



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

**Тонких Н. В., Швецова А. В.,  
Вербенская А. В.** Субъективные оценки  
влияния дистанционного формата работы на  
трудовую, личную и семейную жизнь мужчин

**Андрески С.** Социальные науки как  
колдовство.

**Черкашина Т. Ю.** Опросные данные  
о стоимости жилья: качество и перспективы  
использования в оценке жилищного богатства  
россиян

**Родин Д. Я., Суховерхов А. В.** Деньги  
и другие измерительные системы

**Экономическая  
социология**  
Т. 26. № 3  
Май 2025

Электронный журнал  
[www.ecsoc.hse.ru](http://www.ecsoc.hse.ru)  
[ojs.hse.ru/index.php/  
ecsoc](http://ojs.hse.ru/index.php/ecsoc)

ISSN 1726-3247

### Адрес редакции

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



**Journal of  
Economic Sociology**  
Vol. 26. No 3.  
May 2025

Electronic journal  
[www.ecsoc.hse.ru](http://www.ecsoc.hse.ru)  
[ojs.hse.ru/index.php/  
ecsoc](http://ojs.hse.ru/index.php/ecsoc)  
ISSN 1726-3247

### Contacts

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

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

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

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

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

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

Требования к авторам изложены по адресу: [http://ecsoc.hse.ru/author\\_requirements.html](http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html)

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

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

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

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

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

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

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

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

Guidelines for authors: [http://ecsoc.hse.ru/author\\_requirements.html](http://ecsoc.hse.ru/author_requirements.html)

**Экономическая  
социология**  
Т. 26. № 3.  
Май 2025

Электронный журнал  
[www.ecsoc.hse.ru](http://www.ecsoc.hse.ru)  
[ojs.hse.ru/index.php/  
ecsoc](http://ojs.hse.ru/index.php/ecsoc)

ISSN 1726-3247

Журнал выходит  
пять раз в год

Учредители:

- Национальный  
исследовательский  
университет  
«Высшая школа эконо-  
мики»
- В. В. Радаев

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

## Редакция

**Главный редактор:**

**Редактор выпуска:**

**Вёрстка:**

**Корректор:**

**Ответственный  
секретарь:**

**Сотрудники редакции:**

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Соколова Татьяна Виленовна (Россия)

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

## Редакционный совет

**Богомолова  
Татьяна Юрьевна**

**Веселов  
Юрий Васильевич**

**Волков  
Вадим Викторович**

**Гимпельсон  
Владимир Ефимович**

**Козырева  
Полина Михайловна**

**Косалс  
Леонид Янович**

**Малева  
Татьяна Михайловна**

**Овчарова  
Лилия Николаевна**

**Радаев  
Вадим Валерьевич**  
(главный редактор)

**Тихонова  
Наталья Евгеньевна**

**Хахулина  
Людмила Александровна**

**Чепуренко Александр Юльевич**

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

Санкт-Петербургский государственный  
университет (Россия)

Европейский университет  
в Санкт-Петербурге (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

Университет Торонто (Канада)

Институт социального анализа  
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

(Россия)

НИУ ВШЭ (Россия)

**Journal of  
Economic Sociology**

Vol. 26. No 3.

May 2025

Electronic journal

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

[ojs.hse.ru/index.php/](http://ojs.hse.ru/index.php/ecsoc)

[ecsoc](http://ecsoc)

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**

(Russia)

**Leonid Kosals**

University of Toronto (Canada)

**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

*Н. В. Тонких, А. В. Швецова, А. В. Вербенская*

Субъективные оценки влияния дистанционного формата работы  
на трудовую, личную и семейную жизнь мужчин ..... 11

### Новые переводы

*С. Андрески*

Социальные науки как колдовство ..... 34

### Расширение границ

*Т. Ю. Черкашина*

Опросные данные о стоимости жилья: качество и перспективы  
использования в оценке жилищного богатства россиян ..... 44

### Дебютные работы

*Ю. В. Гупалова, А. С. Карушев, А. Ю. Кобылина*

Маскулинность в креативной экономике: хозяйственные основы гендерного порядка ..... 76

### Профессиональные обзоры

*Д. Я. Родин, А. В. Суховерхов*

Деньги и другие измерительные системы ..... 104

### Новые книги

*В. А. Кондратенко*

«Нестандарт как норма»: что скрывают нестандартные формы потребления

**Рецензия на книгу:** Радаев В. В. 2025. *Нестандартное потребление*. М.:

Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»). 216 с. .... 133

*С. А. Тарнавский*

«Просто повезло»: удача как социальный механизм обеспечения классового равенства

**Рецензия на книгу:** Streib J. 2023. *The Accidental Equalizer How Luck Determines*

*Pay after College*. Chicago: University of Chicago Press. 256 p. .... 152

## Тексты на английском языке

### Beyond Borders

*К. Adamovich, А. Getman, А. Kotlikova*

The Effects of School Consolidation on Student Academic

Achievement in High-Resource Urban Schools ..... 165

# Contents

## Texts in Russian

|                                                 |   |
|-------------------------------------------------|---|
| Editor's Foreword ( <i>Vadim Radaev</i> ) ..... | 7 |
|-------------------------------------------------|---|

## New Texts

|                                                                                                                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Natalia Tonkikh, Anastasia Shvetsova, Alena Verbenskaya</i><br>Subjective Assessments of the Impact of Remote Work on the Work,<br>Personal, and Family Life of Men ..... | 11 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

## New Translations

|                                                                         |    |
|-------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Stanislav Andreski</i><br>Social Sciences as Sorcery (excerpt) ..... | 34 |
|-------------------------------------------------------------------------|----|

## Beyond Borders

|                                                                                                           |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Tatyana Cherkashina</i><br>Survey Data on House Prices: Response Rate and Conditions for Answers ..... | 44 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

## Debut Studies

|                                                                                                                                                         |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| <i>Julia Gupalova, Alexander Karushev, Anastasia Kobylina</i><br>Masculinity in the Creative Economy:<br>Economic Foundations of the Gender Order ..... | 76 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

## Professional Reviews

|                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Denis Rodin, Anton Sukhoverkhov</i><br>Money and Other Measurement Systems ..... | 104 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----|

## New Books

|                                                                                                                                                                                                                                                                                |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Valeriia Kondratenko</i><br>“Nonstandard Is the New Norm”: Uncovering Hidden Aspects<br>of Nonstandard Consumption Forms<br><b>Book Review:</b> Radaev V. V. (2025) <i>Nestandartnoe potreblenie</i><br>[Nonstandard Consumption], Moscow: HSE Publishing House. 216 p..... | 133 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Semyon Tarnauskiy</i><br>“Just Got Lucky”: Luck as a Social Mechanism for Ensuring Class Equality<br><b>Book Review:</b> Streib J. (2023) <i>The Accidental Equalizer How Luck Determines</i><br><i>Pay after College</i> , Chicago: University of Chicago Press. 256 p..... | 152 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

## Texts in English

## Beyond Borders

|                                                                                                                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <i>Kseniia Adamovich, Aleksandra Getman, Anastasiia Kotlikova</i><br>The Effects of School Consolidation on Student Academic<br>Achievement in High-Resource Urban Schools ..... | 165 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|

## VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели,

представляем новый номер нашего журнала.

### Тексты на русском языке

В рубрике «**Новые тексты**» предлагается материал канд. экон. наук *Н. В. Тонких* (заведующая лабораторией кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург), канд. социол. наук *А. В. Швецов* (старший научный сотрудник Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина, Екатеринбург), *А. В. Вербенской* (специалист Управления наукометрии, научно-исследовательской работы и рейтингов Уральского государственного экономического университета, Екатеринбург) «Субъективные оценки влияния дистанционного формата работы на трудовую, личную и семейную жизнь мужчин». В качестве эмпирической базы применялись данные опроса мужчин, проведённого в 2023 г. методом онлайн-анкетирования с использованием структурированного опросника на платформе Yandex Forms ( $N = 314$ ). Респонденты — мужчины в возрасте 18–60 лет, имеющие опыт дистанционной занятости. Результаты показали, что дистанционный формат работы положительно влияет на большинство параметров трудовой, семейно-родительской и личной жизни мужчин.

Рубрика «**Новые переводы**» знакомит читателей с фрагментом книги британского социолога польского происхождения, почётного профессора социологии Редингского университета (University of Reading) в Великобритании *Станислава Андрески* «Социальные науки как колдовство». Русский перевод книги готовится в Издательстве Института им. Е. Гайдара. Автор обращает наше внимание на то, что поток публикаций в социальных науках на самом деле показывает дефицит новых идей. Современную повестку дня определяют туманная многословность, бесконечные повторения банальностей и замаскированная пропаганда. Журнал публикует вторую главу из книги — «Дилемма колдуна» («The Sorcerer's Dilemma»). В этой главе автор разбирает некоторые ключевые интеллектуальные сложности при изучении общества и культуры. Перевод с английского *Дмитрия Кралечкина*.

В рубрике «**Расширение границ**» публикуется статья канд. социол. наук *Т. Ю. Черкашиной* (ведущий научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск) «Опросные данные о стоимости жилья: качество и перспективы использования в оценке жилищного богатства россиян». В статье представлена оценка качества данных о жилищном богатстве из Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ и Всероссийского обследования домохозяйств по потребительским финансам (ВОДПФ), а также определены условия, при которых наиболее вероятно, что респонденты дадут ответы о стоимости принадлежащего им жилья. Акцент сделан на анализе уровня и факторах наличия ответов на вопросы о стоимости жилой недвижимости.

В рубрике «**Дебюты**» мы публикуем статью независимых исследователей *Ю. В. Гупаловой*, *А. С. Карушева* и *А. Ю. Кобылиной* «Маскулинность в креативной экономике: хозяйственные основы гендерного порядка». Авторы указывают на то, что современное российское общество переживает консервативный поворот, при котором происходит утверждение образца мужественности как доминирующей модели. В то же время появление особого креативного сектора экономики конструирует иную модель маскулинности, которую авторы называют адаптивной и анализируют на основе 22 интервью.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» публикуется материал д-ра эконом. наук *Д. Я. Родина* и канд. филос. наук *А. В. Суховерхова* (оба из Кубанского государственного аграрного университета, Краснодар) «Деньги и другие измерительные системы». В работе проводится сравнительный анализ товарно-эволюционных и институциональных теорий происхождения денег как единиц учёта (*unit of account*) и средств обмена (*medium of exchange*). Показано, что современные фиатные деньги обрели стоимостную покупательную силу как представители реальных товарных денег. Однако с отменой золотого стандарта во второй половине XX века они окончательно стали условно-символическими знаками, чья ценность основана на доверии к эмитенту и меновой стоимости, определяемой спросом и предложением, а также монетарной политикой государства.

В рубрику «**Новые книги**» вошли две рецензии. Первая — на новую книгу *Вадима Радаева* «Нестандартное потребление» (М.: Изд. дом ВШЭ, 2025). Автор выделяет пять нестандартных форм потребления, отклоняющихся от стандартных потребительских моделей и рационального выбора; три из них он относит к эмоционально нагруженным (паническое, импульсивное, компульсивное потребление) и две — к социально ориентированным (статусное, этическое потребление). На основе данных репрезентативного опроса взрослого населения России (май 2024 г.,  $N = 6000$ ) автор книги исследует распространённость нестандартных форм потребления, их связь со стилями принятия решений, социально-демографическими характеристиками и финансовыми последствиями. Рецензия подготовлена *В. А. Кондратенко* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ).

Вторая рецензия — на книгу *Джесси Стрейб*, профессора социологии Университета Дьюка: Streib J. 2023. *The Accidental Equalizer: How Luck Determines Pay after College*. Chicago: University of Chicago Press. Автор книги задаётся вопросом: что если на самом деле равенство в стартовой заработной плате американских выпускников обусловлено не обучением в университетах, а простой удачей? На материалах 172 интервью с выпускниками одного из южных университетов, работодателями и специалистами по найму Стрейб представляет читателю скрытую уравнительную систему, действующую в США на рынке труда предприятий среднего бизнеса — лакократию. Рецензию подготовил *С. Тарнавский* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ).

## Тексты на английском языке

В данном разделе публикуется статья *Ксении Адамович*, *Александры Гетман* (обе из Международной лаборатории проектирования и исследований в онлайн-обучении НИУ ВШЭ) и *Анастасии Коликовой* (Международная лаборатория оценки практик и инноваций в образовании НИУ ВШЭ) «Эффекты объединения школ на образовательные результаты обучающихся». Исследование вносит вклад в продолжающуюся дискуссию о взаимосвязи между размером школ и социально-экономическим статусом обучающихся. Используя квазиэкспериментальный подход, авторы анализируют данные, полученные в 2013–2019 гг. из 6473 московских школ. Обнаружена параболическая связь между размером школ и образовательными результатами обучающихся при сдаче ЕГЭ: наивысшие достижения продемонстрировали учащиеся самых мелких и самых крупных школ.

## VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

Let us introduce of a new journal issue.

### Texts in Russian

Dr. *Natalia Tonkikh* (Associate Professor of the Department of Labor Economics and Human Resources Management, the Ural State University of Economics, Yekaterinburg), *Anastasia Shvetsova* (Senior Researcher, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin, Yekaterinburg), and *Alena Verbenskaya* (Specialist of the Department of Scientometrics, Research and Ratings, the Ural State University of Economics, Yekaterinburg) present their paper, ‘Subjective Assessments of the Impact of Remote Work on the Work, Personal, and Family Life of Men.’ The empirical basis of the study is data collected from a survey of men conducted in 2023 using an online structured questionnaire on the Yandex Forms platform ( $N = 314$ ). Respondents were men aged 18 to 60 years with experience in remote employment. The results indicate that the remote work format has a positive effect on most parameters of men’s work, family-parental, and personal life.

We publish a translation from the book ‘Social Sciences as Sorcery,’ written by *Stanislav Andreski*, a Polish-British sociologist and Emeritus Professor of Sociology at the Reading University, United Kingdom. The author draws attention to the fact that the flow of publications in the social sciences actually reveals a deficit of new ideas. The current agenda is dominated by vague verbosity, endless repetitions of banalities, and disguised propaganda. According to the British sociologist, the average quality of publications declined. This journal presents the second chapter of the book — “The Sorcerer’s Dilemma,” in which the author examines some of the key intellectual challenges in the study of society and culture. The book was translated by *Dmitry Kralechkin*.

Dr. *Tatyana Cherkashina* (Leading Researcher at the Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences, Novosibirsk) presents her study ‘Survey Data on House Prices: Response Rate and Conditions for Answers.’ This article reports the first stage of the study—an assessment of the quality of data on housing wealth from the Russian Longitudinal Monitoring Survey and the All-Russian Household Survey on Consumer Finances. It also identifies the conditions under which respondents are most likely to provide answers about the value of their housing. The focus is on analyzing the level and factors influencing the availability of responses to questions about the value of residential real estate.

BA researchers *Julia Gupalova*, *Alexander Karushev*, and *Anastasia Kobylina* submit their paper ‘Masculinity in the Creative Economy: Economic Foundations of the Gender Order.’ Modern Russian society is experiencing a conservative shift that affirms the model of “strong” masculinity as the dominant paradigm. Simultaneously, the emergence of a unique creative sector of the economy constructs a different model of masculinity, which the authors term ‘adaptive.’ This model is examined on the basis of 22 recorded interviews.

Professor *Denis Rodin* and Dr. *Anton Sukhoverkhov* (both from the Kuban State Agrarian University, Krasnodar) share the results of their study ‘Money and Other Measurement Systems.’ The paper provides a comparative analysis of commodity (evolutionary) theories and institutional theories regarding the origin of money as “units of account” and “medium of exchange,” Modern fiat money acquired purchasing power as representatives (substitutes) of real commodity money. However, with the abolition of the gold standard in the second half of the twentieth century, fiat money became conventional, symbolic, and unbacked signs whose value is based on trust in the issuer and on exchange value determined by supply and demand.

*Valeriia Kondratenko* (LSES) reviews a new book ‘Nestandardnoe potreblenie [Nonstandard Consumption]’ (HSE University Publishing House, 2025), written by *Vadim Radaev*. Professor Radaev identifies five non-standard consumption forms: three are characterised as emotionally loaded (panic, impulsive, and compulsive consumption) and two as socially oriented (status and ethical consumption). Based on data from a nationally representative survey of the adult population in Russia (May 2024,  $N = 6,000$ ), the author examines the prevalence of non-standard consumption patterns and their correlation with decision-making styles, socio-demographic characteristics, and financial consequences.

*Semyon Tarnauskiy* (LSES) provides a review of the book: Streib J. (2023) *The Accidental Equalizer How Luck Determines Pay after College*, Chicago: University of Chicago Press. The author *Jesse Streib* (Professor of Sociology at Duke University) raises the following question: what if, in fact, equality in the starting salary of American graduates is not due to university studies, but... simple luck? Based on the materials of 172 interviews with graduates of one of the southern universities, employers, hiring specialists, as well as observing career events at the university, Streib introduces the reader to the hidden equalization system of the United States operating in the labor market of medium-sized enterprises — luckocracy.

## Texts in English

*Kseniia Adamovich*, *Aleksandra Getman* (both from the International Laboratory of Research and Design in elearning, HSE University), and *Anastasiia Kotlikova* (International Laboratory for Evaluation of Practices and Innovations in Education, HSE University) present their article ‘The Effects of School Consolidation on Student Academic Achievement in High-Resource Urban Schools.’ The study contributes to the ongoing discourse on the interaction between school size and students’ socioeconomic status (SES). Using a quasi-experimental approach, the authors analyze data from 6,473 Moscow schools collected between 2013 and 2019. The findings reveal a *U-shaped* relationship between school size and student performance on the Basic State Examination: the highest achievement is observed in both the smallest and largest schools.

## НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Н. В. Тонких, А. В. Швецова, А. В. Вербенская

# Субъективные оценки влияния дистанционного формата работы на трудовую, личную и семейную жизнь мужчин<sup>1</sup>



**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.

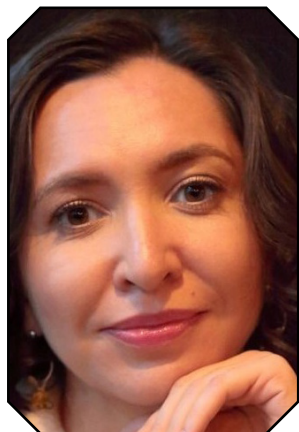
**Email:** tonkihnv@usue.ru

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

*Дистанционная занятость прошла процесс когнитивной и социальной нормализации, изменив статус с чрезвычайного и вызванного пандемией обстоятельства на элемент повседневной реальности, удобный формат гибкой работы. Основная цель исследования — оценка воздействия дистанционной занятости на различные аспекты жизни мужчин, сделанная на основе расчёта индексов интегральной тональности, характеризующих положительные, нейтральные либо отрицательные изменения в ключевых сферах жизнедеятельности. В качестве эмпирической базы использованы данные опроса мужчин, проведённого в 2023 г. методом онлайн-анкетирования с использованием внутренних корпоративных электронных сервисов крупных предприятий. В выборку вошли респонденты из шести федеральных округов ( $N = 314$ ) в возрасте 18–60 лет, имеющие опыт дистанционной занятости. Методология и методический подход аналогичны проведённому в 2022 г. исследованию по изучению влияния дистанционной занятости на различные аспекты жизни женщин ( $N = 589$ ). Результаты показали, что дистанционный формат работы положительно влияет на большинство параметров трудовой, семейно-родительской и личной жизни мужчин. Наиболее высокие положительные значения интегрального индекса отмечаются в оценках мужчинами изменений в сферах «отдых и общение с друзьями», «культурная и общественная жизнь», «образование и развитие детей». Папы детей младше 14 лет значимо чаще дают положительные оценки дистанционному формату работы, который также более положительно воспринимают молодые мужчины до 35 лет. Сравнение оценок мужчин и женщин показало, что последние оценивают влияние дистанционной работы более критично. Женщины рассматривают переход на дистант как возможность больше уделять времени организации быта, тогда как мужчины чаще видят возможность увеличить время на отдых и общение.*

**Ключевые слова:** дистанционная занятость; удалённая работа; мужчины; отцовство; трудовые отношения; семья.

<sup>1</sup> Статья подготовлена при финансовой поддержке РНФ в рамках научного проекта № 22-18-00614-П «Исследование влияния цифровой занятости на рождаемость и родительское благополучие» (<https://rscf.ru/project/22-18-00614/>).

**ШВЕЦОВА Анастасия****Владимировна —**

кандидат социологических наук, старший научный сотрудник Уральского федерального университета имени первого

Президента России

Б. Н. Ельцина. Адрес:

620014, Россия, Екате-

ринбург, пр. Ленина, д. 51.

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

**Введение**

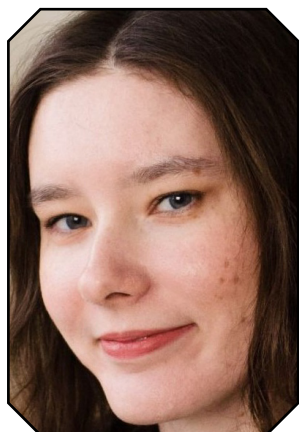
Последствия форс-мажорного перехода на дистанционную занятость в пандемию можно рассматривать с точки зрения деструктуризации стандартных трудовых отношений, а также влияния на привычный ритм и качество жизни людей. Практики балансирования между бытом и работой — популярная тема в женском сегменте гендерной социологии. Российские женщины значимо чаще берут на себя выполнение повседневной домашней работы, основную нагрузку по уходу за детьми и воспитанию [Радаев, Барсукова 2000; Швецова, Симонова 2024], что закономерно стимулирует научный интерес к механизмам, стратегиям и последствиям двойной занятости. Вместе с тем в социальном пространстве наблюдается трансформация гендерного ландшафта [Силласте 2019]. На изменения в структурах семьи влияют ряд факторов, в том числе экономическая глобализация и новые политические идеи национальной социальной политики. Трансформационные процессы в условиях интенсивного технологического и цифрового развития актуализируют задачу осмысления того, как российские мужчины балансируют между домом и работой.

Важно отметить глубинный характер изменений, происходящих в жизни современных мужчин. Во-первых, они перестали быть единственными добытчиками, что в той или иной мере влечёт пересмотр внутрисемейных функций в сторону паритетного участия в традиционно «женских» делах — приготовлении пищи, обеспечении чистоты и комфорта жилья<sup>2</sup>. Во-вторых, происходит активное вовлечение отцов в воспитание детей и практики ухода за ними. Вовлечённое отцовство (оно же «новое», или «современное», отцовство [Шевченко 2018; Рождественская 2020]) представляет собой уникальный социальный и исследовательский феномен, в центре которого идея возникновения привязанности к ребёнку и тесной эмоциональной связи с ним в результате увеличения времени и усилий, затрачиваемых на его развитие. В-третьих, внедрение цифровых технологий и вынужденный переход к дистанционным форматам занятости в пандемию скорректировали топологию мужской повседневности, ограничив пространственные рамки размерами собственной квартиры. Анализ точек пересечения указанных тенденций полезен для понимания качественных аспектов жизни современных российских мужчин в разрезе влияния на них дистанционных форм занятости.

Данная статья является продолжением исследовательского проекта, направленного на изучение влияния дистанционной работы на качество жизни женщин<sup>3</sup>, и призвана расширить объяснительный потенциал предлагаемой теории путём включения гендерных сравнительных оценок. Опираясь на

<sup>2</sup> Несмотря на указанную тенденцию в структуре суточного фонда времени, затраты времени матерей на внутрисемейные обязанности почти в три раза превышают отцовский вклад. Данные рассчитаны на основе итогов Выборочного наблюдения использования суточного фонда времени населением за 2019 г. (источник: [https://rosstat.gov.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/sut\\_fond19/index.html](https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/population/urov/sut_fond19/index.html)).

<sup>3</sup> Первые исследования изменений качества жизни женщин проводились в рамках проекта РФФИ № 18-010-00774 «Исследование влияния развития дистанционной женской занятости на институт родительства».



**ВЕРБЕНСКАЯ Алена  
Валерьевна** —

ассистент кафедры экономики труда и управления персоналом, специалист Управления наукометрии, научно-исследовательской работы и рейтингов Уральского государственного экономического университета. Адрес: 620144, Россия, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, д. 62/45.

**Email:** [a.v.verbenskaya1@usue.ru](mailto:a.v.verbenskaya1@usue.ru)

полученные ранее данные, мы полагаем, что, несмотря на значительные оговорки, удалённая занятость<sup>4</sup> преимущественно положительно повлияла на трудовую, личную, семейную жизнь российских женщин за счёт более гибких условий труда, экономии времени на дорогу и возможности встраивать рабочие процессы в повседневность (в отличие от традиционной занятости, при которой эти сферы жизни разделены в пространственной и временной плоскостях), причём глубина и направление влияния различных факторов дистанционной занятости варьируются в зависимости от возраста респондентов и наличия детей [Тонких 2023]. Однако гендерная дифференциация, характерная для частной жизни россиян, и сегментация рынка труда позволяют предположить, что в оценках мужчин изменения параметров качества жизни в связи с переходом на дистант будут смещены относительно женских суждений.

Основной целью исследования является оценка влияния дистанционной занятости на различные аспекты жизни российских мужчин, проведённая на основе расчёта индексов интегральной тональности<sup>5</sup>, характеризующих положительные, нейтральные либо отрицательные изменения, происходящие в ключевых сферах жизнедеятельности. Особое исследовательское внимание уделено возможностям трансформации структуры отцовских практик в условиях гибких форматов занятости.

За методологическую основу исследования принята теория социального конструирования гендера, согласно которой дифференциация семейных и профессиональных ролей по признаку пола является следствием социально-культурной интерпретации биологических (в первую очередь репродуктивных) особенностей, легитимных в данном обществе [West, Zimmerman 1987; Кон 2010]. Следовательно, трансформация мужских практик и стилей жизни под влиянием дистанционной занятости происходит в определённых культурных рамках, предполагающих соответствие не столько объективным условиям существования, сколько нормативным моделям мужественности, доминирующим в социальном пространстве.

Гипотеза исследования заключается в том, что добровольный (постпандемный) переход к дистанционным форматам занятости имеет положительные субъективные оценки относительно трудовой, личной и семейной жизни мужчин. Кроме того, мы предполагаем, что такой формат занятости не оказывает существенного влияния на жизнь большинства российских мужчин в том, что касается инвестирования времени в выполнение семейных и родительских обязанностей, в силу диспропорциональности нормативного гендерного контракта. Опираясь на концепцию Е. Здравомысловой и А. Тёмкиной, мы понимаем под гендерным контрактом контекстуально обусловленные, иерархически структурированные образцы взаимодействия полов [Здравомыслова, Тёмкина 2000; Тёмкина, Роткирх 2002]. Клас-

<sup>4</sup> Здесь и далее понятия «дистанционная занятость» и «удалённая занятость», согласно логике статьи 312.1 Трудового кодекса РФ, используются как синонимы.

<sup>5</sup> Под тональностью мы понимаем положительные, нейтральные или отрицательные оценки, данные мужчинами изменениям, касающимся качества жизни в условиях дистанционной занятости по сравнению с офисным форматом работы.

сическими гендерными контрактами являются контракт «домохозяйка» для женщины и «кормилец», спонсор жизни для мужчины, которые в теории вытесняются контрактом «равный статус». Вместе с тем исследователи отмечают противоречивость и нелинейность этого процесса. В условиях роста дистанционной занятости и гибких форм труда нормативный гендерный контракт демонстрирует ригидность и остаётся диспропорциональным.

## Обзор научных исследований дистанционной занятости

Всплеск научного интереса к проблематике дистанционной занятости закономерно вызван эффектом пандемии COVID-19, однако первые исследования на эту тему были опубликованы более 40 лет назад<sup>6</sup> [Nilles 1975; Bailyn 1988; Baruch, Nicholson 1997; Скавитин 2004]. Несмотря на колоссальный объём исследований (Google Scholar предлагает более 5 млн статей по тегу *remote work* — удалённая работа), влияние этой формы работы на глобальный рынок труда и на качество жизни людей остаётся не до конца осмысленным, что убедительно обнаруживается при анализе и попытке сопоставления разных, порой диаметрально противоположенных, исследовательских позиций и выводов. Как справедливо отмечают исследователи, на сегодняшний день учёным удалось договориться лишь по нескольким вопросам: (1) удалённая работа, как правило, является экономически эффективной для компаний, однако реальная эффективность во многом зависит от адекватности организационно-управленческого механизма специфике дистанционного труда; (2) удалённая работа для части сотрудников связана с бытовыми трудностями в организации домашнего рабочего пространства, требует высокой степени самоорганизации и подходит не всем; (3) в науке отсутствует целостное понимание того, как обеспечить достаточную вероятность успешности удалённой работы [Grawitch et al. 2024].

Гендерная оптика занимает одну из лидирующих позиций в исследованиях дистанционной занятости [Kim et al. 2020; Petts, Carlson, Pepin 2021; Lyttelton, Zang, Musick 2022], часто отражая статичные представления о дихотомической структуре ролевых моделей, при которых мужчины позиционируются как кормильцы, выполняющие внутрисемейные функции по остаточному, так сказать, принципу и в свободное от работы время. Сравнивая результаты воздействия удалённой занятости на мужчин и женщин, можно констатировать значительный разброс данных в зависимости от гендерной политики конкретного государства, семейного статуса, образовательного и профессионального уровня респондентов. Европейский дискурс обращён к проблемам интерсекциональности; исследователи часто ставят своей целью обнаружение латентных механизмов воспроизводства гендерного и социального неравенства, чтобы показать тем самым повышенную уязвимость перед рисками удалённой работы одних групп и преимущества других. Например, в условиях дистанта семейные женщины чаще чувствуют себя перегруженными и истощёнными (особенно в период карантина, когда детские учреждения также переводились на дистант [Yerkes et al. 2020]), усугубляются проблемы неравномерности ресурсов, затрачиваемых на вторичный уход за детьми [Biehl, Hayter, Hil 2024], однако для высококвалифицированных специалистов это отличие нивелируется, женщины и мужчины отмечают преимущества более здорового образа жизни, а также возможность работать в собственном графике без цейтнота [Miron et al. 2021; Raišienė et al. 2020].

При изучении последствий вынужденного перехода на дистант в Латинской Америке исследователи пришли к выводу, что удалённый формат во время пандемии увеличивает стресс (особенно остро — для мужчин), снижает баланс между работой и личной жизнью и удовлетворённость работой, но при этом повышает производительность труда и вовлечённость [Sandoval-Reyes, Idrovo-Carlier, Duque-

<sup>6</sup> Идея удалённой занятости как эффективного экономического решения появилась в США в начале 1970-х гг. Директор по междисциплинарным исследованиям Университета Южной Калифорнии Джек Ниллес, руководствуясь также мыслью об экологической безопасности городов, предложил концепцию удалённой работы с использованием телефонии (*telecommuting*); см. подробнее: <https://www.lawrence.edu/articles/lu-alum-jack-nilles-father-telecommuting>

Oliva 2021]. Схожие эффекты обнаружены и в данных других исследовательских проектов; в частности, было установлено, что мужчины и женщины по-разному используют возможности гибкого графика работы, это приводит к разным результатам как в области баланса между работой и личной жизнью, так и в интенсификации работы [Rodríguez-Modroño, López-Igual 2021]. В целом мужчины в большей степени используют гибкость графика для инициатив в рабочей сфере, а женщины — для совмещения семейных и профессиональных задач [Lott, Wöhrmann 2023], причём присутствие детей дома отрицательно влияет на производительность труда как для женщин, так и для мужчин [Felstead, Reuschke 2021]. Данные также указывают на то, что переход к удалённым форматам занятости не только не нивелирует, но даже расширяет гендерные диспропорции, обнажая слабость поддержки семей со стороны работодателей и учреждений по уходу за детьми [Dunatchik et al. 2021], хотя появляются и основания для осторожного оптимизма, связанные в первую очередь с ростом возможностей для вовлечённого отцовства.

Стоит отметить, что фокусировка на качестве жизни мужчин в контексте перехода на удалённую занятость является достаточно редкой в научных проектах. Чаще исследователей интересуют эффективность труда мужчин и их способность адаптироваться к новым условиям работы, а также возможности более активного включения отцов в практики воспитания в условиях «домашнего кабинета» (*home office*)<sup>7</sup>. Например исследователи выявили следующие негативные факторы, влияющие на мужскую профессиональную продуктивность [Raišienė et al. 2020]: отвлечение внимания на других членов домохозяйства при удалённой работе, сомнения в оценке руководителя, карьерные ограничения из-за снижения возможностей продемонстрировать результаты работы, информационная перегрузка, трудоёмкая асинхронная коммуникация, напряжённость из-за распределения внимания между рабочими задачами и интенсивной коммуникацией, трудности с определением начала и окончания нескольких одновременно выполняемых задач.

Актуальные в мировой практике исследования на пересечении отцовства и занятости имеют как минимум четыре направления: (1) трудности выполнения отцовской роли работающими отцами в связи со значительными временными затратами, связанными с профессиональной деятельностью; (2) интерпретация маскулинности в отношении отцовства через призму мужской гегемонии; (3) вовлечённое отцовство и проблема несоответствия между желаниями отцов заниматься своими детьми и ограничениями, имеющимися на практике; (4) интерсекциональность отцовства и многомерность личных и контекстуальных характеристик [Gatrell, Ladge, Powell 2022]. Многие исследователи также солидарны в том, что существует проблема структурного обесценивания отцовства, когда работодатели и социум в целом искусственно ограничивают включённость мужчин в отцовские практики через управленческие (предпочитая материнский декрет отцовскому) и идеологические (мужская нормативность определяется через соответствие нормам антиженственности) рычаги [Murgia, Poggio 2013; Humbert, Ladge, Harrington 2015; Bagirova, Blednova, Neshataev 2024].

По данным ВЦИОМа, в 2022 г. порядка 10% мужчин в России работали дистанционно [ВЦИОМ 2022], однако изменения, неизбежно произошедшие в структуре повседневности, до сих пор не осмыслены учёными. Российские исследования взаимосвязи качества жизни людей и перехода к дистанционным форматам занятости единичны [Ерицян et al. 2021; Тонких 2023], причём нам не удалось обнаружить ни одного, где объектом выступали бы мужчины, что делает данную работу, по сути, уникальной.

<sup>7</sup> Термин «домашний кабинет» в контексте исследований, связанных с дистанционной занятостью, отличается от традиционного представления кабинета как специально оборудованной для работы комнаты в квартире или доме. Под домашним кабинетом понимается функциональное пространство или место для работы. В социологических исследованиях данный термин применяют для анализа изменений в организации труда и границ между работой и личной жизнью, особенно в связи с цифровизацией и удалённой работой. Например, изучение новых форматов рабочего пространства и их влияния на семейную и профессиональную роли проводится в ряде трудов, посвящённых социальным и гендерным аспектам дистанционной работы. Исследования подчёркивают, что домашний кабинет стал важным элементом для сохранения профессиональной идентичности в условиях работы из дома; см. подробнее: [Rampasso et al. 2022].

## Методика и процедура исследования

Как было отмечено выше, данная работа является продолжением исследовательского проекта, посвящённого изучению влияния дистанционной занятости на различные аспекты жизни женщин. Следовательно, она имеет общую методологическую и методическую основу с предыдущим проектом. Инструментарий, использованный в исследовании женской выборки, был разработан в 2018 г.<sup>8</sup> Это был период, предшествовавший пандемии COVID-19; в России наблюдался начальный этап распространения дистанционной занятости на рынке труда, а также начальные шаги в разработке методик её исследования и методик статистического учёта её масштабов. Библиографический анализ как зарубежных, так и отечественных источников на тот момент не выявил готового инструментария, который можно было бы использовать для решения поставленных задач. В связи с этим опросник был разработан специально для нужд проекта; теоретическое обоснование формулировок вопросов представлено в главе 4 монографии «Дистанционная женская занятость в контексте института родительства» (см.: [Тонких 2019: 113–137]). Поскольку аналогичные проекты отсутствовали, оценка валидности проводилась исключительно по содержанию. Инструментарий продемонстрировал свою эффективность и позволяет выявить изменения в основных сферах жизни в результате перехода на удалённую работу. В настоящем исследовании, ориентированном на мужскую выборку, формулировки вопросов были адаптированы с учётом специфики целевой аудитории; при этом соблюдено условие сохранения смыслового содержания вопросов, что обеспечило возможность проведения сравнительной оценки мнений мужчин и женщин.

В качестве основной эмпирической базы мы используем данные опроса российских мужчин, получивших свой первый опыт дистанционной работы в пандемию ( $N = 314$ ). Опрос проводился путём онлайн-анкетирования с использованием структурированного опросника (платформа Yandex Forms). Целевая группа — мужчины в возрасте 18–60 лет, имеющие опыт дистанционной работы (см. табл. 1).

Таблица 1

### Характеристика реализованной выборки, %, $N = 314$

| Группы респондентов      | Доля респондентов, % |
|--------------------------|----------------------|
| Возраст (полных лет)     |                      |
| 18–26                    | 37                   |
| 27–35                    | 26                   |
| 36–49                    | 28                   |
| 50 и старше              | 5                    |
| Нет ответа               | 4                    |
| Образование              |                      |
| Высшее                   | 54                   |
| Среднее профессиональное | 27                   |
| Среднее полное           | 13                   |
| Основное среднее         | 6                    |
| Наличие детей            |                      |
| Нет детей                | 57                   |

<sup>8</sup> Анкета 2018 г. разрабатывалась коллективно членами кафедры экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета в рамках научного проекта РФФИ № 18-010-00774 под руководством канд. экон. наук Н. В. Тонких при участии д-ра экон. наук И. А. Кульковой, канд. экон. наук М. И. Плутовой, 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.

Таблица 1. Окончание

| Группы респондентов                      | Доля респондентов, % |
|------------------------------------------|----------------------|
| Один ребёнок                             | 20                   |
| Два ребёнка                              | 15                   |
| Три ребёнка и более                      | 3                    |
| Нет ответа                               | 5                    |
| Семейный статус                          |                      |
| Не женат                                 | 43                   |
| Женат, но с женой вместе не живёт        | 1                    |
| Сожительство (незарегистрированный брак) | 11                   |
| Официальный брак                         | 42                   |
| Нет ответа                               | 3                    |

Поскольку нет точных данных о количестве и структуре дистанционных работников, мы опирались на наиболее свежую информацию (см.: [ВЦИОМ 2022]) и стремились обеспечить примерную представленность генеральной совокупности в выборке, основную часть которой составили мужчины в возрасте до 35 лет (суммарная доля порядка 63%), более половины опрошенных состоят в браке (официальном или фактическом), 38,5% имеют детей, более половины респондентов имеют высшее образование.

Рекрутинг респондентов осуществлялся через рассылку, организованную службами управления персоналом крупных организаций, которые сотрудничают с Уральским государственным экономическим университетом. В исследовании приняли участие семь коммерческих организаций, обладающих сетевой, холдинговой или филиальной структурой и территорией присутствия бизнеса в различных субъектах Российской Федерации. К числу этих организаций относятся металлургические и машиностроительные предприятия, а также компании из сектора ритейла, финансов и телекоммуникаций. Онлайн-опросник распространялся через внутренние корпоративные информационно-коммуникационные сервисы. География респондентов охватывает Центральный, Северо-Западный, Приволжский, Южный, Уральский и Сибирский федеральные округа. Наибольший отклик был получен в Уральском федеральном округе, на который пришлось 80% от общего числа респондентов; по остальным округам представленность составила по 4%. Респонденты по типам населённых пунктов распределились следующим образом: мегаполисы (административные центры регионов) составляют 41%; города — 47%; сёла — 12%. Выборка имеет ограничения, связанные с однородностью и стихийностью формирования, однако её ограничения сопоставимы с женской выборкой, что позволяет осуществлять корректное сравнение мужских и женских оценок. Следует отметить, что при сравнении с опросом женщин, проведённым в 2022 г. по аналогичной технологии рекрутирования [Тонких 2023], мужчины откликались на приглашение к участию в исследовании значительно реже.

Для целей данного исследования выборка условно разделена по следующим основаниям:

- возраст респондента: мужчины до 35 лет<sup>9</sup> и старше 35 лет;
- наличие детей: мужчины, воспитывающие детей до 14 лет; мужчины, воспитывающие детей старше 14 лет, и мужчины, не имеющие детей<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Согласно Федеральному закону от 30 декабря 2020 г. № 489-ФЗ «О молодёжной политике в Российской Федерации», молодёжь — это социально-демографическая группа лиц в возрасте 14–35 лет (включительно).

<sup>10</sup> Мужчины, имеющие детей старше 14 лет, объединены с бездетными на том основании, что в общей структуре времени доля отводимого на уход за ребёнком времени, скорее всего, минимальна. См. данные итогов Выборочного наблюдения

Анкета включает блоки вопросов о возможном влиянии удалённого формата занятости на различные аспекты качества трудовой, семейно-родительской и личной жизни респондентов (см. табл. 2).

Таблица 2

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

| Сфера жизни          | Формулировка пунктов вопроса                                                                                                                          | Шкала                                                                                                                 |
|----------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Трудовая             | 1. В связи с переходом на удалённую работу Ваш доход...                                                                                               | Увеличивается<br>Не меняется<br>Снижается<br>Затрудняюсь ответить                                                     |
|                      | 2. В связи с переходом на удалённую работу у Вас появилась возможность получить образование (более высокое или другое)?                               | Да<br>Скорее да, чем нет<br>Скорее нет, чем да<br>Нет<br>Всё останется без изменений<br>Затрудняюсь ответить          |
| Семейно-родительская | 3. В связи с переходом на удалённую работу здоровье Ваших детей и близких...                                                                          | Улучшается<br>Не меняется<br>Ухудшается<br>Затрудняюсь ответить                                                       |
|                      | 4. В связи с переходом на удалённую работу появилась возможность чаще ходить с детьми в театр, на концерты, выставки и другие культурные мероприятия? | Ответы на вопросы 4, 5, 6, 7:<br>Да<br>Скорее да, чем нет<br>Скорее нет, чем да<br>Нет<br>Всё останется без изменений |
|                      | 5. В связи с переходом на удалённую работу появилась возможность больше уделять времени развитию и обучению детей?                                    |                                                                                                                       |
|                      | 6. В связи с переходом на удалённую работу дома стало уютнее, чище?                                                                                   |                                                                                                                       |
|                      | 7. В связи с переходом на удалённую работу питание в семье стало более здоровым и полезным?                                                           |                                                                                                                       |
|                      | 8. В связи с переходом на удалённую работу можете ли Вы запланировать больше детей по сравнению с ситуацией, когда Вы работаете офлайн в организации? | Да<br>Скорее да, чем нет<br>Скорее нет, чем да<br>Нет<br>Затрудняюсь ответить                                         |
|                      | 9. В связи с переходом на удалённую работу Ваше здоровье...                                                                                           | Улучшается<br>Не меняется<br>Ухудшается<br>Затрудняюсь ответить                                                       |
|                      | 10. В связи с переходом на удалённую работу Ваши отношения с партнёром...                                                                             | Улучшаются<br>Не меняются<br>Ухудшаются<br>Затрудняюсь ответить<br>Я не женат и (или) проживаю один                   |
| Личная               | 11. В связи с переходом на удалённую работу у Вас появилось больше времени на общественную, культурную и духовную жизнь?                              | Ответы на вопросы 11, 12:<br>Да<br>Скорее да, чем нет<br>Скорее нет, чем да<br>Нет<br>Затрудняюсь ответить            |
|                      | 12. В связи с переходом на удалённую работу у Вас появилось больше времени на себя, отдых и общение с друзьями?                                       |                                                                                                                       |

использования суточного фонда времени населением за 2019 г. ([https://rosstat.gov.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/sut\\_fond19/index.html](https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/population/urov/sut_fond19/index.html)).

