнице процентных ставок. Выданные ипотечные кредиты оставались в руках банков. Такая модель просуществовала вплоть до конца 1980-х гг., и, надо сказать, с успехом: за обозначенный период доля владельцев домов от всего населения выросла с 45 до 65% [Fligstein 2021: 34]. Однако в 1970-е гг. экономика США переживала стагфляцию: низкий рост доходов при высокой инфляции. Заём денег под высокую ставку процента вкупе с рисковыми инвестициями для того, чтобы оправдать величину ставки, а также снизившийся спрос американцев на ипотечное кредитование из-за высокого процента по кредиту ввели индустрию в кризис. Несмотря на усилия политиков (зачастую под влиянием лоббистов) по сохранению этой модели, кризис оказался настолько глубоким, что о её восстановлении можно было забыть: «Кризис модели сбережений и кредитования обошёлся налогоплательщикам примерно в 260 млрд дол.» [Fligstein 2021: 47]. Начался период формирования новой архитектуры рынка ипотечного кредитования, а именно модели секьюритизации. Данному процессу посвящена глава «От ипотечного кредитования к ипотечной секьюритизации» [Fligstein 2021: 31–62].

Основное отличие модели секьюритизации от модели сбережений и кредитования заключается в том, что банк, который выдал ипотеку, теперь не являлся её держателем: «К 1993 г. ипотечный кредит проходил через четыре инстанции, прежде чем перейти в руки к конечному инвестору» [Fligstein 2021: 62]. Эти четыре инстанции и составляли главные участники нового рынка, в основе которого лежала се-

кьютиризация. Первый элемент этой цепи — организация, которая выдавала ипотеку (*originator*). В теории (на практике так было до начала 2000-х гг.) такой организацией мог быть не только банк, но и частная компания, имеющая деньги. Второй элемент — ипотечные оптовики (*mortgage wholesalers*), которые выкупали первоначально выданные ипотеки и наборами продавали их ГСО. Оба данных элемента мог сочетать один и тот же банк. Третий, центральный, элемент всей архитектуры рынка — это неоднократно уже упомянутые ГСО. Именно они стали определяющим элементом всей цепи. Они выкупали ипотеки у банков, формировали их в пулы, а главное — давали государственную гарантию, что в случае неуплаты ипотеки она будет погашена государством. Затем (и это четвёртый элемент цепи) инвестиционные банки создавали из выданных ипотечных кредитов финансовые продукты — ипотечные облигации, которые они продавали конечному инвестору.

Почему именно ГСО играли ключевую роль? Начнём с того, что компания Fannie Mae (одна из ГСО) существовала и ранее и выполняла примерно схожую функцию. Однако есть два больших отличия от модели секьюритизации: (1) данная функция существовала в дополнение к доминирующей модели сбережений и кредитования и не была создана с целью её заменить; (2) до 1987 г. ГСО продавали единичные ипотеки, которые не были объединены в пулы. Это делает риски такой инвестиции нераспределёнными, что понижает её привлекательность в глазах инвесторов. В основу модели секьюритизации легли новые ипотечные облигации — MBS (*mortgage-backed securities*), которые содержали пул из нескольких кредитов, обеспеченных обещанием государства покрыть расходы при дефолте занимающей стороны. В итоге риск инвесторов по данным облигациям сводился к уровню государственных облигаций, а процентная ставка была существенно выше. Настолько выше, что банки сами покупали такие облигации на свои счета, вместо того чтобы держать исходную ипотеку.

Итак, в основе новой модели секьюритизации лежали новые ипотечные облигации — пулы ипотек, которые были гарантированы государством. Они были заметно прибыльнее одной ипотеки, при этом по уровню риска сравнимы с государственными облигациями, что делало ипотечные облигации невероятно привлекательным товаром в глазах инвесторов. При этом главная особенность новой бизнес-модели состояла в том, что исходная ипотека не держалась на счету того банка, который её выдал: она продавалась новой инстанции, которая совершала одну из операций в цепочке секьютиризации, в итоге чего создавались ипотечные облигации, продававшиеся на финансовом рынке. В данной модели главным источником прибыли банков были сборы за финансовые услуги. Каждая операция в цепи секьютиризации позволяла осуществить комиссионный сбор.

Такая модель представляется достаточно надёжной. Разные финансовые организации ответственны за разные операции, при этом сами кредиты выдаются по *конвенциональной* модели (набор особых требований к клиенту, первоначальный взнос в размере 20% от всей суммы, а также фиксированная процентная ставка). Риски распределены, рынок недвижимости надёжен. Однако к моменту краха всей системы в 2008 г. рынок выглядел совсем не так. Вместо большого количества организаций в игре оказалось всего несколько крупных банков. При этом, как правило, все цепочки секьюритизации происходили внутри одного банка. Всё больше стало выдаваться так называемых *неконвенциональных* ипотек: требования к заёмщикам снижались практически до нуля, ставка процента могла плавать, а первоначального взноса вообще могло не быть. Такие ипотечные кредиты были существенно рискованнее, но и ставка по соответствующим облигациям была гораздо выше. Они не проходили через ГСО и не подкреплялись гарантией государства. Пулы из таких ипотек обычно были более низкого рейтинга (не AAA, а, скажем, BBB). Однако, когда бизнес-модель секьюритизации была введена в дело, банки сразу поняли, что главный источник прибыли для них — это количество выданных и обращённых в облигации ипотек, поскольку на каждом этапе секьюритизации банк брал комиссионный сбор за операцию. В конце концов, многие банки сами покупали ипотечные облигации на свои счета. Такая модель, в которой один банк осуществляет все операции по секьюритизации внутри себя, сложилась ближе к на-

чалу 2000-х гг. Флигстин называет её «вертикальная интеграция» (*vertical integration*). Трансформации банков от распределённой модели в сторону вертикально-интегрированной посвящена глава 3 книги «Расцвет вертикально-интегрированных частных банков. 1993–2001».

В данной главе описаны пути трансформации четырёх крупных американских банков: Countrywide Financial, Bear Stern, Washington Mutual (WaMu) и Citibank. До 1980-х гг. американская банковская система была разделена на несколько сфер, на одной из которых мог специализироваться банк. Так, банк мог быть либо сберегательно-кредитным, либо инвестиционным, либо ипотечным, либо коммерческим. Данные четыре банка представляли собой «идеальные типы в своих сферах в том смысле, что они были лидерами для других банков и примером того, как можно получать деньги на всех стадиях секьюритизации» [Fligstein 2021: 102]. К концу 1990-х гг. были отменены несколько законодательных актов, которые регулировали деятельность банков. Так, в 1999 г. был отменен акт Гласса—Стиголла (Glass—Steagall Act), принятый в 1933 г., который запрещал банкам, специализирующимся в одной сфере, заниматься деятельностью в другой. С момента краха модели сбережения и кредитов и появления модели секьюритизации банки поняли, что теперь главная задача для получения прибыли — это выдача ипотек и комиссионные сборы за все процессы секьюритизации в цепи. Если до 2000-х гг. за эти процессы были ответственны разные финансовые организации, то теперь банки старались проводить каждую операцию внутри себя, получая комиссионный сбор с каждой из них. Это привело к волне межбанковских слияний, в результате чего в игре осталось несколько крупных банков, которые делали всё больше денег на ипотечном бизнесе.

Модель вертикальной интеграции банков включала комиссионные сборы за следующие операции: первоначальная выдача ипотечных кредитов; создание пула ипотек для последующей продажи ГСО; перераспределение ипотечных кредитов низкой надёжности (неконвенциональных) в залоговые долговые обязательства CDO (*collateralized debt obligations*); прибыль от продажи CDO инвесторам, а также покупка MBS—CDO и получение процента по этим ценным бумагам [Fligstein 2021: 71]. Формирование данной модели также можно объяснить социологически: хотя главным стимулом для банков было извлечение прибыли, они действовали в рамках стратегий, существующих в логике сформированной модели секьюритизации. При этом как формирование модели секьюритизации, так и трансформация банков в вертикально-интегрированные было обусловлено политико-культурными факторами: отмена нескольких важных законодательных актов, которые регулировали банковский сектор; реформирование ГСО и создание системы, где держателями ипотек становятся конечные инвесторы по всему миру. В 1990-х гг. никто не мог представить, что банки станут вертикально-интегрированными и ориентированными на извлечение прибыли из операций с ипотечными кредитами. Одним из факторов того, что кризис стал настолько глобальным, является то, что почти все крупные банки были так или иначе включены в ипотечный бизнес, а большинство из них были вертикально-интегрированными.

В главе 4 «Финансовые инновации и алфавитный суп из финансовых продуктов» [Fligstein 2021: 103–141] подробно анализируются новые финансовые продукты и инновации, которые появились в рамках бизнес-модели секьюритизации. В книге впервые даётся полноценное и внятное определение самого процесса секьюритизации (возможно, его стоило бы дать ранее, поскольку это основной концепт в книге): «Секьюритизация означает финансовую практику по формированию групп (*pooling*) из разных видов контрактных долговых обязательств, таких как ипотечные кредитования жилья, коммерческое ипотечное кредитование, займы на автомобили, студенческие кредиты, корпоративные кредиты, или займы по кредитным картам, и продажа связанных с ними денежных потоков инвесторам (третьей стороне) в виде ценных бумаг» [Fligstein 2021: 129].

В главе предпринимается интересный теоретический заход к анализу финансовых инноваций с точки зрения теории ассамбляжей М. Каллона, однако так и остаётся всего лишь заходом. Большая часть

главы посвящена детальному, но всё же лишь описанию новых финансовых продуктов, возникших с расцветом модели ипотечной секьюритизации. Читатель подробно знакомится с четырьмя группами таких инноваций.

Первая группа включает инновации, связанные с видами ипотечных кредитов: ипотечные кредиты с плавающей кредитной ставкой; ипотечные кредиты Alt-A (кредиты лицам с плохой кредитной историей); крупные займы (*jumbo loans*); кредиты под залог недвижимости (*home equity loans*); субстандартные (*subprime*) кредиты и прочие. Флигстин называет их неконвенциональными ипотечными кредитами [Fligstein 2021: 113], поскольку они отличаются от конвенциональных условиями выдачи, а также не гарантируются ГСО (Fannie Mae и Freddie Mac).

Вторая группа инноваций связана с финансированием ипотечного кредитования. Флигстин описывает, как были убраны необходимые законодательные акты, которые препятствовали слиянию банков и регулировали процентную ставку, а также формирование системы секьюритизации. Внимание автора уделено трём основным финансовым продуктам: ипотечные облигации (*mortgage-backed securities*); ценные бумаги долговых обязательств (*collateralized debt obligations*); кредитные дефолтные свопы (*credit default swaps*). Первые представляли собой бумаги, сформированные только из ипотечных кредитов. Вторые могли включать другие виды займов (студенческие кредиты, потребительские кредиты и др.). Кредитные дефолтные свопы — это «соглашение, что продавец свопов компенсирует покупателю, держателю ценных бумаг, их стоимость в случае дефолта заёмщика» [Fligstein 2021: 118]. По сути, это страховка от падения рынка, которая может быть использована как способ поставить против него⁵. Многие руководители (СЕО) крупных банков, понимая высокую вероятность обвала рынка из-за огромного количества некачественных кредитов, скупали как раз кредитные дефолтные свопы.

Третья и четвёртая группы связаны с инновациями в самих процессах оформления ипотечных кредитов. Флигстин акцентирует высокую роль компьютерных технологий, однако рассматривает их как «глубоко укоренённые в трансформации банковской и финансовой сферы в целом» [Fligstein 2021: 139]. Создание технических инструментов сбора данных и оценки клиентов стало возможным при помощи новых технологий, но то, какие именно модели создавались и применялись, обуславливалось формированием модели ипотечной секьюритизации.