Поскольку в вопросах таблицы 2 использовались варианты с различной градацией ответов, результаты переведены в единую систему оценки влияния удалённого формата занятости по следующему принципу:

- отрицательно (– 1 балл): ответы «ухудшается» на вопросы 3, 9, 10; ответы «нет» на вопросы 2, 4–8, 11, 12; ответы «снижается» на вопрос 1;
- скорее отрицательно (– 0,5 балла): ответы «скорее нет, чем да» на вопросы 2, 4–8, 11, 12;
- не окажет влияния (0 баллов): ответы «всё останется без изменений» на вопросы 2, 4–7; ответы «не меняется» на вопросы 1, 3, 9, 10;
- скорее положительно (+ 0,5 балла): ответы «скорее да, чем нет» на вопросы 2, 4–8, 11, 12;
- положительно (+ 1 балл): ответы «улучшается» на вопросы 3, 9, 10; ответы «да» на вопросы 2, 4–8, 11, 12; ответы «увеличивается» на вопрос 1;
- выбор «Затрудняюсь ответить» не включался в анализ.

Следующий этап исследования: расчёт интегрального индекса, который в социологии используется для измерения сложных социальных явлений, таких как социальная интеграция, благополучие и другие аспекты человеческой жизни [Hagerty, Land 2007; Татарова, Кученкова 2016; Song, Xie 2025]. Важным преимуществом данного подхода в изучении влияния дистанционной занятости на жизнь мужчин является его комплексность, возможность объединить множество факторов для построения общего социального сюжета. Ограничения метода связаны с субъективностью выбора индикаторов, неизбежностью стандартизации и усреднений.

Расчёт произведён по параметрам, которые сгруппированы по трём сферам жизни (см. табл. 2): (1) трудовая сфера: доход, дополнительное профессиональное образование; (2) семейно-родительская сфера: здоровье детей и близких, семейный культурный досуг, образование и развитие детей, организация быта, организация питания, репродуктивные планы; (3) личная сфера: собственное здоровье, отношение с партнёршей, культурная и общественная жизнь, отдых и общение с друзьями. Средняя тональность интегральных индексов определялась в разрезе выделенных групп мужчин (возраст и наличие детей младше 14 лет) и интерпретировалась как положительная, если респонденты отмечали улучшение по анализируемому параметру; нейтральная (при отсутствии влияния или затруднении с ответом); отрицательная (ухудшение состояния по тому или иному параметру). Интегральный индекс 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 данных о значимости того или иного компонента.

## Результаты

Анализ значений интегрального индекса влияния дистанционной занятости на основе оценок мужчин показал следующие результаты, представленные в таблице 3. В целом мужчины видят в дистанционной занятости больше положительных моментов, чем отрицательных, особенно выделяют положительное влияние работы из дома на отдых и общение с друзьями, культурную и общественную жизнь, а также на образование и развитие детей.

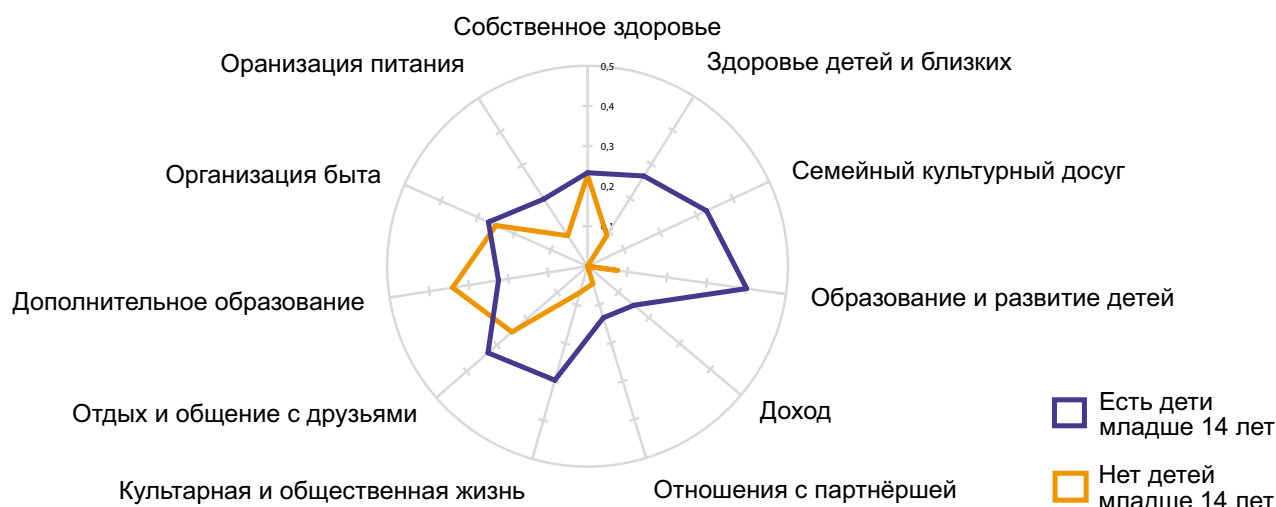
Таблица 3

**Влияние дистанционной занятости на различные сферы жизни российских мужчин**

| Сфера                           | Валидные<br>ответы | Интеграль-<br>ный индекс | Предельная<br>ошибка<br>среднего | Стандартное<br>отклонение | Коэффициент<br>вариации |
|---------------------------------|--------------------|--------------------------|----------------------------------|---------------------------|-------------------------|
| <i>Трудовая</i>                 |                    |                          |                                  |                           |                         |
| Доход                           | 301                | 0,116                    | 0,029                            | 0,506                     | 4,354                   |
| Дополнительное образование      | 304                | 0,311                    | 0,034                            | 0,599                     | 1,928                   |
| <i>Семейно-родительская</i>     |                    |                          |                                  |                           |                         |
| Здоровье детей и близких        | 232                | 0,228                    | 0,034                            | 0,513                     | 2,248                   |
| Семейный культурный досуг       | 208                | 0,255                    | 0,040                            | 0,584                     | 2,290                   |
| Образование и развитие детей    | 204                | 0,346                    | 0,042                            | 0,599                     | 1,734                   |
| Организация быта                | 304                | 0,281                    | 0,036                            | 0,630                     | 2,239                   |
| Организация питания             | 303                | 0,224                    | 0,035                            | 0,608                     | 2,711                   |
| Репродуктивные планы            | 293                | – 0,043                  | 0,040                            | 0,683                     | – 15,995                |
| <i>Личная</i>                   |                    |                          |                                  |                           |                         |
| Собственное здоровье            | 303                | 0,218                    | 0,036                            | 0,635                     | 2,914                   |
| Отношения с партнёршей          | 302                | 0,175                    | 0,035                            | 0,604                     | 3,440                   |
| Культурная и общественная жизнь | 304                | 0,362                    | 0,035                            | 0,618                     | 1,708                   |
| Отдых и общение с друзьями      | 304                | 0,444                    | 0,033                            | 0,580                     | 1,307                   |

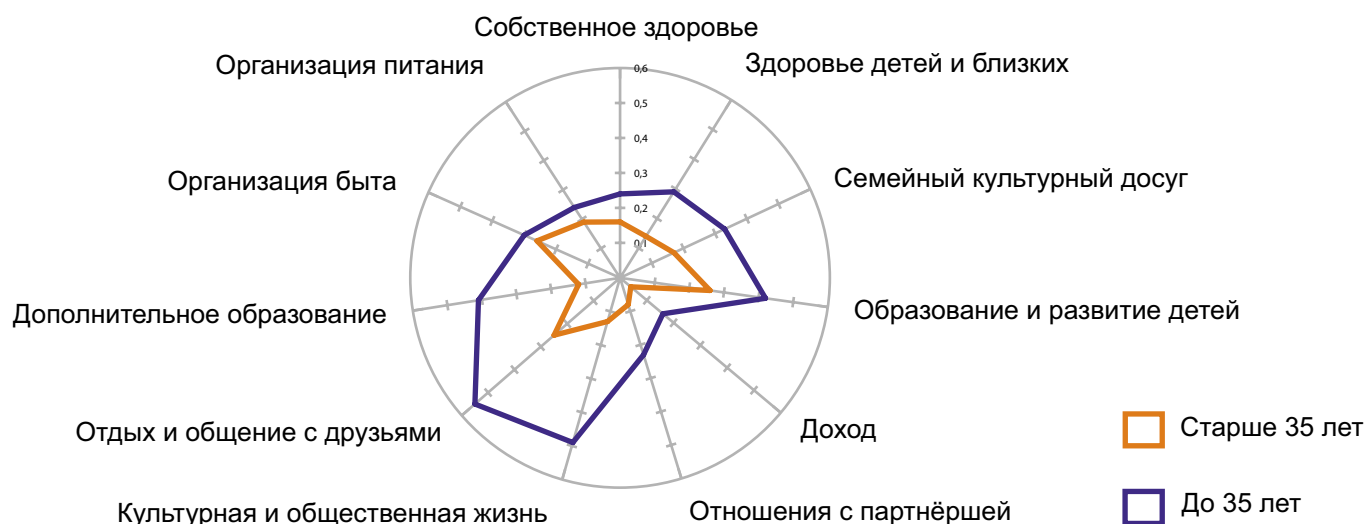
По большинству параметров интегральный индекс имеет положительные значения; исключение составляют лишь репродуктивные планы мужчин, которые демонстрируют отрицательные значения по всем группам опрошенных.

Наличие малолетних детей влияет на оценки изменений качества сфер жизни в условиях дистанта (см. рис. 1). Мужчины, имеющие детей младше 14 лет, чаще оценивают изменения по большинству параметров как положительные (особенно в семейно-родительской сфере). Схожие позитивные оценки в обеих группах даны состоянию собственного здоровья и организации быта. Вместе с тем мужчины, у которых маленьких детей нет, оптимистичнее в области возможности получения более высокого или дополнительного образования (интегральный индекс 0,34 против 0,22 у мужчин с маленькими детьми).



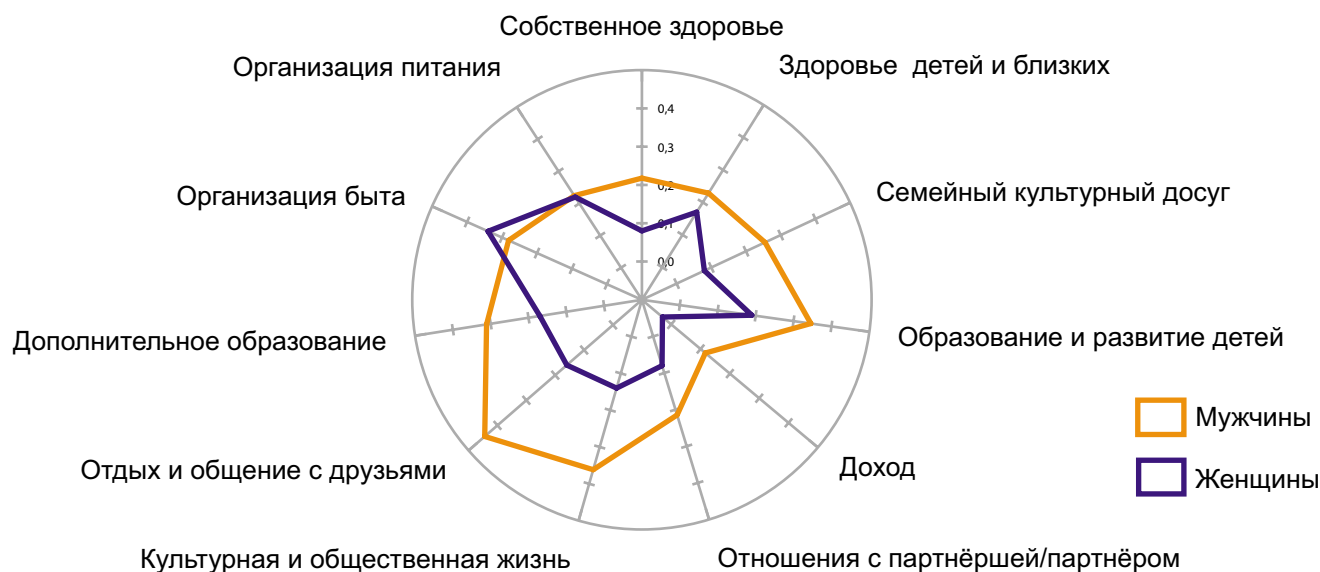
**Рис. 1.** Влияние дистанционной занятости на различные сферы жизни российских мужчин в зависимости от наличия детей младше 14 лет

Сравнение по возрастному цензу (см. рис. 2) показывает, что молодые мужчины оценивают условия дистанционной работы как более привлекательные по всем измеряемым параметрам. Наибольшие показатели интегрального индекса у мужчин до 35 лет зафиксированы по параметрам «Отдых и общение с друзьями» (0,55), «Культурная и общественная жизнь» (0,49), «Образование и развитие детей» (0,42). В меньшей степени дистанционная занятость молодых отражается на организации быта (0,3) и питания (0,24), а также на предполагаемом доходе (0,16). Старшее поколение также не ожидает при переходе на дистант улучшений в доходе (0,04), однако и не планирует никаких действий для этого (интегральный индекс показателя «Дополнительное образование» для этой категории составляет 0,12, тогда как для молодёжи он равен 0,41).



**Рис. 2.** Влияние дистанционной занятости на различные сферы жизни российских мужчин в зависимости от возраста

Сравнение интегральных индексов влияния дистанционной занятости на различные сферы жизни мужчин и женщин в России позволяет наглядно продемонстрировать существующий в обществе гендерный дисбаланс (см. рис. 3). Опрос женщин проводился в 2022 г., мужчин — в 2023 г. Мужчины значительно выше оценивают переход к удалённой занятости по всем ключевым показателям, кроме организации быта и питания (0,28 против 0,34 для «Организации быта»; 0,22 в обеих группах для «Организации питания»). Наиболее оптимистичные ожидания женщин связаны с организацией быта, возможностью образования и развития детей (0,19), здоровьем детей и близких (0,17). Важно, что изменения в собственном здоровье незначительны для женщин (0,08). Такие же результаты имеют показатели «Отношения с партнёром» и «Семейный культурный досуг». Отрицательную тональность для женщин имеет показатель «Доход». Наиболее существенные различия в оценках мужчин и женщин наблюдаются по показателям «Отдых и общение с друзьями», «Культурная и общественная жизнь», «Доход» и «Дополнительное образование».



**Примечание:** Сравнительная оценка мужских и женских мнений проводилась с использованием результатов опроса женщин 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. Опрос женщин проводился в 2022 г.;  $N = 589$  человек. Ссылка на онлайн-анкету распространялась через каналы внутренних корпоративных порталов крупных компаний: ритейл, телекоммуникационные компании, промышленные и металлургические предприятия [Тонких 2023].

**Рис. 3.** Влияние дистанционной занятости на различные сферы жизни российских мужчин и женщин

Наши данные, помимо оценки влияния на отдельные аспекты жизни, позволяют проследить уровень готовности российских мужчин к переходу на дистанционные форматы занятости в зависимости от типа населённого пункта и возраста (см. табл. 4). Наиболее привлекательным такой формат работы выглядит для молодых жителей мегаполисов, поскольку он соответствует их ритму жизни и не противоречит современным представлениям о труде, рассматриваемом как средство самореализации. Феномен высокой готовности молодёжи в крупных городах к дистанционной занятости может объясняться несколькими факторами, в том числе более высоким уровнем цифровой грамотности и отраслевой структурой занятости мегаполисов, которая характеризуется наличием значительного количества рабочих мест, не требующих постоянного физического присутствия. Возраст и сельская местность, на наш взгляд, ожидаемо уменьшают шансы на гибкую занятость, а следовательно, и готовность мужчин к ней.

Таблица 4

**Уровень готовности российских мужчин работать дистанционно**

| Варианты ответов     | Всего по выборке |      | По типу населённого пункта, доля в % |       |       | По возрасту респондентов, доля в % |               |
|----------------------|------------------|------|--------------------------------------|-------|-------|------------------------------------|---------------|
|                      | Доля в %         | Чел. | Мегаполис                            | Город | Село  | До 35 лет                          | Старше 35 лет |
| Да, хотел бы         | 54,3             | 165  | 54,5                                 | 54,8  | 41,7  | 61,1                               | 41,7          |
| Затрудняюсь ответить | 18,8             | 57   | 23,5                                 | 15,3  | 8,3   | 17,2                               | 20,4          |
| Нет, не хотел бы     | 27,0             | 82   | 22,0                                 | 29,9  | 50,0  | 21,7                               | 37,9          |
| Итого                | 100,0            | 304  | 100,0                                | 100,0 | 100,0 | 100,0                              | 100,0         |

Говоря о преимуществах удалённой работы, мужчины выделяют возможность гибкого распределения времени, экономию времени на поездку до работы и обратно (транспорт), возможность совмещать выполнение рабочих и домашних дел. Для отцов важна также возможность больше уделять времени детям, а для бездетных мужчин и мужчин, имеющих взрослых детей, значимы экономия средств на питание, возможность отдыхать и отсутствие дресс-кода. Несмотря на то что мужчины с детьми 14 лет и младше чаще видят преимущества удалённой работы по сравнению с бездетными мужчинами и отцами взрослых детей, они менее склонны к работе в данном формате. Это может объясняться влиянием отвлекающих факторов при работе дома, а также зависеть от жилищных условий.

Изучение репродуктивных планов мужчин не являлось приоритетной задачей настоящего исследования, данный вопрос был включён в качестве «пристрелочного». Однако полученные данные кажутся нам заслуживающими внимания и аналитического осмысления. Детальный анализ результатов по этому параметру (см. табл. 5) позволяет зафиксировать следующую особенность: бездетные мужчины всех возрастов чаще выражают неуверенность в своих суждениях о репродуктивных планах, тогда как респонденты с детьми в большинстве своём отвечали отрицательно. Лишь десятая часть респондентов считает, что удалённая работа может способствовать принятию решения о расширении семьи.

Таблица 5

**Структура ответов на вопрос «В связи с переходом на удалённую работу можете ли Вы запланировать больше детей по сравнению с ситуацией, когда работаете офлайн в офисе или на предприятии?», доля в %**

| Варианты ответов     | В целом по выборке | Есть дети младше 14 лет | Нет детей младше 14 лет | Возраст до 35 лет | Возраст старше 35 лет |
|----------------------|--------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------|-----------------------|
| Да                   | 15,0               | 15,8                    | 12,7                    | 19,7              | 6,8                   |
| Скорее да, чем нет   | 15,9               | 18,3                    | 17,2                    | 17,2              | 15,5                  |
| Скорее нет, чем да   | 9,2                | 10,8                    | 10,8                    | 8,6               | 11,7                  |
| Нет                  | 22,3               | 31,7                    | 25,8                    | 16,7              | 34,0                  |
| Затрудняюсь ответить | 30,9               | 21,7                    | 31,5                    | 32,8              | 31,1                  |
| Нет ответа           | 6,7                | 1,7                     | 2,0                     | 5,1               | 1,0                   |

Переход на удалённую работу не рассматривается мужчинами как фактор, повышающий репродуктивный оптимизм. Мужчины, имеющие родительский опыт, часто не готовы к расширению семьи в условиях дистанционной занятости (42,5% ответили «нет» и «скорее нет, чем да»), причём их ответы более категоричны, чем ответы мужчин, не имеющих детей младше 14 лет (затруднились с ответом 21,7% и 31,5% соответственно). В целом по выборке почти треть респондентов затруднились с ответом на этот вопрос, что позволяет сделать осторожное предположение о репродуктивной сфере как зоне неопределённости для российских мужчин.

## Обсуждение

Результаты исследования позволяют сделать ряд выводов относительно влияния дистанционной занятости на различные аспекты жизни российских мужчин.

Во-первых, большинство исследуемых параметров имеют положительную тональность, что говорит об удовлетворённости мужчин гибкими форматами занятости. При переходе на удалённую работу муж-

чины, как правило, не теряют в доходе, а в случаях снижения транспортных затрат и затрат на питание вне дома отмечают оптимизацию трат. Дистант открывает возможности дополнительного профессионального образования, что позитивно влияет на карьерную стратегию. Изменения в семейно-родительской и личной сферах в среднем по выборке оцениваются как позитивные; исключение — вопрос о репродуктивном планировании. С одной стороны, это последнее может быть связано с объективными ограничениями исследования (43% респондентов не женаты на момент исследования), с другой — актуализирует дискурс о роли мужчин в принятии репродуктивных решений. Как показывают исследования коллег, мужчины в меньшей степени заинтересованы в паритетном распределении родительских обязанностей [Рождественская 2020; Багирова, Бледнова, Нешатаев 2023], а на этапе семейного планирования и беременности часто делегируют ответственность женщине [Безрукова, Самойлова 2023].

Во-вторых, наличие детей до 14 лет значимо влияет на оценки мужчин по большинству исследуемых параметров. Папы более позитивно оценивают удалённую работу, поскольку она позволяет больше времени проводить с семьёй, уделять внимание образованию детей и собственному отдыху. Единственный параметр, по которому оценки бездетных мужчин и отцов взрослых детей превосходят оценки отцов детей до 14 лет, это возможность дополнительного образования. Очевидно, что в условиях дистанта (особенно вынужденного, когда образовательные процессы также переходят в онлайн-формат) проблематично организовать образовательный процесс для себя, сочетая его с домашними и текущими профессиональными задачами. В мировой исследовательской практике для описания подобных косвенных действий, связанных с заботой о ребёнке, которые выполняются параллельно с другими занятиями, используется термин «вторичный уход» (*secondary childcare*). Такой уход характерен для многозадачной среды, где родитель пытается сочетать заботу о ребёнке с другими обязанностями. Исследователи считают, что удалённая работа повышает риски перегрузок, связанных с возрастанием временных затрат на вторичный уход, но отмечают, что в большей степени это касается женщин [Biehl, Hayter, Hill 2024]. Таким образом, необходимо отметить тенденцию к увеличению вовлечённости мужчин в практики воспитания и образования детей. Переход на удалённую работу открывает для современных отцов возможности более активного включения в жизнь детей. В условиях гибкой занятости мужчины всё чаще берут на себя часть родительских обязанностей. Однако вопрос о балансе материнского и отцовского участия в воспитании детей до сих пор остаётся неразрешённым и недостаточно исследованным.

В-третьих, возраст также значимо коррелирует с оценками удалённой занятости: молодые мужчины оптимистичнее воспринимают переход на дистант по всем исследуемым параметрам, что, на наш взгляд, согласуется с тем, что практики цифровой занятости гораздо более распространены среди молодёжи, которая начинала свой трудовой путь уже в цифровой среде, а не перестраивалась на этот формат в середине жизни. Максимальный разрыв значений интегрального индекса достигается по показателям «Отдых и общение с друзьями» и «Культурная и общественная жизнь», что также объяснимо с точки зрения жизненных приоритетов молодёжи.

В целом уровень готовности респондентов к удалённой работе достаточно высок (определённо «за» высказались более половины опрошенных), а основные преимущества касаются гибкого планирования времени, его экономии на передвижении «дом — работа — дом», а также связаны с большей включённостью в семейные процессы. Важным результатом исследования является также возможность сопоставления с аналогичным исследованием на женской выборке. Несмотря на общую положительную тональность женских оценок, по сравнению с мужскими они выглядят весьма скромными. Женщины рассматривают переход на дистант как опцию для баланса «дом — работа», увеличивающую время на организацию быта, тогда как мужчины видят в дистанте также возможность для увеличения времени на отдых и общение. Особо стоит подчеркнуть, что удалённая работа способная негативно отразиться на уровне дохода женщин, но не мужчин. По мнению российских исследователей, гендерное нера-

венство в оплате труда затрагивает в той или иной степени всех женщин, корни чего стоит искать на индивидуально-поведенческом, нормативном и структурном уровнях [Гуриева, Казанцева, Марарица 2023]. Наиболее серьёзные риски возникают у женщин, имеющих детей. В связи с этим полезно обратиться к исследованиям «штрафа за материнство» [Уткина, Гаспарян 2019] и «премии за отцовство» [Ощепков 2020], которые свидетельствуют о дисбалансе в распределении времени и ресурсов на уход и воспитании детей, имеющем ощутимые экономические последствия для матерей.

## Заключение

Переход к удалённым форматам занятости качественно изменил жизнь россиян, внеся коррективы как на уровне суждений, так и на уровне практик. На уровне суждений произошла трансформация в восприятии труда, рабочего пространства и баланса между личной и профессиональной жизнью. Труд всё больше воспринимается как процесс, который можно выполнять вне офиса, что разрушает традиционное понимание рабочего места как физической среды. На практическом уровне появились новые форматы взаимодействия (зум-конференции, электронные чаты), произошли смещение ритмов жизни и перепланировка физического пространства жилья. Цель данного исследования состояла в оценке влияния таких изменений на профессиональную, семейно-родительскую и личную сферы жизни мужчин на основе расчёта показателя индекса интегральной тональности. Ограничения исследования связаны с небольшим объёмом выборки, что снижает возможность обобщения результатов на всю популяцию мужчин в России. Выводы отражают лишь локальные особенности и не учитывают многообразие опыта мужчин из других социальных и экономических групп. Кроме того, исследование фиксирует изменения на ранних этапах адаптации к дистанционной работе. Долгосрочные эффекты, такие как изменения в карьерных траекториях или семейных ролях, остаются за рамками анализа.

Особое внимание уделялось отцовским практикам в условиях гибких форматов занятости, что позволило подчеркнуть некоторые противоречия современного отцовства. Несмотря на то что индекс интегральной тональности относительно всех аспектов семейно-родительской сферы, за исключением репродуктивного планирования, положительный, его показатели ниже сопоставимых женских показателей и ниже показателей мужчин по другим сферам (личной и профессиональной). Солидаризируясь с мнением коллег (см.: [Рождественская 2020; Багирова, Бледнова, Нешатаев 2023; Безрукова, Самойлова 2023]), мы полагаем, что вовлечённое отцовство в России не является повсеместной практикой и находится в самом начале своего развития как феномена. Это приводит к неравномерному распределению семейных обязанностей между супругами и закрепляет норму двойной занятости женщин, то есть совмещения работы и основной части домашних обязанностей.

Этот дисбаланс является следствием классического гендерного контракта, когда отцовство занимает лишь вторичную роль в структуре мужской повседневности. Такая модель условно легитимна на сегодняшний день (декларативно родители несут равную ответственность за детей, но фактически, по данным статистики, мужчины почти в три раза меньше времени уделяют детям)<sup>11</sup>. Следовательно, трансформация мужских практик под влиянием дистанционной занятости лишь в незначительной степени затрагивает практики отцовства. Таким образом, добровольный переход к дистанционным форматам занятости положительно оценивается на трудовом, семейном и личном уровнях. Однако, несмотря на широкие возможности, не оказывает существенного влияния на практики большинства российских мужчин в разрезе инвестирования времени в выполнение семейных и родительских обязанностей в силу диспропорциональности нормативного гендерного контракта.

<sup>11</sup> Мужчины, имеющие детей старше 14 лет, объединены с бездетными на том основании, что в общей структуре времени доля времени, отводимого на уход за ребёнком, скорее всего, минимальна. Данные итогов Выборочного наблюдения использования суточного фонда времени населением за 2019 г. (источник: [https://rosstat.gov.ru/free\\_doc/new\\_site/population/urov/sut\\_fond19/index.html](https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/population/urov/sut_fond19/index.html)).

## Литература

- Багирова А. П., Бледнова Н. Д., Нешатаев А. В. 2023. Участие отцов в уходе за ребёнком в период родительского отпуска: оценки и перспективы расширения. *Социальное пространство*. 9 (1): 1–11. doi: [10.15838/sa.2023.1.37.5](https://doi.org/10.15838/sa.2023.1.37.5)
- Безрукова О. Н., Самойлова В. А. 2023. «Ненужные» дети? Ценности родительства, права отцов и матерей в социокультурных установках россиян. *Социологические исследования*. 8: 101–111. doi: [10.31857/S013216250027371-1](https://doi.org/10.31857/S013216250027371-1)
- ВЦИОМ. 2022. Один из дома: удалёнка в постпандемической жизни. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/odin-iz-doma-udalenka-v-postpandemicheskoi-zhizni>
- Гуриева С. Д., Казанцева Т. В., Марарица Л. В. 2023. Современные методы исследования неравных возможностей мужчин и женщин в организации. *Женщина в российском обществе*. 1: 92–110. doi: [10.21064/WinRS.2023.1.7](https://doi.org/10.21064/WinRS.2023.1.7)
- Ерицян К. Ю. et al. 2021. Пережить локдаун: изменения в занятости и психологическое благополучие населения в эпоху пандемии. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 3: 250–270. doi: [10.14515/monitoring.2021.3.1893](https://doi.org/10.14515/monitoring.2021.3.1893)
- Здравомыслова Е. А., Темкина А. А. 2000. Социология гендерных отношений и гендерный подход в социологии. *Социологические исследования*. 11: 15–24.
- Кон И. С. 2010. Меняющиеся мужчины в изменяющемся мире. *Этнографическое обозрение*. 6: 99–114.
- Ощепков А. Ю. 2020. Отцы и дети: «премия» за отцовство на российском рынке труда. *Экономический журнал ВШЭ*. 24 (2): 157–190. doi: [10.17323/1813-8691-2020-24-2-157-190](https://doi.org/10.17323/1813-8691-2020-24-2-157-190)
- Радаев В. В., Барсукова С. Ю. 2000. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье. *Мир России*. 9 (4): 65–102.
- Рождественская Е. Ю. 2020. Вовлечённое отцовство, заботливая маскулинность. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 5: 155–185. doi: [10.14515/monitoring.2020.5.1676](https://doi.org/10.14515/monitoring.2020.5.1676)
- Силласте Г. Г. 2019. Страновой гендерный ландшафт как фактор формирования нового гендерного порядка. *Женщина в российском обществе*. 3: 4–13. doi: [10.21064/WinRS.2019.3.1](https://doi.org/10.21064/WinRS.2019.3.1)
- Симонова И. А., Швецова А. В., Кривощёкова М. С. 2023. «Как за каменной стеной»: вовлечённое отцовство в контексте возможностей материнской самореализации. *Социальные и гуманитарные знания*. 9 (1): 102–113. doi: [10.18255/2412-6519-2023-1-102-113](https://doi.org/10.18255/2412-6519-2023-1-102-113)
- Скавитин А. В. 2004. Телеработа в мировой экономической практике. *Менеджмент в России и за рубежом*. 6: 108–117.
- Татарова Г. Г., Кученкова А. В. 2016. Показатели субъективного благополучия как типобразующие признаки. *Социологические исследования*. 10: 21–32.

- Тёмкина А., Роткирх А. 2002. Советские гендерные контракты и их трансформация в современной России. *Социологические исследования*. 11: 4–15.
- Тонких Н. В. (ред.). 2019. *Дистанционная женская занятость в контексте института родительства*. Екатеринбург: ЮНИКА.
- Тонких Н. В. 2023. Влияние дистанционной занятости на разные сферы жизни: субъективные оценки россиянок. *Экономическая социология*. 24 (5): 66–92. doi: [10.17323/1726-3247-2023-5-66-92](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-5-66-92)
- Уткина В. В., Гаспарян С. А. 2019. Ограничения при приёме на государственную гражданскую службу в РФ для молодых женщин (на основе эксперимента). *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 6 (154): 259–279. doi: [10.14515/monitoring.2019.6.13](https://doi.org/10.14515/monitoring.2019.6.13)
- Швецова А. В., Симонова И. А. 2024. Пока ребёнок спит: репертуар «нематеринских» практик российских матерей. *Социологическое обозрение*. 23 (1): 185–211. doi: [10.17323/1728-192x-2024-1-185-211](https://doi.org/10.17323/1728-192x-2024-1-185-211)
- Шевченко И. О. 2018. Зачем нужны отцы: размышления детей о важности отцов и их роли в семье. *Вестник РГГУ. Серия: Философия. Социология. Искусствоведение*. 12 (2): 65–73. doi: [10.28995/2073-6401-2018-2-65-73](https://doi.org/10.28995/2073-6401-2018-2-65-73)
- Bagirova A., Blednova N., Neshataev A. 2024. The Right of Russian Fathers to Parental Leave: Is a Transformation of an Established System Necessary? *International Journal of Sociology and Social Policy*. 44 (1/2): 267–285. doi: [10.1108/IJSSP-08-2023-0190](https://doi.org/10.1108/IJSSP-08-2023-0190)
- Bailyn L. 1988. Freeing Work from the Constraints of Location and Time. *New Technology, Work, and Employment*. 3: 143–165.
- Baruch Y., Nicholson N. 1997. Home, Sweet Work: Requirements for Effective Home Working. *Journal of General Management*. 23: 15–30
- Biehl A. M., Hayter J., Hill B. 2024. Remote Work and the Effects on Secondary Childcare. *International Review of Economics*. 71 (4): 813–830. doi: [10.1007/s12232-024-00466-7](https://doi.org/10.1007/s12232-024-00466-7)
- Dunatchik A. et al. 2021. Gender, Parenting, and the Rise of Remote Work during the Pandemic. *Gender & Society*. 35 (2): 194–205. doi: [10.1177/08912432211001301](https://doi.org/10.1177/08912432211001301)
- Felstead A., Reuschke D. 2021. A Flash in the Pan or a Permanent Change? The Growth of Homeworking during the Pandemic and Its Effect on Employee Productivity in the UK. *Information Technology & People*. 36 (5): 1960–1981. doi: [10.1108/ITP-11-2020-0758](https://doi.org/10.1108/ITP-11-2020-0758)
- Gatrell C., Ladge J. J., Powell G. N. 2022. A Review of Fatherhood and Employment: Introducing New Perspectives for Management Research. *Journal of Management Studies*. 59 (5): 1198–1226. doi: [10.1111/joms.12771](https://doi.org/10.1111/joms.12771)
- Grawitch M. J. et al. 2024. Remote Work: More Nuance and Unknowns than Broad Generalizations. *Consulting Psychology Journal*. 76 (2): 163–183. doi: [10.1037/cpb0000257](https://doi.org/10.1037/cpb0000257)
- Hagerty M. R., Land K. C. 2007. Constructing Summary Indices of Quality of Life: A Model for the Effect of Heterogeneous Importance Weights. *Sociological Methods & Research*. 35 (4): 455–496. URL: <https://doi.org/10.1177/0049124106292354>

- Humberd B., Ladge J. J., Harrington B. 2015. The “New” Dad: Navigating Fathering Identity Within Organizational Contexts. *Journal of Business and Psychology*. 30 (2): 249–266.
- Kim J. et al. 2020. Workplace Flexibility and Worker Well-Being by Gender. *Journal of Marriage and Family*. 82 (3): 892–910. doi: [10.1111/jomf.12633](https://doi.org/10.1111/jomf.12633)
- Lott Y., Wöhrmann A. M. 2023. Spillover and Crossover Effects of Working Time Demands on Work-Life Balance Satisfaction Among Dual-Earner Couples: The Mediating Role of Work-Life Conflict. *Current Psychology*. 42: 12957–12973. doi: [10.1007/s12144-022-03850-0](https://doi.org/10.1007/s12144-022-03850-0)
- Lyttelton T., Zang E., Musick K. 2022. Telecommuting and Gender Inequalities in Parents’ Paid and Unpaid Work before and during the COVID-19 Pandemic. *Journal of Marriage and Family*. 84 (1): 230–249. doi: [10.1111/jomf.12810](https://doi.org/10.1111/jomf.12810)
- Miron D. et al. 2021. A Multidimensional Approach of the Relationship Between Teleworking and Employees Well-Being — Romania during the Pandemic Generated by the SarsCov-2 Virus. *Amfiteatru Economic*. 23 (58): 586–600. doi: [10.24818/EA/2021/58/586](https://doi.org/10.24818/EA/2021/58/586)
- Murgia A., Poggio B. 2013. Fathers’ Stories of Resistance and Hegemony in Organizational Cultures. *Gender, Work & Organization*. 20 (4): 413–424. doi: [10.1111/j.1468-0432.2012.00592.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2012.00592.x)
- Nilles J. M. 1975. Telecommuting — A Possible Transport Substitute. *The Logistics and Transportation Review*. 11 (2): 185–192.
- Petts R. J., Carlson D. L., Pepin J. R. 2021. A Gendered Pandemic: Childcare, Homeschooling, and Parents’ Employment during COVID-19. *Gender, Work & Organization*. 28 (52): 515–534. doi: [10.1111/gwao.12614](https://doi.org/10.1111/gwao.12614)
- Raišienė A. G. et al. 2020. Working from Home—Who Is Happy? A Survey of Lithuania’s Employees during the COVID-19 Quarantine Period. *Sustainability*. 12 (13): 5332. doi: [10.3390/su12135332](https://doi.org/10.3390/su12135332)
- Rampasso I. S. et al. 2022. Trends in Remote Work: A Science Mapping Study. *WORK*. 71 (2): 441–450. URL: <https://doi.org/10.3233/WOR-210912> doi: [10.3233/WOR-210912](https://doi.org/10.3233/WOR-210912)
- Rodríguez-Modroño P., López-Igual P. 2021. Job Quality and Work-Life Balance of Teleworkers. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 18 (6): 3239. doi: [10.3390/ijerph18063239](https://doi.org/10.3390/ijerph18063239)
- Sandoval-Reyes J., Idrovo-Carlier S., Duque-Oliva E. J. 2021. Remote Work, Work Stress, and Work-Life during Pandemic Times: A Latin America Situation. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 18 (13): 7069. doi: [10.3390/ijerph18137069](https://doi.org/10.3390/ijerph18137069)
- Song X., Xie Y. 2025. Occupational Percentile Rank: A New Method for Constructing a Socioeconomic Index of Occupational Status. *Sociological Methods & Research*. 54 (2): 355–396.
- West C., Zimmerman D. H. 1987. Doing Gender. *Gender and Society*. 1 (2): 125–151 doi: [10.1177/0891243287001002002](https://doi.org/10.1177/0891243287001002002)
- Yerkes M. A. et al. 2020. ‘Intelligent’ Lockdown, Intelligent Effects? Results from a Survey on Gender (In) Equality in Paid Work, the Division of Childcare and Household Work, and Quality of Life among Parents in the Netherlands during the Covid-19 lockdown. *PLoS ONE*. 15 (11): e0242249. doi: [10.1371/journal.pone.0242249](https://doi.org/10.1371/journal.pone.0242249)

## NEW TEXTS

Natalia Tonkikh, Anastasia Shvetsova, Alena Verbenskaya

# Subjective Assessments of the Impact of Remote Work on the Work, Personal and Family Life of Men

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

**Email:** [tonkihmv@usue.ru](mailto:tonkihmv@usue.ru)

**SHVETSOVA, Anastasia** —  
Candidate of Sociological  
Sciences, Senior Researcher,  
Ural Federal University named  
after the first President of  
Russia B. N. Yeltsin. Address:  
51 Lenin Ave., 620014,  
Yekaterinburg, Russian  
Federation.

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

**VERBENSKAYA, Alena** —  
Assistant of the Department of  
Labor Economics and Human  
Resources Management;  
Specialist of the Department of  
Scientometrics, Research and  
Ratings, Ural State University  
of Economics. Address:  
62/45 8 Marta/Narodnoi Voli  
str., 620144, Yekaterinburg,  
Russian Federation.

**Email:** [a.v.verbenskaya1@usue.ru](mailto:a.v.verbenskaya1@usue.ru)

## Abstract

Remote employment has undergone a process of cognitive and social normalization, evolving from an emergency pandemic circumstance into an element of everyday reality and a convenient, flexible work format. The main objective of this study is to assess the impact of remote employment on various aspects of men's lives by calculating integral tonality indices that characterize positive, neutral, or negative changes in key life domains. The empirical base draws on data from a survey of men conducted in 2023 using an online questionnaire distributed through internal electronic services of large enterprises. The sample included respondents from six federal districts ( $N = 314$ ). Participants were men aged 18 to 60 years with experience in remote employment. The methodology and approach are similar to a study conducted in 2022 that examined the impact of remote employment on various aspects of women's lives ( $N = 589$ ). The results indicate that the remote work format has a positive effect on most parameters of men's work, family-parental, and personal life. The highest positive values of the integral index were observed in men's assessments of changes in the areas of "rest and communication with friends," "cultural and social life," "education and development of children." Fathers of children under 14 years old were significantly more likely to give positive evaluations of the remote work format, which was also perceived more favorably by younger men under 35. A comparison of men's and women's assessments revealed that women tend to assess the impact of remote work more critically. While women view the transition to remote work as an opportunity to devote more time to organizing everyday life, men more often see it as an opportunity to increase time for rest and social communication.

**Keywords:** remote employment; remote work; men; fatherhood; labor relations; family.

## Acknowledgements

The research was supported by the grant of the Russian Science Foundation (project No. 22-18-00614-II) "Researching the Impact of Digital Employment on Fertility and Parental Well-Being". Available at: <https://rscf.ru/project/22-18-00614/> (accessed 7 May 2025).

The work is published by the Journal of Economic Sociology with the support of the University Partnership program of the HSE University.

## References

- Bagirova A. P., Blednova N. D., Neshataev A. V. (2023) Uchastie otsov v ukhode za rebenkom v period roditelskogo otpuska: otsenki i perspektivy rasshireniya [Fathers' Involvement in Childcare during Parental Leave: Assessments and Expansion Prospects]. *Social Area = Social'noe prostranstvo*, vol. 9, no 1, pp. 1–11. doi: [10.15838/sa.2023.1.37.5](https://doi.org/10.15838/sa.2023.1.37.5) (in Russian).
- Bagirova A. P., Blednova N. D., Neshataev A. V. (2024) The Right of Russian Fathers to Parental Leave: Is A Transformation of an Established System Necessary? *International Journal of Sociology and Social Policy*, vol. 44, no 1/2, pp. 267–285. doi: [10.1108/IJSSP-08-2023-0190](https://doi.org/10.1108/IJSSP-08-2023-0190)
- Bailyn L. (1988) Freeing Work from the Constraints of Location and Time. *New Technology, Work, and Employment*, no 3, pp. 143–165.
- Baruch Y., Nicholson N. (1997) Home, Sweet Work: Requirements for Effective Home Working. *Journal of General Management*, no 23, pp. 15–30.
- Bezrukova O. N., Samoilova V. A. (2023) “Nenuzhnye” deti? Tsennosti roditelstva, prava otsov i materey v sotsiokulturnykh ustanovkakh rossiyan [“Unwanted” Children? Values of Parenting, Rights of Fathers and Mothers in Sociocultural Attitudes of the Russians]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 8, pp. 101–111 (in Russian).
- Biehl A. M., Hayter J., Hill B. (2024) Remote Work and the Effects on Secondary Childcare. *International Review of Economics*, 71 (4): 813–830. doi: [10.1007/s12232-024-00466-7](https://doi.org/10.1007/s12232-024-00466-7)
- Dunatchik A., Gerson K., Glass J., Jacobs J. A., Stritzel H. (2021) Gender, Parenting, and the Rise of Remote Work during the Pandemic. *Gender & Society*, vol. 35, no 2, pp. 194–205. doi: [10.1177/08912432211001301](https://doi.org/10.1177/08912432211001301)
- Eritsyanyan K. Y., Rusakova M. M., Aleksandrova A. A., Usacheva N. M. (2021) Perezhit' lokdaun: izmeneniya v zanyatosti i psikhologicheskoe blagopoluchie naseleniya v epokhu pandemii [Surviving a Lockdown: Changes in Employment and Psychological Well-being of the Population in the Pandemic Era]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i social'nye peremeny*, no 3 (163), pp. 250–270. doi: [10.14515/monitoring.2021.3.1893](https://doi.org/10.14515/monitoring.2021.3.1893) (in Russian).
- Felstead A., Reuschke D. (2021) A Flash in the Pan or a Permanent Change? The Growth of Homeworking during the Pandemic and Its Effect on Employee Productivity in the UK. *Information Technology & People*, vol. 36, no 5, pp. 1960–1981. doi: [10.1108/ITP-11-2020-0758](https://doi.org/10.1108/ITP-11-2020-0758)
- Gatrell C., Ladge J. J., Powell G. N. (2022) A Review of Fatherhood and Employment: Introducing New Perspectives for Management Research. *Journal of Management Studies*, vol. 59, no 5, pp. 1198–1226. doi: [10.1111/joms.12771](https://doi.org/10.1111/joms.12771)
- Grawitch M. J., Lavigne K. N., Koziel R. J., Cornelius A. M. (2024) Remote Work: More Nuance and Unknowns than Broad Generalizations. *Consulting Psychology Journal*, vol. 76, no 2, pp. 163–183. doi: [10.1037/cpb0000257](https://doi.org/10.1037/cpb0000257)

- Gurieva S. D., Kazantseva T. V., Mararitsa L. V. (2023) Sovremennyye metody issledovaniya neravnykh vozmozhnostey muzhchin i zhenshchin v organizatsii [Modern Research Methods on Unequal Opportunities for Men and Women in Organizations]. *Woman in Russian Society = Zhenshchina v rossiyskom obshchestve*, no 1, pp. 92–110 (in Russian).
- Hagerty M. R., Land K. C. (2007) Constructing Summary Indices of Quality of Life: A Model for the Effect of Heterogeneous Importance Weights. *Sociological Methods & Research*, vol. 35, no 4, pp. 455–496. Available at: <https://doi.org/10.1177/0049124106292354> (accessed 7 May 2025).
- Humberd B., Ladge J. J., Harrington B. (2015) The “New” Dad: Navigating Fathering Identity within Organizational Contexts. *Journal of Business and Psychology*, vol. 30, no 2, pp. 249–266.
- Kim J., Henly J., Golden L., Lambert S. J. (2020) Workplace Flexibility and Worker Well-Being by Gender. *Journal of Marriage and Family*, vol. 82, no 3, pp. 892–910. doi: [10.1111/jomf.12633](https://doi.org/10.1111/jomf.12633)
- Kon I. S. (2010) Menyayushchiesya muzhchiny v izmenyayushchemsya mire [Changing Men in the Changing World]. *Ethnographic Review = Etnograficheskoe Obozrenie*, no 6, pp. 99–114 (in Russian).
- Lott Y., Wöhrmann A. M. (2023) Spillover and Crossover Effects of Working Time Demands on Work-Life Balance Satisfaction among Dual-Earner Couples: The Mediating Role of Work-Life Conflict. *Current Psychology*, vol. 42, pp. 12957–12973. doi: [10.1007/s12144-022-03850-0](https://doi.org/10.1007/s12144-022-03850-0)
- Lyttelton T., Zang E., Musick K. (2022) Telecommuting and Gender Inequalities in Parents’ Paid and Unpaid Work before and during the COVID-19 Pandemic. *Journal of Marriage and Family*, vol. 84, no 1, pp. 230–249. doi: [10.1111/jomf.12810](https://doi.org/10.1111/jomf.12810)
- Miron D., Petcu M. A., David-Sobolevski M. I., Cojocariu R. C. (2021) A Multidimensional Approach of the Relationship Between Teleworking and Employees WellBeing—Romania during the Pandemic Generated by the SarsCov-2 Virus. *Amfiteatru Economic*, vol. 23, no 58, pp. 586–600. doi: [10.24818/EA/2021/58/586](https://doi.org/10.24818/EA/2021/58/586)
- Murgia A., Poggio B. (2013) Fathers’ Stories of Resistance and Hegemony in Organizational Cultures. *Gender, Work & Organization*, vol. 20, no 4, pp. 413–424. doi: [10.1111/j.1468-0432.2012.00592.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0432.2012.00592.x)
- Nilles J. M. (1975) Telecommuting — A Possible Transport Substitute. *The Logistics and Transportation Review*, vol. 11, no 2, pp. 185–192.
- Oshchepkov A. U. (2020) Otsy i deti: “premiya” za otsovstvo na rossiyskom rynke truda [The Fatherhood Wage Premium in Russia]. *The HSE Economic Journal = Ekonomicheskij zhurnal Vysshej shkoly ekonomiki*, vol. 24, no 2, pp. 157–190 (in Russian).
- Petts R. J., Carlson D. L., Pepin J. R. (2021) A Gendered Pandemic: Childcare, Homeschooling, and Parents’ Employment during COVID-19. *Gender, Work & Organization*, vol. 52, no 28, pp. 515–534. doi: [10.1111/gwao.12614](https://doi.org/10.1111/gwao.12614)
- Radaev V. V., Barsukova S. Yu. (2000) Legenda o gendere. Printsipy raspredeleniya truda mezhdu suprugami v sovremennoy gorodskoy sem’e [Legend about Gender. Principles of Distribution of Labor among Spouses in Modern City Family]. *Universe of Russia = Mir Rossi*, vol. 9, no 4, pp. 65–102 (in Russian).

- Raišienė A. G., Rapuano V., Varkulevičiūtė K., Stachová K. (2020) Working from Home—Who is Happy? A Survey of Lithuania's Employees during the COVID-19 Quarantine Period. *Sustainability*, vol. 12, no 13, art. 5332. doi: [10.3390/su12135332](https://doi.org/10.3390/su12135332)
- Rampasso I. S. (2022) Trends in Remote Work: A Science Mapping Study. *WORK*, vol. 71, no 2, pp. 441–450. doi: [10.3233/WOR-210912](https://doi.org/10.3233/WOR-210912)
- Rodríguez-Modroño P., López-Igual P. (2021) Job Quality and Work-Life Balance of Teleworkers. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 18, no 6, art. 3239. doi: [10.3390/ijerph18063239](https://doi.org/10.3390/ijerph18063239)
- Rozhdestvenskaya E. Y. (2020) Vovlechennoe otsovstvo, zabotlivaya maskulinnost' [Involved Fatherhood, Caring Masculinity]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*, no 5 (159), pp. 155–185 (in Russian).
- Sandoval-Reyes J., Idrovo-Carlier S., Duque-Oliva E. J. (2021) Remote Work, Work Stress, and Work–Life during Pandemic Times: A Latin America Situation. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 18, no 13, art. 7069. doi: [10.3390/ijerph18137069](https://doi.org/10.3390/ijerph18137069)
- Shvetsova A. V., Simonova I. A. (2024) Poka rebenok spit: repertuar “nematerinskikh” praktik rossiyskikh materey [While the Child Sleeps: The Repertoire of “Non-Maternal” Practices of Russian Mothers]. *Russian Sociological Review = Sociologicheskoe obozrenie*, vol. 23, no 1, pp. 185–211 (in Russian).
- Shevchenko I. O. (2018) Zachem nuzhny otsy: razmyshleniya detey o vazhnosti otsov i ikh roli v seme [Fathers, Why are They Needed? Children's Reflection on the Importance of Fathers and Their Role in the Family]. *RSUH/RGGU BULLETIN. Series Philosophy. Social Studies. Art Studies = Vestnik RGGU. Seriya: Filosofiya. Sociologiya. Iskusstvovedenie*, vol. 12, no 2, pp. 65–73 (in Russian).
- Sillaste G. G. (2019) Stranovoy gendernyy landshaft kak phaktor phormirovaniya novogo gender nogo poryadka [The Country Gender Landscape as the Factor of a New Gender Order Formation, its Social Risk]. *Woman in Russian Society = Zhenshchina v rossiyskom obshchestve*, no 3, pp. 4–13 (in Russian).
- Simonova I. A., Shvetsova A. V., Krivoshchekova M. S. (2023) “Kak za kamennoy stenoy”: vovlechennoe otsovstvo v kontekste vozmozhnostey materinskoy samorealizatsii [“Like Behind a Stone Wal”: Involved Fatherhood in the Context of Maternal Self-Realization]. *Opportunities = Social'nye i gumanitarnye znaniya*, vol. 9, no 1, pp. 102–113 (in Russian).
- Skavitin A. V. (2004) Telerabota v mirovoy ekonomicheskoy praktike [Telework in the World Economic Practice]. *Management in Russia and Abroad = Menedzhment v Rossii i za rubezhom*, no 6, pp. 108–117 (in Russian).
- Song X., Xie Y. (2025) Occupational Percentile Rank: A New Method for Constructing a Socioeconomic Index of Occupational Status. *Sociological Methods & Research*, vol. 54, no 2, pp. 355–396.
- Tatarova G. G., Kuchenkova A. V. (2016). Pokazateli subektivnogo blagopoluchiya kak tipobrazuyushchie priznaki [Indicators of Subjective Well-Being as Characteristics for Typology Building]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 10. pp. 21–32 (in Russian).

- Temkina A., Rotkirch A. (2002) Sovetskie gendernye kontrakty i ikh transphormatsiya v sovremennoy Ros-sii [Soviet Gender Contracts and Their Transformation in Contemporary Russia]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 11. pp. 4–15 (in Russian).
- Tonkikh N. V. (ed.) (2019) *Dstantsionnaya zhenskaya zanyatost' v kontekste instituta roditelstva* [Women's Remote Employment in the Context of the Institution of Parenthood], Ekaterinburg: UNIQA (in Russian).
- Tonkikh N. V. (2023) Vliyanie dstantsionnoy 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 sociologiya*, 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).
- Utkina V. V., Gasparyan S. A. (2019) Ogranicheniya pri prieme na gosudarstvennuyu grazhdanskuyu sluzhbu v RF dlya molodykh zhenshchin (na osnove eksperimenta) [Restrictions for young women to enter the civil service in the Russian Federation (Based on an Experiment)]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i social'nye peremeny*, no 6 (154), pp. 259–279 (in Russian).
- VCIOM (Russian Public Opinion Research Center) (2022) *Odin iz doma: udalyonka v postpandemicheskoy zhizni* [Alone from Home: A Remote Woman in a Post-Pandemic Life]. Available at: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/odin-iz-doma-udalenka-v-postpandemicheskoi-zhizni> (accessed 12 May 2025) (in Russian)
- West C., Zimmerman D. H. (1987) Doing Gender. *Gender and Society*, vol. 2, no 1, pp. 125–151. doi: [10.1177/0891243287001002002](https://doi.org/10.1177/0891243287001002002)
- Yerkes M. A., André S., Besamusca J., Kruijen P. M., Remery C., Zwan R. van der, Beckers D. G., Geurts S. A. (2020) 'Intelligent' Lockdown, Intelligent Effects? Results from a Survey on Gender (In)Equality in Paid Work, the Division of Childcare and Household Work, and Quality of Life among Parents in the Netherlands during the Covid-19 Lockdown. *PLoS ONE*, vol. 15, no 11, art. e0242249. doi: [10.1371/journal.pone.0242249](https://doi.org/10.1371/journal.pone.0242249)
- Zdravomyslova E. A., Temkina A. A. (2000) Sotsiologiya gendernykh otnosheniy i gendernyy podkhod v sotsiologii [Sociology of Gender Relations and Gender Approach in Sociology]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 11. pp. 15–24 (in Russian).

**Received:** October 11, 2024

**Citation:** Tonkikh N., Shvetsova A., Verbenskaya A. (2025) Subektivnye otsenki vliyaniya dstantsionnogo phormata raboty na trudovuyu, lichnuyu i semeynuyu zhizn' muzhchin [Subjective Assessments of the Impact of Remote Work on the Work, Personal and Family Life of Men]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 3, pp. 11–33. doi: [10.17323/1726-3247-2025-3-11-33](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-3-11-33) (in Russian).

## НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

С. Андрески

# Социальные науки как колдовство



**АНДРЕСКИ**  
**Станислав** (1919–2007) — британский социолог польского происхождения; почётный профессор социологии Редингского университета (University of Reading) в Великобритании.

*Источник:* Андрески С. (готовится к изданию). *Социальные науки как колдовство*. М.: Издательство Института им. Е. Гайдара; перев. с англ.: Andreski S. 1972. *Social Sciences as Sorcery*. London: Andre Deutsch.

*Перевод с английского*  
*Дмитрия Кралечкина*

*Социальные науки переживают сегодня невиданное развитие. Однако в противовес большинству специалистов, которые отзываются об этом количественном росте с воодушевлением, профессор Андрески обращает наше внимание на то, что поток публикаций в социальных науках на самом деле показывает дефицит новых идей. Современную повестку дня определяют туманная многословность, бесконечные повторения банальностей и замаскированная пропаганда. По мнению британского социолога, среднее качество публикаций в действительности упало.*

*Представляемая книга «Социальные науки как колдовство» по большей части нацелена не только на предоставление доказательств поставленного автором диагноза социальным наукам, но и на поиск объяснений, а также решений сложившегося положения дел. Профессор Андрески пытается показать, что крен в сторону бесплодности исследований реалий человеческой жизни возникает из доминирующих культурных, политических и экономических тенденций нашего времени. Тем не менее профессор Андрески называет свой взгляд на перспективы социальных наук отчаянным оптимизмом; «отчаянным», поскольку не видит, как наша цивилизация могла бы выжить без заметного прогресса в понимании человека и общества.*

*Журнал «Экономическая социология» публикует вторую главу книги — «Дилемма колдуна» («The Sorcerer's Dilemma»), в которой автор разбирает некоторые ключевые интеллектуальные сложности при изучении общества и культуры.*

**Ключевые слова:** гносеология; социология знания; естественные науки; социальные науки; диагноз современному обществу.

## Глава 2. Дилемма колдуна

Большинство интеллектуальных проблем, отягощающих исследование общества (их следует отличить от препятствий, создаваемых страстями и корыстными интересами), проистекают из несоответствия объекта исследования и самого исследователя: несовпадения между ними масштабов, продолжительности существования и уровня влияния. Конечно, геологи и астрономы изучают предметы ещё более масштабные чем социологи, ещё более долговечные и менее доступные для эксперимента, однако такие предметы в известной мере проще, поскольку в доступном нам космосе нет ничего, что по сложности равнялось бы трудности понимания человеческого мозга. Понимание иногда описывают как создание модели внешней реальности в нашем мозгу. Такое описание не следует понимать чересчур буквально. Но если мы полагаем, что у теоретического понимания должна

быть какая-то физиологическая основа, и помним о том, что число конфигураций нейронов и синапсов конечно, хотя и астрономически велико, из этого следует, что, хотя разум, возможно, способен создать совершенную модель вещей, которые проще него, его способность строить модели объектов, которые столь же или даже более сложны, видимо, серьёзно ограничена. Представляется невозможным достичь в нашем понимании других разумов и их агрегатов той же степени точности, что в физике или химии, где точность стала возможной благодаря простоте и неизменности предметов этих наук.

Рассуждая в этом русле, можно также сделать вывод о том, что, по логике, никто не может достичь понимания собственного разума, которое позволило бы ему делать точные предсказания о его будущих состояниях. Дело в том, что, не говоря даже о проблематичности знания о будущих воздействиях окружающей среды, разум в этом случае должен бы содержать столь же сложную модель, как и он сам, а также активную силу, позволяющую делать выводы. Другими словами, такая способность потребовала бы совпадения части с целым, но в то же время оставалась бы лишь частью.

Ещё один источник огромных затруднений в создании обобщений, описывающих сети человеческих отношений (известны как группы, общества, государства, экономики и т.д.), это их всеобщая текучесть и подвижность. В работе «Азбука теории относительности» Бертран Рассел обсуждает отношение между постоянством феноменов и возможностью построения научных теорий<sup>1</sup>:

Условия, сложившиеся на поверхности Земли по более или менее случайным причинам, подсказывают нам концепции, которые являются на самом деле неточными, хотя они и стали казаться логически необходимыми. Наиболее важное из этих условий состоит в том, что большинство предметов, если смотреть на них, находясь на поверхности Земли, являются довольно устойчивыми и почти неподвижными. Если бы это было не так, само представление о путешествии не казалось бы столь же определённым, как сегодня. Если вы хотите проехать от Кингс-Кросса до Эдинбурга, вам известно, что вы обнаружите Кингс-Кросс именно там, где он был всегда, а железная дорога идёт в том же направлении, что и в тот последний раз, когда вы по ней ездили, и вокзал Уэверли в Эдинбурге не переместится в Эдинбургский замок. Вот поэтому вы говорите и думаете, что это вы ездили в Эдинбург, а не Эдинбург ездил к вам, хотя это последнее утверждение столь же точно, что и первое. Данная общепринятая точка зрения зависит от ряда вещей, являющихся на самом деле следствием случайности. Предположим, что все дома в Лондоне находились бы в постоянном движении, подобно рою пчёл; предположим, что железнодорожные пути перемещались бы и меняли направление, подобно лавинам; наконец, предположим, что материальные объекты постоянно образовывались бы и распадались подобно облакам. Во всех этих предположениях нет ничего невозможного. Однако, очевидно, то, что мы называем поездкой в Эдинбурге, в таком мире больше не имело бы никакого смысла. Для начала вам пришлось бы, несомненно, спросить таксиста: «Где сегодня утром находится Кингс-Кросс?» А на вокзале нужно было бы задать схожий вопрос об Эдинбурге, однако кассир ответил бы вам: «Какую часть Эдинбурга вы имеете в виду, сэр? Принсес-стрит ушла в Глазго, Замок переместился на нагорье, а вокзал Уэверли теперь под водой посередине Фёрт-оф-Форт». Да и во время поездки вокзалы не стояли бы на месте; некоторые бы двигались на север, другие — на юг, третьи — на восток, четвёртые — на запад. Некоторые, возможно, даже делали бы это быстрее поезда. При таких условиях вы не могли бы сказать, где именно находитесь в тот или иной момент времени. В действительности само представление о том, что человек всегда находится в каком-то определённом месте, обусловлено удачной неподвижностью большинства крупных объектов, расположенных на поверхности Земли. Иными словами, сама идея места является всего лишь грубым приближением,

<sup>1</sup> См.: [Russel 2009: 11–13]. — *Примеч. ред.*

полезным на практике: в ней нет ничего логически необходимого и её нельзя сформулировать в точном виде.

Если бы мы были не больше электрона, у нас не было бы впечатления стабильности, которая обусловлена исключительно грубостью наших органов чувств. Кингс-Кросс, представляющий-ся нам столь прочным, был бы слишком большим, чтобы его вообще мог кто-либо постичь, не считая немногих эксцентричных математиков. Те его фрагменты, которые мы могли бы видеть, состояли бы из мельчайших точек материи, никогда не соприкасающихся друг с другом, но постоянно носящихся друг вокруг друга в непостижимо быстрой балетной партии. Мир нашего опыта был бы столь же безумным, что и мир, в котором разные части Эдинбурга гуляют в разных направлениях. Если же — возьмём прямо противоположный пример — вы были бы величиной с Солнце и жили бы столь же долго, при соответствующей медленному вращению Солнца скорости восприятия вы опять же обнаружили бы беспорядочный универсум безо всякого постоянства — звезды и планеты появлялись бы и исчезали, подобно утреннему туману, и ничто не сохранялось бы в постоянном положении относительно чего бы то ни было другого. Представление об относительной стабильности, образующее основу нашего повседневного взгляда на вещи, обусловлено, таким образом, тем, что мы именно такого размера, а не другого, и что мы живём на планете, поверхность которой не слишком горяча. Если бы это было не так, мы, вероятно, не сочли бы дорелятивистскую физику в интеллектуальном плане удовлетворительной. Собственно, мы бы, вероятно, никогда и не изобрели бы таких теорий. Нам пришлось бы сразу, одним прыжком, дойти до релятивистской физики или же остаться в полном неведении о существовании научных законов. Нам повезло в том, что эта альтернатива нас миновала, поскольку почти невозможно представить, как один человек мог бы выполнить труд Евклида, Галилея, Ньютона и Эйнштейна. Однако без такого невероятного гения физику вообще вряд ли открыли бы в мире, в котором очевидностью ненаучного наблюдения была бы всеобщая текучесть.

Вышеприведённый отрывок прекрасно иллюстрирует, с чем нам приходится иметь дело при изучении общества и культуры, поскольку он указывает на чисто интеллектуальные сложности такого предприятия и объясняет, насколько проще физика, химия и даже биология. Но и это ещё не всё: представьте только, насколько печальна была бы участь учёного-естественника, если бы объекты его исследования взяли себе в привычку реагировать на то, что он о них говорит, то есть если бы вещества могли прочесть или услышать, что химик пишет или говорит о них, и изготовились выпрыгнуть из своих контейнеров и сжечь его, как только им не понравится то, что они увидели на его грифельной доске или в блокноте. Представьте трудности проверки химических формул, которые возникли бы в том случае, если бы химик, повторяя их достаточно долго и достаточно убедительным тоном, мог заставить вещества подчиниться этим формулам, но с тем именно риском, что они могут и досадить ему, действуя наперекор. В подобных обстоятельствах нашему химику было бы не только сложно открыть надёжные закономерности в поведении своих объектов, но пришлось бы ещё тщательно выбирать слова, иначе вещества могли бы обидеться и напасть на него. Его задача стала бы ещё более безнадёжной, если бы химические вещества смогли понять его тактику, организовать для защиты своих интересов и разработать контрмеры, препятствующие его манёврам, — и всё это прямо соответствовало бы тому, с чем приходится сталкиваться исследователю человеческих дел и поступков.

В то же время нам нет нужды излишне усложнять себе задачу, ставя её в зависимость от учения о всеобщем детерминизме и, в особенности, от предположения, что человеческое поведение можно изучать научным путём (то есть с целью обнаружения в нём закономерностей) только в том случае, если никакой свободы воли не существует<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> См. также мои аргументы касательно принципа неопределённости, детерминизма и телеологии в моей работе: [Andreski 1964: ch. 2–3].

Нет причин отрицать существование феноменов, известных нам только благодаря интроспекции. Некоторые философы указали на невозможность выполнения программы Карнапа<sup>3</sup> (принимаемой бихевиористами за догму), то есть невозможность перевода всех утверждений о психических состояниях на «физикалистский язык», как он его называет. Я пошёл бы ещё дальше и сказал, что и физику невозможно выразить на одном только физикалистском языке, поскольку она является эмпирической наукой только в той мере, в какой утверждает, что её теории подтверждаются данными органов чувств. Но мы не можем придать системе органов чувств какой-либо смысл, не предполагая при этом понятие «субъект». Если попросить физика рассказать, как он проверил такую-то гипотезу, он скажет: «Я сделал то-то и то-то; и я увидел то-то и то-то...». Если вы ему не верите, он пригласит вас принять участие в эксперименте, и вы можете затем сказать: «Да, я тоже вижу... Вот это двигается сюда и сюда... Я вижу теперь вот этот цвет, линию или что там у вас». Следовательно, вы не можете представить отчёт об эмпирических основаниях физики, не употребив при этом местоимение «я». Но какой именно смысл вы можете приписать этому слову, если не использовать знания, полученные благодаря интроспекции, и не постулировать наличие других разумов, процессы в которых похожи на те, что в наблюдении доступны только вам одному?

Чтобы добиться прогресса в понимании общества, нет необходимости соглашаться даже и с аргументами в пользу остаточной неопределённости человеческих действий. На самом деле пока есть все основания воздержаться от суждения по этому вопросу, поскольку ни детерминизм, ни индетерминизм нельзя проверить в качестве онтологических принципов, а потому они должны оставаться положениями метафизической веры. Детерминизм можно было бы доказать только в том случае, если бы была достоверно доказана последняя причина последнего, ранее не объяснённого события; тогда как индетерминизм мог бы быть доказан только в том случае, если бы можно было без всякой тени сомнения доказать то, что этого никогда не случится. Иначе говоря, чтобы доказать детерминизм, нам пришлось бы показать то, что однажды знание неизбежно станет полным; и, хотя невозможно доказать то, что этого не произошло или не произойдёт в божественном разуме, для смертных достижение такого знания представляется совершенно невероятным. Кроме того, можно утверждать, что совершенная предсказуемость внутренне невозможна в случае системы, частью которой является сам наблюдатель-предсказатель, ведь его действия (в том числе и его предсказания) влияют на другие события. Поскольку в таком случае его предсказания должны составлять часть причинно-следственных цепочек, возникающих в системе, и он мог бы делать предсказания только в том случае, если бы мог предвидеть также и свои предсказания, что было бы возможным только тогда, когда он мог прогнозировать свои предсказания предсказаний... и так далее до бесконечности.

К счастью, для наших исследований не нужно принимать учение о всеобщем детерминизме. Достаточно предположить, что многие явления поддаются причинно-следственному объяснению, что не все возможные причинные объяснения известны и можно открыть новые. Этого хватит для оправдания научного предприятия как такового, однако в качестве логически непротиворечивого метафизического взгляда индетерминизм можно переформулировать как представления (я лично также его разделяю) о том, что смертные никогда не достигнут стадии, где их знания станут совершенно полными и больше будет нечего открывать.

Теперь позвольте мне сказать несколько слов о часто задаваемом вопросе: является ли какая-либо из социальных наук настоящей наукой? И, как нередко бывает в подобных спорах, аргументы и за, и против упускают одну очевидную истину: ответ на этот вопрос зависит от того, что мы имеем в виду под наукой. Если мы имеем в виду такую точную науку, как физика или химия, тогда экономика, психология и социология, как и любое другое исследование человеческого поведения, науками не явля-

<sup>3</sup> Рудольф Карнап (1891–1970) — философ, один из основателей движения, известного как логический позитивизм. — *Примеч. ред.*

ются. Если же мы признаем, что этим почётным титулом можно наградить любое систематическое исследование, направленное на тщательное описание, содержательное объяснение и обобщение, опирающиеся на факты, тогда можно сказать, что вышеупомянутые отрасли исследований действительно являются науками, хотя обоснованность такого именования будет зависеть от того, чем именно мы его оправдываем — устремлениями или реальной деятельностью, высокими достижениями или же средними. Так или иначе, вербальную природу этого спора можно доказать, переведя его суть на другой язык, поскольку противоречие попросту исчезнет, если сформулировать его на немецком, русском или польском, и значительно ослабится на французском или испанском. В Британии же данный спор сопровождался известной горячностью лишь из-за характерного для неё довольно жёсткого разделения на «искусства» и «науки» в английских школах, а также потому, что он неплохо служит для игры, в которой одни пытаются получить статус, а другие в нём отказывают.

Если не считать всеобщий детерминизм необходимым основанием исследования человеческого поведения, не нужно противиться идее личной ответственности. Многие психологи критикуют правосудие, основанное на представлении о свободе воли и об ответственности, не понимая при этом, что детерминизм, если он действительно верен, применим к любому: если преступник не может избежать совершения преступления, тогда точно также и судья не может не вынести ему приговор, а палач не может не четвертовать преступника. Если только не признать того, что индивиды могут принимать решения и отвечать, по крайней мере, за часть своих деяний, нет причин, по которым мы должны были бы считать то или иное действие хорошим либо дурным или же стараться не причинять вред другим людям; и точно так же любые моральные увещания становятся тогда бессмысленными<sup>4</sup>.

Учение о психологическом детерминизме, понимаемое как доказательство несуществования ответственности, снимает вину с деятелей апартеида и полицейских, занимавшихся пытками в Бразилии, а также с малолетних преступников, однако на практике этот аргумент применяется весьма избирательно, в соответствии с предпочтениями «учёного», в которых отражаются его давно сложившиеся симпатии и антипатии, в том числе и подавленные. Все это в значительной степени сводится к тому, что психологи, социологи и особенно психиатры играют в Господа Бога, заимствуя свой престиж у наук, чтобы навязать обществу собственные, часто довольно грубые, понятия о морали. Как я попытаюсь показать в этой книге, обличение понятия «ответственность», основанное на недоказанной догме психологического детерминизма, внесло значительный вклад в подрыв нашей цивилизации.

Эти методологические затруднения, хотя и пугающие, представляются тривиальными в сравнении с фундаментальными препятствиями развитию точной науки об обществе, которые ставят её в совершенно иное положение по сравнению с естественными науками: речь о том факте, что люди реагируют на сказанное о них. «Эксперт» по человеческому поведению напоминает колдуна, своими заклинаниями способного сохранить урожай или вызвать дождь, в большей мере, чем его коллеги по естественным наукам. А поскольку факты, с которыми эксперт имеет дело, верифицировать удаётся редко, его клиенты могут попросить говорить им то, что им хочется слышать, и накажут несговорчивого заклинателя, который упорно говорит то, что они предпочли бы не знать — подобному тому, как принцы некогда наказывали придворных врачей, если те не могли их вылечить. Кроме того, когда люди хотят достичь своих целей, влияя на других, они всегда будут пытаться завлечь, запугать или же подкупить колдуна, дабы он применил свои способности им на пользу и прочитал нужное заклинание... Или, по крайней мере, рассказал бы им нечто приятное. И почему он вообще должен сопротивляться угрозам или искушениям, если в его дисциплине доказать или опровергнуть что-либо настолько сложно, что он может безнаказанно поступить так, как ему захочется, учитывая приязни или неприязни своих слушателей или даже просто сознательно торгуя враньём. Его дилемма проистекает, однако, из того, что в

<sup>4</sup> Я попытался показать, как всё это увязывается с проблемой телеологического объяснения, в своей работе: [Andreski 1964].

какой-то момент ему будет сложно вернуться обратно, ведь вскоре он пройдёт точку невозврата, после которой крайне болезненно признаваться себе в том, что он потратил годы на погоню за химерами, не говоря уже о том, что он воспользовался доверчивостью публики. Тогда, чтобы успокоить гложущие его сомнения, тревогу и чувство вины, он должен будет выбрать линию наименьшего сопротивления, плетя ещё больше ещё более сложных сетей вымысла и лжи, на словах при этом ещё решительнее заявляя о своей приверженности идеалам объективности и истины.

Если посмотреть на практические следствия умножения числа специалистов по социальным наукам, мы найдём больше сходств с ролью колдунов в первобытном племени, чем с той ролью, которую представители естественных наук и технологи играют в промышленном обществе. Позже мы исследуем все странные особенности политологов и создателей социологических систем, однако в целом они уклоняются от прагматического испытания, поскольку сложно найти примеры важных общественно-политических решений, которые были бы основаны на их рекомендациях. Та их разновидность, что, вероятно, оказала наиболее глубокое влияние на человеческое поведение, это психологи и семейные социологи, которые в общем-то добились, особенно в Америке, того, что навязали обществу свои взгляды на природу человека, а потому и существенно повлияли на поведение клиентов.

Психология, если понимать её прямо, это, возможно, наиболее сложная из всех наук, естественных или социальных, поскольку в ней человек пытается поднять самого себя за волосы, используя разум для понимания разума. Соответственно, серьёзные открытия в ней случаются редко, причём они всегда остаются приблизительными и пробными. Однако большинство психологов не любят признавать это, предпочитая делать вид, что они говорят от имени точной науки, являющейся не только теоретической, но и прикладной. Чтобы исследовать обоснованность подобных утверждений, я хотел бы предложить простой, грубый и уже известный критерий.

Когда представители определённой профессии предоставляют услуги, основанные на хорошо обоснованном знании, можно обнаружить выраженную положительную связь между числом специалистов (относительно численности населения) и достигнутыми результатами. Так, в стране, где много специалистов по телекоммуникациям, телефонная связь в обычном случае будет лучше, чем в стране, где таких специалистов мало. Уровни смертности должны быть ниже в странах или регионах, где больше врачей и медсестёр, чем в местах, где их не слишком много. Бухгалтерия обычно ведётся лучше там, где много профессиональных бухгалтеров, чем там, где они в дефиците. Мы могли бы привести много примеров, однако этих достаточно для прояснения нашей мысли.

Теперь посмотрим, какую же пользу принесли социология и психология. Конечно, можно утверждать, что это чисто спекулятивные отрасли исследований, которые пока не имеют никакого практического применения, что само по себе могло бы стать непротиворечивой, хотя и не слишком популярной точкой зрения, которая, однако, подняла бы вопрос о том, стоит ли столь многим людям со скромными умственными способностями заниматься столь пространными теоретическими построениями. Таким образом, чтобы исследовать обоснованность утверждения о том, что всё это в высшей степени полезные отрасли знаний, спросим сначала, в чём именно должен заключаться их вклад в благосостояние человечества: Если судить по учебникам и учебным курсам, практическая полезность психологии заключается в том, что она помогает людям найти свою нишу в обществе, безболезненно приспособиться к нему и начать жить в довольстве и гармонии со своими близкими. Таким образом, в странах, регионах, институтах или секторах с широким применением услуг психологов семьи должны быть устойчивее, узы между супругами, родственниками, родителями и детьми — сильнее и теплее, отношения между коллегами — гармоничнее, обращение с получателями социальных пособий — лучше, а вандалов, преступников и наркоманов там должно быть меньше, чем в местах или группах, которые не пользуются услугами психологов. Напрашивается вывод, что благословенной страной гармонии и мира

являются, безусловно, США, причём в последнюю четверть века всё больше и больше, соответственно росту числа социологов, психологов и политологов. Можно возразить, что этот вывод неверен, а причинно-следственная связь в этом случае обратная: рост наркомании, преступности, разводов, расовых бунтов и других социальных бед создаёт спрос на большее число «целителей». Возможно, так и есть. Однако, даже если согласиться с этой точкой зрения, приток терапевтов все равно не принёс никаких улучшений. Ускорение же роста их числа непосредственно перед резким подъёмом кривых преступности и наркомании может указывать на то, что они, возможно, усугубляют эти болезни, а не лечат их. На это же указывают и некоторые другие малозаметные признаки.

Позвольте задать следующий вопрос: какая сфера деятельности в США наименее эффективна? И в какой занято больше всего психологов и социологов? Ответ прост: в образовании. В какой области качество продукта падало быстрее всего, тогда как число психологов и социологов быстрее всего росло? Ответ всё тот же: в образовании. Если же сравнить состояние американского образования не с другими секторами общества, но с образованием в других странах, мы получим схожий результат. Где, собственно, учебные заведения нанимают больше (пропорционально общей численности населения) психологов, социологов и их всевозможных гибридов? В Америке. Тем не менее, если оценивать по объёму преподанных знаний (а не по числу выданных дипломов) относительно затраченных средств, тогда американские учебные заведения, безусловно, самые неэффективные в мире, не исключая даже беднейших стран Африки и Латинской Америки. Я не думаю, что где-то ещё в мире вы можете найти студентов, посещавших учебное заведение по крайней мере 12 лет, но читающих с трудом. А это не редкость в американских университетах. Более того, учебные заведения становились всё хуже, в то время как число социологов, психологов и работников образования росло<sup>5</sup>. Возможно, всё это просто совпадение. Однако ни в одной другой стране нельзя стать профессором престижного университета, не научившись сначала правильно писать. И я говорю не об иностранцах или тех, у кого другой родной язык, но о мужчинах и женщинах, не знающих иного языка, кроме американского английского, но всё равно нарушающих правила английской грамматики и применяющих слова, не обращая никакого внимания на словарь Уэбстера. В каких же дисциплинах таких специалистов особенно много? Безусловно, в социологии, психологии и образовании; а сегодня всё больше и в антропологии, политологии и даже в истории, поскольку эти дисциплины тоже становятся «научнее». Вероятно, не будет большой натяжкой сказать, что падение качества образования как-то связано с распространением социальных наук; конечно, не в силу какой-либо логической необходимости, но именно из-за характера, приобретённого этими дисциплинами.

Все эти тенденции не ограничиваются США. В других странах также наблюдается падение стандартов литературного высказывания, коррелирующее с распространением социальных наук. Возможно, стоит отметить, что тест на словарный запас, который проходили студенты в Англии, показал, что те, кто изучает социальные науки, имеют более ограниченный вокабуляр, чем другие студенты, которые учатся на инженеров и физиков и работают не со словами, но с математическими символами. Итак, мы видим людей, разглагольствующих о великих проблемах коллективной жизни, которые возникли при развитии нашей цивилизации, и в то же время эти люди не научились правильно писать на родном языке.

Даже крупный бизнес становился менее эффективным в то самое время, когда число нанятых социологов и психологов росло. Конечно, это не доказывает, что они и есть причина ухудшения, однако всё же ставит их пользу под определённое сомнение. Есть одно особое применение, которое можно найти для психолога (по крайней мере, психоаналитического направления): в тех учреждениях, где рабочий начинает слишком много требовать, его можно направить к психологу, который откапает у него всевозможные инцестуозные и гомосексуальные желания и настолько запугает бедного рабочего, что тот забудет о нужной ему надбавке.

<sup>5</sup> Краткое обсуждение катастрофы в сфере образования см.: [Andreski 1973].

Во Франции недавнему развалу системы образования предшествовал быстрый рост числа социологов и психологов; тогда как в некоторых других странах наблюдалась, судя по всему, позитивная, хотя и грубая корреляция между ростом числа семейных консультантов и детских психологов, с одной стороны, и уровнем разводов и наркомании, с другой. Конечно, если отбросить возможность чистого совпадения, такая связь может состоять в том, что обострение социальных проблем повысило спрос на услуги подобных экспертов, а это привело к росту их числа. Но в любом случае возможен следующий вывод: все эти эксперты помочь не смогли; нельзя исключать и того, что они даже ухудшили положение вещей своей неправильной терапией. Если мы видим, как по прибытии пожарной бригады пламя становится ярче, можно задаться резонным вопросом: чем же они его поливают? Не маслом ли?

В вопросах образования, личных отношений, воспитания детей, отношения к браку или дружбе влияние психологии и психологической социологии было весьма значительным, особенно в Америке, которая, судя по всему, находится под властью фрейдизма в той же мере, что Россия — под властью марксизма, хотя это и не означает, что основатели этих течений одобрили бы то, что от их имени делается в каждой из этих двух стран, особенно учитывая тот исторический факт, что Маркс ненавидел Россию, а Фрейд презирал Америку. Вряд ли последователи Маркса следовали его учению в решении важных общественно-политических вопросов после захвата власти, тогда как в капиталистических странах, возможно, с политологами или антропологами консультировались как с носителями конкретных знаний о далёких странах, однако мне не известны случаи, когда те или иные важные решения повлияли выводы, сделанные из социологических или политических теорий, что, пожалуй, к лучшему. Вряд ли можно винить политологов или макросоциологов в том, что они сыграли активную роль в современных общемировых бедах, но, чтобы оценить принесённую ими пользу человечеству, нужно взглянуть на то, что они пытались сделать. Они заслуживают определённого уважения, если найдутся примеры советов или предсказаний, которые, возможно, не были учтены людьми, принимающими решения, но при этом получили общую поддержку в рамках их профессии, и которые, если судить в ретроспективе, можно было бы счесть правильными или, по крайней мере, более правильными, чем мнение людей непосвящённых. Лично я не думаю, что примеры такого рода существуют, но если они кому-то известны, я был бы счастлив о них услышать.

Конечно, существуют отдельные мыслители, поражающие своей проницательностью. Как можно понять из сборников статей В. Парето и Г. Моски, они предсказали примерно в 1900 г. (видимо, независимо друг от друга), причём с достаточными подробностями, что будет представлять собой система, которая возникнет при осуществлении марксистской программы, хотя ни один из них не сказал, что такая система и правда будет создана. Это были весьма смелые утверждения, которые, хотя они и не являлись строгими выводами из теорий этих авторов, были достаточно тесно связаны с ними. Примерно в то же время Макс Вебер сделал более пространное, хотя и менее детальное предсказание, заявив о победе бюрократии над капитализмом в западном мире. Маркс, будучи не только учёным, но и пророком, высказал много пророчеств, которые не сбылись, однако он, безусловно, был прав в том, что касается движения к концентрации контроля над производством. Токвиль, вообще не склонный мессианству, к пророчествам относился с гораздо большей осторожностью, чем названные авторы, однако он оказался лучшим пророком, чем любой из них, поскольку вряд ли им было сделано хотя бы одно предсказание, оказавшееся совершенно ложным. Все эти примеры, к которым можно было бы добавить и некоторые другие, представляют собой, по сути, исключительные подвиги воображения и проницательности, ставшие возможными, конечно, благодаря глубокому пониманию природы человеческого общества, но не основанные на каком-либо общепризнанном корпусе знаний.

Если посмотреть на представления, широко распространённые в среде специалистов по социальным наукам, мы увидим, что в них очень мало того, что может объясняться более глубоким профессиональным пониманием. Если не считать обрывков информации о фактах, представители социальных

наук следовали и продолжают следовать за общепринятыми интеллектуальными модами: они придерживались ура-патриотизма в 1914 г., пацифизма в 1920-е гг., стали леваками в 1930-е, превозносили конец идеологии в 1950-е; наконец, увлеклись культурой молодёжи и пополнили ряды новых левых к концу 1960-х. Конечно, во многих ситуациях специалисты по социальным наукам разделились в своих мнениях по серьёзным проблемам современности, но в целом по тем же линиям, что и лавочники или конторские служащие... И это говорит о том, что их профессиональные якобы знания вряд ли вообще что-то значили. В целом их специальные знания не влекут значительного расхождения с господствующим мнением их класса, которым является, разумеется, не буржуазия, а класс дипломированных специалистов.

Тот факт, что профессиональные исследователи общества, экономики и политики продолжают относить себя и своих коллег к левым или правым, сам по себе показывает, что их категории не сложнее и утончёнее, чем категории первого встречного. Представьте, какой наукой была бы зоология или кристаллография, если бы в ней всё сводилось к одному параметру — классификации предметов по какому-то одному качеству (например, по размеру, прозрачности или непрозрачности, гладкости или грубости). С этим ещё можно было бы смириться, поскольку эти качества всё же существуют и образуют определённый континуум, тогда как никому ещё не удалось точно определить левых и правых, и люди продолжают спорить о том, кто из них левый, а кто правый. Подобно униформам и флагам, такие примитивные ярлыки (например, синие против зелёных в Византии или же пуритане против роялистов) нужны для организации толп, чтобы те знали, с кем драться. Но что это за наука, если она предполагает, будто все установки по всем вопросам можно упорядочить по одному параметру, а потом не может решить, где именно расположить их на ей же выбранной шкале?

Когда возникает некое подобие единодушия, оно по своей природе ближе к солидарности группы влияния, чем к консенсусу, основанному на практически неопровержимой верификации. Например, разглагольствования о конце идеологии начались благодаря той манне небесной, которой американских интеллектуалов и их вассалов стали осыпать фонды, а не по каким-то иным причинам, которые можно было бы счесть научными. Самый простой путь — не задумываться об истине и говорить людям только то, что они хотят услышать, и тайна успеха состоит в том, чтобы угадать, что именно они желают услышать в данное время и в данном месте. Специалист по социальным наукам, обладающий весьма приблизительными и неточными, в основном случайными и ориентировочными, знаниями и при этом способный всё же оказывать значительное влияние своими высказываниями, нередко напоминает колдуна, который вещает с прицелом на последствия, которые могут иметь его слова, а не на их фактическую верность; потому-то он изобретает небылицы, подкрепляющие то, что он говорит, и оправдывающие его положение в обществе.