Точка кипения: коллапс (мировой) финансовой системы

Триггером финансового кризиса стали неконвенциональные ипотечные кредиты: без нормированной ставки процента, с низким первоначальным взносом или вообще его отсутствием и т. д. Так, банкиры стали выдавать кредиты, заведомо зная, что люди не смогут их оплатить в будущем. Причины огромного роста числа таких кредитов описаны в главе 5 «Субстандартный момент, 2001–2008» [Fligstein 2021: 142–169].

В 1996 г. 90% выдаваемых ипотечных кредитов осуществлялись по конвенциональной модели, то есть с фиксированной ставкой процента, 20%-ным первоначальным взносом и людям с постоянным доходом. К 2004 г. структура рынка сильно изменилась. Большинство выдаваемых ипотечных кредитов были субстандартными. Очевидно, что если вы выдаёте кредиты людям, которые не смогут их вернуть, то система рано или поздно рухнет. Так почему же банки не просто выдавали такие кредиты, а сделали их основным видом своей деятельности?

⁵ Использование инвесторами данной стратегии показано в фильме «Игра на понижение» (реж. Адам Маккей, 2015 г.), который мы рекомендуем посмотреть в качестве дополнения к книге.

Флигстин видит две основные причины. Первая причина: в 2003 г. возросла ставка процента. Следовательно, брать кредит для населения стало невыгодно. Спрос на ипотечные кредиты сильно упал. К тому же многие домохозяйства рефинансировали предыдущие кредиты. Вторая причина: рынок стандартных ипотечных кредитов сильно истощился. Людей, которые подходили бы под требования стандартных кредитов, стало заметно меньше из-за того, что многие из них уже взяли ипотечный кредит. Однако бизнес-модель секьюритизации уже сформировалась, что заставляло банки производить новые ипотеки и делать из них ценные бумаги. Флигстин предлагает биологическую аналогию банковской системы как организма, которому требуются новые питательные вещества, а ипотечные кредиты видит как такие питательные вещества.

Кстати, прибыль банки получали и с того, что покупали MBSs и CDOs на свои счета. В этой же главе Флигстин описывает, откуда банки брали на это деньги. Делали они это на рынке ценных бумаг, обеспеченных активами (*asset-backed commercial paper market*). По сути, это рынок, на котором можно было занять денег в краткосрочный период, под залог самой ценной бумаги. Так, в ситуации с выпуском ипотечных облигаций банк занимал деньги на выдачу и секьюритизацию ипотечного кредитования под залог самих ипотечных облигаций. Проблема заключалась в том, что банки стали занимать на данном рынке не только для выпуска и секьюритизации ипотек, но и для покупки ипотечных облигаций на свои счета. Неудивительно, что в такой ситуации случился кризис ликвидности.

Одним из аспектов мирового кризиса является то, каким образом он достаточно быстро охватил остальную часть мира, особенно сильно сказавшись на развитых странах. В главе 6 «Кризис и его распространение по всему миру» [Fligstein 2021: 170–194] Флигстин показывает то, как сильно финансовые институты по всему миру (в основном в развитых странах) были связаны с финансовым рынком ипотечного кредитования США. В первой части данной главы, суммируя промежуточные результаты книги, представлена архитектура кризиса. В связи с этим стоит отметить особую роль падения цен на рынке недвижимости. Сильный скачок цен на недвижимость был обусловлен как раз тем, что ипотечные кредиты стали более доступны для населения; следовательно, резко вырос спрос на квартиры. Очевидно, что это был спекулятивный рост. Рано или поздно цены рухнули бы. Падение цен на рынке недвижимости стало происходить с 2007 г., когда многие люди перестали выплачивать (в основном субстандартные) кредиты. Сработал эффект петли: люди перестают выплачивать кредиты и пытаются продать дома или заявляют о дефолте, появляется больше предложения на рынке недвижимости, цена падает, многие, наблюдая падение цены, пытаются продать свой дом, что вызывает еще большее падение цены. В итоге цены рухнули, а вместе с ними — и стоимость самих ипотечных облигаций. Это спровоцировало панику, падение цен на облигации, и вызвало кризис ликвидности — невозможность в определенный момент покрыть все расходы одновременно (долг на выдачу ипотек и покупку ипотечных облигаций, а также резкое снятие денег вкладчиков со счетов).

Флигстин также показывает, что мировое распространение кризиса случилось из-за того, что банки в развитых странах (Западная Европа и Япония) имели на своих счетах ипотечные облигации, в том числе и по субстандартным кредитам. Сыграла свою роль и уверенность в том, что люди выплачивают ипотечные кредиты, а также то, что рейтинговые агентства высоко оценивали даже ненадежные кредиты, поскольку были частью всей системы и понимали, что если начнут занижать рейтинги, то вообще не получат заказов на их оценку. Инвесторы по всему миру, особенно банки в развитых странах, считали инвестиции в ипотечные облигации выгодными: ставка процента была выше, чем у американских казначейских облигаций, а уровень риска невелик. Так было с конвенциональными ипотечными кредитами. Но процесс секьюритизации предполагал смешивание разных долговых обязательств в один финансовый актив. Уровень риска реально был гораздо выше, чем предполагалось. Для займа денег на покупку ипотечных облигаций банки развитых стран использовали тот же рынок ценных бумаг, обеспеченных активами, что и их американские коллеги. Неудивительно, что кризис быстро распространился по всему миру.

Внимание автора книги в главе 7 «Мошенничество и финансовый кризис» [Fligstein 2021: 195–223] сосредоточено на степени и роли жульничества в финансовом кризисе. Вывод Флигстина состоит в том, что мошенничество является логичным развитием всей системы секьюритизации. Хотя ипотечные кредиты с мошенническими операциями со стороны банков и были наиболее уязвимы для дефолта, Флигстин считает, что не стоит рассматривать их как причину кризиса. После того, как рынок ипотечного кредитования по конвенциональной модели в серьёзной степени истощился, банки переориентировались на неконвенциональные кредиты, где, по мнению автора книги, наблюдается применение мошенничества банками в особой степени.

Данную степень сложно оценить количественно: данные о мошенничестве по понятным причинам не опубликованы, а публичные кейсы по судебным процессам, хотя и дают понимание самого процесса, не отражают количественной картины. Один из таких кейсов, касающийся банка Bear Stern, Флигстин рассматривает. В ряду субстандартных ипотечных кредитов особое место занимали кредиты с плавающей процентной ставкой. В структуре таких кредитов принципиально важны два элемента: процентная ставка и размер месячного платежа. В анализируемом Флигстином судебном кейсе показано, что оба этих параметра банк намеренно скрывал от клиента. Договор указывал лишь на то, что процентная ставка будет расти. Данный процесс разрешился в сторону истца: банк выплатил пострадавшей стороне 18,3 млн дол.

В целом различные мошеннические операции, такие как сокрытие информации и хищнические займы (*predatory lending*), имели целью продолжать выдачу ипотечных кредитов даже тем заёмщикам, которые заведомо были не способны выплатить ипотеку. Работники банков под угрозой увольнения были вынуждены выдавать кредиты всем подряд (на рассмотрение одного дела, по словам работницы банка Washington Mutual, уходило максимум 35 минут [Fligstein 2021: 219]). Рейтинговые агентства также продолжали присваивать самые высокие рейтинги даже заведомо «мусорным» ипотечным облигациям. Сложившаяся система секьюритизации вынуждала банки действовать агрессивно, особенно в периоды снижения спроса на ипотечные кредиты, поскольку спрос на ипотечные облигации, особенно приносящие больше прибыли (то есть субстандартные ипотечные облигации), рос. Снижение цен на недвижимость запустило спираль кризиса: люди не могли выплачивать по кредитам и были вынуждены покидать свои дома, что ещё сильнее снижало цены на недвижимость. В погоне за прибылью банки продолжали выдавать и секьюритизировать ипотечные кредиты даже ценой мошенничества и высокого риска дефолта. В краткосрочном периоде их интересовала только прибыль, которую приносила система секьюритизации. В итоге, когда дефолты по субстандартным облигациям посыпались, банкам пришлось выплачивать по этим облигациям на рынке заёмных средств. В конце концов, «субстандартные облигации быстро превратились из просто неликвидных в обанкротившиеся» [Fligstein 2021: 222].

Глава 8 посвящена одному из наиболее интересных, на наш взгляд, аспекту финансового кризиса: почему регуляторы были не способны если не предсказать сам кризис, то хотя бы увидеть критические проблемы в финансовой сфере? Глава так и называется: «Почему Федеральная резервная система упустила кризис–2008?» [Fligstein 2021: 224–255]. Флигстин анализирует транскрипты постоянных сессий Федерального комитета открытого рынка (далее — Комитет). Флигстин предлагает модель объяснения в терминах фреймов И. Гоффмана — как «принципов организации, управляющих субъективными значениями, которыми мы наделяем социальные события» [Fligstein 2021: 231] (см. подробнее: [Goffman 1994: 11]). Задача экономсоциолога — понять из данной главы, какие характеристики фреймирования экономической ситуации разделялись членами Комитета, и почему они не смогли «считать» коллапс мировой финансовой системы.

Флигстин показывает, что большинство членов Комитета имели докторскую степень со специализацией в макроэкономике. Именно макроэкономический мейнстрим, которого в своём анализе придержи-

вались члены Комитета, не позволил, по мнению Флигстина, понять то, что система очень скоро войдёт в кризис. Основным различием, которое препятствовало данному пониманию, по Флигстину, является разделение между реальной экономикой и финансовой сферой. Так, макроэкономический фрейм сконцентрирован на анализе агрегированных показателей реальной экономики, а именно производства, и на его влиянии на ВВП. Деньги в такой системе становятся «невидимой вуалью» [Smithin 1999], просто отражающей стоимость совокупного продукта. По этой причине двумя основными темами, на которых было сосредоточено основное внимание Комитета, являлись инфляция и экономический рост. В такой оптике не была видна глубинная связь между финансовым рынком и рынком недвижимости.

Впервые члены Комитета обратили своё внимание на рынок ипотечного кредитования в 2005 г., когда банки переориентировались со стандартной на субстандартную модель ипотечного кредитования; тогда же взлетели цены на жильё. Однако основная дискуссия развернулась вокруг объяснения причин резкого повышения цен исходя из факторов реальной экономики. Обсуждались такие факторы, как приток иммиграции и повышение реальных доходов населения. После очередной такой сессии один из членов заключил: «Теперь я меньше, чем ранее, озабочен размером и последствиями пузыря на рынке недвижимости» [Fligstein 2021: 244] (см. подробнее: [Federal Open Market Committee... 2005: 48]).

Коллапс в 2008 г. банка Bear Stern привлёк внимание членов Комитета. Глава Федеральной резервной системы (ФРС) Бен Бернанке даже впервые применил к текущей на тот момент ситуации термин «финансовый кризис». Однако параллельно с финансовым хаосом возросли цены на топливо, еду и другие товары, поэтому внимание членов Комитета переключилось на инфляцию. Так, «чуть менее, чем за 40 дней до банкротства банка Lehmann Brothers и последующего свободного полёта рынка ценных бумаг, многие участники заседаний поддерживали идею, что риск финансового краха не является главной проблемой для их обсуждения» [Fligstein 2021: 251].

Банкротство банка Lehmann Brothers случилось 15 сентября 2008 г. Но многие члены Комитета продолжали считать, что им следует сосредоточиться на проблеме инфляции, и выступали за повышение ставки процента, что снижает инфляцию, но также снижает и скорость обращения денег. «В течение двух недель члены Комитета сменили фокус своего внимания и поддержали усилия главы ФРС Бена Бернанке по предотвращению полного падения не только финансового сектора, но и всей экономики» [Fligstein 2021: 255]. В итоге были введены меры по облегчению займов у Центрального банка и объявлена государственная поддержка по процедурам продажи обанкротившихся банков. «Хотя члены Комитета были не способны предсказать финансовый кризис, они смогли предотвратить полный коллапс банков и возвращение во времена Великой депрессии 1930-х гг.» [Fligstein 2021: 255].