## Литература

Andreski S. 1964. *Uses of Comparative Sociology*. Berkley, CA: University of California Press.

Andreski S. 1973. *The Prospects of a Revolution in the USA*. New York: Harper & Row.

Russel B. 2009 [1925] *ABC of Relativity*. London: Routledge.

## NEW TRANSLATIONS

Stanislav Andreski

# Social Sciences as Sorcery (excerpt)

**ANDRESKI, Stanislav**  
(1919–2007)—Polish-British sociologist; Emeritus Professor of Sociology at Reading University, United Kingdom.

### Abstract

In quantitative terms, the social sciences are experiencing unprecedented growth today. However, contrary to the enthusiasm expressed by most specialists, Professor Andreski draws attention to the fact that the flow of publications in the social sciences actually reveals a deficit of new ideas. The current agenda is dominated by vague verbosity, endless repetitions of banalities, and disguised propaganda. According to the British sociologist, the average quality of publications has declined.

The book *Social Sciences as Sorcery* is largely aimed not only at providing evidence to support the author's diagnosis of the social sciences but also at finding explanations and solutions for the current state of affairs. Professor Andreski argues that this shift toward the sterility of research on human life arises from the dominant cultural, political, and economic trends of our time. Nevertheless, he describes his view of the prospects for the social sciences as one of “desperate optimism”—“desperate” because he does not see how our civilization could survive without significant progress in understanding humanity and society.

The journal “Economic Sociology” publishes the second chapter of the book — “The Sorcerer’s Dilemma”, in which the author examines some of the key intellectual difficulties in the study of society and culture.

**Keywords:** epistemology; sociology of knowledge; natural sciences; social sciences; diagnosis of modern society.

### References

Andreski S. (1964) *Uses of Comparative Sociology*, Berkley, CA: University of California Press.

Andreski S. (1973) *The Prospects of a Revolution in the USA*, New York: Harper & Row.

Russel B. (2009 [1925]) *ABC of Relativity*, London: Routledge.

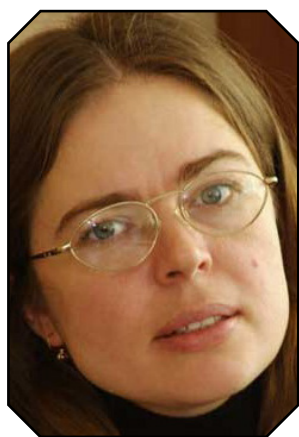
**Received:** April 22, 2025

**Citation:** Andreski S. (2025) Sotsialnye nauki kak koldovstvo [Social Sciences as Sorcery (excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 3, pp.34–43. doi: [10.17323/1726-3247-2025-3-34-43](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-3-34-43) (in Russian).

## РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Т. Ю. Черкашина

# Опросные данные о стоимости жилья: качество и перспективы использования в оценке жилищного богатства россиян<sup>1</sup>



**ЧЕРКАШИНА Татьяна Юрьевна** — кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник, Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН; заведующая кафедрой общей социологии экономического факультета, Новосибирский национальный исследовательский государственный университет. Адрес: 630090, Россия, г. Новосибирск, ул. Пирогова, д. 1.

Email: [touch@nsu.ru](mailto:touch@nsu.ru)

*Дифференциация по богатству (то есть по стоимости накопленного имущества в собственности) — одно из измерений социально-экономического неравенства населения наряду с доходным. В расчётах показателей неравенства используют данные о рыночной стоимости имущества, что позволяет определить суммарную величину богатства и рассчитать коэффициенты дифференциации. Распространена практика собирать такие данные в обследованиях домохозяйств, но они содержат ошибки, присущие любым опросным данным. В статье представлена оценка качества данных о жилищном богатстве из Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ и Всероссийского обследования домохозяйств по потребительским финансам (ВОДПФ), а также определены условия, при которых наиболее вероятно, что респонденты дадут ответы на вопрос о стоимости принадлежащего им жилья.*

*Акцент сделан на анализе уровня и факторах наличия ответов на вопросы о стоимости жилой недвижимости, что в рамках качества опросных данных о богатстве, рекомендованной Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), входит в показатели точности данных. Уровень ответов на вопрос о рыночной цене собственного занимаемого жилья составляет в последних волнах РМЭЗ 71–75%; ВОДПФ показывает 82–87%. Этот уровень выше, когда респонденты говорят о стоимости занимаемого жилья, а не дополнительного. По этим показателям российские респонденты мало отличаются от респондентов зарубежных аналогичных обследований. Из факторов, влияющих на наличие ответов респондентов о рыночной цене их жилья, наиболее важны финансовая компетентность и «финансовая скрытность», то есть готовность сообщить интервьюерам финансовую информацию. Более высокая доля неответов о стоимости жилья характерна для респондентов старших возрастов, живущих в столичных регионах и городах-«миллионниках» или, наоборот, в сельских населённых пунктах. Исключение этих наблюдений из анализа приведёт к недоучёту как дорогого жилья из столичных регионов и мегаполисов, так и более дешёвого сельского жилья. Если судить по динамике уровня ответов о стоимости жилья, за последние 20 лет россияне стали лучше ориентироваться в происходящем на жилищном рынке.*

<sup>1</sup> Статья отражает результаты исследования, поддержанного РНФ; проект № 23-28-01171 «Нефинансовое богатство россиян: “биография” собственности и собственников».

**Ключевые слова:** богатство; неравенство по богатству; стоимость жилья; жилищное богатство; качество данных; неответы.

## Введение

Наиболее распространённый и привычный набор индикаторов для оценки материального благосостояния или уровня жизни населения — денежные доходы. Но по мере массовизации собственности в качестве измерения благосостояния населения и экономического неравенства становится актуальным имущество или богатство (*wealth*). Также имеют значение условия, из-за которых возможны и важны оценки экономического статуса на основе богатства. Это существование рынков активов, что делает объекты собственности в той или иной степени ликвидными, и восприятие собственности как источника личного благосостояния, страхования от экономических кризисов и рисков. В этом плане неравенство по богатству вписано в институциональный контекст экономики активов (*asset economy*) [Adkins, Cooper, Konings 2022], благосостояния, основанного на активах (*asset-based welfare*), которое означает не только перераспределение денежных средств, но и создание индивидами и домохозяйствами «подушки безопасности» в виде активов, обладание которыми и использование которых должно снижать риски, связанные с нестабильностью рынка труда [Ronald, Lennartz, Kadi 2017; Hillig 2019; Вайс 2021]. Государства благосостояния в последние десятилетия так или иначе стимулируют рост собственности домохозяйств, и в этом плане массовая приватизация в России с начала 1990-х гг. не была уникальным явлением.

Оценка степени неравенства по богатству, определение разрыва между имущественно богатыми и бедными подразумевает, что измерение всех объектов собственности, их величин и значимости должно быть сведено к единому количественному показателю, и такое универсальное измерение — денежное. Оно позволяет определить величину чистого богатства домохозяйства (*net wealth*) как сумму стоимости финансовых (ценные бумаги, банковские вклады, капитал, вложенный в предприятия, пенсионные накопления и др.) и нефинансовых активов (жилая и нежилая недвижимость, земельные участки, транспортные средства, предметы искусства, драгоценности и др.) за вычетом долговых обязательств [OECD 2013]. Кроме этого, только на основе денежной оценки стоимости богатства каждого домохозяйства (или индивида) можно рассчитать коэффициенты дифференциации, определить, какие доли из совокупного частного богатства принадлежат верхним 10, 5 или 1% населения, или, к примеру, нижним 50%. Распределение частного богатства в большинстве случаев строится на опросных данных, полученных в обследованиях домашних хозяйств. Безусловно, для изучения неравенства по богатству также используют административные данные (то есть налоговые, реестров), но по полноте сведений об отдельных домохозяйствах они уступают обследованиям и в целом применяются, скорее, для решения специфических задач — прежде всего восполнения дефицита данных о верхних слоях экономической стратификации, «трудноуловимых» в массовых обследованиях [Kopczuk, Saez 2004; Bricker et al. 2016; Chakraborty et al. 2019].

Как указано выше, богатство домохозяйств включает разнообразные активы, но данная работа сосредоточена на одном из них — на жилье. Есть исследования, посвящённые разным аспектам жилищного неравенства в России: размеру и благоустроенности жилья [Димова, Ефимова 2012; Бурдяк 2015], наличия жилых объектов в собственности [Старикова, Юшина 2018; Черкашина 2018], финансовой доступности жилья [Климов 2009; Косарева, Полиди 2019; Рощина, Илюнькина 2021], однако нам не известны современные исследования с использованием показателей стоимости жилья для измерения жилищного неравенства. Лишь данные Всероссийского обследования домохозяйств по потребительским финансам (ВОДПФ)<sup>2</sup> позволяют определить, что в 2022 г. медиана суммарной денежной оценки

<sup>2</sup> Данные, инструментарий и публикации с результатами обследования доступны на сайте Банка России; см.: URL: [https://www.cbr.ru/ec\\_research/vserossiyskoe-obsledovanie-domokhozyaystv-po-potrebitel-skim-finansam](https://www.cbr.ru/ec_research/vserossiyskoe-obsledovanie-domokhozyaystv-po-potrebitel-skim-finansam)

нефинансовых активов (всех объектов недвижимости и транспортных средств) возрастает с 1,5 млн руб. в первой децильной группе домохозяйств (по денежному доходу на одного члена) до 2,8 млн руб. в восьмой группе; в группе, состоящей из 10% домохозяйств с самыми высокими доходами на человека, медиана стоимости нефинансовых активов выше в два раза — 5,6 млн руб. [Бессонова, Цветкова 2023].

Почему важны оценки стоимости жилья, которые дают члены домохозяйств? Во-первых, практически во всех странах основное занимаемое жильё составляет базу богатства частных домохозяйств [Doling, Ronald 2010; Cohen Raviv, Lewin-Epstein 2021; OECD 2021]. К примеру, согласно Обследованию финансов и потребления домохозяйств (The Household Finance and Consumption Survey, HFCS), на стоимость основного жилья приходится 58% валового богатства домохозяйств еврозоны [Le Roux, Roma 2019]. В России занимаемый дом или квартира является самым распространённым объектом частной собственности домохозяйств [Богомолова, Черкашина 2021]. Иными словами, стоимость жилья может вносить определяющий вклад в дифференциацию по богатству в целом, когда речь идёт о так называемых домохозяйствах массовых слоёв, то есть о домохозяйствах тех экономических слоёв, которые доступны для обследований. Во-вторых, оценки стоимости жилья, которые дают респонденты, и их соотношение с ценами, сформированными рынком, выступают факторами различных экономических решений, в том числе о потреблении и сбережениях, займах, о том, какие активы — жилая недвижимость или финансовые — будут рассматриваться как объекты для инвестирования и сохранения сбережений и др. В-третьих, стоимость жилья — интегральный показатель многих его свойств, что позволяет сравнивать жилищные статусы домохозяйств разных территорий, разных социальных групп [Стрельникова 2024].

Кроме упомянутого Всероссийского обследования домохозяйств по потребительским финансам (ВОДПФ), ещё одна база данных, позволяющая определить неравенство домохозяйств по жилищному богатству, — Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ)<sup>3</sup>, в котором в анкету домохозяйств с 2000 г. включён вопрос о примерной рыночной стоимости основного (занимаемого) жилья.

В данной статье представлен первый этап более масштабного исследования, цель которого — определить с использованием стоимостных характеристик жилья степень жилищного неравенства российских домохозяйств. С какими трудностями могут столкнуться исследователи, если применять для этого данные упомянутых обследований? Подходят ли эти данные для решения поставленной исследовательской задачи? Иными словами, необходимо понять данные, определить возможности и ограничения для измерения неравенства по жилищному богатству, а также идентифицировать факторы, определяющие желание и способность респондентов дать стоимостную оценку принадлежащего им жилья. В качестве методологической рамки для понимания данных выбраны индикаторы качества данных о богатстве домохозяйств, рекомендованные ОЭСР; показано, какие ошибки в точности присутствуют в данных зарубежных обследований домохозяйств о жилищном богатстве; приведены примеры сравнений, через которые можно оценить точность ответов респондентов о стоимости их жилой недвижимости. Также описаны эмпирические особенности выборок РМЭЗ и ВОДПФ и формулировок вопросов о стоимости жилых объектов в собственности членов домохозяйств, приведены данные о наличии ответов на вопросы о стоимости жилья в каждом из обследований и о факторах, их определяющих.

<sup>3</sup> Данные и другие материалы мониторинга доступны на сайте НИУ ВШЭ; см.: URL: <https://www.hse.ru/rf/lms>

## Оценка качества опросных данных о стоимости жилья

В своих рекомендациях ОЭСР исходит из понимания качества данных как степени соответствия их характеристик предъявляемым требованиям, что с пользовательской позиции можно интерпретировать как адекватность данных для решения исследовательских задач. Общая рамка оценки качества данных о богатстве, полученных в обследованиях домохозяйств, включает семь критериев [OECD 2013: 191–203]:

- институциональная среда сбора данных, в том числе «имидж производителя данных»;
- релевантность или актуальность, то есть степень, в которой данные отвечают потребностям реальных и потенциальных пользователей;
- точность (*accuracy*), которая «имеет множество атрибутов; с практической точки зрения не существует единого агрегированного показателя, который мог бы её обобщить. Как правило, эту характеристику легче описать в терминах источников ошибок» [OECD 2013: 193]. К таким ошибкам относятся пропуски данных, распадающиеся на нехватку, недостижимость единиц наблюдения (*unit non-response*, UNR) и пропуски значений переменных, отсутствие ответов на отдельные вопросы (*item non-response*, INR);
- сопоставимость (*comparability*), предполагающая возможность сравнивать данные из разных источников, что обеспечивается использованием согласованных определений и стандартов;
- согласованность (*coherence*), которая делится на внутреннюю (данные не противоречат друг другу, то есть нет необъяснимых расхождений между показателями доходов и потребления) и внешнюю (данные обследования домохозяйств не противоречат полученным из других источников);
- своевременность, отражающая разницу во времени между сбором данных и их доступностью исследователям для анализа;
- доступность: насколько свободен доступ исследователей к данным и сопроводительной методической документации, существуют ли физические и другие ограничения в доступе к ним.

Фактически эта и аналогичные рамки обеспечивают методическую основу определения качества данных, но исследователи адаптируют их к своим целям, отказываясь от одних и акцентируя другие [Curtin, Juster, Morgan 1989; Tiefensee, Grabka 2016; Ravazzinia et al. 2019].

### Пропуски значений переменных как критерий качества данных

Если сконцентрироваться на масштабах пропусков ответов о стоимости жилья как индикаторе точности данных, они, как правило, меньше, чем по остальным компонентам богатства, тем не менее доля домохозяйств из разных стран, участвовавших в HFCS в 2021 г., от членов которых получены ответы о стоимости основного жилья, колеблется между 60–90% и более [HFCS 2023: 48]. Во всех странах, где проводилось HFCS, по выбранным для сравнения компонентам богатства, в том числе стоимости основного жилья, мужчины имеют более низкую вероятность не дать ответ, чем женщины, то есть европейские мужчины, как правило, в среднем лучше знают свой портфель активов. Более высокая вероятность пропусков в ответах о стоимости основного жилья наблюдается для респондентов из двух низших доходных квинтилей (по сравнению с третьим) и для респондентов старше 65 лет (по сравнению с респондентами среднего возраста). Однако результаты логистических регрессий по отдельным странам не демонстрируют однозначно совпадающих закономерностей: в странах, проводящих HFCS,

не существует согласованного паттерна отсутствия ответов о стоимости активов, составляющих богатство [Tiefensee, Grabka 2016].

Отсутствие унифицированных закономерностей в ответах на вопросы о стоимости жилья показывает такой пример: в обследованиях, проводимых в Швейцарии, наоборот, не выявили предопределённости отсутствия ответов демографическими и другими переменными. Доля домохозяйств, не указавших размер своего жилищного богатства, составляет 24% в «Обследовании здоровья, старения и выхода на пенсию в Европе» (Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe, SHARE), 23% в «Швейцарской панели домохозяйств» (Swiss Household Panel, SHP) и только 10% в национальном модуле европейской «Статистики доходов и условий жизни» (Statistics on Income and Living Conditions, CH-SILC). Но с использованием набора из 16 социально-демографических переменных, которые могут влиять на отсутствие ответов о стоимости жилья, обнаружено, что в пересчёте на  $R^2$  объясняется только 8,5% пропусков ответов в CH-SILC, 5,2% — в SHP и 7,9% — в SHP, из чего исследователи делают вывод, что отсутствие ответов не является селективным в отношении рассмотренных переменных [Ravazzinia et al. 2019].

Причины, по которым респонденты не дают ответы на вопросы, выбирая «не знаю» или «затрудняюсь ответить», можно свести к (1) некомпетентности респондента в теме вопроса, (2) неконтактности, (3) нежеланию отвечать из-за недоверия к самой процедуре опроса и к интервьюеру в частности [Зангиева 2011]. В случае вопросов о стоимости жилья и других активов первая причина (некомпетентность) оказывается более значимой: члены домохозяйства могут не следить за местным рынком жилья, отслеживать стоимость своих активов лишь эпизодически, а обратившись к разным источникам о рыночных ценах, получить отличающуюся информацию, что не добавляет определённости [Kalckreuth et al. 2012; Bucks, Pence 2015; Johansson-Tormod, Klevmarken 2022]. Но даже если респонденты сообщили конкретное значение стоимости актива, это не исключает ошибки измерения; для оценки точности опросных данных о богатстве исследователи могут сравнить их с полученными из других источников либо, располагая панельными данными, могут попытаться разложить изменение ответов между волнами на истинное изменение стоимости актива и ошибку измерения [Bucks, Pence 2015].

### *Идентификация ошибок в измерении стоимости активов: возможности панельных данных*

Любое измерение содержит истинное значение и ошибку измерения, поэтому изменения значений переменной между волнами в панельном обследовании также будут содержать истинное изменение значения («сигнал») и изменение ошибки измерения («шум»). Оценить масштабы этого «шума» и избавиться от него можно, как раз используя панельный дизайн исследования. Так, например, организаторы Исследования здоровья и выхода на пенсию (Health and Retirement Study, HRS) в 2001 г. повторно обратились к своим респондентам, чьи ответы о стоимости отдельных активов в волнах 1998 г. и 2000 г. существенно и необъяснимо отличались, и попросили их объяснить различия.

С учётом волатильности фондового рынка в течение этого времени не удивительно, что акции оказались наиболее распространённым типом активов, стоимость которых существенно меняется за два года. В 45% случаев, когда респондентов просили прокомментировать правдоподобность существенного изменения стоимости акций, они указали на ошибочность своих ответов в 1998 г. или 2000 г. Такая доля (около 50–55%) сверенных изменений активов, которые респонденты идентифицируют как ошибочные, типична для большинства видов активов. Но для стоимости основного жилья («первый дом») и задолженности по «приоритетной ипотеке» процент существенных изменений, которые содержали ошибку, был меньше: 33,3 и 35,1% соответственно. Средние значения распределений стоимости основного жилья, первоначальные и после сверки у части выборки, не изменились существенно, однако дисперсия сократилась более чем вдвое, асимметрия уменьшилась вчетверо; характер изменений

этих параметров, а также устойчивость центильных точек предполагают, что большая часть эффекта согласования приходится на «хвосты» распределения. Сверенные распределения, содержащие отредактированные значения, сильнее коррелировали с различными демографическими и экономическими переменными из массива HRS, чем первоначальные распределения.

В целом исследование 2001 г. стало апробацией одной из форм зависимого интервью (*reactive-dependent interviewing*), которое использовали в HRS уже в 2002 г. Респондентов сначала спрашивали о стоимости активов без использования прошлых записей, а затем, в конце интервью, сверяли только что собранные и предварительно загруженные в программу для опроса данные о стоимости активов, сообщённые в предыдущей волне, и просили прокомментировать или исправить ошибки, если разница оказывалась существенной [Hill 2006].

Выбрав по 5% домохозяйств, чьё чистое богатство максимально увеличилось или сократилось между волнами «Панельного исследования динамики доходов» (Panel Study of Income Dynamics) 2005 г. и 2007 г., исследователи рассчитали регрессионные уравнения с этими изменениями в качестве зависимых переменных. Предикторы включали две группы переменных: (1) показатели качества измерения, в том числе количество импутированных значений стоимости богатства в обеих волнах; (2) демографические характеристики и изменения социально-экономических характеристик домохозяйств в 2005–2007 гг. Анализ показал, с одной стороны, что лучшим объяснением таких экстремальных колебаний (помимо базового уровня богатства домохозяйства) являются изменения в портфелях активов; с другой — наличие в «измеряемом» портфеле домохозяйства большего количества активов с вменёнными значениями стоимости в одной из волн панели «явно и независимо связано с большими колебаниями богатства» [Pfeffer, Griffin 2017: 9]. Для фиксируемой на панельных данных динамике стоимостных оценок богатства оказались важны обе группы факторов — как характеристики домохозяйства и структуры его активов, так и уровень неответов, которые пытаются исправить через импутирование [Pfeffer, Griffin 2017].

### *Оценка точности ответов о стоимости объектов собственности через сравнение с административными данными*

Один из вариантов работы с административными данными для оценки качества опросных данных о богатстве — их объединение на микроуровне, как сделали, например, с данными национального модуля HFCS в Эстонии и записями из регистров, которые охватывают все компоненты чистого богатства. Это позволило сравнить опросное поведение респондентов разных экономических статусов, определённых по административным данным. Анализ показывает, что более состоятельные индивиды с меньшей вероятностью предоставят информацию о стоимости различных активов; доля ответов относительно высока для доходов и финансовых обязательств (более 80%), но намного ниже для финансовых и реальных активов: почти в каждом втором наблюдении отсутствуют значения. Поскольку чистое богатство представляет собой комбинацию всех компонентов, у него самый низкий процент ответов (42%). Медиана и среднее значение чистого богатства, определённые по административным данным, ниже для подвыборки тех, кто сообщил в опросе стоимость активов, чем для всех участников обследования. Иными словами, пропуск значений переменных в этом случае приводит к смещению в сторону снижения богатства по опросным данным [Meriküll, Rõõm 2022].

Однако Ф. Йоханссон-Тормод и А. Клевмаркен предостерегают, что разницу между стоимостями актива, которые получили в опросе и из регистра, не следует трактовать как ошибку измерения, так как к данным из регистра не всегда применимо определение «истинные» [Johansson-Tormod, Klevmarken 2022]. Во-первых, люди принимают решения на основе имеющейся у них информации, даже если она неполная и подвержена ошибкам; поэтому для экономического анализа нужна информация, которой располагают индивиды при принятии решений, а не «истинное» значение из регистра, но в этом случае

мы делаем допущение, что ответ респондента и есть располагаемая информация, не прошедшая через фильтры желательных ответов или других искажений. Во-вторых, рыночную стоимость дома или любой другой недвижимости невозможно узнать, пока недвижимость не будет продана. Статистическое управление Швеции использует данные о недавно проданных домах и налоговую стоимость объектов для оценки рыночной стоимости жилья, обычно руководствуясь правилом, что налоговая стоимость дома составляет около 75% от рыночной, но очевидно, что в этих оценках также присутствует погрешность. Получается, что опросные данные о стоимости жилья — это оценки, которые дали респонденты, а данные из реестров — оценки Статистического управления Швеции.

Тем не менее, зная для каждого реально проданного объекта недвижимости месторасположение, налоговую оценочную стоимость и истинный коэффициент продажи (соотношение цены продажи и налоговой оценочной стоимости), исследователи построили распределения стоимостей жилых объектов разных типов. Характеристики распределений опросной и регистрационной стоимостей оказались близки для всех четырёх типов жилья, но особенно для занимаемых домов (остальные три типа — «дом выходного дня» (*holiday homes*), фермерское жильё (*farm property*), квартира в многоквартирном доме) [Johansson-Tormod, Klevmarken 2022].

### **Оценка точности ответов респондентов о стоимости жилья через сравнение с ценами на рынке недвижимости**

Судя по публикациям, оценка точности полученных в социально-экономических обследованиях ответов респондентов о стоимости составляющих богатства через сравнение с рыночными ценами применяется в отношении занимаемого жилья, но не других объектов собственности, и к территориям с рынками жилья, на которых с достаточно высокой частотой совершаются сделки купли-продажи. Подобные сравнения охватывают либо городское жильё отдельных стран [Tur-Sinai, Fleishman, Romanov 2020], либо жильё в отдельных крупных городах [Davis, Quintin 2017; Tomal 2022]. Большинство исследований фиксируют, что в среднем респонденты завышают стоимость своего жилья по сравнению с расчётной, определённой на основе данных о продажах квартир или домов сопоставимых характеристик в этих же районах (на территориальных участках), что объясняют эффектом владения (*endowment effect*), то есть большая ценность придаётся тем объектам, которыми обладают, по сравнению с теми, которыми могли бы обладать [Le Roux, Roma 2019; Tur-Sinai, Fleishman, Romanov 2020;], но масштаб смещений варьируется, к примеру, от 2% в исследованиях австралийских и американских городов до 60–100% в исследованиях в Китае и Мексике (см.: [Tomal 2022]). В периоды бума или спада на рынке домовладельцы корректируют свои оценки стоимости жилья, но более медленными темпами, чем меняются цены жилых объектов; субъективные оценки отражают изменения рыночных цен на жильё, но только по прошествии некоторого времени [Davis, Quintin 2017]. На примере жилья в Израиле обнаружена важность информированности для корректных оценок стоимости своего жилья: чем меньше сделок было совершено на территориальном участке за три месяца перед обследованием, то есть чем было меньше потенциально доступной актуальной информации о ценах на жильё в районе проживания респондента, тем больше была разница между сообщённой респондентом и расчётной стоимостью жилья [Tur-Sinai, Fleishman, Romanov 2020].

Как видим, исследователи прибегают к разным приёмам оценки и повышения качества опросных данных о стоимости активов домохозяйств, но у каждого из приёмов есть своя цена. Зависимые интервью повышают достоверность, точность сообщаемых значений переменных, но могут привести, к примеру, к избыточности стабильных состояний, фиксируемых в панельном исследовании [Lugtig, Lensvelt-Mulders 2014]. По данным ОЭСР, наилучшей практикой для сокращения уровня неответов на вопросы о денежной стоимости активов при затруднении её указать является предложение респонденту того или иного варианта диапазонов значений [OECD 2013: 196]. Это позволяет уменьшить уровень неответов и смещения, но всё равно требует импутирования более точных значений для статистического

анализа. В 2012 г. выборка Немецкой социально-экономической панели (German Socio-Economic Panel, SOEP) была дополнена новыми участниками, однако вопросы о богатстве были удалены из вопросников для «панельных новичков», «чтобы не ставить под угрозу желание принять участие в опросе SOEP, задавая довольно деликатные вопросы в самой первой волне» [Grabka, Westermeier 2015: 3]. Но желание не рисковать доверием новых респондентов потребовало применения отдельных весовых коэффициентов при анализе данных о богатстве домохозяйств.

## Методология и данные исследования

Представленные в обзоре литературы результаты анализа ответов о стоимости богатства и основного жилья как его части демонстрируют неоднозначные результаты. В некоторых случаях отдельные группы населения или домохозяйств вносят больший вклад в общее количество пропусков, и исключение наблюдений с неответами о стоимости жилья может привести к смещениям распределений. Но международные сравнения показывают, что ситуации в отдельных странах могут отличаться, и это требует анализа пропусков значений переменных в отношении каждого отдельного обследования. В данном исследовании не предполагается оценивать точность и репрезентативность ответов о стоимости жилья в сравнении с внешними референтами, определять причины варианта «затрудняюсь ответить», связанные с процессом сбора данных. С позиции пользователя, цель анализа — оставаясь «внутри» данных, определить их пригодность для дальнейших расчётов показателей дифференциации домохозяйств по жилищному богатству. Также определение условий, при которых респонденты отвечают или, наоборот, не способны или не желают сообщить денежную оценку своей жилой недвижимости, даёт представление об экономической компетентности респондентов, их информированности и представлениях о жилищном рынке, о сензитивности темы.

Вопросы о стоимости жилья включены в анкету домохозяйства ВОДПФ и РМЭЗ, но в РМЭЗ респондентов спрашивают о стоимости (возможной цене продажи) только основного (занимаемого) жилья домохозяйства (*household main residence*, HMR), а анкета ВОДПФ включает вопросы о стоимости как основного, так и дополнительного жилья. Определение стоимости жилья через возможную цену продажи на момент опроса — стандартный для подобных обследований ход; в случае с ВОДПФ и РМЭЗ отличия между ними в том, что, во-первых, в ВОДПФ затруднившимся или отказавшимся дать ответ в рублях предлагают выбрать интервал, в котором находится значение стоимости жилья; шаг большинства интервалов: 0,5 млн руб. В этом случае расчётная переменная, созданная организаторами обследования, принимает среднее значение указанного интервала. Во-вторых, круг адресатов вопроса о возможной цене продажи занимаемого жилья в РМЭЗ шире и включает не только домохозяйства, члены которых — собственники занимаемого жилья (см. табл.1)<sup>4</sup>.

Блоки вопросов в ВОДПФ о другой жилой недвижимости аналогичны тем, в которых фиксирует стоимость основного жилья. Вопросник домохозяйства включает в дополнительную жилую недвижимость до трёх квартир и до трёх жилых домов<sup>5</sup>.

Оба обследования панельные; принципы формирования выборок каждого из них близки: используется дизайн стратифицированной, многоступенчатой, вероятностной, территориальной адресной выборки; основные стратообразующие признаки — географические (соблюдение географической непрерывности)

<sup>4</sup> Хотя денежную оценку стоимости жилья, как находящегося в государственной или муниципальной собственности, так и принадлежащего родственникам, нельзя рассматривать как составляющую нефинансового богатства домохозяйств, возможно её использование как индикатора жилищных условий.

<sup>5</sup> Вопросы о их наличии звучали так: «Скажите, пожалуйста, в собственности у членов Вашего домохозяйства есть (другая) квартира, часть квартиры или комната в общежитии?»; «Скажите, пожалуйста, в собственности у членов Вашего домохозяйства есть дом или часть дома (неважно, какой и где: в городе, загородный, дачный)?».

и уровень урбанизации; из основы выборки исключены некоторые труднодоступные отдалённые и малонаселённые территории; на оставшиеся районы приходится 95–96% населения страны. Выборка домохозяйств в обоих обследованиях конструируется на основе выборки жилищ, списки которых составляются так, чтобы в каждом из них проживали члены только одного домохозяйства. Метод сбора данных — личные интервью по месту проживания респондентов. В РМЭЗ основную часть данных собирают осенью каждого года; полевой этап ВОДПФ проводили в 2013 г., преимущественно в июле — августе; в 2015 г., в апреле — мае; в 2018–2020 гг., в марте — мае; в 2022 г., в мае — июле.

Таблица 1

**Характеристики вопросов о стоимости (возможной цене продажи) основного (занимаемого) жилья в обследованиях домохозяйств**

| Характеристики вопросов                                                                                   | Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ                                                                                                                                                                                            | Всероссийское обследование домохозяйств по потребительским финансам (ВОДПФ)                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Адресат вопроса                                                                                           | Члены домохозяйств, которые не снимают жильё и не живут в общежитии, то есть те, кто живёт в квартире или доме, принадлежащем кому-либо из членов домохозяйства, или в помещении, принадлежащем другим родственникам, нечленам домохозяйства, или в неприватизированном жилье | Члены домохозяйств, проживающие в жилье, которое принадлежит полностью или частично кому-либо из членов домохозяйства                                                                                                                                                                   |
| Формулировка вопроса                                                                                      | «Какова сегодня приблизительно рыночная цена такого жилья, как Ваше?»<br>_____ рублей<br>5. жильё не подлежит продаже<br>6. жильё продать невозможно<br>7. затрудняюсь ответить<br>8. отказ от ответа                                                                         | «Если бы Вы сегодня захотели продать это жильё, сколько смогли бы за него получить, в рублях?»<br>_____ рублей<br>5. жильё продать невозможно<br>6. жильё не подлежит продаже (например, находится в залоге у банка или наложен арест)<br>7. затрудняюсь ответить<br>8. отказ от ответа |
| Дополнительный вопрос, если респондент затрудняется или отказывается назвать возможную цену продажи жилья | Нет дополнительного вопроса                                                                                                                                                                                                                                                   | «Если Вам трудно назвать сумму, то посмотрите, пожалуйста, на карточку и выберите интервал». _____ номер из карточки<br>97. затрудняюсь ответить<br>98. отказ от ответа                                                                                                                 |

С 2000 г., когда в семейную анкету включили вопрос о рыночной цене жилья, размер выборки РМЭЗ трижды существенно менялся: в 2006 г. она была расширена с добавлением новых адресов на тех же опросных участках, однако в дальнейшем также добавлялись опросные участки в районах нового строительства. В 2010 г. репрезентативная выборка РМЭЗ была увеличена с добавлением новых адресов (45% всех опрошенных в 2010 г. домохозяйств были опрошены впервые); в 2014 г. объём репрезентативной выборки, наоборот, был сокращён, и преимущественным правом на участие в обследовании обладали ранее опрошенные, чтобы максимально сохранить панельный массив респондентов<sup>6</sup>. В 2000–2009 гг. ежегодный размер репрезентативной выборки домохозяйств был в диапазоне 3300–4100 наблюдений (максимальный — в 2006 г.); в 2010–2013 гг. в репрезентативную выборку входило 6100–6500 домохозяйств; с 2014 г. размер репрезентативной выборки составил немногим более 4800 единиц. Представленные в статье расчёты выполнены на репрезентативной выборке (ORIGSAM = 1), без взвешивания данных.

<sup>6</sup> См.: Модель выборки РМЭЗ НИУ ВШЭ. URL: <https://www.hse.ru/rf/ms/sample>

В выборке ВОДПФ 6000–6100 домохозяйств; в 2015–2020 гг. доля домохозяйств, впервые участвующих в обследовании, составляла 11–13%, а в 2022 г. — 18%. Данные анализировались также без взвешивания.

В РМЭЗ на вопросы анкеты отвечает «наиболее осведомлённый из проявивших инициативу членов домохозяйства»<sup>7</sup>; в ВОДПФ «заполнение вопросника домохозяйства проводилось с членом семьи, владеющим наиболее полной информацией о её доходах, расходах и других аспектах жизнедеятельности, связанных с финансами», при этом допускались консультации с другими членами домохозяйства<sup>8</sup>. В разных волнах РМЭЗ 86–89% респондентов этой анкеты — женщины; в ВОДПФ их доля составляет 80–83%. Респонденты анкеты домохозяйств в этих обследованиях «стареют», причём в РМЭЗ это происходит именно в последнее десятилетие: в 2000–2012 гг. доля тех, кому 61 год и более, составляла 26–28%, а в 2013–2022 гг. она выросла с 28,5 до 37,4%. Совокупность респондентов анкеты домохозяйств в ВОДПФ также смещалась к старшим возрастам, в 2013–2022 гг. доля респондентов старше 61 года выросла с 25,1 до 37,0%.

Хотя наличие в анкете РМЭЗ вопроса о стоимости только основного жилья (что позволяет оперировать лишь одной составляющей жилищного богатства домохозяйства) является серьёзным ограничением исследования, данные мониторинга интересны для анализа из-за продолжительного хронологического охвата: вопрос о стоимости занимаемого жилья в представленной формулировке присутствует в анкете с 2000 г., то есть можно проследить ответы на данный вопрос в течение двух десятилетий. Данные же ВОДПФ интересны возможностью определить стоимостную величину всего жилищного богатства домохозяйств, пусть и за более короткий период.

Исследовательские вопросы:

- Какая доля респондентов российских обследований домохозяйств указывает возможную цену принадлежащих им объектов жилой недвижимости? Менялись ли масштабы наличия ответов на вопрос о рыночной цене жилья с 2000 г.?
- Есть ли закономерности в том, в каких случаях респонденты затрудняются дать стоимостную оценку жилья? Каким образом характеристики респондента (возраст, пол, образование, финансовый опыт и планы, связанные с недвижимостью, финансовая грамотность, опыт участия в предыдущих волнах обследований) и жилья (тип населённого пункта, места расположения, тип жилья (дом, квартира и др.), права собственности членов опрашиваемого домохозяйства на занимаемое жильё) определяют наличие ответов на вопрос о стоимости жилья?

## Ответы и неответы о стоимости собственного жилья: динамика двух десятилетий

### *Наличие ответов на вопросы о стоимости занимаемого жилья*

РМЭЗ и ВОДПФ несколько отличаются вариантами, описывающими права собственности членов домохозяйств на занимаемое жильё. Согласно данным РМЭЗ, за последнее десятилетие 80–83% домохозяйств занимают жильё, принадлежащее кому-либо из членов домохозяйства (см. приложение, табл. П.1). ВОДПФ позволяет разделить эту совокупность на тех, чьё жильё принадлежит только кому-либо из членов домохозяйства (71–72%), и тех, кто занимает жильё, собственниками которого являются как члены домохозяйства, так и другие лица (6–9%; см. приложение, табл. П.2), что в сумме даёт 78–80%. Таким образом, обе базы данных примерно одинаково отражают распространённость

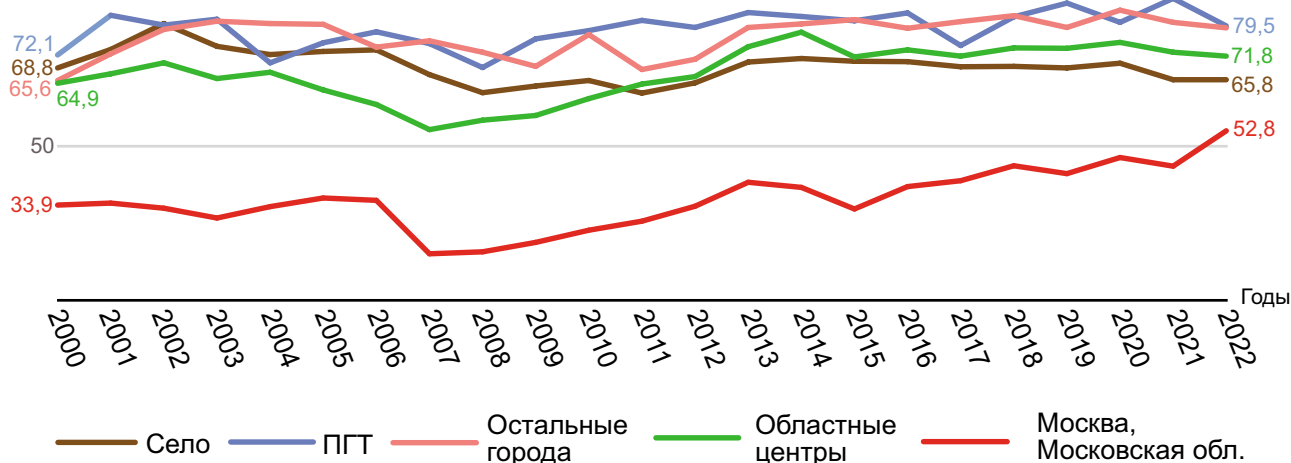
<sup>7</sup> См.: РМЭЗ. Часто задаваемые вопросы. URL: <https://www.hse.ru/rlms/faq/other#Q29>

<sup>8</sup> См.: Всероссийское обследование домохозяйств по потребительским финансам (5-я волна). 2023. Технический отчёт. М.: Центральный банк Российской Федерации; 40. URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/145684/method\\_t.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/145684/method_t.pdf)

проживания в собственном жилье. Но эти цифры также означают, что если жилищное богатство домохозяйств определять только по стоимости занимаемого жилья, то на долю всей нижней квинтильной группы приходится нулевая доля совокупного жилищного богатства домохозяйств.

По данным РМЭЗ, доля респондентов, затрудняющихся сообщить рыночную цену занимаемого домохозяйством жилья, находится в разные волны в диапазоне 22–33% из тех, кому был адресован этот вопрос; доля тех, кто назвал конкретное значение стоимости, составила 64–72% (см. приложение, табл. П.3); остальные сочли, что жилье невозможно продать или оно не подлежит продаже. Максимальная доля неответов наблюдается в 2000 г., когда вопрос о стоимости жилья был впервые включён в анкету, и в 2006–2009 гг., после добавления в выборку новых адресов, а значит, и респондентов. Но, согласно данным Росстата о динамике цен на жилье на вторичном рынке<sup>9</sup>, особенность 2006–2011 гг. в том, что пока это единственный за современную историю период, когда темпы роста средней стоимость 1 кв. м падала (см. приложение, рис. П.1). Возможно, среди причин высокого уровня неответов на анализируемый вопрос в это время не только то, что в выборке появились «панельные новички», с меньшей готовностью отвечающие на сенситивные вопросы о личном благосостоянии, но и то, что респондентам было трудно ориентироваться на жилищном рынке с неустойчивым ростом.

Изменение доли домохозяйств из разных типов населённых пунктов и разных видов жилых помещений, респонденты из которых смогли назвать стоимость своего жилья, отражает динамику жилищного рынка. В течение 2000-х гг. эта доля была максимальной среди проживающих в отдельных домах или части дома; с начала 2010-х гг., по мере роста многоквартирного домостроения в крупных городах и рынка ипотечных кредитов среди респондентов, проживающих в отдельных квартирах, повышается доля называющих стоимость своего жилья. Параллельно среди сельских домохозяйств, наоборот, снижается доля тех, кто может её назвать (см. рис. 1, 2). Труднее всего назвать цену своего жилья тем, кто занимает комнаты (50–60% в волнах последнего десятилетия с «провалом» до 30% в 2008 г.), и тем, кто живёт в части дома (называют 60–67%) (см. рис. 2).

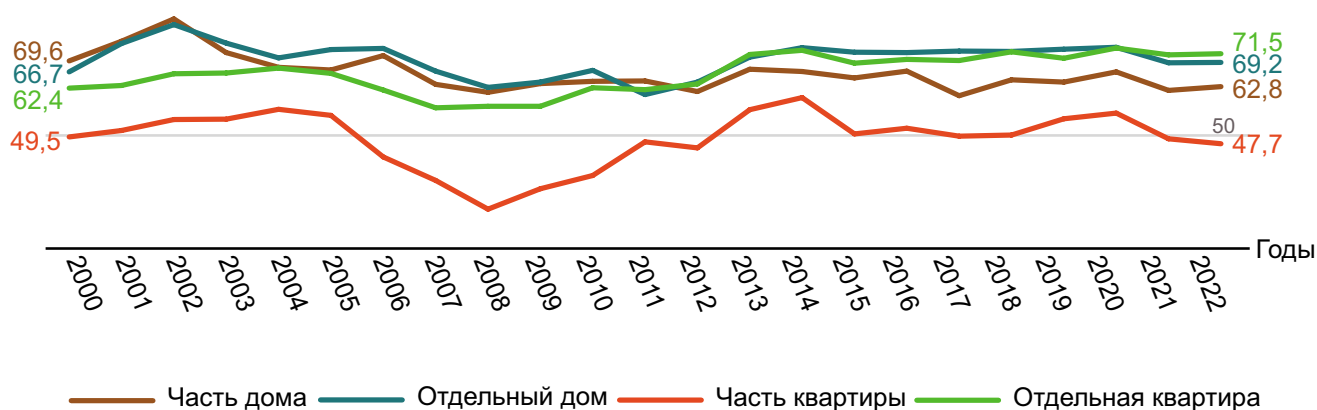


**Рис. 1.** Численность указавших рыночную стоимость занимаемого жилья, РМЭЗ, доля в % среди респондентов из разных населённых пунктов (из тех, кому был адресован вопрос). 2000–2022 гг.