Заключение: банки сделали это

В финальной главе «Это делали банки (с помощью государства!)» [Fligstein 2021: 256–276] Флигстин развивает три основные темы. Первая из них: как изменился рынок ипотечного кредитования и банковская система в целом после кризиса. Одним из ключевых изменений было то, что государство взяло на себя роль доминирующего игрока на рынке. Теперь ипотечные кредиты снова формируются на основе ГСО и конвенциональной модели, а все ипотечные ценные бумаги спонсируются государством. Частные банки практически полностью ограничены от секьюритизации ипотечных кредитов, хотя и имеют возможность держать их на своих счетах в качестве активов. Также государство владеет долей в 36% всех ипотечных облигаций.

Вторая тема связана с уроками, которые регуляторы могут извлечь из кризиса, и с тем, что можно сделать в будущем для того, чтобы кризис не повторился снова. Хотя Флигстин и считает, что новый кризис рано или поздно настанет, это не отменяет необходимости анализа и мер по его предотвраще-

нию. Одной из главных мер является пересмотр оптики, доминирующей при описании экономической системы, в первую очередь среди тех, кто принимает решения (а это в том числе члены Федерального комитета открытого рынка). По мнению Флигстина, не обойтись без понимания того, что финансовая система не просто отражает процессы, происходящие в реальной экономике, но находится в центре экономических процессов. Автор книги предлагает разнообразить взгляд на экономику среди лиц, принимающих решения; например, включить в анализ и принятие решений людей с опытом работы в финансовой сфере, которые уже находятся за пределами этой сферы, но понимают, как она работает, то есть могут анализировать её с определённой дистанции. Понимание внутренней и тесной связи между финансовой сферой и остальной экономикой — один из важнейших уроков, которые можно вынести из произошедшего.

Заключительная тема книги — это пересмотр неолиберальной идеологии и её эффективности в применении к управлению экономикой. «Представление о свободных и несвободных рынках является иллюзией», — полагает Флигстин [Fligstein 2021: 275] и раскрывает два центральных аргумента всей книги: государство и рынки взаимно конституируют друг друга; при этом для более глубокого понимания рынка важно анализировать его исторически сложившуюся бизнес-модель. Ирония заключается в том, что американское правительство создавало модель секьюритизации для решения проблемы обеспечения поколения «беби-бумеров» жильём без увеличения размера государственного долга. В итоге сегодня весомая доля ипотечных ценных бумаг лежит на счету государства, что произошло в результате принятия государственных мер по восстановлению экономики. Не менее иронично, что сберегательно-кредитная модель ипотечного кредитования, существовавшая до стагфляции 1970-х гг., увеличила число владельцев домов с 43 до 65%. Модель секьюритизации, базировавшаяся на академическом и политическом признании эффективности финансовых инноваций (о гипотезе эффективности см.: [Polillo 2020]), смогла поднять этот показатель всего лишь до 69%. И привела к глобальному финансовому кризису.

Дискуссия

Несмотря на то что на тему финансового кризиса написано немало книг, работа Флигстина не осталась незамеченной в научном сообществе. Краткие отзывы о книге, представленные на задней стороне обложки, написали видные экономсоциологи — Брюс Карратерс (Северо-Западный университет), Фрэнк Доббин (Гарвардский университет) и Дональд Маккензи (Эдинбургский университет). Уже имеющиеся рецензии на книгу в целом высоко её оценивают. Среди сильных сторон книги рецензенты отмечают уровень анализа системы секьюритизации и её исторического развития в США [Hanses 2021], а также аргументацию того, что государство принимало непосредственное участие в создании данной системы [Yue 2022]. Однако некоторые идеи подвергаются критике. Например, не очень понятно, почему некоторые банки смогли выбраться из кризиса успешно, а другие — нет. И не хватает анализа восприятия ситуации самими банками: как они видели ситуацию и почему не смогли принять меры по возможному смягчению кризиса [Hansen 2021]. Такой анализ мог бы открыть перспективу исследования менеджмента рисков банков, где важной частью могло бы стать изучение структуры инвестиций банков, которая часто упоминается в книге, но не даётся её подробный эмпирический разбор [Yue 2022]. Также критики отмечают не всегда прослеживаемую логическую связь между главами книги. Это объясняется тем, что в основу книги положены отдельные статьи автора. Также не всегда точно, по мнению рецензентов, определены термины (например, теневой банкинг — *shadow banking*) [Hanses 2021]. Неоднозначное отношение среди рецензентов книги вызывает фокусирование внимания автора на системе кредитования США как доминирующем факторе финансового кризиса вместо анализа её развития в структуре мировой экономики: некоторые учёные согласны с мнением Флигстина [James 2021], в то время как другие считают, что книге недостаёт обобщений при объяснении кризиса [Hanses 2021]. Добавим, что для социологии интересен вопрос, как группы, вовлечённые в финансовую систему, опреде-

ляли ситуацию как кризисную или нет, и каким образом данные определения влияли на формирование стратегий, действия в рамках которых привели непосредственно к запуску (*enactment*) самого финансового кризиса (см.: [Abolafia, Kilduff 1988]).

Мы считаем, что данная книга является фундаментальной не только для понимания финансового кризиса 2008 г., но и для пересмотра модели мышления о финансовой системе в целом. Многие неортодоксальные экономисты и экономсоциологи говорили о необходимости пересмотра природы денег и финансов ещё задолго до кризиса [Dodd 1994; Smithin 1999; Ingham 2004]. Книга Флигстина заставляет серьёзно задуматься об отказе от мышления в терминах различения реальной экономики и финансовой сферы. Флигстин представил глубокий и убедительный эмпирический анализ финансовой системы и кризиса 2008 г. В книге последовательно прослеживаются теоретические идеи автора, характерные для экономико-социологического подхода. По этим причинам работа Флигстина может оказаться полезной не только для специалистов по экономической социологии, но и для широкого круга социальных учёных, особенно для экономистов. Возможно, идеи Флигстина покажутся убедительными и стимулируют переосмысление оптики для анализа макроэкономических процессов, в том числе финансовой сферы и кризисов. Безусловно, книга рекомендуется к прочтению и всем, кому интересны механизмы действия финансовой системы в её тесной связи с другими экономическими процессами.

Литература

- Флигстин Н. 2013. *Архитектура рынков: экономическая социология капиталистических обществ XXI века*. Перев. с англ. А. А. Куракина; под науч. ред. В. В. Радаева. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Флигстин Н., Макадам Д. 2022. *Теория полей*. Перев. с англ. Е. Б. Головляницыной; под науч. ред. В. В. Радаева. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Флигстин Н., Фогел С. 2021. Политическая экономия после неолиберализма. *Экономическая социология*. 22 (4): 35–48. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2021/09/28/1475890826/ecsoc_t22_n4.pdf#page=35
- Abolafia M., Kilduff M. 1988. Enacting Market Crisis: The Social Construction of a Speculative Bubble. *Administrative Science Quarterly*. 33 (2): 177–193.
- Appadurai A. 2015. *Banking on Words: The Failure of Language in the Age of Derivative Finance*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Carruthers B. 2009. A Sociology of Bubble. *Contents*. 8 (3): 22–26.
- Dodd N. 1994. *The Sociology of Money: Economics, Reason & Contemporary Society*. Michigan: Continuum.
- Dodd N. 2014. *The Social Life of Money*. Princeton; Oxford: Princeton University Press.
- Fligstein N. 2021. *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Foster J., Magdoff B. 2009. *The Great Financial Crisis: Causes and Consequences*. New York: Monthly Review Press.

- Federal Open Market Committee (FOMC). 2005. *Meeting of the Federal Open Market Committee on June 29–30*. Washington, DC. URL: <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/FOMC20050630meeting.pdf>
- Goffman E. 1994. *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hanses P. 2021. *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*. By Neil Fligstein. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2021. xvi 315 pp. Illustrations, tables, notes, references, index. Hardcover, \$ 39.95. ISBN: 978-0-674-24935-6. *Business History Review*. 95 (3): 620–622. doi: [10.1017/S0007680521000556](https://doi.org/10.1017/S0007680521000556)
- Ingham G. 2004. *The Nature of Money*. Cambridge, MA: Polity Press.
- James H. 2021. What Kind of Financial Crisis? — Neil Fligstein, *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis* (Cambridge, Mass., Harvard University Press, 2021, 315 p.). *European Journal of Sociology*. 62 (3): 508–513. doi: [10.1017/S000397562200011X](https://doi.org/10.1017/S000397562200011X)
- Jefferis C. 2017. *The Dialectics of Liquidity Crisis: An Interpretation of Explanations of the Financial Crisis of 2007–2008*. London; New York: Routledge.
- Knorr-Cetina K., Preda A. 2005. *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Lounsbury M., Hirsh P. 2010. *Markets on Trial: The Economic Sociology of the U. S. Financial Crisis*. Bingley, UK: Emerald.
- Polillo S. 2020. *The Ascent of Market Efficiency: Finance That Cannot Be Proven*. New York: Cornell University Press.
- Priewe J. 2010. What Went Wrong? Alternative Interpretations of the Global Financial Crisis. In: Dullien S. et al. (eds) *The Financial and Economic Crisis of 2008–2009 and Developing Countries*. New York: United Nations Publication; 17–52.
- Smithin J. 1999. *What is Money?* London: Routledge.
- Turner A. 2015. *Between Debt and the Devil: Money, Credit, and Fixing Global Finance*. Princeton: Princeton University Press.
- Yue L. 2022. Neil Fligstein. *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*. *Administrative Science Quarterly*. 67 (3): 54–56.

NEW BOOKS

Egor Makarov

The Sociology of the Financial Crisis: Banks, Mortgage-Backed Securities and the Modern Financial System

Book Review: Fligstein N. (2021) *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*, Cambridge, MA: Harvard University Press. 315 p.

MAKAROV, Egor — graduate (PhD) student, Department of Sociology, University of Virginia. Address: 130 Hospital Dr., Charlottesville, VA 22904.

Email: rfh9jy@virginia.edu

Abstract

This review considers the main ideas of the last Professor Fligstein's book *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*. The book aims to analyze the financial crisis of 2008 unfolded in the mortgage securitization market in the US and its spread worldwide. The main question of the book is how the business model of mortgage securitization has been developed in the United States of America. The focus is on the structure of the banking sphere and their actions which eventually led to the financial crises. Fligstein applies a historical approach in order to analyze the business model of securitization formed in the mortgage credit market, which ultimately led to the global financial disaster. He underlines the vitality of the financial system for the economy as a whole and points out intrinsic ties between them. Within his sociological framework, the author of the book proves two major ideas. The first is that markets and the state are mutually interrelated and constitute one another. This means that the financial market is actually embedded in the socio-political context and shaped by the government's actions. The second idea is that in order to understand the nature of the financial market it is crucial to analyze the business model emerged in the market. It may help forecast potential consequences of some particular economic activities and processes. The conclusion of the book is (following the title of the book) that the banks did it, although under the developing framework of mortgage securitization which roots are traced back to the crisis of the loans and savings banking model. Not only is the fundamental empirical analysis presented in the book, but also the solid economic sociology framework is successfully applied to the understanding of the financial crisis. This book is highly recommended to specialists in social sciences, as well as to the general public interested in financial crises and systems.

Keywords: financial crisis; mortgage securitization; banks; financial regulation; Neil Fligstein; sociology of financial markets.

References

- Abolafia M., Kilduff M. (1988) Enacting Market Crisis: The Social Construction of a Speculative Bubble. *Administrative Science Quarterly*, vol. 33, no 2, pp. 177–193.
- Appadurai A. (2015) *Banking on Words: The Failure of Language in the Age of Derivative Finance*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Carruthers B. (2009) A Sociology of Bubble. *Contents*, vol. 8, no 3, pp. 22–26.