Что касается территориальной дифференциации, то здесь не наблюдается линейного эффекта размера населённого пункта, где проживает респондент, на наличие релевантных ответов на вопрос о стоимости занимаемого жилья: уровень неответов максимален как среди респондентов из Москвы и Московской области, других областных центров, так и среди живущих в сельских населённых пунктах (см. рис. 1). Заметим,

<sup>9</sup> См.: ЕМИСС. Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31452>

что из принятой в РМЭЗ классификации населённых пунктов отдельно были выделены столица и населённые пункты Московской области, так как больше половины проживающих там респондентов выбрали вариант «затрудняюсь ответить», отвечая на вопрос о стоимости своего жилья, и это существенно выше по сравнению с другими территориями и типами населённых пунктов. Можно предположить, что это связано не столько с неинформированностью респондентов о жилищном рынке и неспособностью соотнести с рыночными референтами стоимость своего жилья, сколько с нежеланием называть эту стоимость.



**Рис. 2.** Численность указавших рыночную стоимость занимаемого жилья, РМЭЗ, доля в % среди респондентов, проживающих в разных типах жилищ (из тех, кому был адресован вопрос). 2000–2022 гг.

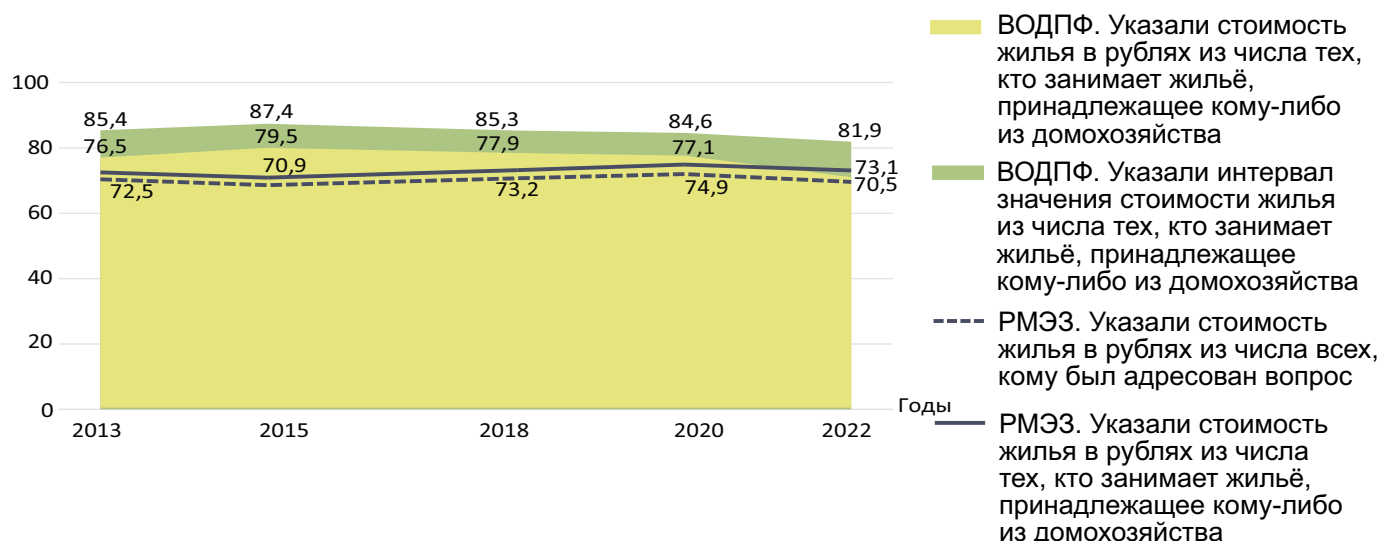
Во втором обследовании (ВОДПФ) 70–80% респондентов из домохозяйств, проживающих в собственном жилье, называли гипотетическую цену его продажи в денежных единицах; ещё примерно 7,5–11%, затруднившись оценить стоимость жилья в рублях или иностранной валюте, выбрали интервал значений, в который попадает цена их жилья (см. приложение, табл. П.4). Максимальна доля тех, кто предпочёл отвечать через выбор интервала значений, в 2022 г. (11,4%), когда, наоборот, оценить стоимость жилья в денежных единицах смогли только 70,5% — минимум из всех волн. К предположению, что это связано со значительным обновлением панельной выборки ВОДПФ в 2022 г. по сравнению с выборкой 2020 г., можно добавить нестабильность и неопределённость на рынке жилья после начала специальной военной операции, что проявилось в том числе в резком сокращении спроса на ипотечные кредиты в апреле 2022 г. Общее количество кредитов, выданных в 2022 г. (1,3 млн), существенно ниже, чем в два предыдущих года (по 1,8–1,9 млн)<sup>10</sup>.

В итоге, по данным ВОДПФ, для основного жилья 82–87% домохозяйств, члены которых занимают квартиры или дома, находящиеся в их собственности, имеется денежная оценка его стоимости. Если, во-первых, выровнять совокупности респондентов из обоих обследований по характеристикам и оставить только тех, кто занимает жильё, принадлежащее кому-либо из членов домохозяйства, исключив тех, кто, по данным РМЭЗ, живёт в несовместном жилье, но кому всё равно задавали вопрос о стоимости основного жилья, и, во-вторых, сравнить только доли давших ответ в денежных единицах, то их разница в ВОДПФ и РМЭЗ не превышала 9 п. п. (2015 г.) и сократилась до 2–2,5 п. п. к 2022 г. (см. рис. 3).

Если сохранить эти условия, но тех, кто в анкете ВОДПФ, отвечая на вопрос о стоимости своего жилья, выбрал интервал значений, объединить с затруднившимися ответить (то есть переместить в ту группу, в которую они попали бы, отвечая на анкету РМЭЗ), а распределение ответов в РМЭЗ в каждый из пяти годов считать теоретическим, получим, что различия в распределении переменной «на-

<sup>10</sup> См.: Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования. Банк России. URL: [https://www.cbr.ru/statistics/bank\\_sector/mortgage](https://www.cbr.ru/statistics/bank_sector/mortgage)

личие ответов на вопрос о стоимости жилья» в двух обследованиях статистически значимы (критерий  $\chi^2$  находится в диапазоне 233,304... 266,865 в 2013–2018 гг., равен 183,674 в 2020 г. и 209,767 в 2022 г. при  $df=3$ , двусторонней асимптотической значимости 0,000 во всех случаях). Отличия распределений вызваны, во-первых, более низкой долей респондентов РМЭЗ, называющих стоимость своего жилья, в первых четырёх хронологических точках и, наоборот, уменьшением этой доли в 2022 г. среди респондентов ВОДПФ; во-вторых, стабильно более высокой долей респондентов ВОДПФ, считающих, что их жильё невозможно продать (2,7–3,6% по сравнению с 1,2–1,5% среди респондентов РМЭЗ).



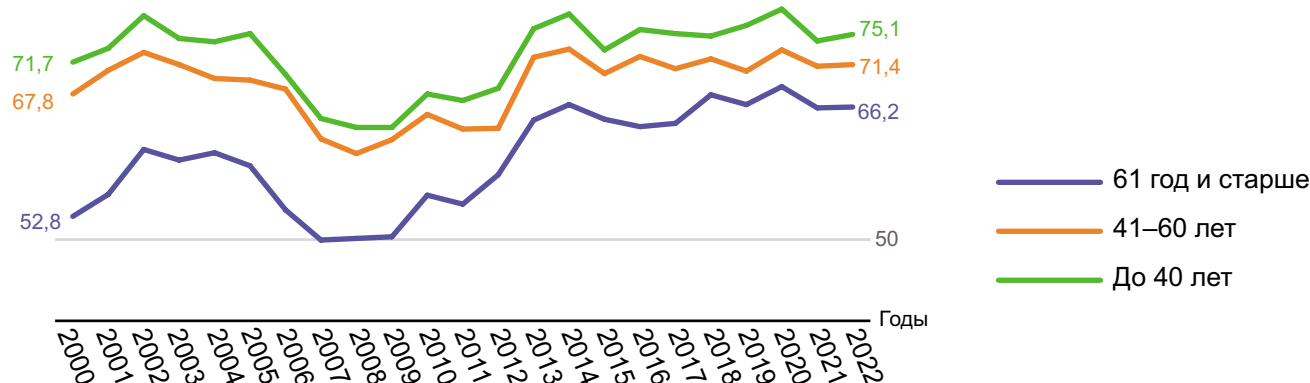
**Рис. 3.** Наличие ответов на вопрос о стоимости занимаемого жилья в РМЭЗ и ВОДПФ, доля в %

По данным обоих обследований, среди молодых респондентов (до 40 лет) по сравнению с другими возрастными группами максимальна численность тех, кто называет рыночную цену своего жилья в рублях: с 2013 г. 73–78% респондентов РМЭЗ (см. рис. 4) и 77–82% респондентов ВОДПФ. Для сравнения: в старшей возрастной группе (61 год и более) эти доли составляют 64–68% РМЭЗ и 66–75% ВОДПФ. Но в ВОДПФ респонденты старшей возрастной группы приближаются к более молодым респондентам по общей доле ответивших на вопрос о цене жилья, чаще отвечая через выбор интервала, в котором находится величина стоимости. Различия между возрастными группами по доле называющих рыночную цену своего жилья с начала 2000-х гг. становятся меньше<sup>11</sup>.

Совокупности мужчин и женщин в качестве респондентов анкеты домохозяйств в обоих обследованиях не различаются по доле назвавших цену своего жилья. Также, по данным ВОДПФ, доля указавших возможную цену продажи занимаемого жилья не дифференцируется в зависимости от того, является ли респондент анкеты собственником этого жилья. К примеру, в 2022 г. среди единоличных собственников 81,0% назвали тем или иным способом цену своего жилья; среди респондентов, владеющих занимаемым жильём совместно с кем-то, доля назвавших цену составила 81,8%; а среди респондентов, не обладающих правом собственности на это жильё, — 84,3%<sup>12</sup>.

<sup>11</sup> Значения  $V$  Крамера для сопряжённости дихотомической переменной, отражающей наличие ответа о стоимости жилья, и возраста респондента (переменная, значения которой делят респондентов на три возрастные группы) находятся в диапазонах 0,130 ( $sig. = 0,000$ )... 0,184 ( $sig. = 0,000$ ) до 2009 г., в диапазоне 0,094 ( $sig. = 0,000$ )... 0,124 ( $sig. = 0,000$ ) в 2010–2017 гг. и 0,076 ( $sig. = 0,000$ )... 0,084 ( $sig. = 0,000$ ) с 2018 г. и далее.

<sup>12</sup> Об отсутствии существенных различий в наличии ответов о стоимости жилья в зависимости от того, является ли респондент его собственником, свидетельствуют значения  $\chi^2$  (с поправкой на непрерывность) в диапазоне 0,135 (двусторонняя асимптотическая значимость = 0,713)... 5,910 (0,015).



**Рис. 4.** Численность указавших рыночную стоимость занимаемого жилья, РМЭЗ, в % среди респондентов разного возраста (из тех, кому был адресован вопрос), 2000–2022 гг.

История обретения прав собственности на занимаемое жильё как фактор наличия ответов о его стоимости проявляется более заметно. Что касается способа приобретения жилья, то из живущих в купленном или построенном жилье называли его цену 86,4% в 2013 г. и 84,8% в 2022 г.; из получивших жильё по наследству — 80,0 и 80,6% соответственно; из получивших жильё в дар — 79,5 и 88,6% (и эта доля последовательно увеличивалась между волнами обследования); из тех, кто живёт в приватизированном жилье, — 86,7 и 79,6% (эта доля последовательно снижалась к 2022 г.)<sup>13</sup>.

Если рассматривать продолжительность прав собственности членов домохозяйства на занимаемое жильё, то наименьшая доля респондентов, назвавших возможную цену его продажи, из домохозяйств, которые владеют им более 30 лет (если исключить тех, кто затруднился обозначить этот срок), — 78,1% в 2022 г. Но при меньшем сроке продолжительность прав собственности не дифференцирует способность или желание респондентов сообщить стоимость своего жилья<sup>14</sup>.

### *Наличие ответов на вопросы о стоимости дополнительного жилья*

Насколько наличие ответов о стоимости основного жилья воспроизводится при ответах на такие же вопросы о дополнительном жилье? Узнать это можно на данных ВОДПФ, фиксирующих характеристики до трёх других квартир и трёх других домов, которые есть в собственности у членов домохозяйства. В 2013–2022 гг. с 11,9 до 13,2% выросла доля домохозяйств, члены которых, помимо занимаемого жилья, имеют дополнительные квартиры (как правило, только одну; в этом обследовании домохозяйств массовых слоёв только в 1–1,3% случаев фиксируется наличие двух-трёх других квартир); с 14,8 до 13,4% сократилась доля домохозяйств, члены которых имеют другие дома, в том числе загородные, дачи, садовые домики (два таких дома есть у 0,3–0,5% опрошенных; у остальных — по одному). В целом в течение десятилетия члены 23–24% российских домохозяйств имели в собственности жилую недвижимость, квартиры или дома дополнительно к занимаемому жилью.

В разные волны для 77–83% дополнительных объектов жилой недвижимости респонденты смогли назвать возможную цену их продажи; доля объектов, о стоимости которых дали ответы, минимальна

<sup>13</sup> Значения  $V$  Крамера для сопряжённости дихотомической переменной, отражающей наличие ответа о стоимости жилья, и номинальной переменной о способе обретения прав собственности членов домохозяйства на занимаемое жильё находятся в диапазоне 0,028 ( $sig. = 0,175$ )... 0,090 ( $sig. = 0,000$ ) в разные волны. Различия становятся статистически значимыми к концу рассматриваемого периода, не являясь при этом кардинальными: каким бы способом домохозяйство ни стало владельцем занимаемого жилья, не менее 80% респондентов назовут его стоимость в денежных единицах или через выбор интервала значений.

<sup>14</sup> Значение  $V$  Крамера для сопряжённости дихотомической переменной о наличии ответа о стоимости жилья и ранговой переменной, отражающей продолжительность прав собственности членов домохозяйства на занимаемое жильё (пятилетние периоды), находятся в диапазоне 0,035 ( $sig. = 0,514$ )... 0,058 ( $sig. = 0,028$ ) в разные волны.

в 2022 г. и составляет 76,8% (см. приложение, табл. П.5). Во всех волнах доля основного жилья, для которого назвали цену продажи, на 4–7 п. п. выше доли дополнительных квартир и домов, стоимость которых респонденты указали (в денежных единицах или выбрав интервал значений). Это происходит из-за более высокой относительной численности дополнительных жилых объектов, которые «продать невозможно» при близкой численности (в %) основного и дополнительного жилья, цену которого респонденты затруднились назвать.

Паттерны ответов одних и тех же респондентов о стоимости дополнительного жилья примерно воспроизводят то, как они отвечали на вопросы о стоимости основного жилья. Так, в 2022 г. из дополнительных жилых объектов, возможную цену продажи которых назвали в денежных единицах, 73,8% принадлежали членам домохозяйств, респонденты из которых смогли назвать «рублёвую» стоимость своего основного жилья. Если цена дополнительных квартир и домов была обозначена через выбор интервала денежных значений, то в 50,0% случаев цена основного жилья была указана аналогичным способом, ещё в 29,9% случаев была названа возможная цена продажи в рублях. А если респондент затруднялся определить, сколько стоит его дополнительная квартира или дом, то 37,8% этих жилых объектов принадлежали домохозяйствам, респонденты из которых затруднились или отказались ответить о стоимости основного жилья; ещё 22,6% принадлежали домохозяйствам, члены которых проживают в несовременном жилье.

Хотя у домохозяйств из выборки ВОДПФ в 2022 г. было только пять объектов дополнительной жилой недвижимости, которые использовались в качестве залога при получении кредита (займа), для всех из них респонденты смогли назвать стоимость в рублях, поскольку ситуация предполагает, что она известна респонденту (см. табл. 2). Для объектов, присутствующих на рынке аренды или продажи жилья, также чаще называют цену возможной продажи, чем для квартир и домов, используемых для личных нужд или не используемых вовсе.

Таблица 2

**Наличие ответов о цене возможной продажи дополнительного жилья (квартир и домов) при разных целях его использования, ВОДПФ, 2022, доля в % от жилых объектов**

| Ответы о рыночной цене занимаемого жилья                               | Цели использования объектов дополнительного жилья |                  |                                                            |                 |                     | Все объекты дополнительного жилья |
|------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|------------------|------------------------------------------------------------|-----------------|---------------------|-----------------------------------|
|                                                                        | Сдают в аренду                                    | Пытаются продать | Используют в качестве залога при получении кредита (займа) | Для личных нужд | Никак не используют |                                   |
| Цена названа в рублях                                                  | 76,9                                              | 73,3             | 100,0                                                      | 69,0            | 58,0                | 67,8                              |
| Указан интервал цены в рублях                                          | 8,8                                               | 10,0             |                                                            | 9,3             | 7,6                 | 9,0                               |
| Жильё продать невозможно                                               | 4,1                                               | 6,7              |                                                            | 6,1             | 18,8                | 8,3                               |
| Жильё не подлежит продаже                                              | 2,0                                               |                  |                                                            | 1,3             | 2,9                 | 1,6                               |
| Затруднились, отказались ответить                                      | 8,2                                               | 10,0             |                                                            | 14,3            | 12,7                | 13,4                              |
| Всего                                                                  | 100,0                                             | 100,0            | 100,0                                                      | 100,0           | 100,0               | 100,0                             |
| Абсолютное количество объектов в собственности домохозяйств из выборки | 147                                               | 30               | 5                                                          | 1224            | 314                 | 1720                              |

## При каких условиях наиболее вероятно, что респонденты ответят на вопросы о стоимости своего жилья?

Чтобы оценить влияние совокупности характеристик респондентов и занимаемого домохозяйством жилья на наличие ответов о его стоимости, на данных ВОДПФ рассчитывалось уравнение логистической регрессии, оценивающее вероятность события «названа цена возможной продажи занимаемого жилья, в руб.» по сравнению с событием «затруднились, отказались ответить о стоимости занимаемого жилья»<sup>15</sup>. В качестве предикторов рассматривались (1) характеристики респондента анкеты домохозяйства (возраст, образование, самооценка финансовой грамотности); (2) финансовый опыт и планы, связанные с недвижимостью и жильём (тратило ли домохозяйство деньги на уплату налогов на недвижимость и планирует ли её покупку в будущем); (3) участие домохозяйства в предыдущих волнах ВОДПФ и наличие ответов о величине сбережений домохозяйства как предпосылка и индикатор готовности сообщать информацию на чувствительную тему; (4) тип территории (место проживания членов домохозяйства). Значения переменных представлены в таблице 3.

С учётом результатов описательного анализа в состав предикторов не включены, к примеру, пол респондентов, наличие у них прав собственности на занимаемое жильё, так как группы респондентов, выделенные по этим признакам, не различаются по доле давших ответ на вопрос о стоимости основного жилья. В целом в реализованное моделирование заложены гипотезы о том, что наличие ответов о стоимости занимаемого жилья будет более вероятным, если респондент финансово грамотен; его домохозяйство сталкивалось с ситуациями актуализации информации о стоимости жилья, то есть платило налоги на недвижимость или планировало покупку жилья; у членов домохозяйства имеется опыт участия в предыдущих волнах обследования, который приводит к «эффекту обучения» [Черкашина 2020] и сокращает опасения отвечать на вопросы о своём благосостоянии. Из двух рассматриваемых баз данных только ВОДПФ содержит переменные, необходимые для проверки этих гипотез.

Таблица 3

**Параметры уравнения регрессионной модели для события 1 = «названа цена возможной продажи занимаемого жилья, в руб.», 0 = затруднились, отказались ответить, ВОДПФ, 2022 г., домохозяйства, проживающие в жилье, принадлежащем кому-либо из его членов**

| Независимые переменные                                                                                                                                                       | <i>B</i> -коэффициент | <i>Wald</i> -статистика                                | <i>Exp (B)</i> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|--------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Самооценка респондентом анкеты домохозяйства своей финансовой грамотности («Считаете ли Вы себя финансово грамотным человеком? Дайте оценку своим знаниям и навыкам»)</b> |                       | <b>51,500</b><br>( <i>df</i> = 4; <i>sig.</i> = 0,000) |                |
| Знаний и навыков нет*                                                                                                                                                        |                       |                                                        |                |
| Неудовлетворительные знания и навыки                                                                                                                                         | 0,424                 | 10,400 (0,001)                                         | 1,528          |
| Удовлетворительные знания и навыки                                                                                                                                           | 0,515                 | 18,449 (0,000)                                         | 1,674          |
| Хорошие или отличные знания и навыки                                                                                                                                         | 0,674                 | 13,733 (0,000)                                         | 1,962          |
| Затруднились или отказались ответить                                                                                                                                         | – 0,759               | 11,154 (0,001)                                         | 0,468          |
| <b>Наличие сбережений у домохозяйства и ответа об их величине</b>                                                                                                            |                       | <b>59,000</b><br>( <i>df</i> = 3; <i>sig.</i> = 0,000) |                |
| Нет сбережений                                                                                                                                                               | – 0,815               | 50,927 (0,000)                                         | 0,443          |

<sup>15</sup> Это итоговая комбинация прогнозируемых событий, выбранная по результатам построения нескольких уравнений. Были эксперименты с включением в событие, вероятность наступления которого оценивается, наличия ответа о стоимости жилья через выбор интервалов значений, также как и в альтернативное событие включались ответы: «Жильё не подлежит продаже». В итоге выбрано уравнение с максимальной объяснительной способностью.

Таблица 3. Окончание

| Независимые переменные                                                                                                    | <i>B</i> -коэффициент                                                                                        | <i>Wald</i> -статистика                                | <i>Exp (B)</i> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|----------------|
| Затруднение, отказ ответить о наличии сбережений                                                                          | – 0,703                                                                                                      | 11,263 (0,001)                                         | 0,495          |
| Сбережения есть, отказались назвать их величину                                                                           | – 0,924                                                                                                      | 38,916 (0,000)                                         | 0,397          |
| Сбережения есть, назвали их величину*                                                                                     |                                                                                                              |                                                        |                |
| <b>Возраст респондента анкеты домохозяйства (полных лет)</b>                                                              |                                                                                                              | <b>45,344</b><br>( <i>df</i> = 6; <i>sig.</i> = 0,000) |                |
| 17–30*                                                                                                                    |                                                                                                              |                                                        |                |
| 31–40                                                                                                                     | – 0,414                                                                                                      | 1,648 (0,199)                                          | 0,661          |
| 41–50                                                                                                                     | – 0,547                                                                                                      | 3,045 (0,081)                                          | 0,579          |
| 51–60                                                                                                                     | – 0,650                                                                                                      | 4,360 (0,037)                                          | 0,522          |
| 61–70                                                                                                                     | – 0,853                                                                                                      | 7,626 (0,006)                                          | 0,426          |
| 71–80                                                                                                                     | – 1,110                                                                                                      | 11,762 (0,001)                                         | 0,329          |
| 81 год и старше                                                                                                           | – 1,631                                                                                                      | 21,941 (0,000)                                         | 0,196          |
| <b>Тип территории (место проживания домохозяйства)</b>                                                                    |                                                                                                              | <b>37,570</b><br>( <i>df</i> = 4; <i>sig.</i> = 0,000) |                |
| Москва, Московская область                                                                                                | – 0,107                                                                                                      | 0,531 (0,466)                                          | 0,899          |
| Города с численностью населения свыше 1 млн. чел.                                                                         | 0,023                                                                                                        | 0,022 (0,882)                                          | 1,023          |
| Города с численностью населения от 100 тыс. до 1 млн. чел.                                                                | 0,506                                                                                                        | 16,517 (0,000)                                         | 1,658          |
| Города с численностью населения до 100 тыс. чел.                                                                          | 0,541                                                                                                        | 18,074 (0,000)                                         | 1,718          |
| Сельские населённые пункты*                                                                                               |                                                                                                              |                                                        |                |
| <b>Участвовало ли домохозяйство в предыдущих волнах ВОДПФ?</b>                                                            |                                                                                                              | <b>5,826</b><br>( <i>df</i> = 1; <i>sig.</i> = 0,016)  |                |
| Опрошены впервые*                                                                                                         |                                                                                                              |                                                        |                |
| Опрошены повторно                                                                                                         | 0,284                                                                                                        | 5,826 (0,016)                                          | 1,329          |
| <b>Члены домохозяйства за последний год тратили деньги на уплату налога на недвижимость, в том числе налога на землю?</b> |                                                                                                              | <b>7,290</b><br>( <i>df</i> = 1; <i>sig.</i> = 0,007)  |                |
| Нет, затруднились или отказались ответить*                                                                                |                                                                                                              |                                                        |                |
| Да                                                                                                                        | 0,262                                                                                                        | 7,290 (0,007)                                          | 1,300          |
| <b>Планирует ли домохозяйство покупку или строительство недвижимости и (или) жилья в будущем?</b>                         |                                                                                                              | <b>5,469</b><br>( <i>df</i> = 1; <i>sig.</i> = 0,044)  |                |
| Нет, затруднились или отказались ответить*                                                                                |                                                                                                              |                                                        |                |
| Да                                                                                                                        | 0,524                                                                                                        | 5,469 (0,019)                                          | 1,689          |
| <b>Константа</b>                                                                                                          | <b>2,025</b>                                                                                                 | <b>33,999 (0,000)</b>                                  | <b>7,580</b>   |
| Характеристики модели                                                                                                     | <i>R</i> <sup>2</sup> (Нэйджелкерка) = 10,0%; <i>N</i> = 4073; доля верно классифицированных объектов: 62,6% |                                                        |                |

\* Значения переменных, назначенные контрастными (референтными).

Реализована процедура пошагового включения переменных (критерий — *Wald*-статистика); переменные даны в таблице 3 в порядке включения в уравнение; переменная «Образование респондента» в итоговое уравнение не попала, то есть она не обладает самостоятельной объяснительной силой в наборе переменных, отражающих финансовую компетентность респондентов и желание отвечать на во-

просы о финансах. Заметим, что объяснительная способность модели не высокая, что связано в том числе с распределением зависимой переменной «Названа цена возможной продажи занимаемого жилья, в руб.» для 83,8% домохозяйств, проживающих в собственном жилье, «Затрудились, отказались ответить о стоимости занимаемого жилья» — для 16,2%. Иными словами, прогнозируемое событие наступает «часто»: в восьми из десяти случаев. Полученные параметры логистической регрессии будут интерпретироваться не столько с «прогнозной» точки зрения, сколько для прояснения условий, которые делают наличие ответов о стоимости жилья более вероятным.

Не обсуждая здесь валидность самооценки финансовой грамотности как индикатора фактической финансовой грамотности, отметим, что на первых шагах в уравнение включены предикторы, отражающие как экономические компетенции, так и готовность сообщать интервьюерам о своих финансах. Если респондент считает, что обладает хорошими или отличными знаниями и навыками как финансово грамотный человек, это почти в два раза повышает шансы того, что он назовёт стоимость своего жилья, в сравнении с теми, кто такими знаниями и навыками не обладает. Но если респондент «финансово скрытен» (мы судим об этом на основании того, что он имеет сбережения, но отказывается назвать их величину), то шансы получить от него ответ на вопрос о стоимости его основного жилья примерно на 60% ниже, чем от респондентов, сообщающих величину своих сбережений. Шансы, что респонденты из домохозяйств, повторно участвующих в обследовании, дадут ответ о стоимости занимаемого жилья, выше примерно на 30% в сравнении с опрошенными впервые, но в рассматриваемом наборе предикторов этот фактор менее значим по сравнению с финансовой грамотностью и финансовой «скрытностью», а также с демографическими и территориальными факторами.

Вероятность дать ответ о стоимости занимаемого жилья последовательно снижается для респондентов каждой следующей возрастной группы по сравнению с самыми молодыми (теми, кому до 30 лет). В случае территориальных факторов наблюдается U-образная разница шансов того, сообщит ли респондент стоимость своего основного жилья: она максимальна для живущих в городах с численностью населения менее 1 млн чел. и минимальна для живущих в Москве или Подмосковье или в других городах-миллионниках, а также в сельских населённых пунктах.

Недавний опыт финансового поведения, связанного с недвижимостью (уплата налога на недвижимость), повышает вероятность ответов о стоимости жилья, как и наличие планов когда-либо приобрести недвижимость, что предполагает отслеживание состояния рынка жилья.

## Заключение

В статье представлено решение двух исследовательских задач: (1) определение уровня ответов респондентов всероссийских обследований на вопросы о стоимости объектов жилой недвижимости, принадлежащей членам их домохозяйства, а также (2) определение факторов, влияющих на наличие этих ответов. Решение первой задачи помещено в контекст Общей рамки оценки качества данных о богатстве, предложенной ОЭСР. Если резюмировать сравнение Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ и Всероссийского обследования домохозяйств по потребительским финансам (ВОДПФ; Минфин РФ, ЦБ РФ) с использованием этой рамки, то получится следующее:

- отличия институциональных сред сбора данных в обследованиях проявляются, скорее, хронологически: РМЭЗ охватывает больший период, в том числе рост финансовализации жилищных отношений с середины первого десятилетия 2000-х гг., тогда как ВОДПФ проводится в период с меньшими институциональными новациями в жилищной сфере, но с большей экономической нестабильностью;

- в описании точности (*accuracy*) ответов о стоимости объектов жилой недвижимости акцент сделан на пропусках значений переменных (*item non-response*, INR) и связанном с ними уровне ответов на эти вопросы. В разных волнах РМЭЗ называют конкретную величину стоимости занимаемого жилья: 62–75% из тех, кто живёт в жилье, принадлежащем кому-либо из членов домохозяйства; в последнее десятилетие это доля составляет 71–75%. По данным ВОДПФ, денежную оценку стоимости занимаемого жилья дают 82–87% респондентов из так называемых домохозяйств-собственников, и такая сравнительно высокая доля ответивших вызвана тем, что затруднившимся назвать конкретную величину предлагали выбрать интервал значений стоимости жилья;
- сопоставимость данных двух обследований обеспечивается прежде всего одинаковыми принципами формирования выборок домохозяйств, но они отличаются техниками опроса о стоимости занимаемых квартир и домов (см. табл. 1), наличием в ВОДПФ вопросов о возможной цене продажи всех дополнительных объектов жилой недвижимости. Фактически можно сравнивать ответы респондентов РМЭЗ и ВОДПФ только о стоимости занимаемого (основного) жилья; различия двух обследований по долям респондентов, давших сопоставимые ответы и затруднившихся ответить, оказались статистически значимыми, но не кардинальными, и к 2022 г. они сокращаются (см. рис. 3). Можно заметить, что РМЭЗ фиксирует более стабильные состояния социально-экономических явлений, чем ВОДПФ. К примеру, с сокращением выборки РМЭЗ в 2014 г. с 6,5–7,2% до 5,5–5,9% снизилась доля домохозяйств, члены которых живут в съёмном жилье, то есть потенциально более мобильных в плане жилищных условий; доли респондентов РМЭЗ, назвавших конкретные значения стоимости занимаемого жилья, в последних волнах мониторинга стабильны на фоне сокращения их численности в ВОДПФ;
- оценка внешней и внутренней согласованности данных обследований может стать предметом будущих исследований, при этом определение внутренней согласованности можно осуществить через сравнение ответов одних и тех же респондентов в разных волнах обследований.

Что касается факторов, влияющих на наличие или отсутствие ответов респондентов о рыночной цене объектов жилой недвижимости, которыми обладают члены домохозяйства, важны как финансовая компетентность (финансовая грамотность, опыт финансового поведения и т. п.), так и готовность, желание сообщить интервьюерам финансовую информацию. РМЭЗ по составу переменных о финансовой компетентности уступает ВОДПФ, из-за чего проблематичен расчёт аналогичных регрессионных уравнений на данных мониторинга, но при рассмотрении отдельных факторов оба обследования фиксируют, что уровень неответов о стоимости занимаемого жилья увеличивается для респондентов старших возрастов, живущих в Москве или Подмосковье; наоборот, доля давших ответы о возможной цене продажи занимаемого жилья выше среди более молодых респондентов, среди живущих в городах, но не в городах-миллионниках. Способы приобретения и продолжительность (в пределах 30 лет) прав собственности на занимаемое жильё, а также то, является ли респондент его собственником, не дифференцируют масштабы наличия ответов о возможной цене продажи жилья. Но то, что одним из значимых факторов наличия ответов о стоимости жилья оказывается финансовая грамотность респондента, означает ограниченные возможности исследователей увеличить уровень ответов на подобные вопросы через повышение доверия участников опросной коммуникации, модификации процедур сбора данных.

Стоимостное измерение собственности домохозяйств позволяет определить степень неравенства по богатству и существенно дополнить наши представления об экономическом неравенстве, измеренном по доходу. В случае жилищного богатства российские респонденты мало отличаются, к примеру, от европейских по уровню ответов на вопросы о стоимости жилья. Так, в «Обследовании финансов и потребления домохозяйств» (HFCS) в разных странах для 60–90% объектов основного жилья респон-

денты смогли сообщить, сколько они стоят [HFCS 2023]. Как и в зарубежных исследованиях, уровень ответов выше, когда российские респонденты говорят о стоимости занимаемого жилья (в ВОДПФ, к примеру, в 2022 г. составили 81,9%), чем дополнительного (76,8%). Но всё же в российских обследованиях масштаб пропусков данных о стоимости жилья существенный, и проблема усугубляется тем, что пропуски не случайны, а связаны с характеристиками респондентов и их жилья. Если расчёты коэффициентов дифференциации домохозяйств по жилищному богатству будут осуществлены только на имеющихся ответах, есть риск недоучесть владельцев более дорого жилья из столичных регионов и более дешёвого из сельских населённых пунктов. В перспективе для преодоления этих ограничений необходима импутация пропущенных значений, принципы которой должны учитывать расположение жилья, как минимум, на уровне регионов (субъектов Федерации) и типов поселений. Но говоря о территориальных различиях, отметим, что государственная статистика отслеживает цены на первичном и вторичном рынках жилья только в региональных центрах и отдельных городах в субъектах Федерации, так что РМЭЗ и ВОДПФ делают сельский жилой фонд «видимым» в ценовом измерении, дают возможность отследить, как реагирует сельский рынок жилья (там, где он есть) на современные пространственные тенденции — на концентрацию населения в более крупных населённых пунктах.

Приём, направленный на уменьшение масштабов неответов о стоимости объектов собственности, изначально заложен в анкету ВОДПФ: предложение выбрать интервал значений стоимости тем, кто затруднился назвать конкретную величину, примерно на 10 п. п. повышает уровень ответов в случае основного жилья. Но такое решение — это компромисс между уровнем ответов и точностью данных, если в дальнейшем оперировать средними значениями интервалов. Стоит упомянуть общую проблему округления значений при ответах о стоимости квартир и домов, хотя в статье она не затрагивается. Даже если бы все респонденты дали конкретные ответы о цене продажи своих активов и жилья в частности, наличие большого количества округлённых значений выступит ограничением для некоторых статистических процедур [Gideon, Hsu, Helppie-McFall 2017], к примеру, затруднит выделение квантильных групп домохозяйств на основе распределения значений стоимости. В РМЭЗ наличие округлений отчасти предопределено формулировкой вопроса о цене основного жилья, при которой респондентов просят назвать примерную стоимость.

Дальнейшие расчёты показателей неравенства домохозяйств по жилищному богатству будут включать исследовательские решения, направленные на преодоление ограничений данных в виде пропусков значений, концентрации наблюдений вокруг «круглых» значений (*round numbers*) переменных, но эти решения будут обоснованы пониманием выявленных особенностей данных. В целом представленный фрагмент исследования показывает, что за 20 лет россияне стали лучше ориентироваться на жилищном рынке: медленно, но растёт доля тех, кто может назвать возможную цену продажи своего жилья. Джейн Зависка определила период 1994–2003 гг. (время между приватизацией и созданием рынков ипотечных займов) как «собственность без рынков» [Zaviska 2008]; продолжая эту мысль можно сказать, что и собственники были вне рынков. Последующий рост уровня ответов о стоимости своего жилья обеспечен преимущественно постепенным увеличением доли компетентных в этом плане респондентов в старших возрастных группах. Да и сам жилищный рынок вырос за это время, вошёл в повседневный опыт, хотя бы информационно.

# Приложение

Таблица П.1

**Распределение домохозяйств по жилищным группам, выделенным на основе прав собственности на занимаемое жильё, РМЭЗ, репрезентативная выборка, доля в %, 2000–2022 гг.**

| Жилищные группы                              | Годы |      |      |            |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|----------------------------------------------|------|------|------|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                                              | 2000 | 2001 | 2002 | 2003       | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
| Живут в общежитии                            | 3,6  | 4,0  | 3,2  | Нет данных |      |      | 3,3  | 3,5  | 3,2  | 2,5  | 2,4  | 2,3  | 2,2  | 2,1  | 2,1  | 1,9  | 1,9  | 2,2  | 2,0  | 1,9  | 1,9  | 1,9  | 1,8  |
| Снимают жильё                                | 4,9  | 4,9  | 4,5  |            |      |      | 5,5  | 5,4  | 5,0  | 4,8  | 6,5  | 7,0  | 6,6  | 7,2  | 5,6  | 5,9  | 5,4  | 5,8  | 5,8  | 5,8  | 5,9  | 5,5  | 5,8  |
| Жильё не приватизировано                     | 28,4 | 27,8 | 26,2 |            |      |      | 12,4 | 11,5 | 9,8  | 8,4  | 6,8  | 5,9  | 6,0  | 4,6  | 4,3  | 4,3  | 4,3  | 4,4  | 3,5  | 4,1  | 3,5  | 2,9  | 3,0  |
| Жильё принадлежит другим субъектам           |      |      |      |            |      |      | 1,4  | 0,7  | 0,5  | 0,8  | 0,6  | 0,9  | 0,8  | 0,9  | 1,1  | 0,9  | 0,6  | 0,5  | 0,8  | 0,5  | 0,5  | 0,8  | 0,8  |
| Жильё принадлежит родственникам              | 62,7 | 62,6 | 65,4 |            |      |      | 3,3  | 3,1  | 2,9  | 3,2  | 3,3  | 3,6  | 3,9  | 5,2  | 3,7  | 4,3  | 4,4  | 4,6  | 5,5  | 4,9  | 4,8  | 5,0  | 5,4  |
| Жильё принадлежит кому-либо из домохозяйства |      |      |      |            |      |      | 73,4 | 75,2 | 78,0 | 78,9 | 79,3 | 79,2 | 79,2 | 79,3 | 82,8 | 82,3 | 83,3 | 82,4 | 81,9 | 82,1 | 82,7 | 82,8 | 80,5 |
| Неопределённая информация                    | 0,5  | 0,7  | 0,7  |            |      |      | 2,1  | 1,3  | 1,1  | 2,0  | 1,7  | 2,0  | 2,1  | 1,6  | 1,5  | 1,2  | 0,7  | 0,1  | 0,5  | 0,6  | 0,9  | 1,1  | 0,2  |

Таблица П.2

**Распределение домохозяйств по жилищным группам, выделенным на основе прав собственности на занимаемое жильё, ВОДПФ, доля в %.**

| Жилищные группы                                                                 | Годы |      |      |      |      |
|---------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|
|                                                                                 | 2013 | 2015 | 2018 | 2020 | 2022 |
| Жильё принадлежит только членам домохозяйства                                   | 71,6 | 71,9 | 70,8 | 70,9 | 71,2 |
| Жильё принадлежит как членам, так и нечленам домохозяйства                      | 5,9  | 7,1  | 8,6  | 9,0  | 8,7  |
| Государственное или муниципальное жильё                                         | 10,2 | 8,4  | 6,9  | 6,1  | 6,1  |
| Жильё принадлежит родственникам или знакомым, но домохозяйство не платит аренду | 6,3  | 6,8  | 7,8  | 8,4  | 8,3  |
| Домохозяйство снимает, арендует жильё у частного лица или у фирмы               | 4,6  | 4,9  | 4,9  | 4,9  | 4,9  |
| Ведомственное жильё                                                             | 1,2  | 0,8  | 0,9  | 0,6  | 0,8  |
| Затрудились, отказались ответить                                                | 0,2  | 0,1  | 0,1  | 0,0  | 0,1  |