- Dodd N. (1994) *The Sociology of Money: Economics, Reason & Contemporary Society*, Michigan: Continuum.
- Dodd N. (2014) *The Social Life of Money*, Princeton; Oxford: Princeton University Press.
- Fligstein N. (2013) Arkhitektura rynkov: ekonomicheskaya sotsiologiya kapitalisticheskikh obshchestv XXI veka [*The Architecture of Markets: Economic Sociology of Capitalist Societies of the XXI Century*], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Fligstein N. (2021) *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Fligstein N., McAdam D. (2022) *Teoriya poley [Theory of Fields]*, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Fligstein N., Vogel S. (2021) Politicheskaya ekonomiya posle neoliberalizma [Political Economy after Neoliberalism]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 3, pp. 35–48. doi: [10.17323/1726-3247-2021-4-35-48](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-4-35-48) (in Russian).
- Foster J., Magdoff B. (2009) *The Great Financial Crisis: Causes and Consequences*, New York: Monthly Review Press.
- Federal Open Market Committee (FOMC). (2005) *Meeting of the Federal Open Market Committee on June 29–30*. Washington, DC. Available at: <https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/files/FOMC-20050630meeting.pdf> (accessed 26 October 2023).
- Goffman E. (1994) *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Hanses P. (2021) *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*. By Neil Fligstein. Cambridge, MA: Harvard University Press, 2021. xvi 315 pp. Illustrations, tables, notes, references, index. Hardcover, \$ 39.95. ISBN: 978-0-674-24935-6. *Business History Review*, vol. 95, no 3, pp. 620–622. doi: [10.1017/S0007680521000556](https://doi.org/10.1017/S0007680521000556)
- Ingham G. (2004) *The Nature of Money*, Cambridge: Polity Press.
- James H. (2021) What Kind of Financial Crisis? — Neil Fligstein, *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis* (Cambridge Mass., Harvard University Press, 2021, 315 p.). *European Journal of Sociology*, vol. 62, no 3, pp. 508–513. doi: [10.1017/S000397562200011X](https://doi.org/10.1017/S000397562200011X)
- Jefferis C. (2017) *The Dialectics of Liquidity Crisis: An Interpretation of Explanations of the Financial Crisis of 2007–2008*, London; New York: Routledge.
- Knorr-Cetina K., Preda A. (2005) *The Sociology of Financial Markets*, Oxford: Oxford University Press.
- Lounsbury M., Hirsh P. (2010) *Markets on Trial: The Economic Sociology of the U. S. Financial Crisis*, Bingley, UK: Emerald.

Polillo S. (2020) *The Ascent of Market Efficiency: Finance That Cannot Be Proven*, New York: Cornell University Press.

Priewe J. (2010) What Went Wrong? Alternative Interpretations of the Global Financial Crisis. *The Financial and Economic Crisis of 2008–2009 and Developing Countries* (eds. S. Dullien, D. J. Kotte, A. Marquez, J. Priewe), New York: United Nations Publication, pp. 17–52.

Smithin J. (1999) *What is Money?* London: Routledge.

Turner A. (2015) *Between Debt and the Devil: Money, Credit, and Fixing Global Finance*, Princeton: Princeton University Press.

Yue L. (2022) Neil Fligstein. The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis. *Administrative Science Quarterly*, vol. 67, no 3, pp. 54–56.

Received: June 6, 2023

Citation: Makarov E. (2023) Sotsiologiya phinansovogo krizisa: banki, ipotechnye obligatsii i sovremennaya phinansovaya sistema [The Sociology of the Financial Crisis: Banks, Mortgage-Backed Securities and the Modern Financial System, Book Review: Fligstein N. (2021) *The Banks Did It: An Anatomy of the Financial Crisis*. Cambridge, MA: Harvard University Press. 315 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 5, pp. 158–174. doi: [10.17323/1726-3247-2023-5-158-174](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-158-174) (in Russian).

NEW TEXTS

Amrita Nugraheni Saraswaty, Maryunani, Sri Muljaningsih, Putu Mahardika Adi Saputra Are We Being Rational? Economics Perspectives on Sacred Natural Sites Commodification



SARASWATY, Amrita Nugraheni— Doctor of Philosophy— PhD Environmental Economics, Assistant Professor, Department of Economics, Faculty of Economics and Business, Brawijaya University. Address: Jalan Veteran, Malang, 65145, Indonesia

Email: amrita_ns@student.ub.ac.id

Abstract

Socio-economic and cultural changes due to massive tourism development have presented a new paradigm for the existence and the decision to use water. This study explores the embeddedness and expectation of actors depicted in the socio-economic dynamics of economic development and management choices for Bali's Sacred Natural Sites (SNS) commodification. This study employs a qualitative approach with a case study design. From the findings, social networking can be classified into relational and structural embeddedness. The commodification of specific locations in rural areas is strongly related to spiritual values assigned to traditional sacred sites, associated with a specific religious tenet, belief, or place of worship in rural areas. Furthermore, the commercialization of holy water resources can be seen as a decision-making process, driven as it is by the anticipation of future economic benefits such as higher profits or the creation of jobs, as well as future cultural and social benefits such as the wish to advance tourism or protect cultural assets. Belief in the future value of economic benefit is constituted through the narratives actors use to make sense of a monetary situation and the everyday experience of using money. There may also be concerns about the environmental effects of commodification and ownership of it. Based on these results, future research must abandon static models that try to explain social order stability or social stratification reproduction. Although the past cannot predict decisions, past experiences affect actors' capacity. Projective thinking is essential for generating viable options and choosing a course of action.

Keywords: *adat* community; commodification; management choices; rationality; sacred natural sites (SNS); socio-economic dynamics; water economics perspective.

Introduction

Many indigenous and local communities regard springs as sacred, and they are frequently associated with cultural practices and beliefs [Singh et al. 2022]. Sacred natural sites (SNS) can be viewed as conserved areas, demonstrating intricate links between indigenous, local, and religious communities' cultural and natural heritage [Verschuuren, Ormsby, Jackson 2022]. Scholarly discourse on SNS has centered on ecological significance, associated impacts, and traditional practices as the instruments of resource governance and management, despite research on its cultural and social effects [Ormsby, Bhagwat 2010; Sinthumule, Mashau 2020; Verschuuren et al. 2021]. Due to their commodification, sacred



MARYUNANI —
Professor, Department
of Economics, Faculty of
Economics and Business,
Brawijaya University.
Address: Jalan Veteran,
Malang, 65145, Indonesia

Email: aryunani200216@yahoo.com



MULJANINGSIH,
Sri — Associate
Professor, Department
of Economics, Faculty of
Economics and Business,
Brawijaya University.
Address: Jalan Veteran,
Malang, 65145, Indonesia

Email: muljaningsih@ub.ac.id

natural sites (SNS) have become a growing concern that deserves thorough investigation. These sites, often distinguished by their cultural and spiritual significance, are not immune to the forces of economic interest. The concept that culture is different from nature is developing because globalization is associated with capitalist regimes that allow natural resources to be commodified [Wright 2018].

The island of Bali gives a local example of a global water problem. Socio-economic and cultural changes due to massive tourism development have presented a new paradigm for the Balinese's existence and the decision to use water [Lorenzen, Roth 2015; Cole, Wardana, Dharmiasih 2021]. Water sources within SNS (lakes, seas, rivers, and springs) that were previously used only for ritual needs, irrigation, and domestic consumption are now over-exploited and commodified to match the needs of contemporary Bali's life.

The commodification of Bali's Sacred Springs begins with turning sacred springs into a commodity, package, or tourism object that can be briefly understood as changing the sacred sites to be an economic commodity like the market demand [Cole 2007]. Local community authorities take action under the influence of external actors that come with capital due to development. Moreover, the complexity of intertwined socio-economic development, spirituality, and natural aspects of the decision-making process makes sacred springs commodification a unique case to study.

Economic sociology then emerges as a valuable lens for studying the commodification of sacred natural sites. It provides a framework for understanding how economic systems and social structures influence the conversion of sacred sites into market commodities. Economic sociology emphasizes the embeddedness of economic action in social relations and networks [Bankston III 2003; Colic-Peisker 2016]. The rationality of decision-making [Kalberg 1980] and its impacts on socio-economic and cultural change in the commodification process is one aspect that economic sociology illuminates. In the context of sacred natural sites, commodification involves the transformation of sacred places into market commodities; thus, understanding the rationale for commodification decision-making is critical [Hahn et al. 2015]. It involves exploring the motivations of governments, entrepreneurs, and local communities as actors in pursuing economic benefit through commodifying sacred sites.

The theory of embeddedness by Granovetter provides the understanding of the commodification process by arguing that economic actions are embedded into social networks and relationships, emphasizing the importance of social ties in economic decision-making [Granovetter (1985) 2018; Kaup 2015]. When applied to the commodification of sacred natural sites, this theory emphasizes how social networks and relationships play a pivotal role in shaping the trajectory of such transformations [Granovetter (1985) 2018]. Moreover, Beckert argues that maintaining collective pictures of how the future will unfold is essential because it frees economic actors from uncertainty and allows them to take charge of and shape decisions, even if those expectations prove unrealistic [Beckert 2016]. Economic actors can imagine futures in which sacred sites generate revenue through tourism, extraction of resources, or commercialization of sacred sites. Under-



SAPUTRA, Putu Mahardika Adi —
Associate Professor,
Department of
Economics, Faculty of
Economics and Business,
Brawijaya University.
Address: Jalan Veteran,
Malang, 65145, Indonesia

Email: putu@ub.ac.id

standing these imagined futures and how they align with societal norms and values [Beckert 2016] is crucial for understanding the commodification process.

The transformation of sacred natural sites into market commodities raises questions about the role of the state and governance structures. Economic sociology allows us to examine how government policies and regulations facilitate or hinder commodification. Governments may view the commodification of sacred sites as a way to boost economic development [International Symposium 2005]; and political views and interests can influence this perception. Moreover, commodifying sacred natural sites requires complex negotiations and power dynamics among stakeholders, including local communities, indigenous groups, and external actors [Latorre, Farrell, Martínez-Alier 2015].

Exploring the commodification of sacred sites allows us to unravel the complex interplay between economic systems, social networks, and rationality in decision-making. By delving into these dynamics, we can better understand how sacred places become market commodities as well as the profound societal implications of this transformation. In subsequent discussions, specific case studies and examples are used to implement these theoretical concepts. Therefore, this study is required to better understand Bali's sacred springs commodification process and shed light on the real-world complexities of the commodification of sacred natural sites.

Literature Review

Water Management in Economy and Ritual

Balinese Hindus navigate their daily lives based on the philosophy of relational, communal, and spiritually significant local wisdom teachings. These philosophies have survived and thrived in Bali. The teachings are actualized in three basic frameworks: religious philosophy (*tattwa*), ethics in society (*susila*), and rituals (*upakara*). It resulted in realizing social, ecological, and theological harmony as the basis for achieving prosperity [Pickel-Chevalier, Budarma 2016]. As for Balinese, religious ritual performances in everyday life incorporate holy water originating from sacred springs. Their religious rituals then define Balinese culture, especially one related to freshwater management. Ritual practices, groundwater extraction, and clean water consumption habits are some of the mechanisms that define the socio-economic interactions of the Hindu community with water.

Gudeman [2021] once mentioned that rituals foster solidarity, symbolize the proper social order, and bring behavior models together. These interpretations demonstrate how rituals function for individuals or societies, provide a structure or anti-structure within a group, operate in a quasilegal manner, or provide symbolic statements about how the world is made up. There are fewer definitions of economy and some overlap with each other. The economy is frequently defined as producing, distributing, and consuming tangible goods and services. Economy refers to people's usual practices involving the making or growing, transmission or provision, and use (by the self, family, or community) of things and services.

Prior to the involvement of the state government in development, Balinese belief held that springs and fresh-water were gifts from the Gods to humans and were treated as public goods by the village communities to which they were given. Named Gods bestowed water on village communities with whom they shared historical and/or genealogical ties. Some caution is required in reconstructing and interpreting this 'traditional' worldview because much of what we assume to be traditional is built on European accounts of the Balinese worldview, which, in some cases, was one that the 'reporters' themselves were attempting to displace, or at the very least modify [Macpherson, Macpherson 2017].

In today's Anthropocene era, a need for innovative water management principles has arisen as a result of the need to preserve and protect the long-term sustainability of freshwater resources [Marlow et al. 2013]. Sustainable water management approaches require broad community acceptance of policy, practice, and technology changes, which in turn requires an engaged community [Marlow et al. 2013; Dean et al. 2016] with their already-built social networks.

There is a strong tendency in modern society to combine culture and economy. Culture not only becomes a brand but also a symbol. The primary sources of inspiration and idea for developing water as a cultural good is based on local knowledge [Kong et al. 2006]; at the same time, willingness to participate in management program is shaped most significantly by indigenous/local knowledge [Saraswaty, Kesuma, Yasa 2021].

While springs were important spiritually, they also played an essential role in the social organization of the families and villages within their reach [Macpherson, Macpherson 2017]. People performed religious rituals in the sacred springs, which became 'hubs' where all sorts of communication and relations were exchanged. In places where people gather, the potential for conflict is always present. The regulation of conduct around the spring was necessary to prevent conflict from emerging and imperiling village order. As tourism industries developed and state administrations began to provide reticulated water, the significance of water and its management in Balinese communities began to shift.

Embeddedness and Expectations within the Commodification of SNS Management

Culture has been a source of contention in modern economic sociology. Despite the emphasis in classical sociological theories on understanding economy and culture, contemporary approaches, particularly those focused on markets and market activity, are prevalent [Levin 2008]. In response to neoliberal approaches to natural resource commodification, indigenous peoples around the world have used ethnic identity to advance their political, economic, and cultural agendas and to ensure that development occurs in ways that are consistent with local values [Hogue, Rau 2008]. In tourism-induced development, the dynamic interaction between culture and nature is evident in ritual practices in contemporary Bali that carry historical, cultural, political, and economic implications for Balinese identity.

Rituals, including prayer, ceremonies, and even some art as a part of religious activities, can function as a form of resource management in several ways. All known human groups believe in some supernatural power that controls major environmental elements [Sutton, Anderson 2010]. Rituals have been linked to a wide range of beneficial outcomes. Collective rituals promote social integration; group solidarity helps to transmit and reinforce social norms [Rossano 2012] and align individuals' belief systems with those of society [Seitz, Paloutzian, Angel 2016].

The phenomena of SNS commodification could be analyzed using a socio-economic perspective. The so-called embeddedness, emphasizing that economic activities cannot be detached from social relations and existing institutions, is the main thesis of Granovetter and Swedberg [2019]. Based on this concept, Granovetter defined economic activity as a social-economical action aimed at meeting needs (utility) in which the economic action

is socially situated, and the social construction influences the outcome of the economic institution [Czernek-Marszaek 2020]. He argued that economic activity in society occurs due to either a strong attachment (over-embedded) or a weak attachment (under-embedded) of social action to society. Thus, social action influences economic action to some extent, and the magnitude of the concept is explained by socio-economic networks [Nurhadi et al. 2022]. The benefits of social embeddedness can be classified into three categories: trust, precise information transfer, and joint problem-solving [Czernek-Marszaek 2020].

Furthermore, social embeddedness influences information transfer within economic activity; the closer the relationship between actors, the smoother the information distribution. Later, Granovetter distinguished two types of social network embeddedness: relational and structural. Finally, joint problem-solving is used to manage risks in social relationships. Some risks indicate that one party makes sacrifices not to get maximum economic benefits but maintain long-term relationships with other parties. To manage risks, actors maintain close social relationships in order to obtain flexible interests in economic transactions among the actors [Nurhadi et al. 2022].

Granovetter's embeddedness theory has been used in some previous studies as the main theory. According to Altinay, Sigala, Waligo [2016], social entrepreneurship in tourism was developed through social networks and their ability to unite and mobilize different institutions to share and exchange resources. The study also emphasized the importance of social capital as assets embedded in relationships among individuals, networks, and societies. Similarly, Zhou, Chan, Song [2017] investigated rural tourism in China and found a network-embedded perspective to be a critical economic modality. The bridging and bonding typology determined entrepreneurs' ability to build networks in tourism. Geographic factors and the intensity of networking among tourism institutions influenced the level of difference.

Regarding the uncertainty actors face in economic activity, Beckert and Ergen [2021] stated the emergence of expectations, particularly that the imagined futures approach promises to be highly complementary to established sociological explanatory programs. Expectations do not emerge from thin air but rather from interpreted experience. If expectations are formed intersubjectively, social structures should be important in understanding their emergence. Knowledge of the relationship between expectations and social values is essential because it should aid in linking the approach with classical accounts of the economy's normative embedding.

As Miyazaki and Swedberg [2017] show in their work on hope, expectations, charged with positive emotions and visions of a good life, can have powerful motivating and mobilizing effects on actors and social groups. Recent research on the illegal and informal economy has empirically captured the motivating force of aspirations and shared hopes for economic emancipation. Dewey's [2020] ethnography of the informal apparel industry that underpins Buenos Aires' La Salada market shows how shared aspirations can serve as the foundation for the ongoing reproduction of social order in markets.

With social norms, relational structures, and cultural imprints, coordination problems, collective action, and social conflict emerge, making orderly economic life possible. One way in which economic expectations analysis may aid in understanding social order is through its emphasis on the intersubjective constitution of the action situation. As previously stated, forming expectations can be viewed as a mediating process that renders social structures effective and shapes their effects on social action [Beckert, Ergen 2021].

As demonstrated by rational-actor modeling [Axelrod 1984] and pragmatist writings [Whitford 2002], shared expectations can lay the foundations for long-term cooperative relationships. The interpretation of situations as mutual gain, conflict, and competition is crucially dependent on actors' future expectations. As a result, expectations must be aligned with and structured for the economy to continue reproducing social order.

Gianyar Regency is known for its potential for tourism development based on a culture and community life with noble religious values [Yudhistira 2021]. Developing an eco-tourism destination can be based on the relationship between five core elements: nature, ecological sustainability, culture, local customs, and an educational environment [Yudhistira 2021]. Guwang is located near a canyon with a large catchment area, resulting in abundant groundwater reserves (sacred springs) and a unique landscape with the potential for eco-spiritual tourism. This study explores the embeddedness and expectations of actors depicted in the socio-economic dynamics and management choices of economic development in Guwang village, particularly in aquatic utility and decision-making of locals (*adat* people) regarding sacred sites commodification.

Methodology

The study uses a qualitative approach with a case study design. This includes data collection and analysis of relevant documents, in-depth interviews, and non-participant observations with residents of the villages related to sacred water resource usage and commodification. The strength of the qualitative approach lies in the depth of understanding of different people's points of view and the social and cultural contexts [Myers 2016; Yng, Kaoteera 2021] while also enabling the researcher to explore detailed social embeddedness and investigate the morals of the community in Guwang village in their sacred springs management activities. The case study is used to explain social changes that happened in the last decade.

The current study employs two theories to address its primary objectives of capturing cultural commodification and transition. The first theory is Granovetter's theory of embeddedness, which examines the embedded social attributes in all economic actions, including the commodification of sacred sites in the context of economic development. Beckert's theory of expectations, examining the emergence of expectations, and particularly his approach to imagined futures promise to be highly complementary to established sociological explanatory programs. Expectations must be aligned with and structured for the economy to continue reproducing social order. Combining the two theories is appropriate for the study of the commodification of sacred sites and its ethical and moral implications.

In this research, the research objective that in-depth interviews can achieve is an exploration of the meaning of SNS existence, utilization, and management. After going through the initial screening, in-depth interviews, and snowball sampling, with the assistance of village elders, a total of 17 informants (12 males and 5 females aged between 21 and 60 years; see Appendix) were interviewed based on their more than ten years' period of residence and water consumption from SNS. Additionally, a key informant (a village-owned company manager) who understands the decision-making process of SNS commodification was added to the sample. The local knowledge and experience of using sacred water resources provide valuable information. Informants were also selected based on their various occupational backgrounds, including customary water company managers, entrepreneurs, tourist guides, artists, and stay-at-home moms. They reveal different perspectives and understandings of the Balinese Hindu relationships with water and the environment embodied in their ritual practices.

We then observed the informants' actions and behaviors, the village's physical and social environment, the local ways of life and traditional practices, and other activities involving water and other natural resources. Observations help to improve the accuracy and reliability of the study by confirming the information obtained from interviews. Researchers can perform exploration to get extensive data from observations and in-depth interviews without engaging in the community experience related to the use and commodification of sacred water.

Results and Discussion

Socionatural Embeddedness in Communities and SNS Commodification

Zimmerer [2009] argues that cultural activities in indigenous or local communities often support certain types of biodiversity and, more generally, are interwoven with various biodiversity-influencing processes. These relations have led to an interest in biodiversity that exists in close relation to the activities and habits of people (e. g., utilized and known-about biota) about cultural diversity (e. g., livelihood practices, food customs, cuisine, ethnic and language group differences) and socio-cultural and development change processes (e. g., increased influence of commodification, market relations, and labor migration).

In Guwang Village, sacred springs were managed by the local people not only for religious purposes but also for other purposes. Based on the data analysis, local people involved in realizing the area around the sacred spring use it as an eco-tourism object because it is located in an estuary and surrounded by canyons, with one of the elders who is a member of the People's Representative Council (DPR) at the national level being the initiator who started the commodification of the sacred springs. On-site involvement was identified through community members' engagement in various rituals performed by the community, walking tours, cafés, and local snack stalls near the area.

The relationship between commodification and environmental change is of enormous and growing interest to researchers and communities alike. As we know, nature is increasingly linked to commodity circuits. From representations of pristine and wild spaces circulated to sell travel and adventure tourism to the invocation of pastoral mythologies in the sale of everything from cheese to wine, and even scientific representations that help render biophysical entities alienable and commensurable, 'nature' in the semiotic sense of the term is also subject to processes of commodification [Prudham 2009]. On one level, it may appear invidious to separate so-called 'natural' entities for analytical consideration. After all, at some level, all commodities, capitalist or otherwise, are rooted in aspects of the environment or the human body [Castree 2003].

Furthermore, Prudham [2009] acknowledges the need to consider what might be distinct about the complex socio-spatial and institutional networks of contemporary commodity circuits in an increasingly integrated global economy; we might usefully define commodification as interconnected processes in which production for use is systematically displaced by production for exchange; social consumption and reproduction increasingly rely on purchased commodities; and new classes emerge.

The findings illustrate that the local community members are willing to engage and contribute to their social network and culture. It was proposed that the pleasure of sacred springs' commodification stems from people's awareness of their attribute identity as community members. They exemplify culture and ecological wisdom when they perform religious rituals on sacred springs. The key informant and other informants believed that the beginning of commodification was initiated by local actors with influence from parties outside the traditional village community when discussing the background and process of SNS commodification in this study. They expressed their opinions in the following way:

Yes, in 2015...this (people) is what came in, as what was said earlier was a group of tourists who like adventure, they came with their social media (they said), one day this place will be famous as an eco-spiritual tourist destination (key informant).

Previously, the people of Guwang were unaware of the sacred springs' potential for other purposes besides religious purposes, until one of the foreign tourists shared it on their social media accounts... Since then, the village has managed the sacred spring to provide opportunities for the local econ-

omy... Aside from the annual agenda of Guwang village festivals... (This) place was developed and managed under the name Hidden Canyon (other informants).