Таблица П.3

**Распределение домохозяйств по группам, выделенным по наличию ответов о рыночной цене занимаемого жилья, РМЭЗ, доля в %, 2000–2022 гг.**

| Ответы о рыночной<br>цене занимаемого<br>жилья                                        | Годы |      |      |      |      |      |            |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
|---------------------------------------------------------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                                                                                       | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006       | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |      |      |      |      |      |      |
| Из всех домохозяйств                                                                  |      |      |      |      |      |      |            |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Цена указана (в руб.)                                                                 | 58,1 | 59,9 | 64,1 | 62,5 | 62,0 | 62,1 | 58,2       | 53,4 | 52,8 | 53,9 | 56,8 | 55,3 | 56,8 | 64,2 | 65,9 | 63,1 | 64,4 | 63,3 | 65,1 | 64,3 | 66,4 | 64,2 | 64,3 |      |      |      |      |      |      |
| Жильё не подлежит<br>продаже                                                          | 1,7  | 2,6  | 2,3  | 2,7  | 3,6  | 3,3  | 2,8        | 4,1  | 4,0  | 4,9  | 4,0  | 5,8  | 4,6  | 3,3  | 3,2  | 3,1  | 3,5  | 3,2  | 3,6  | 3,2  | 1,6  | 1,5  | 1,0  |      |      |      |      |      |      |
| Жильё продать невоз-<br>можно                                                         | 1,4  | 1,3  | 1,7  | 1,9  | 2,2  | 2,0  | 1,9        | 2,1  | 2,1  | 2,6  | 1,8  | 1,7  | 1,5  | 1,5  | 1,4  | 1,8  | 1,5  | 1,8  | 1,8  | 1,9  | 1,9  | 1,8  | 1,6  |      |      |      |      |      |      |
| Затруднились ответить                                                                 | 28,4 | 26,2 | 23,3 | 24,6 | 22,7 | 22,8 | 27,3       | 30,2 | 32,0 | 29,9 | 26,2 | 26,3 | 26,7 | 21,5 | 20,9 | 22,9 | 22,3 | 22,7 | 20,6 | 21,5 | 21,3 | 24,3 | 24,4 |      |      |      |      |      |      |
| Нет ответа, отказ от<br>ответа                                                        | 1,8  | 0,8  | 0,5  | 0,1  | 1,1  | 2,0  | 0,7        | 0,8  | 0,6  | 0,9  | 1,6  | 1,0  | 0,8  | 0,6  | 0,5  | 1,0  | 1,1  | 0,9  | 0,9  | 1,2  | 1,0  | 0,8  | 1,1  |      |      |      |      |      |      |
| Живут в общежитии,<br>снимают жильё                                                   | 8,7  | 9,3  | 8,0  | 8,2  | 8,5  | 7,8  | 9,1        | 9,3  | 8,5  | 7,9  | 9,6  | 9,8  | 9,6  | 8,8  | 8,0  | 8,1  | 7,3  | 8,1  | 8,0  | 7,8  | 7,8  | 7,4  | 7,6  |      |      |      |      |      |      |
| Из домохозяйств, которым был адресован вопрос о рыночной цене занимаемого жилья       |      |      |      |      |      |      |            |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Цена указана (в руб.)                                                                 | 63,6 | 66,0 | 69,7 | 68,1 | 67,7 | 67,3 | 64,0       | 58,9 | 57,7 | 58,5 | 62,8 | 61,4 | 62,8 | 70,4 | 71,7 | 68,6 | 69,5 | 68,9 | 70,7 | 69,8 | 72,0 | 69,4 | 69,6 |      |      |      |      |      |      |
| Жильё не подлежит<br>продаже                                                          | 1,8  | 2,9  | 2,5  | 3,0  | 3,9  | 3,5  | 3,1        | 4,6  | 4,4  | 5,3  | 4,4  | 6,4  | 5,1  | 3,7  | 3,5  | 3,4  | 3,8  | 3,5  | 3,9  | 3,4  | 1,7  | 1,7  | 1,1  |      |      |      |      |      |      |
| Жильё продать невоз-<br>можно                                                         | 1,6  | 1,4  | 1,9  | 2,1  | 2,4  | 2,2  | 2,1        | 2,4  | 2,3  | 2,8  | 2,0  | 1,9  | 1,7  | 1,7  | 1,6  | 1,9  | 1,6  | 2,0  | 2,0  | 2,1  | 2,0  | 1,9  | 1,7  |      |      |      |      |      |      |
| Затруднились ответить                                                                 | 31,0 | 28,8 | 25,3 | 26,8 | 24,8 | 24,8 | 30,0       | 33,3 | 35,0 | 32,5 | 29,0 | 29,1 | 29,6 | 23,6 | 22,7 | 24,9 | 24,0 | 24,7 | 22,4 | 23,4 | 23,1 | 26,2 | 26,4 |      |      |      |      |      |      |
| Нет ответа, отказ от<br>ответа                                                        | 2,0  | 0,9  | 0,6  | 0,1  | 1,2  | 2,2  | 0,7        | 0,9  | 0,7  | 0,9  | 1,8  | 1,1  | 0,9  | 0,7  | 0,6  | 1,1  | 1,1  | 1,0  | 1,0  | 1,3  | 1,1  | 0,9  | 1,2  |      |      |      |      |      |      |
| Из домохозяйств, проживающих в жилье, принадлежащем кому-либо из членов домохозяйства |      |      |      |      |      |      |            |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Цена указана (в руб.)                                                                 |      |      |      |      |      |      | 69,2       | 64,6 | 62,4 | 62,6 | 65,5 | 64,8 | 67,1 | 73,2 | 74,3 | 72,0 | 72,4 | 72,3 | 74,4 | 73,0 | 75,2 | 72,8 | 73,1 |      |      |      |      |      |      |
| Жильё не подлежит<br>продаже                                                          |      |      |      |      |      |      | 2,0        | 3,4  | 3,3  | 4,1  | 3,5  | 4,9  | 3,7  | 2,9  | 2,4  | 2,6  | 2,9  | 2,9  | 3,1  | 2,8  | 1,4  | 1,0  | 0,5  |      |      |      |      |      |      |
| Жильё продать невоз-<br>можно                                                         |      |      |      |      |      |      | Нет данных |      |      |      |      |      | 1,6  | 1,6  | 1,6  | 1,8  | 1,5  | 1,2  | 0,9  | 1,2  | 1,1  | 1,3  | 1,0  | 1,2  | 1,4  | 1,5  | 1,5  | 1,6  | 1,2  |
| Затруднились ответить                                                                 |      |      |      |      |      |      |            |      |      |      |      |      | 26,5 | 29,6 | 31,9 | 30,3 | 27,8 | 28,1 | 27,6 | 22,0 | 21,5 | 23,0 | 22,6 | 22,5 | 20,1 | 21,4 | 20,8 | 23,9 | 24,2 |
| Нет ответа, отказ от<br>ответа                                                        |      |      |      |      |      |      |            |      |      |      |      |      | 0,6  | 0,8  | 0,8  | 1,2  | 1,7  | 1,0  | 0,8  | 0,7  | 0,7  | 1,1  | 1,2  | 1,2  | 1,0  | 1,3  | 1,0  | 0,7  | 1,0  |

Таблица П.4

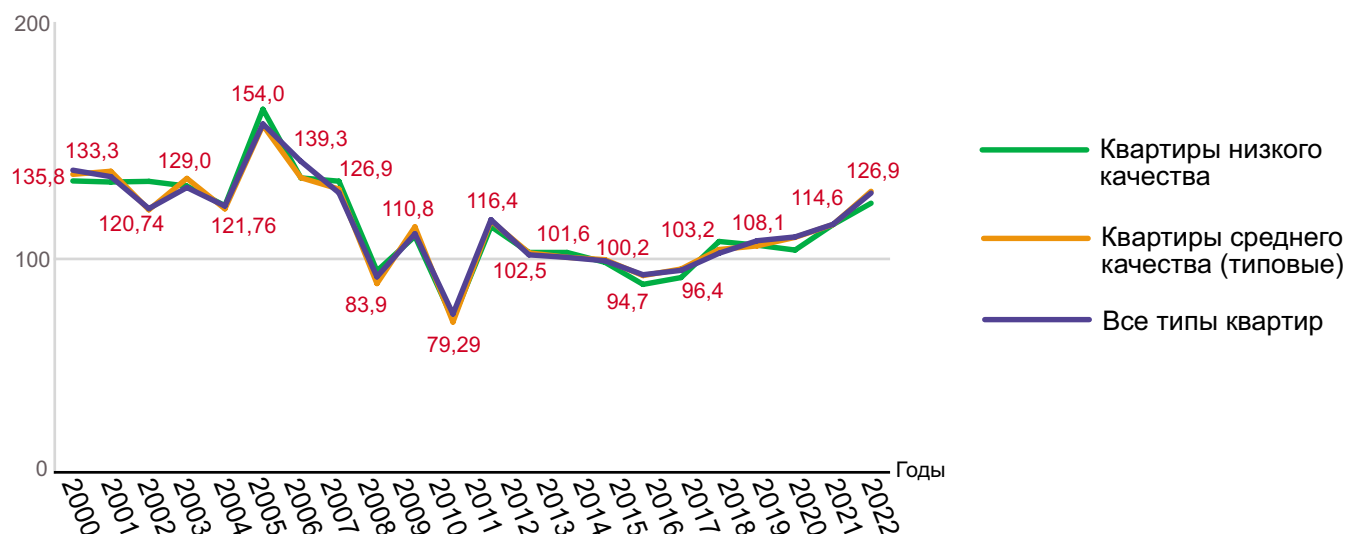
**Распределение домохозяйств по группам, выделенным по наличию ответа о цене возможной продажи занимаемого жилья, ВОДПФ, доля в %**

| Ответы о цене возможной продажи занимаемого жилья                                     | Годы        |             |             |             |             |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                                                                                       | 2013        | 2015        | 2018        | 2020        | 2022        |
| Из всех домохозяйств                                                                  |             |             |             |             |             |
| <b>Цена указана в рублях</b>                                                          | <b>59,4</b> | <b>62,8</b> | <b>61,8</b> | <b>61,6</b> | <b>56,3</b> |
| <b>Цена указана через выбор интервала значений стоимости жилья</b>                    | <b>6,9</b>  | <b>6,2</b>  | <b>5,8</b>  | <b>6,0</b>  | <b>9,1</b>  |
| Жильё продать невозможно                                                              | 2,3         | 2,2         | 2,8         | 2,9         | 2,7         |
| Жильё не подлежит продаже                                                             | 0,5         | 0,7         | 1,0         | 0,7         | 0,6         |
| Затруднились, отказались ответить                                                     | 8,5         | 7,1         | 7,9         | 8,6         | 10,9        |
| Нет ответа                                                                            | 0,0         | 0,0         | 0,1         | 0,1         | 0,3         |
| Живут в жилье, не принадлежащем кому-либо из членов домохозяйства                     | 22,4        | 21,0        | 20,6        | 20,0        | 20,1        |
| Из домохозяйств, проживающих в жилье, принадлежащем кому-либо из членов домохозяйства |             |             |             |             |             |
| <b>Цена указана в рублях</b>                                                          | <b>76,5</b> | <b>79,5</b> | <b>77,9</b> | <b>77,1</b> | <b>70,5</b> |
| <b>Цена указана через выбор интервала значений стоимости жилья</b>                    | <b>8,9</b>  | <b>7,9</b>  | <b>7,4</b>  | <b>7,5</b>  | <b>11,4</b> |
| Жильё продать невозможно                                                              | 3,0         | 2,7         | 3,5         | 3,6         | 3,4         |
| Жильё не подлежит продаже                                                             | 0,7         | 0,9         | 1,3         | 0,9         | 0,8         |
| Затруднились, отказались ответить                                                     | 10,9        | 9,0         | 9,9         | 10,7        | 13,6        |
| Нет ответа                                                                            | 0,0         | 0,1         | 0,1         | 0,1         | 0,4         |

Таблица П.5

**Распределение дополнительного жилья (квартир и домов) по группам, выделенным по наличию ответа о цене возможной его продажи, ВОДПФ, доля в % от жилых объектов**

| Ответы о рыночной цене занимаемого жилья                           | Годы        |             |             |             |             |
|--------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
|                                                                    | 2013        | 2015        | 2018        | 2020        | 2022        |
| <b>Цена указана в рублях</b>                                       | <b>74,3</b> | <b>75,2</b> | <b>72,3</b> | <b>69,9</b> | <b>67,8</b> |
| <b>Цена указана через выбор интервала значений стоимости жилья</b> | <b>6,4</b>  | <b>8,0</b>  | <b>7,2</b>  | <b>7,9</b>  | <b>9,0</b>  |
| Жильё продать невозможно                                           | 4,7         | 4,7         | 6,1         | 5,0         | 8,3         |
| Жильё не подлежит продаже                                          | 1,3         | 1,2         | 1,5         | 1,8         | 1,6         |
| Затруднились, отказались ответить, нет ответа                      | 13,4        | 11,0        | 12,8        | 15,4        | 13,4        |



Источник: расчёты автора по данным Росстата (см.: ЕМИСС. Средняя цена 1 кв. м общей площади квартир на рынке жилья. URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/31452>).

**Рис. П.1.** Темпы роста средней стоимости 1 кв. м всех типов городских квартир на вторичном рынке, доля в % к предыдущему году

## Литература

- Бессонова Е., Цветкова А. 2023. *Финансы российских домохозяйств в 2022 году*. Аналитическая записка Департамента исследований и прогнозирования. М.: Банк России. URL: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/146276/analytic\\_note\\_20230419\\_dip.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/146276/analytic_note_20230419_dip.pdf)
- Богомоллова Т. Ю., Черкашина Т. Ю. 2021. Нефинансовое богатство российских домохозяйств: собственность и налоги. *Мир России. Социология. Этнология*. 30 (3): 51–77.
- Бурдяк А. Я. 2015. Обеспеченность жильём в постсоветской России: неравенство и проблема поколений. *Журнал исследований социальной политики*. 13 (2): 273–288.
- Вайс Х. 2021. *Мы никогда не были средним классом. Как социальная мобильность вводит нас в заблуждение* (Перев. с англ. Н. Проценко; под науч. ред. А. Смирнова). М.: Изд. дом ВШЭ.
- Димова Н. А., Ефимова И. А. 2012. Жилищная обеспеченность и условия жилья. *Вестник Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RLMS-HSE)*. 2: 147–169. URL: [www.hse.ru/data/2012/08/25/1243030112/Vestnik\\_RLMS-HSE\\_2012.pdf](http://www.hse.ru/data/2012/08/25/1243030112/Vestnik_RLMS-HSE_2012.pdf)
- Зангиева И. К. 2011. Проблема пропусков в социологических данных: смысл и подходы к решению. *Социология: 4М*. 33: 28–56.
- Климов И. 2009. Ипотечные заёмщики: повседневные практики восходящей мобильности. *Социологический журнал*. 4: 104–136.
- Косарева Н. Б., Полиди Т. Д. 2019. Доступность жилья в России и за рубежом. *Вопросы экономики*. 7: 29–51.
- Рощина Я., Илюнькина Н. 2021. Анализ влияния мер государственной поддержки ипотечного кредитования на доступность жилья в России: региональный разрез. *Деньги и кредит*. 80 (4): 98–123.

Старикова М. М., Юшина Е. А. 2018. Стратегии жителей региональных городов в практиках жилищного обустройства (на примере городов Кирова, Нижнего Новгорода и Казани). *Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены*. 3: 176–199.

Стрельникова А. В. 2024. Изменение социальной структуры в контексте жилищной стратификации. В изд.: Черныш М. Ф. (отв. ред.) *Информационно-аналитический бюллетень (ИНАБ). Современные подходы к изучению социальной структуры современного российского общества*. 2. М.: Федеральный научно-исследовательский социологический центр Российской академии наук; 103–113.

Черкашина Т. Ю. 2018. Жилищная дифференциация в постсоветской России: институциональный и экономический контекст динамики жилищных групп. *ЭКО*. 3: 60–81.

Черкашина Т. Ю. 2020. Измерение доходов населения: варианты оценки смещения. *Вопросы экономики*. 1: 127–144.

Adkins L., Cooper M., Konings M. 2022. The Asset Economy: Conceptualizing New Logics of Inequality. *Distinktion: Journal of Social Theory*. 23 (1): 15–32.

Bricker J. et al. 2016. Measuring Income and Wealth at the Top Using Administrative and Survey Data. *Brookings Papers on Economic Activity*. 47 (Spring): 261–331. URL: <https://doi.org/10.1353/eca.2016.0016>

Bucks B. K., Pence K. M. 2015. *Wealth, Pensions, Debt, and Savings: Considerations for a Panel Survey*. Finance and Economics Discussion Series 2015-019. Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System.

Chakraborty R. et al. 2019. Is the Top Tail of the Wealth Distribution the Missing Link between the Household Finance and Consumption Survey and National Accounts? *Journal of Official Statistics*. 35 (1): 31–65. URL: <https://doi.org/10.2478/jos-2019-0003>

Cohen Raviv O., Lewin-Epstein N. 2021. Homeownership Regimes and Class Inequality among Young Adults. *International Journal of Comparative Sociology*. 62 (5): 404–434.

Curtin R. T., Juster T., Morgan J. N. 1989. Survey Estimates of Wealth: An Assessment of Quality. In: Lipsey R. E., Tice H. S. (eds) *The Measurement of Saving, Investment, and Wealth*. Chicago, Ill: University of Chicago Press; 473–552. URL: <http://www.nber.org/chapters/c8126>

Davis M. A., Quintin E. 2017. On the Nature of Self-Assessed House Prices. *Real Estate Economics*. 45 (3): 628–649. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/1540-6229.12168>

Doling J., Ronald R. 2010. Home Ownership and Asset-Based Welfare. *Journal of Housing and the Built Environment*. 25: 165–173.

Gideon M., Hsu J., Helppie-McFall B. 2017. Heaping at Round Numbers on Financial Questions: The Role of Satisficing. *Survey Research Methods*. 11 (2): 189–214. URL: <https://doi.org/10.18148/srm/2017.v11i2.6782>

Grabka M., Westermeier C. 2015. Editing and Multiple Imputation of Item Non-Response in the Wealth Module of the German Socio-Economic Panel. *SOEP Survey Papers*. 272: Series C. Berlin: DIW/SOEP. URL: [https://www.diw.de/de/diw\\_01.c.784292.de/s\\_9136.html](https://www.diw.de/de/diw_01.c.784292.de/s_9136.html)

HFCS. 2023. The Household Finance and Consumption Survey: Methodological Report for the 2021 Wave. *ECB Statistics Paper Series*. 45. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpsps/ecb.sps45~4bbcfb02eb.en.pdf>

- Hill D. H. 2006. Wealth Dynamics: Reducing Noise in Panel Data. *Journal of Applied Econometrics*. 21 (6): 845–860.
- Hillig A. 2019. Everyday Financialization: The Case of UK Households. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 51 (7): 1460–1478.
- Johansson-Tormod F., Klevmarken A. 2022. Comparing Register and Survey Wealth Data. *International Journal of Microsimulation*. 15 (1): 43–62.
- Kalckreuth U. von et al. 2012. The PHF: A Comprehensive Panel Survey on Household Finances and Wealth in Germany. *Discussion Paper Deutsche Bundesbank*. 13/2012. URL: <https://www.bundesbank.de/resource/blob/617148/e6ba33aa5cb2f0fd12db5a4205b5cd23/mL/2012-07-10-dkp-13-data.pdf>
- Kopczuk W., Saez E. 2004. Top Wealth Shares in the United States, 1916–2000: Evidence from Estate Tax Returns. *National Tax Journal*. LVII (2, Part 2): 445–487.
- Le Roux J., Roma M. 2019. Accuracy and Determinants of Self-Assessed Euro Area House Prices. *ECB Working Paper Series*. 2328 URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2328~119c7e6f25.en.pdf>
- Lugtig P., Lensvelt-Mulders G. 2014. Evaluating the Effect of Dependent Interviewing on the Quality of Measures of Change. *Field Methods*. 26 (2): 172–190.
- Meriküll J., Rõõm T. 2022. Are Survey Data Underestimating the Inequality of Wealth? *Empirical Economics*. 62 (2): 339–374.
- OECD. 2013. *OECD Guidelines for Micro Statistics on Household Wealth*. Paris: OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264194878-en>
- OECD. 2021. *Brick by Brick: Building Better Housing Policies*. Paris: OECD Publishing. URL: <https://doi.org/10.1787/b453b043-en>
- Pfeffer F. T., Griffin J. 2017. Determinants of Wealth Fluctuation: Changes in Hard-to-Measure Economic Variables in a Panel Study. *Methoden, Daten, Analysen*. 11 (1): 87–108.
- Ravazzinia L. et al. 2019. Comparison of Survey Data on Wealth in Switzerland. *Journal of Economic and Social Measurement*. 44 (1): 25–55.
- Ronald R., Lennartz C., Kadi J. 2017. What Ever Happened to Asset-Based Welfare? Shifting Approaches to Housing Wealth and Welfare Security. *Policy & Politics*. 45 (2): 173–193.
- Tiefensee A., Grabka M. 2016. Comparing Wealth — Data quality of the HFCS. *Survey Research Methods*. 10 (2): 119–142.
- Tomal M. 2022. Drivers behind the Accuracy of Self-Reported Home Valuations: Evidence from an Emerging Economy. *Journal of European Real Estate Research*. 15 (3): 425–443.
- Tur-Sinai A., Fleishman L., Romanov D. 2020. The Accuracy of Self-Reported Dwelling Valuation. *Journal of Housing Economics*. 48 (June): 101660. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jhe.2019.101660>
- Zavisca J. 2008. Property without Markets: Housing Policy and Politics in Post-Soviet Russia, 1992–2007. *Comparative European Politics*. 6: 365–386.

## BEYOND BORDERS

Tatyana Cherkashina

# Survey Data on House Prices: Response Rate and Conditions for Answers

CHERKASHINA,

Tatyana Yu.— Candidate of Sciences (Sociology), Leading Researcher, the Institute of Economics and Industrial Engineering, Siberian Branch of the Russian Academy of Sciences; Head of the Department of General Sociology, Novosibirsk National Research State University. Address: 1 Pirogov str., 630090, Novosibirsk, Russian Federation.

Email: [touch@nsu.ru](mailto:touch@nsu.ru)

## Abstract

Differentiation by wealth—the value of accumulated property owned—is one of the dimensions of socio-economic inequality alongside income. Inequality indicators are calculated using data on the market value of property, which allows for both the determination of total wealth and the calculation of differentiation coefficients. It is common practice to collect such data through household surveys, although these inherently contain errors typical of survey data. This article presents the first stage of a study—an assessment of the quality of data on housing wealth from the Russian Longitudinal Monitoring Survey (RLMS) and the All-Russian Household Survey on Consumer Finances. It also identifies the conditions under which respondents are most likely to provide answers about the value of their housing.

The emphasis is on analyzing the level and factors affecting the availability of responses to questions about the value of residential real estate, which is included among the data accuracy indicators recommended by the OECD for survey data on wealth. The response rate to the question about the market price of one's own occupied housing in the latest waves of the RLMS is 72–75%, while in the All-Russian Household Survey on Consumer Finances it is 82–87%. Respondents are more likely to provide information about occupied housing than about additional properties. In these respects, Russian respondents differ little from those in comparable international surveys. Among the factors influencing whether respondents provide answers about the market price of their housing, the most significant are financial competence and “financial secrecy”—the willingness to disclose financial information to interviewers. The likelihood of non-response increases among older respondents living in metropolitan regions, large “millionaire” cities, or conversely, in rural areas. Excluding these observations from analysis would lead to underestimation of both expensive metropolitan housing and cheaper rural housing. Judging by the dynamics of response rates over the past 20 years, Russians have become better oriented regarding developments in the housing market.

**Keywords:** wealth; wealth inequality; housing costs; housing wealth; data quality; non-response.

## Acknowledgements

The article contains the results of a study supported by the Russian Science Foundation, project no 23-28-01171 “Non-Financial Wealth of Russians: ‘Biography’ of Property and Owners.”

## References

Adkins L., Cooper M., Konings M. (2022) The Asset Economy: Conceptualizing New Logics of Inequality. *Distinktion: Journal of Social Theory*, vol. 23, no 1, pp. 15–32.

- Bessonova E., Tsvetkova A. (2023) *Phinansy rossiyskikh domokhozyaystv v 2022 godu* [Finances of Russian Households in 2022]. Analytical Note of the Department of Research and Forecasting, Moscow: The Bank of Russia. Available at: [https://www.cbr.ru/Content/Document/File/146276/analytic\\_note\\_20230419\\_dip.pdf](https://www.cbr.ru/Content/Document/File/146276/analytic_note_20230419_dip.pdf) (accessed 23 October 2024) (in Russian).
- Bogomolova T., Cherkashina T. (2021) *Nepfinansovoe bogatstvo rossiyskikh domokhozyaystv: sobstvennost' i nalogi* [The Non-Financial Wealth of Russian Households: Property and Taxes]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 30, no 3, pp. 51–77 (in Russian).
- Bricker J., Krimmel J., Henriques A., Sabelhaus J. (2016) Measuring Income and Wealth at the Top Using Administrative and Survey Data. *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 47, Spring, pp. 261–331. Available at: <https://doi.org/10.1353/eca.2016.0016> (accessed 23 October 2024).
- Bucks B. K., Pence K. M. (2015) *Wealth, Pensions, Debt, and Savings: Considerations for a Panel Survey*. Finance and Economics Discussion Series 2015-019, Washington: Board of Governors of the Federal Reserve System. Available at: <https://www.federalreserve.gov/econresdata/feds/2015/files/2015019pap.pdf> (accessed 23 October 2024).
- Burdjak A. Ya. (2015) *Obespechennost' zhil'em v postsovetskoy Rossii: neravenstvo i problema pokoleniy* [Housing in Post-Soviet Russia: Inequality and the Problem of Generation]. *The Journal of Social Policy Studies = Zhurnal issledovaniy social'noj politiki*, vol. 13, no 2, pp. 273–288 (in Russian).
- Chakraborty R., Kavonius I., Pérez-Duarte S., Vermeulen P. (2019) Is the Top Tail of the Wealth Distribution the Missing Link between the Household Finance and Consumption Survey and National Accounts? *Journal of Official Statistics*, vol. 35, no 1, pp. 31–65. Available at: <https://doi.org/10.2478/jos-2019-0003> (accessed 23 October 2024).
- Cherkashina T. Yu. (2018) *Zhilishchnaya differentsiatsiya v postsovetskoy Rossii: institutsional'nyy i ekonomicheskiy kontekst dinamiki zhilishchnykh grupp* [Housing Differentiation in Post-Soviet Russia: The Institutional and Economic Context of the Dynamics of Housing Groups]. *ECO = EKO*, no 3, pp. 60–81 (in Russian).
- Cherkashina T. Yu. (2020) *Izmerenie dokhodov naseleniya: varianty otsenki smeshcheniya* [Measurement of Population Income: Variants of Estimating Biases]. *Voprosy Ekonomiki*, no 1, pp. 127–144 (in Russian).
- Cohen Raviv O., Lewin-Epstein N. (2021) Homeownership Regimes and Class Inequality among Young Adults. *International Journal of Comparative Sociology*, vol. 62, no 5, pp. 404–434.
- Curtin R. T., Juster T., Morgan J. N. (1989) Survey Estimates of Wealth: An Assessment of Quality. *The Measurement of Saving, Investment, and Wealth* (eds. R. E. Lipsey, H. S. Tice), Chicago, Ill: University of Chicago Press, pp. 473–552. Available at: <http://www.nber.org/chapters/c8126> (accessed 23 October 2024).
- Davis M. A., Quintin E. (2017) On the Nature of Self-Assessed House Prices. *Real Estate Economics*, vol. 45, no 3, pp. 628–649.
- Dimova N. A., Efimova I. A. (2012) *Zhilishchnaya obespechennost' i usloviya zhil'ya* [Housing Sufficiency and Housing Conditions]. *Bulletin of the Russia Longitudinal Monitoring Survey (RLMS-HSE) = Vestnik Rossijskogo monitoringa ekonomicheskogo polozheniya i zdorov'ya naseleniya (RLMS-HSE)*, iss. 2,

pp. 147–169. Available at: [www.hse.ru/data/2012/08/25/1243030112/Vestnik\\_RLMS-HSE\\_2012.pdf](http://www.hse.ru/data/2012/08/25/1243030112/Vestnik_RLMS-HSE_2012.pdf) (accessed 23 October 2024) (in Russian).

Doling J., Ronald R. (2010) Home Ownership and Asset-Based Welfare. *Journal of Housing and the Built Environment*, no 25. pp. 165–173.

Gideon M., Hsu J., Helppie-McFall B. (2017) Heaping at Round Numbers on Financial Questions: The Role of Satisficing. *Survey Research Methods*, vol. 11, no 2, pp. 189–214.

Grabka M., Westermeier C. (2015) Editing and Multiple Imputation of Item Non-Response in the Wealth Module of the German Socio-Economic Panel. *SOEP Survey Papers*, no 272: Series C, Berlin: DIW/SOEP. Available at: [https://www.diw.de/de/diw\\_01.c.784292.de/s\\_9136.html](https://www.diw.de/de/diw_01.c.784292.de/s_9136.html) (accessed 23 October 2024).

HFCS (2023) The Household Finance and Consumption Survey: Methodological Report for the 2021 wave. *ECB Statistics Paper Series*, no 45. Available at: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpsps/ecb.sps45~4bbcfb02eb.en.pdf> (accessed 13 March 2025).

Hill D. H. (2006) Wealth Dynamics: Reducing Noise in Panel Data. *Journal of Applied Econometrics*, vol. 21, iss. 6, pp. 845–860.

Hillig A. (2019) Everyday Financialization: The Case of UK Households. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 51, no 7, pp. 1460–1478. Available at: <https://www.bundesbank.de/resource/blob/617148/e6ba33aa5cb2f0fd12db5a4205b5cd23/mL/2012-07-10-dkp-13-data.pdf> (accessed 23 October 2024).

Johansson-Tormod F., Klevmarken A. (2022) Comparing Register and Survey Wealth Data. *International Journal of Microsimulation*, vol. 15, no 1, pp. 43–62.

Kalckreuth U. von, Eisele M., Le Blanc J., Schmidt T., Zhu J. (2012) The PHF: A Comprehensive Panel Survey on Household Finances and Wealth in Germany. *Discussion Paper Deutsche Bundesbank*, no 13/2012. Available at: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2796868](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2796868) (accessed 23 October 2024).

Klimov I. (2009) Ipotechnye zaemshchiki: povsednevnye praktiki voskhodyashchey mobil'nosti [Mortgage Borrowers: Everyday Practices of Upward Mobility]. *Sociological Journal = Sociologicheskij zhurnal*, no 4, pp. 104–136 (in Russian).

Kopczuk W., Saez E. (2004) Top Wealth Shares in the United States, 1916–2000: Evidence from Estate Tax Returns. *National Tax Journal*, vol. LVII, no 2, part 2, pp. 445–487.

Kosareva N. B., Polidi T. D. (2019) Dostupnost' zhil'ya v Rossii i za rubezhom [Housing Affordability in Russia and Foreign Countries]. *Voprosy Ekonomiki*, no 7, pp. 29–51 (in Russian).

Le Roux J., Roma M. (2019) Accuracy and Determinants of Self-Assessed Euro Area House Prices. *ECB Working Paper Series*, no 2328. Available at: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2328~119c7e6f25.en.pdf> (accessed 23 October 2024).

Lutig P., Lensvelt-Mulders G. (2014) Evaluating the Effect of Dependent Interviewing on the Quality of Measures of Change. *Field Methods*, vol. 26 (2), pp. 172–190.

- Meriküll J., Rõõm T. (2022) Are Survey Data Underestimating the Inequality of Wealth? *Empirical Economics*, vol. 62, iss. 2, pp. 339–374.
- OECD. (2013) *OECD Guidelines for Micro Statistics on Household Wealth*, Paris: OECD Publishing. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264194878-en> (accessed 23 October 2024).
- OECD. (2021) *Brick by Brick: Building Better Housing Policies*, Paris: OECD Publishing. Available at: <https://doi.org/10.1787/b453b043-en> (accessed 23 October 2024).
- Pfeffer F. T., Griffin J. (2017) Determinants of Wealth Fluctuation: Changes in Hard-to-Measure Economic Variables in a Panel Study. *Methoden, Daten, Analysen*, vol. 11, no 1, pp. 87–108.
- Ravazzinia L., Kuhn U., Brulé G, Suter C. (2019) Comparison of Survey Data on Wealth in Switzerland. *Journal of Economic and Social Measurement*, vol. 44, no 1, pp. 25–55.
- Ronald R., Lennartz C., Kadi J. (2017) What ever Happened to Asset-Based Welfare? Shifting Approaches to Housing Wealth and Welfare Security. *Policy & Politics*, vol. 45, no 2, pp. 173–93.
- Roshchina Ya., Ilyunkina N. (2021) Analiz vliyaniya mer gosudarstvennyj podderzhki ipotechnogo kreditovaniya na dostupnost' zhil'ya v Rossii: regional'nyy razrez [Impact of Government Measures to Support Mortgage Lending on Housing Affordability in Russia: Regional Evidence]. *Russian Journal of Money and Finance = Den'gi i kredit*, vol. 80, no 4, pp. 98–123 (in Russian).
- Starikova M. M., Yushina E. A. (2018) Strategii zhiteley regional'nykh gorodov v praktikakh zhilishchnogo obustroystva (na primere gorodov Kirova, Nizhnego Novgoroda i Kazani) [Housing Strategies of the Regions' Populations (Kirov, Nizhny Novgorod and Kazan Case Studies)]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: Ekonomicheskie i social'nye peremeny*, no 3, pp. 176–199 (in Russian)
- Strelnikova A. V. (2024) Izmenenie sotsial'noy struktury v kontekste zhilishchnoy stratifikatsii [Changing Social Structure in the Context of Housing Stratification]. *Informacionno-analiticheskij byulleten' (INAB). Sovremennye podhody k izucheniyu social'noj struktury sovremennogo rossijskogo obshchestva* [Information and Analytical Bulletin (INAB). Modern Theoretical Perspective in Social Structure Research], no 2 (ed. M. F. Chernysh), Moscow: Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences, pp. 103–113 (in Russian).
- Tiefensee A., Grabka M. (2016) Comparing Wealth — Data Quality of the HFCS. *Survey Research Methods*, vol. 10, no 2, pp. 119–142.
- Tomal M. (2022) Drivers behind the Accuracy of Self-Reported Home Valuations: Evidence from an Emerging Economy. *Journal of European Real Estate Research*, vol. 15, no 3, pp. 425–443.
- Tur-Sinai A., Fleishman L., Romanov D. (2020) The Accuracy of Self-Reported Dwelling Valuation. *Journal of Housing Economics*, vol. 48, June, art. 101660. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jhe.2019.101660> (accessed 23 October 2024).
- Weiss H. (2021) *My nikogda ne byli srednim klassom. Kak sotsialnaya mobilnost vvodit nas v zabluzhdenie* [We Have Never Been Middle Class. How Social Mobility Misleads Us] (transl. N. Protsenko; ed. A. Smirnov), Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Zangieva I. K. (2011) Problema propuskov v sotsiologicheskikh dannykh: smysl i podkhody k resheniyu [The Problem of Item Non-Response in Sociological Data: Meaning and Approaches to Solving]. *Sociology: Methodology, Methods, Mathematical Modeling (Sociology: 4M) = Sociologiya: metodologiya, metody i matematicheskoe modelirovanie (Sociologiya: 4M)*, iss. 33, pp. 28–56 (in Russian).

Zavisca J. (2008) Property without Markets: Housing Policy and Politics in Post-Soviet Russia, 1992–2007. *Comparative European Politics*, no 6, pp. 365–386.

**Received:** November 29, 2024

**Citation:** Cherkashina T. (2025) Oprosnye dannye o stoimosti zhilya: kachestvo i perspektivy ispolzovaniya v otsenke zhilishchnogo bogatstva rossiyan [Survey Data on House Prices: Response Rate and Conditions for Answers]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 3, pp. 44–75. doi: [10.17323/1726-3247-2025-3-44-75](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-3-44-75) (in Russian).

## ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

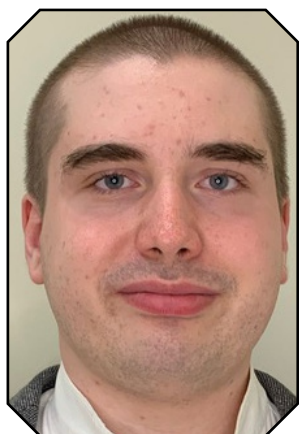
Ю. В. Гупалова, А. С. Карушев, А. Ю. Кобылина

# Маскулинность в креативной экономике: хозяйственные основы гендерного порядка<sup>1</sup>



**ГУПАЛОВА Юлия Викторовна** — независимый исследователь, бакалавр социологии.

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



**КАРУШЕВ Александр Сергеевич** — независимый исследователь, бакалавр социологии.

Email: [karushev.hse@yandex.ru](mailto:karushev.hse@yandex.ru)

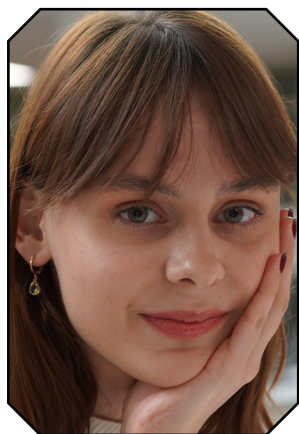
*Современное российское общество переживает консервативный поворот, в котором происходит утверждение образа мужественности как доминирующей модели. В то же время продолжающаяся модернизация повлекла за собой появление особого креативного сектора экономики, который организован структурно по иным условиям, нежели индустриальные отрасли. Креативная экономика начала развиваться в России с момента рыночных реформ, но её бурный рост наблюдается именно сейчас. Мы исходим из того, что предъявляемые хозяйственные основы функционирования экономики задают надлежащие правила работы с гендерной идентичностью, выражаемой в эмпирических гендерных практиках, которые конструируют иную модель маскулинности; эту модель мы далее называем адаптивной. На основании 22 интервью, проанализированных в логике обоснованной теории, мы указали на ответственность за благосостояние, управление креативностью, коммуникативные стратегии и интеграцию личной и профессиональной жизни как основные гендерные практики, которые задали социальные позиции креативному классу внутри поля креативной экономики. Исходя из современных тенденций, мы видим, что доля креативной экономики в ВВП развитых стран увеличивается, а продукты, создаваемые в рамках креативной экономики, задают новые стратегии потребления и транслируют ценности креативного класса. Наше разведывательное исследование призвано объяснить не только хозяйственные основы конструирования маскулинности, но и локальные гендерные порядки в России, которые могут контрастно отличаться как от господствующих в дискурсе нормативных гендерных образцов, так и от общего направления трансформации гендерного порядка.*

**Ключевые слова:** креативная экономика; креативный класс; гегемонная маскулинность; множественная маскулинность; гендерные практики; гендерный порядок.

## Введение

На теоретическом уровне отмечается, что в настоящий момент на Западе происходит процесс трансформации моделей маскулинности. Данная тенденция, характеризующаяся как кризис патриархального гендерного порядка,

<sup>1</sup> Данная статья является результатом исследовательского проекта, выполненного в рамках образовательной программы бакалавриата «Социология» в Национальном исследовательском университете «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) в 2023 г. Авторский коллектив благодарен кандидату социологических наук, старшему научному сотруднику Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ Е. С. Белявской за консультирование по подготовке данного исследования.

**КОБЫЛИНА****Анастасия Юрьевна** —  
независимый  
исследователь,  
бакалавр социологии.**Email:**anastasijakobyлина@  
yandex.ru

подразумевает изменение практик внутри системы гендерных отношений [Connell 2005]. Традиционные практики маскулинности меняются вместе с социальными условиями [Morgan 2006; Кон 2009]. Разнообразие конфигураций практик маскулинности, связанных с историчностью гендера, обуславливает множественность моделей маскулинности [Carrigan, Connell, Lee 1985], а значит, приводит и к изменению положения данных моделей в обществе.

Статистические данные показывают, что 83% россиян в возрасте 25–35 лет считают, что мужчина и женщина в равной степени должны участвовать в ведении домашнего хозяйства [ВЦИОМ 2021]. К тому же 70% россиян в обозначенной группе утверждают, что и мужчины, и женщины в равной степени могут быть хорошими родителями [ВЦИОМ 2023]. Однако в то же время по вопросу материального обеспечения семьи 61% возлагают эту обязанность скорее на мужчину. По мнению и мужчин, и женщин, главное качество «настоящего мужчины» — обеспечивать и участвовать в жизни семьи [ВЦИОМ 2021]. Добавим, что в обществе до сих пор устойчивы представления о том, что мужчина лучше справляется с функциями руководителя: сегодня так думают 41% россиян, и за последние годы этот показатель увеличился [ВЦИОМ 2023]. Однако меняется представление о роли женщины как «хранительницы домашнего очага»: родители гипотетической дочери сказали, что успешная карьера ребёнка важнее, чем успешное замужество (62 против 23%) [ФОМ 2020]. Таким образом, наблюдается картина, где семейные роли распределяются более эгалитарно, однако в то же время «добытчиком в семье» представляется мужчина.

С одной стороны, приведённая статистика, а также теоретические исследования дают основания полагать, что маскулинность в России подвергается трансформации. Так, в настоящий момент в стране происходит ряд структурных изменений, в том числе на рынке труда, которые потенциально способствуют уменьшению значимости характеристик, традиционно приписываемых «настоящим» мужчинам [Здравомыслова, Тёмкина 2015]. Это необходимо подчеркнуть, поскольку именно для мужчин одной из важнейших характеристик успешности является возможность обеспечить достойный заработок и выполнить роль добытчика, поддерживающего достойное материальное положение членов своей семьи [Тартаковская 2015], что выводит роль работника на первый план.

С другой же стороны, сектором, где не требуется задействовать физическую силу, и это отличает его от традиционной занятости для «настоящих» мужчин, является креативная экономика. Мы предлагаем посмотреть на изменение структуры рынка, которое выражается в уменьшении видов занятости, где необходимо задействовать физическую силу, что происходит наряду с процессом возрастания роли экономики знаний [Powell, Snellman 2004]. Представления о важности для мужчины быть вовлечённым в работу, связанную с физической силой, значимости карьерного роста или стабильной работы на всю жизнь претерпевают изменения, а традиционные модели маскулинности перестают соответствовать меняющимся социальным условиям.

Мы предполагаем, что именно структурные особенности креативной экономики вносят вклад в трансформацию гендерных практик мужчин — представителей «креативного класса». Вероятно сохранение некоторых элементов гегемонной маскулинной идентичности, таких как карьерное развитие и способность обеспечить заработок [Тартаковская 2003]. Креативной экономикой задаётся ряд структурных требований по отношению к работникам [Giddens 1979]; например, гибкость, важность задействования критического мышления, толерантность [Jin, Rounds 2012]. Воплощение этих практик непосредственно связано со степенью успешности профессиональной реализации мужчины в рамках креативной экономики, что не позволяет мужчине замкнуться в рамках гегемонной модели и приводит к трансформации гендерного порядка в России.

В данной работе рассматривается, как подобные трансформации структурируются особенностями активно развивающейся в России креативной экономики. Исследовательский вопрос нашей работы звучит следующим образом: можно ли ожидать, что развитие креативной экономики вносит вклад в трансформацию гендерных практик у мужчин — представителей «креативного класса», и каков он? За основу в исследовании взяты гендерные практики конструирования моделей маскулинности у мужчин креативного класса в России. Исследование опирается на теоретические предпосылки структурно-конструктивистского подхода Р. Коннелл, который будет подробнее рассматриваться в теоретической части статьи.

## Гендерный порядок и множественная маскулинность

В исследованиях маскулинности структурно-конструктивистский подход разрабатывается Рейвин Коннелл в работах о «гендерном порядке» [Коннелл 2017]. Коннелл критикует понятие «гендерная система» — термина из рамки структурного функционализма, теории об устойчивых социальных структурах, которые производят социальные роли и детерминируют поведение индивидов соответствующим образом. Коннелл же наделяет индивида некоторой долей автономии и субъективности, а также акцентирует внимание на связи структур с историческим контекстом, что делает их более гибкими и подвергнутыми изменениям. В качестве центральных концептов структурный функционализм и гендерная система заменяются теорией практик и гендерным порядком, которые предлагают анализ социальных действий индивидов в сочетании с анализом социальных структур [Коннелл 2000].

Энтони Гидденс разработал концепцию дуальности структур, в соответствии с которой классовые отношения оказываются структурирующим фактором при формировании групп и установлении групповой принадлежности. Структуры, как полагал Гидденс, определяют свойства и задают характеристики социальных систем (коллективных образований) [Гидденс 2005]. Структура существует только через проявление в социальной практике, которая ею организуется, сама же она бессубъектна, не существует во времени и пространстве, а также обеспечивает связность социальных систем. При этом Гидденс подчёркивает, что социальные практики не создаются социальными акторами, а воспроизводятся ими.

Пьер Бурдьё писал, что акторы, характеризуемые общностью социального положения, стремятся воспринимать социальные ситуации и действовать сходным образом, поскольку корреспондирующий с их социальным положением габитус выступает «матрицей действия, восприятия и мышления» [Bourdieu 1977: 83]. Под габитусом Бурдьё понимал систему длительно сохраняемых диспозиций, а в позднейших работах о мужском господстве расширил это понятие до социально гендеризованных конструкций мира и тела. Таким образом, габитус предполагает использование одних социальных практик и исключает другие, закрепляя существующие в обществе стереотипы о том, как ведёт себя настоящий мужчина и (или) настоящая женщина, как они выглядят.

В теории Р. Коннелл связь между действиями агентов и структурами взаимонаправленная. С одной стороны, отмечается процесс структурирования практик: структуры контролируют индивидов, создавая

условия для действий, задавая диапазон гендерной нормы и ограничивая поведение, которое не соответствует социальным конвенциям-правилам мужественности и женственности. С другой стороны, структуры формируются исторически и изменяются, а драйверы социальных преобразований исходят из практик, то есть действий, подрывающих сложившийся общественный порядок и побуждающих переосмысление нормы [Коннелл 2017]. Таким образом, гендерная идентичность и сексуальность конструируются социально.