The finding supports the findings of Finn [2009], Su [2011], and Nurhadi et al. [2022] who claimed that even though culture is performed for outsiders and commoditized, it improves self-consciousness and pride in one's own culture, thereby increasing culture sustainability. On the other hand, the strengthened values and identity of community members due to commodification contrasts with previous studies that discovered negative socio-cultural consequences of commodification [Getz, Page 2016; Zhuang, Yao, Li 2019].

From the findings, social networking can be roughly classified into relational and structural embeddedness. The relational embeddedness was observed among community members taking part in the festival and enabling the development of supporting facilities around sacred sites. In contrast, structural embeddedness was observed among multiple actors including the internal community, the local community with tourists, and the local community with tourism enterprises (travel agents and tour guides). The difference in social embeddedness was determined by power relations in commodification activities, which are dynamic and constantly changing so that they work on many levels and with interconnected knowledge [Cole 2007]. From an economic standpoint, the relationship among the actors depicts a local enterprise that relies on humans as the primary element. However, they live according to their own cultures and rules.

One stand-out point that emerged from the data analysis was the selected modification of the social network on the modification process while maintaining the religious rituals. The commodification of specific locations in rural areas is strongly related to spiritual values assigned to traditional sacred sites closely associated with a specific religious tenet, belief, or place of worship in rural areas. The rituals have changed from pure religious festivals to contemporary festivals that attract tourists and require an economical charge of 350 thousand IDR per pax. The profit is then managed by the customarily assigned authorities (*bendesa adat*) and used as an endowment fund for religious ritual purposes in Guwang village. As said by the key informant and one informant in the in-depth interview,

...according to norms and values, there are already established... With the hidden canyon, we try to keep the sacred area free of tourism elements; religious rituals continue as usual, and tourist activities take place outside the sacred springs area, which we have protected with customary rules and some assigned managers... (key informant).

Over time, the village government saw opportunities for the sacred water resource...and began to provide infrastructure and technology that was useful for eco-tourism...which also functions to improve welfare for the surrounding community by managing the profit for rituals while also opening job vacancies that can benefit all parties involved (another informant).

The cultural-economic activities of the local community in Guwang depict an act of rationality to uphold traditional values while using the economic potential to maintain their well-being in contemporary Bali. The management of sacred springs and festivals illustrates that the attraction of economic values is significant so that people will engage in getting the gain and will automatically or voluntarily manage the earning system. Eastwood [2005] points out that Weber does not believe that material self-interest drives human behavior. Instead, he distinguishes between material and "ideal" interests, emphasizing the latter and suggesting that even the former are culturally constructed, not least because they rely on ideas about how the world works. This situation is based on the assumption that no local community is historically static, has no agency, and is aggregated over space and time with its external world [Shepherd 2002].

Sacred Springs as a Commodity: Expectations for the Future

From the observation, there are dynamics in the decision-making processes with regard to sacred springs commodification. Given the complexities of economic relations and the uncertainty of future developments, actors making decisions on investments, innovations, or consumption create imaginaries of how the future will look and how their decisions will affect outcomes [Beckert 2016].

Furthermore, Beckert [2016] explains that while routines, mistakes, and value-rational action play an undeniable role in modern economies, they are of limited importance if we want to understand an economic system that legitimizes utility maximization and socializes its actors accordingly. Instead, if actors intend to maximize utility and consider their goals, means, and conditions for action accordingly, their decisions must be based on expectations of presumed outcomes.

Expectations are defined here as the future value that economic agents believe a given variable will have. Other rational stakeholders will likely weigh the costs and benefits [Thaler 2015]. Rational actor theory fails not because actors do not want to maximize their utility but because it cannot deal with the consequences of genuine uncertainty. As bounded rationality theories have long argued, actors frequently lack the information or computational capacity to make optimal decisions. Under uncertain conditions, the parameters and probabilities allowing one to choose the best course of action are unknown.

When there is genuine uncertainty, expectations become interpretative frames that structure situations by imagining future world states and causal relations. Only through the imaginaries that actors develop do expectations become fixed. Despite the incalculability of outcomes, actors use imaginaries of future situations and causal relations and the symbolically ascribed qualities of goods as interpretative frames to guide decision-making [Beckert 2016].

The imaginaries of future situations that fuel actors' expectations in this study are derived from the economic benefits of commodification and include increased revenue from tourism, job creation, and improved economic development in surrounding communities. Meanwhile, in the case study, the primary stakeholder's expectations emphasize collective well-being while maintaining customary rules implementation regarding sacred springs. As extensively discussed in previous research, customary rules are always grounded in traditional knowledge, relational value, and intangible relationships [Russell, Ens 2020]. As stated by the key informant,

We began (the commodification) of the canyon by disseminating information to communities (travellers, tourism villages, and others) so that many people would later know if there were places that could become tourist destinations and educate about (our values) and the environment...

These findings justify Beckert's [2016] explanation that actors plan their activities based on a mental representation of a future state and its associated emotions. Expectations under conditions of uncertainty and ascribed symbolic meanings may be viewed as a pretending that instills confidence and prompts actors to act as if the imaginary were the "future present" or the material quality of a good. Actors act as if the future will unfold as expected and if an object possesses the qualities symbolically ascribed to it. Economic decisions thus share characteristics with "make-believe games."

On the other hand, actors' expectations facing the uncertainty of the potential costs of SNS commodification include environmental degradation, the loss of cultural and spiritual values, and negative effects on local communities' social and economic well-being. To decide whether to engage in SNS commodification [Sinthumule 2022], according to rational expectations theory, actors use all available information, suggesting that outcomes do not differ systematically from the forecast made by the dominant economic model. Rational

stakeholders then weigh the costs against the potential benefits. The key informant then stated related to the negative impact that possibly emerges after SNS commodification,

...because it deviates from eco-tourism... in the canyon commodification master plan, we consider the environmental impacts that arise...as well as a ban on littering for visitors... and potentially daily quotas for visitors...

Based on the events in the case study, the Balinese Hindu society has seen a substantial change in how it uses the waterways and freshwater resources and interacts with the environment. Financial incentives have a significant impact on the reasoning and behavior of stakeholders [Zhao 2021]. Despite the potential for decreased environmental quality and competition for using natural resources, community representatives or elders are motivated to engage in sacred spring commodification.

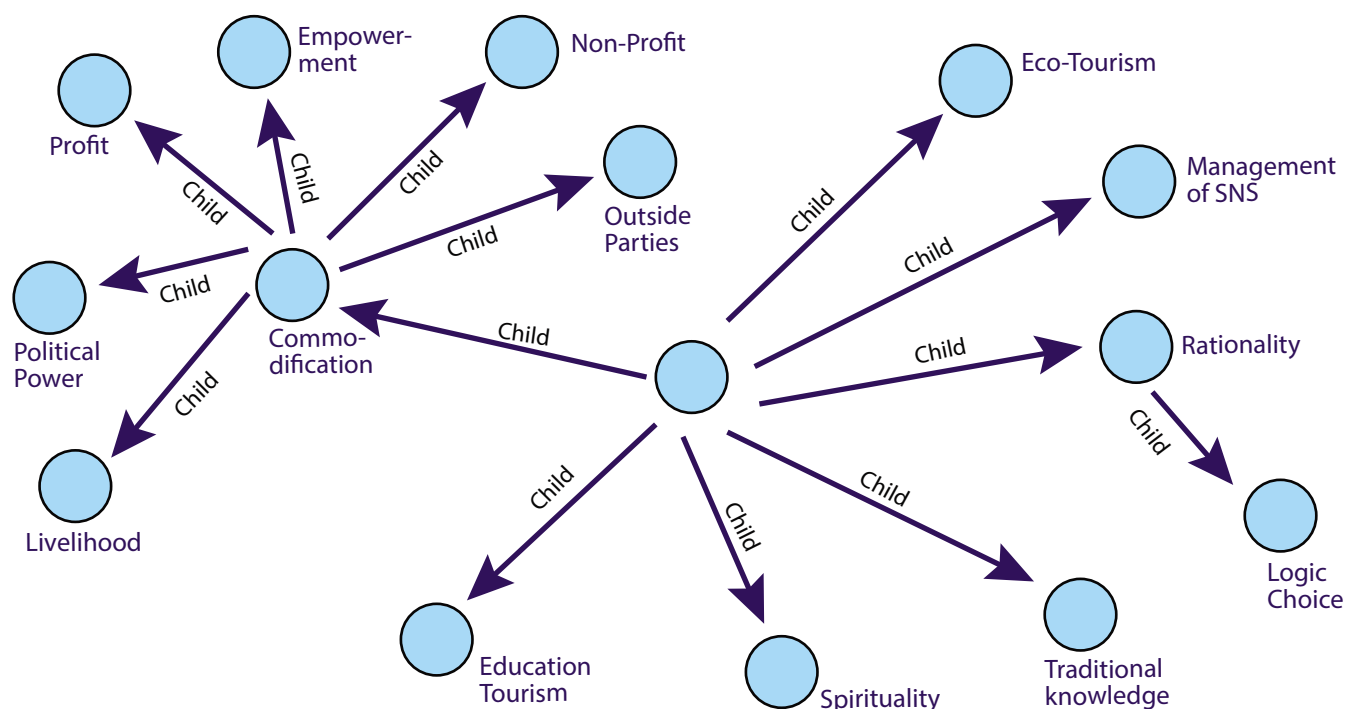
Beckert [2016] stated that main actors attempt to shape expectations in various ways, including by shaping the social and political structures that support them. Power is manifested through the creation and manipulation of expectations. Their economic, social, and cultural resources determine the extent to which they are successful. Indeed, this is one of the primary tasks of businesses and political actors, as well as a primary goal of economic speech acts.

Based on the findings, the notion that expectations are social rather than individual phenomena has essential roots in Emile Durkheim's sociology of religion, which sought to investigate how religious belief systems are formed and reinforced [Durkheim 1965]. According to Durkheim, religious beliefs are collective representations shaped and renewed through ritualistic practices in which clan members gather and experience situations of collective effervescence. Though it may appear implausible at first to compare the behavior of deliberately rational actors in contemporary capitalist economies to that of tribal community members, Durkheim's analysis provides unique insight into the emergence and dynamics of expectations held in the capitalist economy.

Collective beliefs formed through communicative practices also shape these expectations, albeit in a different context. Discourses among expert communities and lay beliefs are critical to forming imagined futures within the capitalist economy. Firms, politicians, experts, and the media frame such discourses and imaginaries at any given time for any local community in Bali. If expectations are understood to be both contingent and dependent on collective processes influenced by culture, history, and power relations, then they are an inherently sociological phenomenon [Beckert 2016]. Additionally, fictional expectations are associated with a sociological understanding of action due to their emphasis on the intersubjective processes through which expectations are formed and contested.

In pragmatist terms, this action is viewed as a process in which ends and strategies are formed and revised based on contingent and changing interpretations of an emerging situation. Expectations and goals result from a time-based process in which actors develop and implement projects, plans, and strategies based on previous experiences and interactions with others. According to pragmatist thinking, the future is a process that unfolds non-linearly as actors investigate it and make decisions based on their imagined futures [Bazzani 2023].

The commodification of sacred water resources can be viewed as a decision-making process that may be motivated by the expectation of the future value of economic factors like increased revenue or job creation and the future value of cultural and social factors like the desire to promote tourism or preserve cultural heritage. Belief in the future value of economic benefit is constituted through the narratives actors use to make sense of a monetary situation and the everyday experience of using money [Abolafia 2010]. There may also be concerns about the environmental effects of commodification and ownership and control of water resources. Based on the results of qualitative analysis carried out with the NVivo 11 Plus application, the project map is obtained as follows (see Figure 1).



Source: Data Proceed

Figure 1. Project Map of Sacred Natural Sites Commodification

The commodification of sacred water resources is frequently influenced by powerful actors with significant decision-making power [Gyapong 2021]. Private corporations, government agencies, and other entities with significant economic or political power may be among these actors. Private corporations, for example, may be motivated by profit [Karpoff 2021] and seek to commodify sacred water resources to increase their revenue. Government agencies, on the other hand, may be motivated by political factors such as promoting economic development or adhering to international agreements.

In this case study, the commodification of the management of SNS began in 2015 with the initiative of one elder who had political power and was concerned with the village's development and conservation of its natural resources. Powerful actors' behavior can significantly impact on the commodification process and its outcomes. In terms of its geographic location, Guwang village is situated on the river mouth nearby a naturally formed canyon. According to the key informant, one elder with considerable political power initiated the development of the canyon's surroundings to become an eco-tourism destination. The key informant quote is as follows:

Mr. Man Parta (the elder) is the pioneer in terms of management... in the sense that for the cultivation of all kinds it is assisted by him.... anything new that we make must involve sacrifices.... he sacrifices more... for the sake of cleaning everything he is the one who has sacrificed a lot... from 2015 until now (May 2022) (key informant).

However, commodifying sacred springs is a complex political and socio-economic negotiation process. Power dynamics between decision-making actors such as local communities, government agencies, and private companies shape the outcomes of commodification [Latorre, Farrell, Martínez-Alier 2015]. According to research, more powerful actors are more likely to wield more significant influence over expectations and decision-making processes, which can result in an unequal distribution of outcomes [Eferemo 2016].

The locals accepted this commodification practice because that was a communal expectation, and the management was initiated by the *adat* (the village customary leader and a powerful elder) based on traditional knowledge and customary rules. Drawing on their political power, the initiators guarantee that eco-spiritual tourism profit will be used for ritual purposes and the community's livelihood rather than imposing mandatory fees on the *adat* community as they previously did. As the key informant stated,

It is (eco-spiritual tourism and water enterprise) profitable, even though it is effortless in its production process, but the profit is decent to purchase goods and services for rituals along with economic multiplier effect that occurs and is felt by village people. Natural resource sustainability is still excellent... so even though it is the dry season, there are still sources that we can work on (key informant).

The findings mean stakeholders commodifying sacred water resources may weigh economic, social, and cultural factors differently based on communal preferences and goals that powerful actors influence heavily. For example, local communities may prioritize preserving cultural traditions and spiritual values [Abukari, Mwalyosi 2020; Dawson et al. 2021] associated with the dominant power of elders and customary rules regarding sacred water resources, whereas investors may prioritize their economic potential. As with expectations and imaginaries, the extent to which the goals and imagined causal modeling of social dynamics are actual, achievable, rational, or moral, and whether all relevant elements are considered, is not central to considering their capacity. Bazzani [2023] mentioned that these issues call for a normative point of view separate from any explanatory purpose.

The findings indicate that studying the future necessitates “moving away from static models that aim to explain the stability of the social order or the reproduction of social stratification” [Beckert 2016: 53]. Past experiences influence actors' capacity, but the past cannot predict decisions: projective reasoning is critical in formulating the available set of alternatives and selecting an actionable decision. Although the future will almost certainly never occur in the imagined form — long-term forecasting, in particular, is frequently inaccurate — it influences decision-making regardless of its truthfulness, rationality, or plausibility.

Conclusion

This study explores the embeddedness and expectation of actors depicted in the socio-economic dynamics and management choices of economic development in Guwang village, particularly in aquatic utility and decision-making of locals (*adat* people) regarding sacred sites commodification. In Guwang Village, sacred springs were managed by the representatives of local people not only for religious purposes but also for other purposes. On-site involvement was identified through community members' engagement in various rituals performed by the community, walking tours, cafés and local snack stalls near the area. The findings illustrated that the local community members are willing to engage and contribute to their social network and culture. It was proposed that the pleasure of sacred springs' commodification stems from people's awareness of their attribute identity as community members. They exemplify culture and ecological wisdom when they perform religious rituals on sacred springs.

From the findings, social networking can be roughly classified into relational and structural embeddedness. The difference in social embeddedness was determined by power relations in commodification activities, which are dynamic, constantly changing, work on many levels, and rely on interconnected knowledge. From an economic standpoint, the relationship among the actors depicts a local enterprise that relies on humans as the primary element. However, they live according to their own cultures and rules. The commodification of specific locations in rural areas is strongly related to spiritual values assigned to traditional sacred sites associated with a specific religious tenet, belief, or place of worship in rural areas.

Moreover, the commodification of sacred water resources can be viewed as a decision-making process that may be motivated by the expectation of the future value of economic factors like increased revenue or job creation and cultural and social factors like the desire to promote tourism or preserve cultural heritage. Belief in the future value of economic benefit is constituted through the narratives actors use to make sense of a monetary situation and the everyday experience of using money. There may also be concerns about the environmental effects of commodification and ownership and control of water resources. As with expectations and imaginaries, the extent to which the goals and imagined causal modeling of social dynamics are actual, achievable, rational, or moral, and whether all relevant elements are considered, is not central to considering their capacity.

The findings indicate that studying the future necessitates moving away from static models that aim to explain the stability of the social order or the reproduction of social stratification. Past experiences influence actors' capacity, but the past cannot predict decisions: projective reasoning is critical in formulating the available set of alternatives and selecting an actionable decision.

Appendix

Table 1

Informants Socio-demographic Information

Informants	Gender	Job	Age (years)	Education
Key Informant INA	Male	Water Site Manager	48	Undergraduate
Informant IWK	Male	Elder	52	Senior High School
Informant INS	Female	Village management staff	21	Undergraduate
Informant IWSu	Male	Elder	60	Undergraduate
Informant CD	Female	Entrepreneur	21	Diploma
Informant JMDM	Male	Village priest	60	Undergraduate
Informant KS	Male	Vice chair of village institution	54	Undergraduate
Informant JK	Male	Entrepreneur	28	Undergraduate
Informant AW	Male	Entrepreneur	28	Undergraduate
Informant SP	Female	Receptionist	21	Diploma
Informant YD	Male	Sculptors	34	Junior High School
Informant RA	Female	Housewives	60	Not attending school
Informant MW	Male	Tour Guide	40	Elementary School
Informant AS	Female	Civil servant	57	Graduate
Informant AP	Male	Customer Services	55	Elementary School
Informant BE	Male	Entrepreneur	21	Elementary School
Informant PM	Male	Entrepreneur	23	Undergraduate
Informant WD	Male	Salesperson	30	Undergraduate

References

- Abolafia M. Y. (2010) Narrative Construction as Sensemaking: How A Central Bank Thinks. *Organization Studies*, vol. 31, no 3, pp. 349–367.
- Abukari H., Mwalyosi R. B. (2020) Local Communities' Perceptions about the Impact of Protected Areas on Livelihoods and Community Development. *Global Ecology and Conservation*, vol. 22, art. e00900. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.gecco.2020.e00909> (accessed 22 November 2023).

- Altinay L., Sigala M., Waligo V. (2016) Social Value Creation through Tourism Enterprise. *Tourism Management*, vol. 54, pp. 404–417. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2015.12.011> (accessed 22 November 2023).
- Axelrod R. (1984) *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books.
- Bankston III, C. L. (2003) Rationality, Choice, and the Religious Economy: Individual and Collective Rationality, In Supply and Demand. *Review of Religious Research*, vol. 45, no 2, pp. 155–171.
- Bazzani G. (2023) The Agency of the Futures. *Cambio. Rivista Sulle Trasformazioni Sociali*, vol. 12, no 24, pp. 167–179. Available at: <https://doi.org/10.36253/cambio-13170> (accessed 22 November 2023).
- Beckert J. (2016) *Imagined Futures: Fictional Expectations and Capitalist Dynamics*, Cambridge, MA; London: Harvard University Press. Available at: <https://doi.org/10.4159/9780674545878> (accessed 22 November 2023).
- Beckert J., Ergen T. (2021) Transcending History's Heavy Hand: The Future in Economic Action. *Handbook of Economic Sociology for the 21st Century: New Theoretical Approaches, Empirical Studies and Developments* (ed. A. Maurer), Cham: Springer International Publishing, pp. 79–94. Available at: https://doi.org/10.1007/978-3-030-61619-9_6 (accessed 20 November 2023).
- Brooks A. W., Schroeder J., Risen J. L., Gino F., Galinsky A. D., Norton M. I., Schweitzer M. E. (2016) Don't Stop Believing: Rituals Improve Performance by Decreasing Anxiety. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, vol. 137, pp. 71–85. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2016.07.004> (accessed 22 November 2023).
- Castree N. (2003) Commodifying What Nature? *Progress in Human Geography*, vol. 27, no 3, pp. 273–297. Available at: <https://doi.org/10.1191/0309132503ph428oa> (accessed 20 November 2023).
- Cole S. (2007) *Tourism, Culture and Development: Hopes, Dreams and Realities in East Indonesia*. *Tourism and Cultural Change*, vol. 12, Bristol; Blue Ridge Summit: Channel View Publications.
- Cole S., Wardana A., Dharmiasih W. (2021) Making an Impact on Bali's Water Crisis: Research to Mobilize Ngos, the Tourism Industry and Policy Makers. *Annals of Tourism Research*, vol. 87, art. 103119. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.annals.2020.103119> (accessed 22 November 2023).
- Colic-Peisker V. (2017) Ideology and Utopia: Historic Crisis of Economic Rationality and the Role of Public Sociology. *Journal of Sociology*, vol. 53, no 1, pp. 145–161. Available at: <https://doi.org/10.1177/1440783316630114> (accessed 22 November 2023).
- Czernek-Marszałek K. (2020) Social Embeddedness and its Benefits for Cooperation in a Tourism Destination. *Journal of Destination Marketing and Management*, vol. 15, art. 100401. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2019.100401> (accessed 22 November 2023).
- Dawson N. M., Coolsaet B., Sterling E. J., Loveridge R., Gross-Camp N. D., Wongbusarakum S., Sangha K., Scherl L. M., Phuong Phan H., Zafra-Calvo N., Lavey W. G., Byakagaba P., Idrobo C. J., Chenet A., Bennett N. J., Mansourian S., Rosado-May F. J. (2021) The Role of Indigenous Peoples and local communities in Effective and equitable conservation. *Ecology and Society*, vol. 26, no 3, art. 19. Available at: <https://doi.org/10.5751/ES-12625-260319> (accessed 22 November 2023).