Как уже отмечалось, понятие «маскулинность» возникает как противопоставление фемининности и отражает различия позиций в гендерных отношениях [Connell 2005]. В соответствии со структурно-конструктивистским подходом маскулинность определяется Р. Коннелл как социальный конструкт, совокупность ограниченных структурными условиями практик, которые используются индивидами для конструирования своей идентичности и выполнения половой роли в оппозиции «мужчина — женщина». Определение гендерных конструктов, используемое ведущими теоретиками маскулинности, подчёркивает взаимодействие практик и структур. В исследованиях мужского опыта маскулинность рассматривается как категория, воплощённая в индивидуальном опыте личности и одновременно с этим существующая на уровне институтов и ими воспроизводимая [Connell 2000].

Гегемонная маскулинность включает практики, которые в общественном восприятии характерны мужчинам в позиции наивысшей символической власти [Carrigan, Connell, Lee 1985; Коннелл 2017]. Аспект гегемонии в понятии «гегемонная маскулинность» отсылает к неомарксистам А. Грамши и Л. Альтюссеру и указывает на то, что во всех сферах жизни общества патриархальная маскулинность наделяется идеологическим господством, то есть институционально — в экономике, в СМИ, политике, религии — поддерживается превосходство определённых практик маскулинности. Социализируясь в такой среде, индивиды интернализируют идею о том, что практики гегемонной маскулинности обеспечивают достижение успеха в обществе.

Более того, ориентация мужчин на гегемонную маскулинность развивает у них субъективное ощущение успеха, тем самым продолжая воспроизведение паттернов поведения. Практики «успешной» маскулинности в западных обществах обобщает Р. Брэннон: мужчина не должен проявлять слабости, конвенционально допустимые только для женщин; мужчина должен конкурировать с другими мужчинами, стремиться к лидерству; мужчина должен быть уверенным, решительным, ему позволительно проявлять агрессию и прибегать к насилию [Brannon, David 1976]. Поведение мужчин в соответствии с общественным консенсусом о «настоящем мужчине» вознаграждается социально с помощью «патриархатных дивидендов», которые связывают гендерные отношения с властью, благополучием и иерархией статусов [Connell 2005].

Наша работа требует пересмотра традиционных структурно-конструктивистских подходов, таких как теория гендерного порядка Коннелл, концепция дуальности структур Гидденса и теория габитуса Бурдьё. Хотя каждый из этих подходов вносит существенный вклад в анализ социальных структур и гендерных практик, их ограниченность проявляется в рамках изменчивой и гибкой природы креативной экономики.

В частности, акцент Коннелл на структуре, сдерживающей индивида, и исторически обусловленной трансформации гендерных практик может недостаточно отражать специфику динамичных профессиональных связей и гибридных идентичностей, свойственных креативной экономике, где маскулинность часто переосмысливается.

Концепция дуальности структур Гидденса, указывающая на воспроизводство социальных структур через практики, требует уточнения: креативная экономика — это пространство, где само воспроизвод-

ство не обязательно предполагает традиционные гендерные модели. В рамках данной теории маскулинность воспринимается как категория, не привязанная к устойчивой идентичности, а подверженная постоянной реконфигурации в зависимости от ситуационного контекста.

Наконец, теория габитуса Бурдьё, акцентирующая предсказуемость практик, также оказывается ограниченной в применении к креативной экономике, где гендерные диспозиции не всегда наследуются, а, скорее, формируются под воздействием новых культурных и профессиональных условий. В этом контексте, габитус может быть не столько матрицей гендерных практик, сколько гибкой системой, допускающей трансформации в зависимости от профессиональных вызовов и социальной мобильности.

## **Трансформация маскулинности в креативной экономике**

Исследователи маскулинности, в том числе российские, отмечают, что на Западе и в России в 2000–2010-е гг. происходит трансформация моделей маскулинности. Такой кризис, выраженный в потере патриархальной моделью маскулинности своего господства, провоцируется тем, что традиционные практики маскулинности перестают соответствовать меняющимся социальным условиям [Morgan 2006; Кон 2009].

Как отмечает Марион Фуркад, новые культурные и политические нормы современных обществ требуют отказа от гендерного эссенциализма и продвигают новый гендерный порядок, в котором индивиды и того и другого пола совмещают в себе как женские, так и мужские черты, то есть каждый человек наделяется свободой управлять своей идентичностью, конструируя её на шкале «феминность — маскулинность» [Fourcade 2016]. Патриархальная модель маскулинности становится непригодной для достижения успеха, так как теперь для благополучного функционирования в современном обществе от индивидов требуется конфигурация как традиционно феминных, так и традиционно маскулинных черт характера и практик.

С гегемонной маскулинностью сосуществуют новые модели маскулинности, которые раньше были маргинализированы ввиду несоответствия предписаниям о том, что считалось сущностью «настоящих» мужчин, то есть новые тренды участвующего отцовства, эгалитарность семьи [Ангелова, Тёмкина 2009; Авдеева 2012], проявление эмоций и их открытое обсуждение, забота о психологическом благополучии, мягкость и терпимость [Кон 2009]. Именно в таком контексте происходила социализация мужчин в период модернизации российской экономики.

Одной из основных тенденций постсоветской России в начале 2000-х гг. стало усиление неолиберальных реформ, направленных на либерализацию экономики, приватизацию государственной собственности, интеграцию в мировую систему торговли и финансов. Параллельно с этим увеличивался государственный контроль над финансовыми рынками и капиталами. Эти реформы привели к трансформациям взаимодействия профессиональной и гендерной идентичностей. В таких условиях характеристики индивида, описывающие экономическое положение, становятся центральными для его идентичности, в особенности в ракурсе гендерной дифференциации. Экономическое благополучие и профессионализм интегрируются в множественные модели маскулинности.

Порождением модернизации стал креативный сектор — динамично развивающееся направление в мировой экономике, фактор устойчивого экономического развития и условие формирования качественно новых характеристик человеческого капитала. Креативная экономика — сектор экономики с высокой добавленной стоимостью и транзакцией творческих продуктов [Хокинс 2011]. Необходимость в концептуализации креативной экономики исходит из нового структурного отношения экономики и творчества. Объединение культурного наследия, новых технологий и экономических практик приводит к возникновению креативного сектора.

Творческие ресурсы личности выступают главным капиталом организаций; компании используют неограниченные нематериальные ресурсы и интеллектуальные права, чтобы перейти от экономики пониженной нормы прибыли, основанной на ограниченных природных и материальных благах, к экономике повышенной нормы прибыли, базирующейся на безграничной генерации инноваций [Хокинс 2011]. Воплощение этих практик непосредственно связано со степенью успешности профессиональной реализации мужчины в рамках креативной экономики, что не позволяет мужчине замкнуться в рамках определённой модели маскулинности и приводит к трансформации гендерного порядка в России.

Для успешной работы в креативной экономике мужчине нужно обладать определёнными качествами и навыками, такими как гибкость, адаптивность, коммуникабельность, критическое мышление, толерантность к неопределённости и риску [Разумникова 2006]. Эти качества не всегда совпадают с традиционными атрибутами маскулинности, а иногда и противоречат таким качествам, как сила, доминирование, авторитет. Следовательно, мужчины, занятые в креативной экономике, могут испытывать давление со стороны общества, которое требует от них соответствия определённой модели маскулинности.

Таким образом, усиление социальной дифференциации в постсоветской России производит новые образцы мужской успешности, в результате чего изменяются конфигурации социальных практик мужчин. В контексте этих социально-экономических трансформаций исследователи выделяют как классические гендерные стратегии, так и создание маскулинности нового типа [Ваньке, Тартаковская 2016].

## Креативный класс: критика и реконцептуализация

Структурные особенности экономики России предоставляют площадку для развития так называемых креативных индустрий, то есть видов экономической деятельности, в основе которых лежат взаимосвязи между творчеством, культурой и технологиями. К ним относят музыку, кино и анимацию, видеоигры, архитектуру, дизайн, моду, изобразительное и исполнительское искусство, телерадиовещание, рекламу и др. [НИУ ВШЭ 2023]. Вклад креативных индустрий в экономику и значимость человеческой креативности для социально-экономического развития компаний, регионов, городов и стран в целом отмечается рядом авторов [Boschma, Fritsch 2009; Batabyal, Nijkamp 2010] в связи с тем, что именно идея как неистощимый уникальный ресурс с высоким потенциалом является самым ценным продуктом [Флорида 2007]. Однако для нашей работы более значимы именно индивиды, которые вкладывают свои усилия в создание креативного продукта. Нас интересует, какими основными характеристиками они обладают, какие секторы экономики экспансируют.

Такая группа людей названа Р. Флоридой креативным классом, под которым понимается совокупность лиц, производящих экономические ценности в процессе творческой деятельности [Флорида 2007]. Прежде чем перейти к рассмотрению основных атрибутов креативного класса, стоит отметить, что творческая деятельность может реализовываться не только в рамках креативных индустрий, но и в традиционных отраслях экономики [Higgs, Cunningham, Bakhshi 2008]. В данном случае независимо от конкретной экономической сферы значимым критерием является тот факт, что рабочим материалом креативности выступают знания и информация, а продуктом, образующим добавленную стоимость, — инновации.

Однако акцентирование внимания на самоидентификации и системе ценностей для представителей креативного класса как группы индивидов, отличающихся от представителей других секторов экономики, является дискуссионным моментом. Структурный состав креативного класса, описываемый Флоридой, отражает профессиональные компетенции и занятость людей, однако такое измерение не позволяет идентифицировать их как людей нового образца, поскольку само определение креативности

как «способности создавать значимые новые формы» представляется неконкретным [Pratt 2008], а отсутствие чётких границ для данного концепта в сочетании с дальнейшим делением на креативное ядро и креативных специалистов способствует уменьшению его эвристической ценности.

С содержательной точки зрения критике подвергаются и неоднородность, и эклектичность креативного класса, ведь эмпирические подсчёты представителей креативного класса охватывали все творческие профессии во всех отраслях экономики. Именно поэтому в ряде работ представлены уточнения к таксономии Флориды, чтобы обозначить сущность творчества и ограничить творческие профессии теми, кто, по мнению авторов, является действительно творцами [Gabe 2006; McGranahan, Wojan 2007]. В данной работе стоит задача по уточнению концепта через обозначение сущности креатива и концептуализации ряда терминов по креативному сектору.

Отметим, что Р. Флорида также декларирует необходимость понимания представителями креативного класса, что их экономическая функция делает их общественными лидерами XXI века и тем самым достигнуть осознанности «класса для себя». Однако социально-демографическая неоднородность данного класса по имеющейся концептуализации [Cruz, Teixeira 2014] показывает нереалистичность призыва креативному классу «повзрослеть».

Отметим, что восприятие концепта меняется, если рассматривать класс как теоретическую конструкцию, так называемый потенциальный класс, а не реальную сущность, объединённую общим сознанием интересов и готовностью к мобилизации для их защиты [Bourdieu 1985]. Такой подход к классу и использование теоретической предпосылки П. Бурдьё позволяет обозначить группу людей, изучаемую исследователем, и в то же время помогает объяснять и предсказывать, какой образ действий склонны предпринимать люди, попадающие под данное теоретическое понятие [Bourdieu 1985].

Представление о классе как о множестве индивидов, которые занимают схожие позиции в социальном пространстве, определяемые объёмом и структурой имеющихся у них капиталов, помогает выделить особенности стиля жизни представителей теоретически сконструированных групп [Бурдьё 1998]. Классовые различия раскрываются через разнообразие стилей жизни, предрасположенность при помещении в похожие ситуации демонстрировать одинаковые интересы, склонность действовать схожим образом. Причём при анализе стилей жизни и потребления социолог обращает особое внимание на взаимодействие экономического и культурного капитала, выделяя группу «новая буржуазия», которая, помимо экономического капитала, обладает ещё и культурным капиталом [Бурдьё 1998], в связи с чем наиболее сильно соотносится с описанными выше характеристиками креативного класса.

На основании рассмотренных подходов к креативной экономике, а также соединив понимание креативного класса Р. Флоридой с представлениями о классе П. Бурдьё, предложим скорректированную операционализацию концепта. В нашем исследовании под креативным классом будет пониматься совокупность лиц, которые осуществляют экономическую деятельность, опирающуюся на креативность в рамках творческих профессий, отражающуюся в товарах и услугах, а также имеют схожие демографические и социально-экономические характеристики для изучаемой страны.

Обратимся к статистическим данным о креативном классе в России, предоставленным «Центром междисциплинарных исследований человеческого потенциала» с использованием классификации творческих профессий. На 2021 г. численность этого класса в России составила 4,8% от общей численности занятых, то есть за пять лет это число выросло практически на треть [НИУ ВШЭ 2023]. Несмотря на всеобъемлющее влияние кризисных тенденций на экономику, число творческих профессий в креативных индустриях выросло на 3,4%, в традиционных отраслях — на 1,6%. В исследовании отмечается: креативные специалисты промышленности, торговли и других отраслей долгое время представляли

наиболее быстрорастущую категорию работников, что говорит об активном проникновении креативного класса в разные отрасли экономики [НИУ ВШЭ 2023].

Креативный класс в России неоднороден по своей структуре, однако это соответствует представлению, что класс составляют работники не только креативных индустрий, но и традиционных отраслей. Основной вклад в масштаб креативной экономики вносят специалисты современных специальностей, тогда как представители традиционных специальностей становятся всё более редкими [НИУ ВШЭ 2023]. Этот сектор занимают преимущественно молодые мужчины 25–34 лет, имеющие высшее образование, проживающие преимущественно в крупнейших городах России, таких как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Краснодар, Новосибирск, Нижний Новгород и Казань. Интересным выводом исследования является то, что в ряде субъектов Российской Федерации численность занятых в творческих профессиях на протяжении последних пяти лет увеличивалась, что может являться показателем активного развития креативных индустрий в этих регионах [НИУ ВШЭ 2022].

К трём наиболее значимым ценностям креативного класса относят (1) меритократию, выражающуюся в первостепенности личных качеств и заслуг, а также оценку человека по этим успехам; (2) когнитивную гибкость как критическое и открытое мышление, а также (3) трудовую инклюзию. К этой последней ценности причисляют индивидуальность, то есть нежелание подчиняться традиционной корпоративной дисциплине и групповым нормам [Флорида 2007]. Таким образом, для креативных работников характерна приверженность к постматериальным ценностям [Sternberg 2012], а на основное место среди упомянутых ценностей выходит первостепенность работы ради творчества и самодовольствования.

## Методология исследования

Для того чтобы описать, как структура креативной экономики задаёт гендерные практики у мужчин креативного класса в России, было проведено исследование в 2022–2023 гг. (работа в поле: зима — весна 2023 г.). Работа выполнена в логике обоснованной теории [Corbin, Strauss 2014] и опирается на теоретическую выборку, которая тесно связана с таким понятием, как «теоретическое насыщение» при её формировании [Auerbach, Silverstein 2003]. Для охвата всей вариативности феномена при проведении глубинных интервью мы обратились к портрету креативного класса, описанному с помощью статистических данных [НИУ ВШЭ 2023]. Такая рамка требовала выхода на информантов-мужчин в возрасте 25–35 лет, проживающих в городах с численностью населения более миллиона человек (помимо столиц были включены такие города, как Екатеринбург, Казань, Краснодар и др.), представителей креативного класса (дизайнеры, IT-специалисты и др.).

В рамках исследования не выделялась конкретная профессиональная группа в креативном классе, поскольку в России, как отмечается в ряде работ, он неоднороден по своей структуре [Cruz, Teixeira 2014]. Это соответствует представлению, что класс составляют работники не только креативных индустрий, но и традиционных отраслей, поэтому, чтобы достичь «насыщения данных», хотя за основу и будет взята выборка максимальной вариации, мы сосредоточимся на так называемом ядре креативного класса, в чьей карьере создание инноваций является ключевой задачей. Поскольку объектом исследования выступает именно ядро класса, в нашу выборку вошли представители профессиональных отраслей, которые были выделены, как уже отмечалось, «Центром междисциплинарных исследований человеческого потенциала» с использованием классификации творческих профессий на основании интегрированной теоретико-методологической рамки [НИУ ВШЭ 2023].

Диверсификация выборки для глубинных интервью проходила по социально-демографическим, географическим и профессиональным критериям, а также осуществлялась вариация по семейному положению. Эта последняя характеристика значима потому, что маскулинность конструируется в опре-

делённых гендерных порядках [Pearse, Connell 2016], получая своё телесное выражение в различных институтах, из которых наиболее важной является семья. Тем самым многогранность гендерных практик представителей креативного класса в России можно установить лишь при условии определения того, как они действуют в зависимости от их текущего семейного уклада, что было заложено в гайд. Остальные атрибуты креативного класса были верифицированы в соответствии со статистическими данными об их особенностях в России, что важно в связи с неоднородностью креативного класса и рассмотрением концепта креативного класса как теоретической конструкции, называемой потенциальным классом [Bourdieu 1985].

Стоит отметить два интервью с информантами, которые выходили за рамки обозначенного возрастного диапазона, но соответствовали объекту исследования по всем другим параметрам. Это позволило отразить в выборке контрастные случаи, а также рассмотреть на уровне эмпирических данных тезис о перформативном воздействии принадлежности к творческим профессиям на представление о маскулинности, нивелировав при этом поколенческий фактор. Также одно интервью было проведено с переструктурированием очерёдности блоков в гайде, чтобы исключить возможное фреймирование дальнейшего нарратива, поскольку интервью зачастую начинались с вопросов о карьерной траектории информантов и их профессиональных ценностях, а затем осуществлялся переход к блоку вопросов о мужественности. Отметим, что гайд содержал серию тематических вопросов по следующим блокам: путь выбора образования и профессии; развитие в рамках профессии и профессиональная деятельность; маскулинность с точки зрения индивидуального представления о ней, практик и дискурса.

## **Эмпирические результаты исследования**

Для достижения цели исследования было принято решение разделить аналитическую часть на четыре блока, которые раскрывают гендерные практики креативной экономики через карьерные траектории информантов. Аналитические блоки позволяют проследить, как особенности сектора и трудовая занятость влияют на представления мужчин о маскулинности и профессиональном успехе. Самими информантами креативные индустрии описываются как сфера, где труд имеет творческий характер и важность создания нового знания становится основополагающей ценностью. Приведённые характеристики проникают в систему самоидентификации работников, становясь частью их представлений о себе, а следовательно, и их маскулинности. Карьерная динамика включает специфические методы управления, которые отражаются не только на профессиональной, но и на личной жизни, в том числе семейные отношения. Например, множественные и контекстуальные маскулинности, обсуждаемые информантами, противопоставляются более традиционным моделям гендерных ролей, как это было выявлено в интервью с участниками из различных креативных сфер (например, с архитекторами, маркетологами, продюсерами). Структурирование анализа на основе особенностей креативной экономики позволяет постепенно раскрыть, как этот сектор способствует не только изменению гендерных практик, но и формированию моделей маскулинности. В частности, такие черты, как гибкость, инновационность и способность совмещать различные виды деятельности внутри и вне профессиональной сферы, представляются важными для многих мужчин, занятых в креативных профессиях. Такой подход даст возможность наглядно продемонстрировать вклад креативной экономики в реконструкцию представлений о маскулинности, предлагая критический взгляд на стереотипы и гегемонные модели, которые доминируют в других секторах.

## **Ответственность за благосостояние**

Одна из ключевых гендерных практик, которая ярко прослеживается в данных, собранных в ходе интервью, это ответственность за благосостояние. В креативной экономике, где профессии часто характеризуются нестабильностью доходов и высокой степенью неопределённости, ответственность за

материальное обеспечение себя и своей семьи остаётся значимой частью представлений о маскулинности. Тем не менее практика ответственности за благосостояние претерпевает определённые трансформации, обусловленные изменяющимися экономическими условиями, и демонстрирует, как представители креативного класса пытаются адаптировать свои действия в условиях новых вызовов.

В интервью эта тема затрагивается несколькими информантами, которые показывают, как их профессиональная деятельность в креативных индустриях сталкивается с традиционными гендерными ожиданиями по поводу мужской ответственности за финансовое благосостояние. Однако, в отличие от классических патриархальных установок, в которых мужчина несёт полную и неоспоримую ответственность за экономическое обеспечение семьи, представители креативного класса часто рассматривают такую ответственность более гибко, осознавая необходимость адаптации к нестабильности и изменчивости рынка.

Одним из ярких примеров изменений в восприятии ответственности является позиция фотографа Андрея из Казани<sup>2</sup>:

*Если раньше ты взял на себя эту ответственность, ты в ней живёшь. То сейчас как будто бы ты должен более гибко к ней относиться. То есть я взял, но при этом в необходимом моменте я вынужден снять с себя эту ответственность, потому что всё вокруг очень нестабильно* (информант № 8).

Мнение Андрея иллюстрирует, как изменяются гендерные ожидания в отношении ответственности за благосостояние. В условиях креативной экономики мужчина больше не может быть уверенным в стабильности доходов и вынужден находить баланс между выполнением экономических обязательств и адаптацией к новым реалиям.

Несмотря на изменения в экономической среде, ответственность за благосостояние по-прежнему остаётся значимой частью самоидентификации мужчин в креативных профессиях. Для многих экономическая состоятельность продолжает быть индикатором успеха и самореализации. В этом контексте важно обратить внимание на то, как гендерные ожидания могут влиять на самооценку и стратегическое поведение мужчин.

Арсений из Санкт-Петербурга, работающий маркетологом, говорит о важности профессиональной самореализации через работу как об одном из ключевых аспектов его личной и профессиональной идентичности. Он подчёркивает, что работа — это не просто способ заработка, но и основа для самовыражения и удовлетворения потребностей:

*Если ты занялся работой, и она тебе нравится, то ты пытаешься реализовать все свои потребности через призму своей работы. Потому что в ней силен, тебе это нравится* (информант № 5).

Для мужчин в креативной экономике ответственность за благосостояние переплетается с потребностью в профессиональной самореализации. Финансовая успешность является важным критерием самооценки, а её отсутствие может восприниматься как личная неудача, что усиливает давление на мужчину.

Тема гибкости также поднимается в контексте деления ответственности внутри семейных отношений. В ряде интервью респонденты отмечают, что их партнёрские отношения становятся всё более

<sup>2</sup> Более подробные сведения об информантах см. в приложении (таблица П.1).

эгалитарными, и это также оказывает влияние на гендерные практики. Ответственность за благосостояние перестаёт быть исключительно мужской обязанностью, её часто разделяют с партнёрами. Такой позиции придерживается Мурат, дизайнер из Москвы:

*Сейчас очень интересное время, где большинство рациональных разумных отношений строятся не на какой-то материальной созависимости, а на партнёрстве. И для меня комфортно, например, когда каждый в семье, — например, там муж и жена, — это личность и материально независимый человек, но при этом все должны прекрасно понимать, что основная, допустим, материальная составляющая лежит на плечах мужа (информант № 2).*

Гендерные роли становятся более гибкими, и мужчины всё чаще рассматривают свою ответственность за благосостояние в контексте партнёрских отношений, где финансовая нагрузка может быть распределена между членами семьи. В результате меняются традиционные представления о маскулинности, при которых мужчина был единственным источником дохода.

Несмотря на эти изменения, многие мужчины продолжают сталкиваться с внутренними противоречиями между традиционными гендерными ожиданиями и реальностью, касающейся их профессиональной деятельности в креативной экономике. В условиях нестабильности они часто испытывают давление, связанное с необходимостью соответствовать социальным нормам, даже если их текущая экономическая ситуация не позволяет этого.

Михаил, архитектор из Москвы, говорит о том, что его профессиональная деятельность сопряжена с постоянными вызовами и ответственность за благосостояние часто становится источником стресса. Он подчёркивает, что старается ставить на первое место «счастье и здоровье своего ребёнка» (информант № 12), поскольку это является для него главным приоритетом. Тем не менее Михаил признаёт, что ожидания общества относительно мужской роли как кормильца остаются значимыми, даже если они не всегда соответствуют реальной ситуации.

Данный пример показывает, как мужчины пытаются примирить социальные ожидания с новыми экономическими реалиями, где стабильность и предсказуемость доходов становятся всё большей редкостью.

### **Управление креативностью**

Значимая гендерная практика, активно проявляющаяся в креативных индустриях, — управление креативностью. Она связана с тем, как мужчины используют свои профессиональные и социальные ресурсы для достижения успеха и самореализации. В условиях креативной экономики, где успех часто зависит не только от индивидуальных способностей, но и от умения управлять сетями связей, репутацией и ресурсами, гендерные ожидания играют ключевую роль в формировании этих практик.

Анализ интервью показывает, что управление креативностью часто включает взаимодействие с различными формами капитала — экономическим, социальным и культурным, а также стратегическое использование репутации для укрепления своей позиции в профессиональной среде. При этом гендерные ожидания, связанные с маскулинностью, нередко диктуют нормы и модели поведения, которые считаются приемлемыми или желательными для успешных мужчин в креативных профессиях.

Один из важных аспектов управления креативностью связан с необходимостью создания и поддержания сетей профессиональных и социальных связей. Особенно это важно для представителей креативных индустрий, где успех часто определяется не только творческими достижениями, но и способностью выстраивать отношения с коллегами, заказчиками и публикой.

Александр, поэт из Санкт-Петербурга, подчёркивает важность социальных связей в своей профессиональной деятельности. Для него создание сети контактов и поддержание репутации являются неотъемлемыми элементами успешного управления своей креативной карьерой:

*Нужно сформировать вокруг себя круг общения, включая семью, друзей, таким образом, чтобы каждому дать независимость, но в то же время быть неким ядром, вокруг которого может объединиться семья или рабочий коллектив (информант № 18).*

Управление креативностью в его случае выходит за рамки непосредственной профессиональной деятельности и включает элементы лидерства и стратегического управления отношениями. Он ощущает себя своего рода ядром, вокруг которого строится его профессиональная и социальная среда, что соответствует ожиданиям маскулинности, связанной с лидерскими качествами и способностью организовывать других.

Ещё один важный аспект управления креативностью — управление своей репутацией и социальным капиталом. В креативных профессиях репутация играет ключевую роль, поскольку она не только отражает профессиональные достижения, но и служит основой для построения долгосрочных карьерных стратегий. Мужчины в креативных индустриях обычно стремятся выстраивать свою репутацию так, чтобы она соответствовала ожиданиям об успешной и креативной маскулинности.

Евгений, дизайнер и музыкант из Новосибирска, подчёркивает важность управления своей репутацией, особенно в условиях конкуренции и необходимости приспосабливаться к изменяющимся требованиям рынка:

*По факту, мы приходим на работу, там для нас всё устроено, мы там работаем, приходим домой, тут тоже всё комфортно. Ты уже не достигнешь успеха определённого. Тут именно должен быть баланс какой-то, чтобы с нервами было всё в порядке (информант № 10).*

В данном случае управление репутацией становится неотъемлемой частью профессиональной практики, что включает не только успешное выполнение работы, но и поддержание личного баланса, чтобы оставаться конкурентоспособным и востребованным.

Управление репутацией подчёркивает важность социального капитала, который мужчины используют для укрепления своей профессиональной позиции. В креативной экономике, где стабильность не всегда достижима, репутация становится ресурсом, позволяющим не только закрепить карьерные достижения, но и обеспечивать доступ к новым возможностям.

Несмотря на гибкость и разнообразие стратегий управления креативностью, гендерные ожидания играют значимую роль в формировании этих практик. В креативных индустриях часто приходится соответствовать определённым стандартам маскулинности, что связано с представлениями о лидерских качествах, об уверенности и способности контролировать ситуацию.

Георгий, архитектор из Казани, указывает на различия в подходах к профессиональным взаимодействиям, отмечая, что мужчины чаще воспринимаются как более уверенные и успешные в иерархических взаимодействиях, таких как переговоры с подрядчиками или государственными структурами. Он отмечает, что «мужчинам проще проявлять себя в иерархических взаимодействиях» (информант № 9), что связывается с традиционными гендерными ролями.

Этот пример показывает, что управление креативностью для мужчин часто оказывается проявлением определённых гендерных качеств, таких как уверенность и лидерство. Это позволяет им успешно

функционировать в профессиональной среде, где такие качества считаются необходимыми для достижения успеха.

Управление креативностью также связано с тем, как мужчины справляются с рисками и ответственностью, возникающими в их профессиональной деятельности. В условиях креативной экономики, где стабильность доходов и предсказуемость карьерного роста отсутствуют, успешное управление рисками становится важной частью профессиональной стратегии.

Антон, журналист из Краснодара, подчёркивает, что в его профессии риск и ответственность за принятие решений играют значительную роль:

*Здесь вот ну как ни крути работает стереотип. Вот он в подкорке у каждого из нас, что мужчина — это ответственный, смелый, решительный, который готов бросаться по первому кличу на помощь или там в атаку. Это всё-таки штука стереотипная, сложно справиться (информант № 13).*

Мужчины в креативных профессиях не только сталкиваются с экономическими рисками, но и чувствуют давление: им необходимо соответствовать стереотипным ожиданиям, связанным с их гендерной ролью, и это требует от них ещё большей гибкости и ответственности.

Таким образом, управление креативностью становится важной гендерной практикой, где мужчины проявляют свою способность справляться с рисками, используя не только профессиональные навыки, но и личную устойчивость. Эта практика поддерживает традиционные ожидания о мужском лидерстве и ответственности, одновременно требуя адаптивности и гибкости в условиях экономической нестабильности.

### **Коммуникативные стратегии**

Коммуникативные стратегии в креативной экономике представляют собой ключевую гендерную практику, которая играет важную роль в построении профессиональных отношений, управлении проектами и взаимодействии с коллегами и клиентами. Эти стратегии формируются под влиянием гендерных ожиданий и социальных норм, что особенно заметно в контексте креативных индустрий, где успешность часто зависит от способности устанавливать связи и вести переговоры. Анализ интервью с представителями креативного класса позволяет выявить, как маскулинные и феминные модели поведения влияют на выбор коммуникативных тактик и как они адаптируются в зависимости от ситуации.

Максим, программист из Санкт-Петербурга, также подчёркивает, что переговоры и взаимодействие в рамках сложных систем требуют определённой уверенности и аналитических способностей:

*Умение общаться с людьми, доносить какую-то информацию и преподносить её так, чтобы продать идею, это скиллы, которые ты прокачиваешь на работе, но они могут пригодиться и где-то ещё (информант № 4).*

В данном случае акцент делается на способности мужчин эффективно доносить свои идеи и контролировать процесс взаимодействия, что становится важным элементом их коммуникативных стратегий.

Этот аспект показывает, что для мужчин в креативных профессиях важным элементом их профессиональных навыков является способность вести переговоры в условиях власти и подчинения. Традиционные гендерные ожидания о лидерстве и уверенности помогают мужчинам лучше справляться с такими задачами, усиливая их позиции в иерархичных структурах.

Ещё одна важная сторона коммуникативных стратегий в креативных индустриях — построение отношений внутри коллектива. В этом контексте мужчины часто применяют разнообразные тактики, чтобы не только поддерживать деловые связи, но и укреплять свою репутацию среди коллег. Коммуникация становится инструментом демонстрации профессионализма и лидерских качеств.

Константин, художник по свету из Нижнего Новгорода, подчёркивает важность взаимодействия в коллективе для успешной работы:

*В этом кругу ходят такие девушки и мужчины, которые, ну, примерно с похожими навыками. То есть тут дело, скорее, не в мужчинах и женщинах, а в том, что ты хочешь и можешь делать. Если ты умеешь организовать процесс, то неважно, кто ты по гендеру, ты добьёшься успеха (информант № 7).*

Этот пример иллюстрирует, что коммуникативные стратегии мужчин в креативных профессиях часто направлены на создание команды, в которой важны доверие и навыки, а не гендер. Мужчины стремятся выступать в роли организаторов и координаторов, укрепляя связи внутри коллектива и демонстрируя лидерские качества. Управление командой и поддержание профессиональных контактов становятся важными элементами их коммуникативных практик.

Несмотря на то что мужчины часто воспринимаются как более уверенные и решительные в коммуникации, они также сталкиваются с необходимостью адаптировать свои стратегии в зависимости от контекста. В условиях креативной экономики, где взаимодействие с различными группами людей является важным аспектом работы, мужчины должны уметь гибко менять свои коммуникативные тактики, включая такие «феминные» качества, как эмпатия и гибкость.

Виталий, программист из Екатеринбурга, подчёркивает, что успешная работа в его сфере требует не только профессиональных навыков, но и умения гибко общаться с коллегами и клиентами. Он отмечает:

*В IT просто в силу необходимости коммуникации с большим количеством людей — люди мягче. Это про коммуникацию, умение выражать свои мысли без агрессии и конфликтов (информант № 17).*

Мужчины, даже будучи профессионально уверенными, вынуждены адаптироваться к потребностям других, проявляя мягкость и эмпатию. Они должны уметь изменять свои коммуникативные подходы в зависимости от контекста, что позволяет им поддерживать эффективные взаимодействия в креативной среде, где гибкость становится ключевым навыком.

Однако гендерные ожидания относительно мужской коммуникации могут также приводить к внутренним противоречиям. Мужчины в креативных профессиях сталкиваются с необходимостью соответствовать ожиданиям об уверенности и иерархичности, даже если эти модели поведения не всегда эффективно работают в конкретных ситуациях. В результате им приходится адаптировать свои стратегии и находить новые способы взаимодействия.

Арсений, маркетолог из Санкт-Петербурга, говорит о том, что его подход к коммуникации и работе связан с ответственностью и стремлением к самореализации через профессию. Однако при этом он подчёркивает, что работа в креативной индустрии требует не только профессиональных навыков, но и способности эффективно общаться с коллегами и клиентами, что нередко ставит его в сложные ситуации:

*Максимизация ресурсов — это не только про деньги. Это про отношения, про коммуникации, которые строятся на доверии и взаимопонимании (информант № 5).*

Несмотря на гендерные ожидания, связанные с уверенностью и лидерством, мужчины в креативных профессиях также нуждаются в гибкости и умении выстраивать доверительные отношения. Это особенно важно в условиях нестабильности и непредсказуемости креативной экономики.

### *Интеграция личной и профессиональной жизни*

Важная гендерная практика, которая становится всё более значимой для представителей креативной экономики, — интеграция личной и профессиональной жизни. В условиях гибких графиков работы и размытых границ между личной и профессиональной сферами такая интеграция приобретает новые формы. Мужчины, работающие в креативных профессиях, сталкиваются с необходимостью находить баланс между самореализацией в работе и поддержанием личных отношений, при этом традиционные гендерные роли претерпевают изменения, что отражается в новых формах маскулинности.

В интервью с мужчинами из креативной экономики часто обсуждается тема совмещения профессиональной деятельности с личными и семейными обязанностями. При этом мужчины подчёркивают важность работы как неотъемлемого элемента их личной жизни и самореализации, что делает эту практику интеграции крайне значимой для понимания трансформации гендерных ролей в современных условиях.

Одна из ключевых тем, связанных с интеграцией личной и профессиональной жизни, — восприятие работы как не только средства для заработка, но и как важного элемента самореализации и источника личного счастья. Для многих мужчин креативные профессии становятся способом выразить свои личные ценности и интересы, что приводит к тому, что работа и личная жизнь становятся неразрывно связанными.

Филипп, преподаватель вокала и писатель из Нижнего Новгорода, подчёркивает, что его профессиональная деятельность связана с личным удовлетворением и возможностью не думать о завтрашнем дне:

*Так же можно быть писателем, так же можно ездить и петь. Самое главное — чтобы не думалось о завтрашнем дне, чтобы не было этого постоянного ощущения на пороховой бочке (информант № 15).*

Эта цитата показывает, что для мужчин работа в креативных профессиях не просто способ заработка, но и важный источник личного удовлетворения и стабильности. В условиях креативной экономики работа и личная жизнь часто сливаются, формируя модель маскулинности, основанной на творческой самореализации и стремлении к гармонии.

С переходом на гибкий график и удалённую работу многие мужчины из креативных профессий также сталкиваются с необходимостью переосмыслить свои гендерные роли в контексте семьи и личной жизни. Ответственность за профессиональную деятельность всё чаще делится с личными и семейными обязанностями, что подрывает традиционные представления о роли мужчины как единственного кормильца и защитника.

Антон, журналист из Краснодара, подчёркивает важность гибкости в распределении обязанностей и переосмысление своей роли в семье:

*Грани ответственности стали гибкими. Сейчас это уже не про «я должен взять всю ответственность на себя», а про то, как мы вместе можем справиться с этим. Раньше было больше чёткости, а сейчас нужен баланс (информант № 13).*

Пример показывает, что мужчины в креативной экономике всё чаще осознают необходимость гибкости и разделения ответственности за благополучие семьи с партнёрами. Они адаптируют свои роли под новые условия, где личная и профессиональная жизнь требует более равномерного распределения усилий и участия обеих сторон.

Интеграция личной и профессиональной жизни также связана с пересмотром традиционных гендерных отношений внутри семьи. Многие мужчины в креативных профессиях стремятся выстраивать более партнёрские отношения, где личные и профессиональные обязанности разделяются более равномерно между партнёрами. Особенно важно это в условиях креативной экономики, где профессиональная деятельность требует гибкости и вовлечённости как на работе, так и в личной жизни.

Иван, программист и музыкант из Санкт-Петербурга, подчёркивает важность партнёрства и взаимного участия в семейной и профессиональной жизни:

*Важно понимать, что все завязаны друг на друге. Если раньше я думал, что просто работаю и всё, то теперь важно поддерживать семью и давать ей столько же, сколько работа даёт мне (информант № 19).*

Этот пример отражает изменения в маскулинности, происходящие под влиянием новых экономических условий. Мужчины всё чаще стремятся строить партнёрские отношения, где личная жизнь переплетается с профессиональной, основываясь на взаимопонимании и поддержке, что требует гибкости и разделения обязанностей.

Одной из трудностей, с которой сталкиваются мужчины в креативной экономике, является влияние профессиональной нестабильности на их личную жизнь. Нестабильные доходы, гибкие графики и необходимость постоянной адаптации к изменениям на рынке труда могут создавать давление на личные отношения и вынуждать мужчин пересматривать свои приоритеты.

Даниил, фотограф из Казани, отмечает, что нестабильность в его профессиональной деятельности требует от него гибкости в распределении ответственности и интеграции профессиональной и личной жизни. Он говорит, что «*границы ответственности стали более гибкими*» (информант № 8), и ему приходится адаптироваться к новым условиям, где личная жизнь и работа переплетаются.

Интеграция личной и профессиональной жизни в креативных профессиях становится необходимостью, особенно в условиях нестабильности и неопределённости. Мужчины вынуждены находить способы совмещать свои личные и профессиональные обязанности, при этом адаптируясь к изменяющимся экономическим условиям.

Для многих мужчин в креативных профессиях работа становится не только средством заработка, но и способом найти личное счастье и удовлетворённость. Это приводит к тому, что границы между личной и профессиональной жизнью стираются, так как самореализация в работе становится неотъемлемой частью их личных целей и ценностей.

Виталий, программист из Екатеринбурга, подчёркивает, что его профессиональная деятельность помогает ему чувствовать себя успешным и реализованным:

*С точки зрения личной самоидентификации... Я довольно-таки неплохо живу. Меня всё устраивает. Зарплата хорошая, работа классная, девушка отличная. Я успешен (информант № 17).*

Таким образом, для мужчин в креативной экономике интеграция личной и профессиональной жизни становится важной практикой, которая позволяет им совмещать традиционные ожидания и новые формы самореализации. Работа перестаёт быть просто способом заработка, она оказывается неотъемлемой частью их личной жизни, что меняет представления о маскулинности.

## Заключение

Представители креативного класса составляют крайне неоднородную группу, что затрудняет выводы о функционировании социального порядка в изучаемом феномене. Мы предприняли попытку учесть как можно больше разнообразных социально-экономических и демографических характеристик при выборе объекта исследования.

Обозначенный выше аспект усиливается тем, что структурирование гендерного порядка имеет сложную систему с позиции структурно-конструктивистского подхода, которая выражается в наблюдаемых символических и телесных практиках определённых классов в реализации социальных структур. Мы рассмотрели одну из таких макроструктур — экономику, поэтому наше исследование не претендует на исчерпывающее рассмотрение условий, в которых гендерный порядок постоянно находится в динамике.

Эмпирические результаты изучения творческого труда показывают, что работники реализуют свой творческий потенциал через создание уникальных продуктов в креативной экономике, претендующей на производство новых смыслов и идей [Хокинс 2011]. Автономия и нешаблонность такого труда заложены в сущности креативности. Указанные особенности действительно формируют у креативного класса собственную позицию о месте в экономической системе [Флорида 2007].

Практики творческого труда, в свою очередь, задают условия для формирования новых моделей маскулинности, потому что появляется сама возможность деконструкции уже сформировавшегося порядка и его творческого переосмысления. В этом процессе однозначные и жёсткие схемы практик для мужчин меняются и становятся более разнообразными, что закрепляет идею множественной маскулинности у креативного класса [Здравомыслова, Тёмкина 2018].

Гибкость, нелинейность и адаптивность как структурные особенности креативной экономики возникли благодаря предмету производства, который требовал новой управленческой системы [Хокинс 2011]. Мужчины — представители креативного класса, по результатам нашего исследования, очень быстро адаптируются к новым условиям, хотя и подчёркивают нестандартные управленческие практики, которые реже встречаются в других отраслях экономики. В ходе своего карьерного становления мужчины начинают переносить практики с рабочего места в частную сферу. Определённая логика бизнеса приходит в семью, которая мыслится как проект, а взаимоотношения — как партнёрские отношения [Ангелова, Тёмкина 2009; Авдеева 2012].

Коммуникация является важной частью креативной экономики в выстраивании отношений с партнёрами, аудиторией и заказчиками [Абанкина 2022]. Наше исследование подтвердило использование креативным классом различных коммуникативных технологий, позволяющих быстро и чётко получать обратную связь и вести эффективный диалог. Как предполагается на теоретическом уровне, адаптивная модель маскулинности активно заимствует традиционно приписываемые феминные качества, такие как умение слушать, мягкость, бережность и эмпатичность, которые активно используются в коммуникативных стратегиях и конструируют модели маскулинности мужчин—представителей креативного класса [Кон 2009].

Креативная экономика — это экономика, основанная на знаниях из разных областей и их активном использовании, на исследованиях, сочетании творческих и многих других компетенций [НИУ ВШЭ 2021]. Эта работа требует от представителей креативного класса критического мышления, которое позволяет им работать с разнообразной информацией и формировать из неё новое знание. Поскольку эти практики становятся ценностью и частью идентичности креативного класса, это может являться одним из результатов трансформации маскулинности. Успех определяется не только определёнными достижениями и созданием новых и полезных продуктов, но и способом формирования социальных связей, когда друзья могут выбираться исходя из их интеллектуальной самореализации [Тартаковская 2015].

Проведённое исследование показывает, что традиционные теоретические рамки анализа маскулинности, включая структурно-конструктивистский подход Коннелл, концепцию дуальности структур Гидденса и теорию габитуса Бурдьё, хотя и остаются полезными для понимания динамики гендерных отношений, нуждаются в доработке для учёта специфики креативной экономики. Креативные индустрии представляют собой пространство, где гендерные практики и идентичности не просто воспроизводятся, но активно трансформируются в зависимости от экономических и культурных условий.

Результаты указывают на наличие множественных моделей маскулинности, которые эволюционируют и адаптируются в контексте профессиональных взаимодействий, творческих вызовов и гибких социальных ролей. Маскулинность в креативной экономике можно рассматривать как динамическую категорию, которая воплощает взаимодействие структурных ограничений и индивидуальных агентных стратегий. Гендерные диспозиции оказываются менее детерминированными и более подверженными изменениям, чем это предполагают классические концепты, а воспроизводство гендерных норм приобретает гибридные и ситуативные формы.