- Dean A. J., Fielding K. S., Newton F. J. (2016) Community Knowledge about Water: Who Has Better Knowledge and is this Associated with Water-Related Behaviors and Support for Water-Related Policies? *PLOS ONE*, vol. 11, no 7, art. e0159063. Available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0159063> (accessed 22 November 2023).
- Dewey M. (2020) *Making it at Any Cost: Aspirations and Politics in a Counterfeit Clothing Marketplace*, Austin: University of Texas Press.
- Durkheim E. (1965) *The Elementary Forms of the Religious Life*, Translated by Joseph Ward Swain, New York: Free Press.
- Eastwood J. (2005) The Role of Ideas in Weber's Theory of Interests. *Critical Review*, vol. 17, no (1–2), pp. 89–100. Available at: <https://doi.org/10.1080/08913810508443629> (accessed 22 November 2023).
- Eferemo O. F. (2016) *Actors And Roles In Decision-Making Process*, Torino: Alta Scuola Politecnica.
- Finn J. (2009) Contesting Culture: A Case Study of Commodification in Cuban Music. *GeoJournal*, vol. 74, no 3, pp. 191–200. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10708-008-9220-2> (accessed 22 November 2023).
- Getz D., Page S. J. (2016) Progress and Prospects for Event Tourism Research. *Tourism Management*, vol. 52, pp. 593–631. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2015.03.007> (accessed 22 November 2023).
- Granovetter M. (2018) Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *The Sociology of Economic Life* (authors M. Granovetter, R. Swedberg), 3rd edn., London: Routledge, pp. 22–45.
- Granovetter M., Swedberg R. (2019) *The Sociology of Economic Life*, 3rd edn., eBook, New York: Routledge. Available at: <https://doi.org/10.4324/9780429494338> (accessed 22 November 2023).
- Gudeman S. (2021) *Economy Is a Ritual, Explorations in Economic Anthropology: Key Issues and Critical Reflections* (eds. D. Kaneff, K. W. Endres), New York: Berghahn Books, pp. 209–218. Available at: <https://doi.org/10.2307/j.ctv31xf4vh.19> (accessed 22 November 2023).
- Gyapong A. Y. (2021) Commodification of Family Lands and the Changing Dynamics of Access in Ghana. *Third World Quarterly*, vol. 42, no 6, pp. 1233–1251. Available at: <https://doi.org/10.1080/01436597.2021.1880889> (accessed 22 November 2023).
- Hahn T., McDermott C., Ituarte-Lima C., Schultz M., Green T., Tuvendal M. (2015) Purposes and Degrees of Commodification: Economic Instruments for Biodiversity and Ecosystem Services Need Not Rely on Markets or Monetary Valuation. *Ecosystem Services*, vol. 16, pp. 74–82. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.ecoser.2015.10.012> (accessed 22 November 2023).
- Hogue E. J., Rau P. (2008) Troubled Water: Ethnodevelopment, Natural Resource Commodification, and Neoliberalism in Andean Peru. *Urban Anthropology and Studies of Cultural Systems and World Economic Development*, vol. 37, no. 3/4, pp. 283–327.
- International Symposium (Report) *Conserving Cultural and Biological Diversity: The Role of Sacred Natural Sites and Cultural Landscapes*. Held at the United Nations University Tokyo (Japan), 30 May— 2 June 2005.

- Kalberg S. (1980) Max Weber's Types of Rationality: Cornerstones for the Analysis of Rationalization Processes in History. *American Journal of Sociology*, vol. 85, no 5, pp. 1145–1179. Available at: <https://doi.org/10.1086/227128> (accessed 22 November 2023).
- Karpoff J. M. (2021) On a Stakeholder Model of Corporate Governance. *Financial Management*, vol. 50, no 2, pp. 321–343. Available at: <https://doi.org/10.1111/fima.12344> (accessed 22 November 2023).
- Kaup B. Z. (2015) Markets, Nature, and Society: Embedding Economic & Environmental Sociology. *Sociological Theory*, vol. 33, no 3, pp. 280–296. Available at: <https://doi.org/10.1177/0735275115599186> (accessed 22 November 2023).
- Kong L., Gibson C., Khoo L. M., Semple A. L. (2006) Knowledges of the Creative Economy: Towards a Relational Geography of Diffusion and Adaptation in Asia. *Asia Pacific Viewpoint*, vol. 47, no 2, pp. 173–194. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1467-8373.2006.00313.x> (accessed 22 November 2023).
- Latorre S., Farrell K. N., Martínez-Alier J. (2015) The Commodification of Nature and Socio-Environmental Resistance in Ecuador: An Inventory of Accumulation by Dispossession Cases, 1980–2013. *Ecological Economics*, vol. 116, pp. 58–69. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2015.04.016> (accessed 22 November 2023).
- Levin P. (2008) Culture and Markets: How Economic Sociology Conceptualizes Culture. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 619, no 1, pp. 114–129. Available at: <https://doi.org/10.1177/0002716208319904> (accessed 22 November 2023).
- Lorenzen R. P., Roth D. (2015) Paradise Contested: Culture, Politics and Changing Land and Water Use in Bali. *The Asia Pacific Journal of Anthropology*, vol. 16, no 2, pp. 99–105. Available at: <https://doi.org/10.1080/14442213.2015.1006667> (accessed 22 November 2023).
- Macpherson C., Macpherson L. A. (2017) Culture and the Commodification of Water in Samoa. *Asia Pacific Viewpoint*, vol. 58, no 1, pp. 86–98. Available at: <https://doi.org/10.1111/apv.12139> (accessed 22 November 2023).
- Marlow D. R., Moglia M., Cook S., Beale D. J. (2013) Towards Sustainable Urban Water Management: A Critical Reassessment. *Water Research*, vol. 47, no 20, pp. 7150–7161. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.watres.2013.07.046> (accessed 22 November 2023).
- Miyazaki H., Swedberg R. (eds) (2017) *The Economy of Hope*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Myers S. (2016) *Wildlife of Southeast Asia*, vol. 14, Princeton: Princeton University Press. Available at: <https://doi.org/10.1515/9781400880720> (accessed 22 November 2023).
- Nurhadi I., Sumarti T., Dharmawan A. H., Damanhuri D. S. (2022) Cultural Commodification and Ethical Transition of Tourism Development: A Case in Osing Community, Indonesia. *Sodality: Jurnal Sosiologi Pedesaan*, vol. 10, no 1, pp. 24–43. Available at: <https://doi.org/10.22500/10202238564> (accessed 22 November 2023).
- Ormsby A. A., Bhagwat S. A. (2010) Sacred Forests of India: A Strong Tradition of Community-Based Natural Resource Management. *Environmental Conservation*, vol. 37, no 3, pp. 320–326. Available at: <https://doi.org/10.1017/S0376892910000561> (accessed 22 November 2023).

- Pickel-Chevalier S., Budarma K. (2016) Towards Sustainable Tourism in Bali: A Western Paradigm in the Face of Balinese Cultural Uniqueness. *Mondes du tourisme. Hors-série*. Available at: <https://doi.org/10.4000/tourisme.1187> (accessed 22 November 2023).
- Prudham S. (2009) *Commodification. A Companion to Environmental Geography* (eds. N. Castree, D. Demeritt, D. Liverman, B. Rhoads), Chichester, UK: Blackwell Publishing Ltd., pp. 123–142.
- Rossano M. J. (2012) The Essential Role of Ritual in the Transmission and Reinforcement of Social Norms. *Psychological Bulletin*, vol. 138, no 3, pp. 529–549. Available at: <https://doi.org/10.1037/a0027038> (accessed 22 November 2023).
- Russell S., Ens E. (2020) Connection as Country: Relational Values of Billabongs in Indigenous Northern Australia. *Ecosystem Services*, vol. 45, art. 101169. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.ecoser.2020.101169> (accessed 22 November 2023).
- Saraswaty A. N., Kesuma I. W. G., Yasa I. G. W. M. (2021) Balinese Indigenous Knowledge about Water: A Way to Achieve Water Sustainability. *JEKT*, vol. 12, no 2, pp. 381–399.
- Seitz R. J., Paloutzian R. F., Angel H.-F. (2016) Processes of Believing: Where Do They Come From? What Are They Good For? *F1000Research*, vol. 5, art. 2573. Available at: <https://doi.org/10.12688/f1000research.9773.1> (accessed 22 November 2023).
- Shepherd R. (2002) Commodification, Culture, and Tourism. *Tourist Studies*, vol. 2, no 2, pp. 183–201. Available at: <https://doi.org/10.1177/146879702761936653> (accessed 22 November 2023).
- Singh R., Tiwari A. K., Sharma A., Patel S. K., Singh G. S. (2022) Valuing Ecosystem Services of Sacred Natural Sites in the Anthropocene: A Case Study of Varanasi, India. *Anthropocene Science*, vol. 1, no 1, pp. 121–144. Available at: <https://doi.org/10.1007/s44177-022-00012-6> (accessed 22 November 2023).
- Sinthumule N. I. (2022) Conservation Effects of Governance and Management of Sacred Natural Sites: Lessons from Vhutanda in the Vhembe Region, Limpopo Province of South Africa. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 19, no 3, art. 1067. Available at: <https://doi.org/10.3390/ijerph19031067> (accessed 22 November 2023).
- Sinthumule N. I., Mashau M. L. (2020) Traditional Ecological Knowledge and Practices for Forest Conservation in Thathe Vondo in Limpopo Province, South Africa. *Global Ecology and Conservation*, vol. 22, art. e00910. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.gecco.2020.e00910> (accessed 22 November 2023).
- Su X. (2011) Commodification and the Selling of Ethnic Music to Tourists. *Geoforum*, vol. 42, no 4, pp. 496–505. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2011.03.006> (accessed 22 November 2023).
- Sutton M. Q., Anderson E. N. (2010) *Introduction to Cultural Ecology*, 2nd edn., Lanham: AltaMira Press.
- Thaler R. H. (2015) *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, New York; London: W. W. Norton & Company.
- Verschuuren B., Mallarach J. M., Bernbaum E., Spoon J., Brown S., Borde R., Brown J., Calamia M., Mitchell N., Infield M., Lee E. (2021) *Cultural and Spiritual Significance of Nature: Guidance for Protected and Conserved Area Governance and Management* (ed. C. Groves), vol. 32, Gland, Switzerland: IUCN, Inter-

national Union for Conservation of Nature and Natural Resources. Available at: <https://doi.org/10.2305/IUCN.CH.2021.PAG.32.en> (accessed 22 November 2023).

Verschuuren B., Ormsby A., Jackson W. (2022) How Might World Heritage Status Support the Protection of Sacred Natural Sites? An Analysis of Nomination Files, Management, and Governance Contexts. *Land*, vol. 11, no 1, pp. 97. Available at: <https://doi.org/10.3390/land11010097> (accessed 22 November 2023).

Whitford J. (2002) Pragmatism and the Untenable Dual-ism of Means and Ends: Why Rational Choice Theory Does not Deserve Paradigmatic Privilege. *Theory and Society*, vol. 31, no 3, pp. 325–363.

Wright T. D. (2018) *Beyond the Physical: Environmental Relationships in Bali, Indonesia*. PhD Thesis, School of Social Sciences, The University of Queensland, Australia. Available at: <https://doi.org/10.14264/uql.2019.663> (accessed 22 November 2023).

Yng T. K., Kaoteera R. (2021) Do Community Cultures and Traditions Influence on Nature Conservation Perspectives? A Case of Khao Yai National Park in Thailand. *Journal of Sustainability Science and Management*, vol. 16, no 6, pp. 228–242. Available at: <https://doi.org/10.46754/jssm.2021.08.020> (accessed 22 November 2023).

Yudhistira P. G. A. (2021) Taro Tourism Village Development Strategy as an Eco-Spiritual Destination in Gianyar Regency-Bali. *Journal of Business on Hospitality and Tourism*, vol. 7, no 1, pp. 90–102.

Zhao X. (2021) Stakeholder-Associated Factors Influencing Construction and Demolition Waste Management: A Systematic Review. *Buildings*, vol. 11, no 4, art. 149. Available at: <https://doi.org/10.3390/buildings11040149> (accessed 22 November 2023).

Zhou L., Chan E., Song H. (2017) Social Capital and Entrepreneurial Mobility in Early-Stage Tourism Development: A Case from Rural China. *Tourism Management*, vol. 63, pp. 338–350. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2017.06.027> (accessed 22 November 2023).

Zhuang X., Yao Y., Li J. (2019) Socio-Cultural Impacts of Tourism on Residents of World Cultural Heritage Sites in China. *Sustainability*, vol. 11, no 3, ar. 840. Available at: <https://doi.org/10.3390/su11030840> (accessed 22 November 2023).

Received: July 18, 2023

Citation: Amrita Nugraheni Saraswaty, Maryunani, Sri Muljaningsih, Putu Mahardika Adi Saputra (2023) Are We Being Rational? Economics Perspectives on Sacred Natural Sites Commodification. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 5, pp. 175–192. doi: 10.17323/1726-3247-2023-5-175-192 (in English).

**Экономическая
социология**
Т. 24. № 5.
Ноябрь 2023

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 24. No 5.
November 2023

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

Доступ к журналу

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

Open Access Policy

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

**Восточная
социология**
Т. 24. № 5.
Ноябрь 2023

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 24. No 5.
November 2023

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

Доступ к журналу

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

Open Access Policy

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