Таким образом, исследование демонстрирует необходимость развития новых теоретических подходов, которые смогут более адекватно отразить взаимозависимость гендерных структур и креативных практик, в том числе за счёт включения элементов гибкости, ситуативности и исторической обусловленности гендерных практик в профессиональном пространстве.

Возвращаясь к ключевому исследовательскому вопросу о том, можно ли ожидать, что развитие креативной экономики вносит вклад в трансформацию гендерных практик у мужчин — представителей креативного класса, мы приходим к выводу, что креативная экономика выступает в качестве структуры, формирующей способы, которыми люди выражают свою гендерную роль в обществе. Выделенные в ходе исследования гендерные практики креативной экономики в своей констелляции порождают такую структурирующую силу, которая предъявляет запрос к работникам на гибкость, нелинейность, коммуникабельность и адаптивность. Постепенно практики, являющиеся важнейшими для данной отрасли, начинают распространяться с рабочего места в частную сферу и становятся неотъемлемой частью жизни представителей креативного класса.

В заключение отметим возможные проблемы с самой постановкой вопроса о том, в какой мере по итогам исследования мы можем быть уверены, что описанная маскулинность представляет модель, присущую именно представителям креативного класса. Этот вывод может быть сделан в связи с тем, что выделенные структурные особенности креативной экономики в своём сочетании и переплетении являются своего рода уникальными чертами данного сектора. К тому же выделенные практики, в связи с необходимостью создания представителями креативного класса инноваций в рамках своей деятельности, своим воздействием выходят за рамки профессиональной деятельности, распространяясь на другие сферы жизни человека.

Ещё один аргумент заключается в том, что сами информанты подчёркивали отличие собственных гендерных установок от нарративов работников других секторов. Тем самым субъективные смыслы респон-

дентов по отделению собственной маскулинности от других моделей, а также особенные черты креативной экономики позволяют распространять вывод именно на представителей креативных индустрий. Однако, несмотря на отмеченные аргументы в пользу возможности доверять выводам данной работы, остаётся необходимость продолжения исследований в области трансформации маскулинности в России. То, каковы модели маскулинности в рамках других секторов экономики, покажут новые исследования.

## Приложение

Таблица П.1

Список информантов и их основные характеристики

| №  | Псевдоним  | Возраст<br>(полных лет) | Профессия                                        | Место проживания   | Семейное положение                     |
|----|------------|-------------------------|--------------------------------------------------|--------------------|----------------------------------------|
| 1  | Стас       | 25                      | Продюсер                                         | Москва             | Не женат, нет романтических отношений  |
| 2  | Мурат      | 31                      | Дизайнер                                         | Москва             | Не женат, нет романтических отношений  |
| 3  | Николай    | 26                      | Аналитик                                         | Москва             | Не женат, есть романтические отношения |
| 4  | Максим     | 25                      | Программист                                      | Санкт-Петербург    | Не женат, нет романтических отношений  |
| 5  | Арсений    | 28                      | Маркетолог                                       | Санкт-Петербург    | Не женат, нет романтических отношений  |
| 6  | Вадим      | 33                      | Маркетолог                                       | село<br>Краснодара | Женат, есть дети                       |
| 7  | Константин | 27                      | Художник                                         | Нижний Новгород    | Не женат, нет романтических отношений  |
| 8  | Даниил     | 30                      | Фотограф                                         | Казань             | Женат, нет детей                       |
| 9  | Георгий    | 27                      | Архитектор                                       | Казань             | Женат, нет детей                       |
| 10 | Евгений    | 35                      | Дизайнер, гитарист в группе                      | Новосибирск        | Не женат, нет романтических отношений  |
| 11 | Леонид     | 34                      | SMM и PR-специалист                              | Екатеринбург       | Женат, есть ребёнок                    |
| 12 | Михаил     | 31                      | Архитектор                                       | Москва             | Женат, есть ребёнок                    |
| 13 | Антон      | 26                      | Журналист                                        | Краснодар          | Женат, нет детей                       |
| 14 | Геннадий   | 35                      | Актёр, сценарист, продюсер театра и кино         | Новосибирск        | Женат, нет детей                       |
| 15 | Филипп     | 31                      | Преподаватель вокала, писатель                   | Нижний Новгород    | Не женат, нет романтических отношений  |
| 16 | Виктор     | 29                      | Диджей                                           | Екатеринбург       | Есть невеста и ребёнок                 |
| 17 | Виталий    | 31                      | Программист                                      | Екатеринбург       | Не женат, есть романтических отношения |
| 18 | Александр  | 33                      | Поэт                                             | Санкт-Петербург    | Не женат, нет романтических отношений  |
| 19 | Иван       | 54                      | Программист, музыкант                            | Санкт-Петербург    | Женат, есть дети                       |
| 20 | Пётр       | 19                      | Дизайнер                                         | Казань             | Не женат, есть романтические отношения |
| 21 | Эдуард     | 25                      | Актёр, режиссёр, основатель камерного театра     | Новосибирск        | Не женат, нет романтический отношений  |
| 22 | Карим      | 32                      | Генеральный директор компании по видеопродакшену | Санкт-Петербург    | Женат, нет детей                       |

## Литература

- Абанкина Т. В. 2022. Креативная экономика в России: новые тренды. *Журнал Новой экономической ассоциации*. 2 (54): 221–228. URL: <http://www.econorus.org/repec/journal/2022-54-221-228r.pdf>
- Авдеева А. В. 2012. «Вовлечённое отцовство» в современной России: стратегии участия в уходе за детьми. *Социологические исследования*. 11: 95–104. URL: [https://www.isras.ru/files/File/Socis/2012\\_11/Avdeeva.pdf](https://www.isras.ru/files/File/Socis/2012_11/Avdeeva.pdf)
- Александрова Е. С. 2008. В гостях у Флориды: размышления над книгой «Креативный класс: люди, которые меняют будущее» (М., 2007). *Экономическая социология*. 9 (1): 132–138. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2008-9-1/26593808.html>
- Ангелова Е., Тёмкина А. 2009. Отец, участвующий в родах: гендерное партнёрство или ситуативный контроль? В кн.: Здравомыслова Е., Роткирх А., Тёмкина А. (ред.). *Новый быт в современной России: гендерные исследования повседневности*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге; 473–507.
- Бурдьё П. 1998. Структура, габитус, практика. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 1 (2): 44–59. URL: <http://jourssa.ru/jourssa/article/view/2135>
- Ваньке А. В., Тартаковская И. Н. 2016. Трансформации маскулинности российских рабочих в контексте социальной мобильности. *Мир России. Социология. Этнология*. 25 (4): 136–153. URL: <https://mirros.hse.ru/article/view/4890>
- ВЦИОМ. 2021. *О настоящих мужчинах*. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/onastojashchikh-muzhchinakh>
- ВЦИОМ. 2023. *Мужчина и женщина: мониторинг*. URL: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/muzhchina-i-zhenshchina-monitoring>
- Гидденс Э. 2005. *Устроение общества. Очерк теории структуризации*. М.: Академический проект.
- Здравомыслова Е. А., Тёмкина А. А. 2015. *12 лекций по гендерной социологии: учебное пособие*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.
- Здравомыслова Е. А., Тёмкина А. А. 2018. Что такое «маскулинность»? Понятийные отмычки критических исследований мужчин и маскулинностей. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 6 (148): 48–73. URL: <https://www.monitoringjournal.ru/index.php/monitoring/article/view/546>
- Кон И. 2009. *Мужчина в меняющемся мире*. М.: Время.
- Коннелл Р. 2000. Современные подходы. В кн.: Здравомыслова Е. А., Тёмкина А. А. (ред.) *Хрестоматия феминистских текстов*. Переводы. СПб.: Дмитрий Буланин; 251–279.
- Коннелл Р. 2017. *Гендер и власть: общество, личность и гендерная политика*. М.: Новое Литературное обозрение.

- НИУ ВШЭ. 2021. *Развитие креативных индустрий в России: ключевые индикаторы*. Научный дайджест № 1. URL: [https://www.hse.ru/data/2021/08/05/1425538088/Human\\_Capital\\_NCMU\\_Digest\\_1\\_Creative\\_Industries\\_2021.pdf](https://www.hse.ru/data/2021/08/05/1425538088/Human_Capital_NCMU_Digest_1_Creative_Industries_2021.pdf)
- НИУ ВШЭ. 2022. *Креативные специализации российских городов*. Научный дайджест. Спецвыпуск. URL: [https://www.hse.ru/data/2022/02/17/1747882405/Human\\_Capital\\_NCMU\\_Digest\\_Special\\_Issue\\_Creative\\_Cities\\_02-2022.pdf](https://www.hse.ru/data/2022/02/17/1747882405/Human_Capital_NCMU_Digest_Special_Issue_Creative_Cities_02-2022.pdf)
- НИУ ВШЭ. 2023. *Креативный класс в России: портрет в цифрах*. Научный дайджест. Спецвыпуск. URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/807171541.pdf>
- Разумникова О. М. 2006. Проявление половых различий в творческой деятельности. *Вопросы психологии*. 1: 105–111.
- Тартаковская И. Н. 2003. «Несостоявшаяся маскулинность» как тип поведения на рынке труда. В кн.: Попкова Л., Тартаковская И. (ред.) *Гендерные отношения в современной России: исследования 1990-х годов*. Самара: Изд-во Самарского ун-та; 42–70.
- Тартаковская И. Н. 2015. Воспроизводство гендерного порядка через карьерные стратегии: попытка интерсекционального анализа. *Социологические исследования*. 5: 84–93. URL: <https://www.socis.isras.ru/article/5221>
- Флорида Р. 2007. *Креативный класс: люди, которые меняют будущее*. М.: Изд. дом «Классика-XXI».
- ФОМ. 2020. *Семейные роли*. URL: <https://fom.ru/TSennosti/14502>
- Хокинс Дж. 2011. *Креативная экономика*. М.: Изд. дом «Классика-XXI».
- Чернова Ж. В., Шпаковская Л. Л. 2020. «На других надейся, а сама не плошай». Прагматический индивидуализм как дискурсивная стратегия нормализации биографий молодых представительниц среднего класса. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 6: 173–194. URL: <https://www.monitoringjournal.ru/index.php/monitoring/article/view/1691>
- Auerbach C., Silverstein L. B. 2003. *Qualitative Data: An Introduction to Coding and Analysis*. New York: New York University Press.
- Batabyal A. A., Nijkamp P. 2010. Richard Florida's Creative Capital in a Trading Regional Economy: A Theoretical Investigation. *The Annals of Regional Science*. 44: 241–250. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/s00168-008-0262-7>
- Boschma R. A., Fritsch M. 2009. Creative Class and Regional Growth: Empirical Evidence from Seven European Countries. *Economic Geography*. 85 (4): 391–423. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1111/j.1944-8287.2009.01048.x>
- Bourdieu P. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu P. 1985. The Social Space and the Genesis of Groups. *Social Science Information*. 24 (2): 195–220. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00174048>

- Brannon R., David D. 1976. The Male Sex Role: Our Culture's Blueprint of Manhood, and What It's Done for Us Lately. In: David D. S., Brannon R. (eds) *The Forty-Nine Percent Majority: The Male Sex Role*. New York: Random House; 1–48.
- Carrigan T., Connell B., Lee J. 1985. Toward a New Sociology of Masculinity. *Theory and Society*. 14 (5): 551–604. URL: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00160017>
- Connell R. 2000. *The Men and the Boys*. Berkeley: University of California Press.
- Connell R. 2005 (1995). *Masculinities*. 2nd edn. Berkeley: University of California Press.
- Corbin J., Strauss A. 2014. *Basics of Qualitative Research*. 3rd edn. Thousand Oaks: Sage.
- Cruz S., Teixeira A. A. C. 2014. Assessing the Magnitude of Creative Employment: A Comprehensive Mapping and Estimation of Existing Methodologies. *European Planning Studies*. 22 (10): 2172–2209. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/09654313.2013.822475>
- Fourcade M. 2016. Ordinalization: Lewis A. Coser Memorial Award for Theoretical Agenda Setting. *Sociological Theory*. 34 (3): 175–195. URL: <https://www.jstor.org/stable/44114467>
- Gabe T. M. 2006. Growth of Creative Occupations in US Metropolitan Areas: A Shift-Share Analysis. *Growth and Change*. 37 (3): 396–415. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2257.2006.00329.x>
- Giddens A. 1979. Agency, Structure. In: Giddens A. *Central Problems in Social Theory: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*. London: Red Globe Press; 49–95.
- Higgs P., Cunningham S., Bakhshi H. 2008. *Beyond the Creative Industries: Mapping the Creative Economy in the United Kingdom*. London: NESTA. URL: [https://media.nesta.org.uk/documents/beyond\\_the\\_creative\\_industries\\_report.pdf](https://media.nesta.org.uk/documents/beyond_the_creative_industries_report.pdf)
- Jin J., Rounds J. 2012. Stability and Change in Work Values: A Meta-Analysis of Longitudinal Studies. *Journal of Vocational Behavior*. 80 (2): 326–339. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0001879111001448>
- McGranahan D., Wojan T. 2007. Recasting the Creative Class to Examine Growth Processes in Rural and Urban Counties. *Regional Studies*. 41 (2): 197–216. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/00343400600928285>
- Morgan D. 2006. The Crisis in Masculinity. In: Davis K., Evans M., Lorber J. (eds) *Handbook of Gender and Women's Studies*. Thousand Oaks: Sage; 109–124.
- Pearse R., Connell R. 2016. Gender Norms and the Economy: Insights from Social Research. *Feminist Economics*. 22 (1): 30–53. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13545701.2015.1078485>
- Powell W. W., Snellman K. 2004. The Knowledge Economy. *Annual Review of Sociology*. 30: 199–220. URL: <https://www.annualreviews.org/content/journals/10.1146/annurev.soc.29.010202.100037>

Pratt A. C. 2008. Creative Cities: The Cultural Industries and the Creative Class. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*. 90 (2): 107–117. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1111/j.1468-0467.2008.00281.x>

Sternberg R. J. 2012. The Assessment of Creativity: An Investment-Based Approach. *Creativity Research Journal*. 24 (1): 3–12. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/10400419.2012.652925>

**DEBUT STUDIES**

Julia Gupalova, Alexander Karushev, Anastasia Kobylina

# Masculinity in the Creative Economy: Economic Foundations of the Gender Order

**GUPALOVA, Julia** —

Independent researcher, Bachelor  
of Sociology.

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

**KARUSHEV, Alexander** —

Independent researcher, Bachelor  
of Sociology.

Email: [karushev.hse@yandex.ru](mailto:karushev.hse@yandex.ru)

**KOBYLINA, Anastasia** —

Independent researcher, Bachelor  
of Sociology.

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

## Abstract

Modern Russian society is experiencing a conservative shift that affirms a traditional model of masculinity as the dominant paradigm. Simultaneously, ongoing modernization has given rise to a unique creative sector of the economy, which is structurally organized under conditions distinct from those of industrial sectors. Although the creative economy began to develop in Russia with the onset of market reforms, its rapid growth is particularly evident today. We posit that the economic foundations underlying the functioning of this sector establish specific rules for engaging with gender identity, which are expressed through empirical gender practices that construct an alternative model of masculinity, referred to here as “adaptive.” Based on 22 interviews analyzed using grounded theory methodology, we identified key gender practices—responsibility for well-being, creativity management, communication strategies, and the integration of personal and professional life—that have shaped the social positions of the creative class within the creative economy. Considering current trends, the share of the creative economy in the GDP of

developed countries is increasingly significant, and the products generated within this sector establish new consumption strategies and transmit the values of the creative class. Our exploratory research aims not only to elucidate the economic foundations of masculinity construction but also to shed light on local gender orders in Russia. These local gender orders may sharply contrast with both the dominant normative gender models in public discourse and the broader trajectory of gender order transformation.

**Keywords:** creative economy; creative class; hegemonic masculinity; models of masculinity; gender practices; gender order.

## Acknowledgements

This article is an output of a research project implemented as part of the Bachelor’s educational program «Sociology» at the National Research University Higher School of Economics (HSE University) in 2023. The authoring team expresses their gratitude to Elena Belyavskaya, PhD in Sociology and Researcher at the Laboratory for Studies in Economic Sociology of HSE University, for her consultation in the preparation of this study.

## References

- Abankina T. V. (2022) Kreativnaya ekonomika v Rossii: novye trendy [Creative Economy in Russia: New Trends]. *Journal of the New Economic Association = Zhurnal Novoi Ekonomicheskoi Associacii*, no 2 (54), pp. 221–228. doi: [10.31737/2221-2264-2022-54-2-13](https://doi.org/10.31737/2221-2264-2022-54-2-13) (in Russian).

- Alexandrova E. S. (2008) V gostyakh u Floridy: razmyshleniya nad knigoy “Kreativnyy klass: lyudi, kotorye menyayut budushchee” [Visiting Florida: Reflections on the Book “Creative Class: People Who Change the Future”]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 9, no 1, pp. 132–138. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2008-9-1/26593808.html> (accessed 26 June 2024) (in Russian).
- Angelova E., Temkina A. (2009) Otets, uchastvuyushchiy v rodakh: gendernoe partnerstvo ili situativnyy kontrol’? [The Father Involved in Childbirth: Gender Partnership or Situational Control?]. A New Way of Life in Modern Russia: Gender Studies of Everyday Life (eds. E. Zdravomyslova, A. Rotkirch, A. Temkina), St. Petersburg: EUSP Press, pp. 473–507 (in Russian).
- Auerbach C., Silverstein L. B. (2003) *Qualitative Data: An Introduction to Coding and Analysis*. New York: New York University Press.
- Avdeeva A. V. (2012) “Vovlechennoe otsovstvo” v sovremennoy Rossii: strategii uchastiya v ukhode za det’mi [“Involved Fatherhood” in Modern Russia: Strategies for Participating in Child Care]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 11, pp. 95–104 (in Russian).
- Batabyal A. A., Nijkamp P. (2010) Richard Florida’s Creative Capital in a Trading Regional Economy: A Theoretical Investigation. *The Annals of Regional Science*, vol. 44, pp. 241–250. doi: [10.1007/s00168-008-0262-7](https://doi.org/10.1007/s00168-008-0262-7)
- Boschma R. A., Fritsch M. (2009) Creative Class and Regional Growth: Empirical Evidence from Seven European Countries. *Economic Geography*, vol. 85, no 4, pp. 391–423. doi: [10.1111/j.1944-8287.2009.01048.x](https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2009.01048.x)
- Bourdieu P. (1977) *Outline of a Theory of Practice*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu P. (1985) The Social Space and the Genesis of Groups. *Social Science Information*. vol. 24, no 2, pp. 195–220. doi: [10.1177/053901885024002001](https://doi.org/10.1177/053901885024002001).
- Bourdieu P. (1998) Struktura, gabitus, praktika [Structure, Habitus, Practice]. *The Journal of Sociology and Social Anthropology = Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii*, vol. 1, no 2, pp. 44–59 (in Russian).
- Brannon R., David D. (1976) The Male Sex Role: Our Culture’s Blueprint of Manhood, and What It’s Done for Us Lately. *The Forty-Nine Percent Majority: The Male Sex Role* (eds. D. David, R. Brannon), New York: Random House, pp. 1–48.
- Carrigan T., Connell B., Lee J. (1985) Toward a New Sociology of Masculinity. *Theory and Society*. vol. 14, no 5, pp. 551–604. doi: [10.1007/bf00160017](https://doi.org/10.1007/bf00160017)
- Chernova Zh. V., Shpakovskaja L. L. (2020) “Na drugikh nadeysya, a sama ne ploshay”. Pragmaticheskii individualizm kak diskursivnaya strategiya normalizatsii biografiy molodykh predstavitel’nit srednego klassa [“God Help Those Who Help Themselves”. Pragmatic Individualism as a Discursive Strategy for Normalizing the Biographies of Young Middle-Class Women]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial’nye peremeny*, no 6, pp. 173–194. doi: [10.14515/monitoring.2020.6.1691](https://doi.org/10.14515/monitoring.2020.6.1691) (in Russian).
- Connell R. (2000) *The Men and the Boys*, Berkeley: University of California Press.

- Connell R. (2000) Sovremennye podkhody [Modern Approaches]. *Khrestomatiya pheministskikh tekstov. Perevody* [Anthology of Feminist Texts. Translations] (eds. E. A. Zdravomyslova, A. A. Temkina), St. Petersburg: Dmitry Bulanin Press, pp. 251–279 (in Russian).
- Connell R. (2005 [1995]) *Masculinities*. 2nd edn., Berkeley: University of California Press.
- Connell R. (2017) *Gender i vlast': obshchestvo, lichnost' i gendernaya politika* [Gender and Power: Society, Personality and Gender Politics], Moscow: A New Literary Review Publishing House (in Russian).
- Corbin J., Strauss A. (2014) *Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory*, 3rd edn., Thousand Oaks: Sage.
- Cross J. (2010) Neoliberalism as Unexceptional: Economic Zones and the Everyday Precariousness of Working Life in South India. *Critique of Anthropology*, vol. 30, no 4, pp. 355–373.
- Cruz S., Teixeira A. A. C. (2014) Assessing the Magnitude of Creative Employment: A Comprehensive Mapping and Estimation of Existing Methodologies. *European Planning Studies*, vol. 22, no 10, pp. 2172–2209. doi: [10.1080/09654313.2013.822475](https://doi.org/10.1080/09654313.2013.822475)
- Florida R. (2007) *Kreativnyy klass: Lyudi, kotorye menyayut budushchee* [Creative Class: People Who Change the Future], Moscow: Classics-XXI Publishing House (in Russian).
- FOM. (2020) *Semeynye roli* [Family Roles]. Available at: <https://fom.ru/TSennosti/14502> (accessed 26 June 2024) (in Russian).
- Fourcade M. (2016) Ordinalization: Lewis A. Coser Memorial Award for Theoretical Agenda Setting. *Sociological Theory*, vol. 34, no 3, pp. 175–195. doi: [10.1177/0735275116665876](https://doi.org/10.1177/0735275116665876)
- Gabe T. M. (2006) Growth of Creative Occupations in US Metropolitan Areas: A Shift-Share Analysis. *Growth and Change*, vol. 37, no 3, pp. 396–415. doi: [10.1111/j.1468-2257.2006.00329.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-2257.2006.00329.x)
- Giddens A. (1979) Agency, Structure. *Central Problems in Social Theory: Action, Structure and Contradiction in Social Analysis*, Berkeley: University of California Press, pp. 49–95.
- Giddens E. (2005) *Ustroenie obshchestva. Ocherk teorii strukturatsii* [The Structure of Society: An Essay on Structure Theory], Moscow: Academic Project (in Russian).
- Hawkins J. (2011) *Kreativnaya ekonomika* [The Creative Economy], Moscow: Classics-XXI Publishing House (in Russian).
- Higgs P., Cunningham S., Bakhshi H. (2008) *Beyond the Creative Industries: Mapping the Creative Economy in the United Kingdom*, London: NESTA. Available at: [https://media.nesta.org.uk/documents/beyond\\_the\\_creative\\_industries\\_report.pdf](https://media.nesta.org.uk/documents/beyond_the_creative_industries_report.pdf) (accessed 26 June 2024).
- HSE. (2021) *Razvitie kreativnykh industriy v Rossii: klyuchevye indikatory* [Development of Creative Industries in Russia: Key Indicators]. Scientific Digest, no 1. Available at: [https://www.hse.ru/data/2021/08/05/1425538088/Human\\_Capital\\_NCMU\\_Digest\\_1\\_Creative\\_Industries\\_2021.pdf](https://www.hse.ru/data/2021/08/05/1425538088/Human_Capital_NCMU_Digest_1_Creative_Industries_2021.pdf) (accessed 26 June 2024) (in Russian).

- HSE. (2022) *Kreativnye spetsializatsii rossiyskikh gorodov* [Creative Specializations of Russian Cities]. Scientific Digest, special issue. Available at: [https://www.hse.ru/data/2022/02/17/1747882405/Human\\_Capital\\_NCMU\\_Digest\\_Special\\_Issue\\_Creative\\_Cities\\_02-2022.pdf](https://www.hse.ru/data/2022/02/17/1747882405/Human_Capital_NCMU_Digest_Special_Issue_Creative_Cities_02-2022.pdf) (accessed 26 June 2024) (in Russian).
- HSE. (2023) *Kreativnyy klass v Rossii: portret v tsifrakh* [Creative class in Russia: portrait in numbers]. Scientific Digest, special issue. Available at: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/807171541.pdf> (accessed 26 June 2024) (in Russian).
- Jin J., Rounds J. (2012) Stability and Change in Work Values: A Meta-Analysis of Longitudinal Studies. *Journal of Vocational Behavior*, vol. 80, no 2, pp. 326–339. doi: [10.1016/j.jvb.2011.10.007](https://doi.org/10.1016/j.jvb.2011.10.007).
- Kon I. (2009) *Muzhchina v menyayushchemsya mire* [A Man in a Changing World], Moscow: Vremya (in Russian).
- McGranahan D., Wojan T. (2007) Recasting the Creative Class to Examine Growth Processes in Rural and Urban Counties. *Regional Studies*, vol. 41, no 2, pp. 197–216. doi: [10.1080/00343400600928285](https://doi.org/10.1080/00343400600928285)
- Morgan D. (2006) The Crisis in Masculinity. *Handbook of Gender and Women's Studies* (eds. K. Davis, M. Evans, J. Lorber), Thousand Oaks: Sage, pp. 109–124.
- Pearse R., Connell R. (2016) Gender Norms and the Economy: Insights from Social Research. *Feminist Economics*, vol. 22, no 1, pp. 30–53. doi: [10.1080/13545701.2015.107848](https://doi.org/10.1080/13545701.2015.107848)
- Powell W. W., Snellman K. (2004) The Knowledge Economy. *Annual Review of Sociology*, vol. 30, no 1, pp. 199–220. doi: [10.1146/annurev.soc.29.010202.100037](https://doi.org/10.1146/annurev.soc.29.010202.100037)
- Pratt A. C. (2008) Creative Cities: The Cultural Industries and the Creative Class. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, vol. 90, no 2, pp. 107–117. doi: [10.1111/j.1468-0467.2008.00281.x](https://doi.org/10.1111/j.1468-0467.2008.00281.x)
- Razumnikova O. M. (2006) Proyavlenie polovykh razlichiy v tvorcheskoy deyatel'nosti [The Manifestation of Gender Differences in Creative Activity]. *Voprosy Psichologii*, no 1, pp. 105–111 (in Russian).
- Sternberg R. J. (2012) The Assessment of Creativity: An Investment-Based Approach. *Creativity Research Journal*, vol. 24, no 1, pp. 3–12. doi: [10.1080/10400419.2012.652925](https://doi.org/10.1080/10400419.2012.652925)
- Tartakovskaya I. N. (2003) “Nesostoyavshayasya maskulinnost” kak tip povedeniya na rynke truda [“Unrealized Masculinity” as a Type of Behavior in the Labor Market. Gendernye otnosheniya v sovremennoy Rossii: issledovaniya 1990-h godov [Gender Relations in Contemporary Russia: Studies of the 1990s] (eds. L. Popkova, I. Tartakovskaya), Samara: Samara University Press, pp. 42–70 (in Russian).
- Tartakovskaya I. N. (2015) Vosпроизводство gendernogo poryadka cherez kar'ernye strategii: popytka interseksional'nogo analiza [Reproduction of the Gender Order through Career Strategies: An Attempt at Intersectional Analysis]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniya*, no 5, pp. 84–93 (in Russian).
- Van'ke A. V., Tartakovskaya I. N. (2016) Transformatsii maskulinnosti rossiyskikh rabochikh v kontekste sotsial'noy mobil'nosti [Transformations of the Masculinity of Russian Workers in the Context of Social Mobility]. *The World of Russia. Sociology. Ethnology = Mir Rossii. Sotsiologiya. Etnologiya*, vol. 25, no 4, pp. 136–153 (in Russian).

VCIOM (Russian Public Opinion Research Center). (2021) O nastoyashchikh muzhchinakh [About Real Men]. Available at: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/o-nastojashchikh-muzhchinakh> (accessed 26 June 2024) (in Russian).

VCIOM (Russian Public Opinion Research Center) (2023) *Muzhchina i zhenshchina: monitoring* [Man and Woman: Monitoring]. Available at: <https://wciom.ru/analytical-reviews/analiticheskii-obzor/muzhchina-i-zhenshchina-monitoring> (accessed 26 June 2024) (in Russian).

Zdravomyslova E. A., Temkina A. A. (2015) *12 lektsiy po gendernoy sotsiologii: uchebnoe posobie* [12 Lectures on Gender Sociology: A Textbook], St. Petersburg: EUSP Press (in Russian).

Zdravomyslova E. A., Temkina A. A. (2018) Chto takoe “maskulinnost”? Ponyatiynye otmychki kriticheskikh issledovaniy muzhchin i maskulinnostey [What is “Masculinity”? Conceptual Keys to Critical Studies of Men and Masculinities]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*, no 6 (148), pp. 48–73. doi: 10.14515/monitoring.2018.6.03 (in Russian).

**Received:** July 17, 2024

**Citation:** Gupalova J., Karushev A., Kobylina A. 2025. Maskulinnost v kreativnoy ekonomike: khozyaystvennye osnovy gendernogo poryadka [Masculinity in the Creative Economy: Economic Foundations of the Gender Order]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 3, pp. 77–103. doi: 10.17323/1726-3247-2025-3-77-103 (in Russian).

## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Д. Я. Родин, А. В. Суховерхов

# Деньги и другие измерительные системы



**РОДИН Денис Яковлевич** — доктор экономических наук, профессор кафедры денежного обращения и кредита, Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина. Адрес: 350044, Россия, г. Краснодар, ул. Калинина, д. 13.

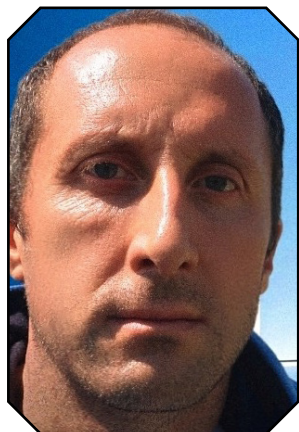
**Email:** [rodin17@mail.ru](mailto:rodin17@mail.ru)

*Авторов обзора интересует происхождение, развитие и природа денег как особой измерительной знаковой системы. Исторические примеры показывают, что стоимость первых товарных денег и самих товаров определялась весом или объёмом, а товарные деньги выступали эталоном этих мер. В работе проводится сравнительный анализ товарно-эволюционных и институциональных теорий происхождения денег как единиц учёта (unit of account) и средств обмена (medium of exchange). Показано, что современные фиатные деньги обрели стоимостную покупательную силу как представители («репрезентанты», субституты) реальных товарных денег. Однако с отменой золотого стандарта во второй половине XX века они окончательно стали условно-символическими знаками, чья стоимость основана на доверии к эмитенту и меновой стоимости, определяемой спросом и предложением, а также монетарной политикой государства. В обзоре обосновывается, что переход к фиатным деньгам привёл к исчезновению устойчивого эталона измерения стоимости и возрастанию роли эмоциональных факторов оценки (измерения). Выявлено, что в современной экономике наряду со спросом и предложением значимым фактором меры стоимости становится такой «обобщённый символический посредник», как популярность. Она является и новой социальной мерой экономической стоимости, и нематериальным активом, которым можно торговать и который можно обменивать на другие активы. Традиционные меры ценности, такие как внутренняя стоимость и законодательно установленная стоимость, дополняются воспринимаемой стоимостью (perceived value). В этом контексте авторы выдвигают концепцию иррационально-эмоциональных оснований происхождения отдельных видов товарных денег. В статье также выявлено важное значение времени как расчётного средства и измерительной системы стоимости. В статье поддерживается развитие обращения товарных валют (например, энергетических валют) и обосновывается необходимость возвращения к товарно-обеспеченным валютам для сохранения экономической стабильности и создания конкурентного преимущества рубля как возможной мировой резервной валюты.*

**Ключевые слова:** измерительные системы; товарные валюты; фиатные деньги; энергетические валюты; происхождение денег; геймификация финансов; воспринимаемая ценность.

## Деньги как знаковая система и система измерений

В научных исследованиях принято различать две обобщённые теории происхождения денег: эволюционно-товарную (К. Маркс, К. Поланьи, К. Менгер, Л. Мизес и др.) и рационально-институциональную (Г. Кнапп, Й. Шумпетер, Дж. Кейнс, Дж. Ингэм, Н. Додд и др.) [Wray 2004; Zelmanovitz 2010;

**СУХОВЕРХОВ Антон**

**Владимирович** — кандидат философских наук, доцент кафедры философии, Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина. Адрес: 350044, Россия, г. Краснодар, ул. Калинина, д. 13.

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

Hansen 2019; Ефимов 2020; Мещанинова 2022]. В одном из выпусков журнала «Экономическая социология» Е. С. Макаров и Д. А. Тихомиров в рамках исследования социологических теорий денег, представленных в работах Г. Зиммеля, Дж. Ингэма и Н. Додда, проводят сопоставление данных теорий [Макаров, Тихомиров 2021]. Авторами показано, что Г. Зиммель, Дж. Ингэм и Н. Додд сходятся в том, что главная функция денег — создание системы измерения стоимости. Опираясь на работы мыслителей, авторы исследования приводят аргументы против «классической» товарной модели происхождения денег, показанной на примере теории К. Менгера. Согласно Менгеру, деньги по своей природе — наиболее ликвидный товар, возникший внутри бартерных операций, в отношении которого произошла стихийная, не санкционированная третьей стороной «договорённость» об использовании его в качестве основного средства обмена. Авторы статьи задаются вопросом о том, как могла появиться такая договорённость без участия некоей третьей стороны, организующей информационный (а в будущем и правовой, и стандартизирующий) процесс универсализации этого ликвидного товара. Как могло произойти масштабирование некоего частного ликвидного товара (например, золота или серебра) до универсального средства обмена и эталона измерения стоимости на более крупные социальные системы без процесса организации «извне» [Макаров, Тихомиров 2021: 112, 117]?

При решении этого вопроса Г. Зиммель, Дж. Ингэм и Н. Додд считают необходимым допустить существование третьей стороны, авторитетной системы, «сверхиндивидуальных форм», создающих надындивидуальные «правила игры», которые обеспечивают единую систему измерения и доверие к этой системе, формируя тем самым условия для появления денег как универсальной меры стоимости. При этом отмечается, что деньги как система мер относительно независимы от конкретных денежных знаков, или условных средств (*money-stuff, medium*), используемых в таких «расчётах» [Макаров, Тихомиров 2021: 124], что и отличает такую институциональную теорию от товарной теории денег, утверждавшей наличие внутренней стоимости денег. Наиболее ярко эта позиция выражена у Дж. Ингэма, который считает, что именно государство или другие авторитетные органы (например, банки) производят эмиссию денег и формируют некую общую систему измерения (*unit of account, measure of value*) [Ingham 2004; 2006]. Дж. Ингэм пишет, что «при согласованном обмене некоторого объёма оливкового масла на некоторый вес серебра и объём, и вес будут оценены в соответствующих терминах, но ни то ни другое не будет деньгами, если соотношение не будет зафиксировано как постоянная эквивалентность, которая станет единицей учёта для денежных расчётов, прайс-листов и долговых контрактов» [Ingham 2006: 265]. Такие постоянные эквиваленты учёта могли появиться в процессе выдачи товарных кредитов, а сами деньги рассмотрены как формы кредитов [Ingham 2006: 265–266]. Другой исследователь, Л. Л. Одиль, считает, что рассмотрение природы денег именно как фиксированных единиц счёта (*units of account*) и обоснование их институционального характера является ключевой концепцией для немецкой исторической школы в целом [Одиль 2020]. В частности, Й. Шумпетер, опираясь на идеи Э. Солве, утверждал, что экономика, основанная на деньгах, это не экономика обмена, основывающаяся на бартере, а экономика учёта (*accounting economy*);

деньги же — лишь «техническое средство клиринга на уровне общества» [Одиль 2020: 63]. Необходимо также отметить, что ещё раньше Аристотель в «Никомаховой этике» утверждал, что деньги появляются не по природе, а по установлению, и, как и правовая система, они основаны на формулировках обществом единой системы мер [Аристотель 2022, кн. 5: 7–8].

Необходимо отметить, что товарно-эволюционная теория происхождения денег не отрицает измерительную функцию денег, но не считает её исключительно условной. Деньги естественным образом возникают внутри динамических процессов стоимостного соизмерения продуктов труда, выступая наиболее удобной (цифровой) формой для выражения этих стоимостных пропорций. В этом смысле основные функции денег как средства обмена, меры стоимости и средства накопления не отрицаются в обоих подходах, разница лишь в понимании того, кто или что производит эмиссию денег и устанавливает меру стоимости. Товарно-эволюционная теория считает, что система мер и средств оценивания возникает «внутри» товарных отношений и отражает внутреннюю, природную стоимость товаров, в то время как институциональная теория утверждает, что системы измерения, как и стоимость, являются знаково-условными и привнесёнными в товарные отношения «извне» (например, государством).

Сходные проблемы существуют и в отношении происхождения языка: появляются ли слова по природе или по соглашению, возникает ли язык естественным путём как некий природный инстинкт, встроенный в экосистему деятельности, или он продукт общественных конвенций (и, по сути, социален)? Если мы рассмотрим деньги как особый тип знаковых систем, то к ним могут быть применены общие принципы эволюции этих систем. В частности, экстраполируя термины из теории эволюции, товарная концепция происхождения денег описывает её развитие снизу вверх (*bottom-up*); рационально-институциональная объясняет происхождение регуляцией сверху вниз (*top-down*), через условное соглашение, устанавливающее «сверху» меру и правила «игры». В контексте экономических исследований интересна также общая проблема естественного происхождения языковых грамматических правил без предписаний авторитетных источников. Возможными механизмами возникновения таких общих правил считаются либо (1) теория врождённой универсальной грамматики, присущей всем людям [Григоренко 2023], либо (2) существование некоего чувства кворума (*quorum sensing*), «роевого интеллекта» (*swarm intelligence*), «мудрости толпы» (*wisdom of crowd*), «невидимой руки», позволяющей традиции или процессу быстро распространяться по системе без какого-либо внешнего контролирующего (координирующего) органа, например, через мягкие (негенетические) механизмы поведенческого наследования [Kabatek 2014; Данилова, Суховерхов 2015; Moreno-Gámez, Hochberg, Doorn 2023]. В рамках второго подхода допустимо предположить, что определённый ликвидный товар благодаря негласному «чувству кворума» мог быстро распространиться по принципу «культурных волн», или «эффекта ряби» (*ripple effect*), и стать единой измерительной системой стоимости. Лишь впоследствии, при переходе к фиатным деньгам, товарные деньги стали условно-знаковыми и утратили свою исходную референциальную соотнесённость с «экосистемой» товарных отношений, в рамках которых они возникли.

Также важно, с точки зрения исследования эволюции знаковых средств учесть концепцию «множественных денег», разработанную в трудах таких социологов, как В. Зелизер, В. Эспеланд, Б. Карратерс и др. [Тимошина 2007]. В. Зелизер показала, что не только в прошлом, но и сейчас для реализации множества социокультурных функций появляются различные *локальные товарные деньги* («сигареты, почтовые марки, жетоны для метро, фишки для игры в покер или бейсбольные карточки» [Зелизер 2004: 55]) или новые законные денежные субституты, отличные от институциональных, такие как продуктовые талоны, подарочные сертификаты, внутрифирменные деньги и др. [Тимошина 2007: 55]. Это явление можно описать как естественное, идущее «снизу вверх» (*bottom-up*) зарождение в рамках единой — институциональной, универсальной, стандартизированной — системы «денежной коммуникации» новых локальных «денежных диалектов», которые реализуют локальные «культурные смыслы» и специфические субкультурные обменные операции.

Рассмотрение денег как знаковых систем заставило исследователей также определиться, в рамках какого процесса эти системы возникли [Лукин 2013; Суховерхов, Машногорская 2021]. Традиционно знаковые системы ассоциируются с процессами *коммуникации*. Помимо наиболее известного естественного языка, существуют такие средства обмена информацией, как символический язык искусства, язык жестов, азбука Морзе и т. д. В XX веке Дж. Мид, Т. Парсонс, Н. Луман, Ю. Хабермас и другие ученые расширили социальные функции и список «значимых символов» (*significant symbols*), «обобщённых символических посредников» (*generalized symbolic media*), существующих в обществе, а также показали их определяющую роль в конструировании социальной реальности. К символическим посредникам, возникающим в социальных интеракциях, отнесли такие явления, как деньги, культурные символы, поведение и даже любовь [Ganssmann 1988; Abrutyn 2015; Carter, Fuller 2016]. В то же время остаётся непояснённым, что является исторической и парадигмальной основой (природой) всех символических посредников — товарно-денежный обмен или модель коммуникации и языка [Chernilo 2002: 434, 447].

Т. Парсонс отмечал, что разработанная им теория символических посредников создана на основе обобщения функций денег [Parsons 1977: 198–201]. Потребность в языке (как обобщённом символическом посреднике) могла появиться внутри необходимости социально-экономического обмена товарами и услугами, из отношений «даёшь-и-берёшь» (*give-and-take*), в том числе как средства измерения эквивалентности таких обменных отношений [Parsons 1977: 206]. В то же время деньги и другие символические посредники отношений обмена являются частью более широких процессов коммуникации, что говорит о возможности применения к ним семиотических теорий и методов [Wennerlind 2001; Суховерхов, Машногорская 2021]. Этот аспект был более подробно разработан уже не Т. Парсонсом, а Н. Луманом и Ю. Хабермасом, которые показали, что для описания природы и происхождения денег и других обобщённых символических посредников больше подходит модель языка и процесса коммуникации [Ganssmann 1988; Chernilo 2002: 439, 444]. Также языковая модель, но основанная на теории «языковых игр» Л. Витгенштейна, применялась к деньгам Б. Каррутерсом и В. Эспеланд в рамках концепции «множественных денег» [Carruthers, Espeland 1998; Тимошина 2007: 56].

Исследование предлагает другую парадигмальную модель для понимания природы денежных знаков. Связано это с тем, что, помимо знаковых систем, функционирующих как средства коммуникации (обмена), существуют типы знаков, функции которых проявляются в *регуливании, идентификации и измерении*. Так, дорожные знаки или указатели в зале аэропорта являются преимущественно регулируемыми знаками, а языки программирования позволяют создавать инструкции для работы компьютерных систем и т. д. В обществе и в природе важную роль играют идентифицирующие знаки. В частности, в общественном пространстве для обнаружения нужного места используются номера домов и названия улиц, для определения цены — штрих-коды, а для установления владельца транспортного средства — номера машин.

Авторы данной статьи предлагают выделить в отдельную категорию измерительные знаковые системы, к которым относятся математические символы и связанные с ними инструменты измерения (вес, скорость, расстояние, стоимость, цитирование, учебная успеваемость и т. д.). Как было показано выше, диалектическое развитие и функционирование современных денег свидетельствуют о том, что они по своей природе являются не только средством «коммуникации» (универсальным, символическим средством обмена), но и измерительной знаковой системой [Chernilo 2002]. Они позволяют выступать *мерой конвертации и оценки* потребительской стоимости товарных масс, услуг и даже справедливости (при расчёте штрафов, компенсаций или поощрений).

В связи с этим цель нашего исследования — сопоставление денежных систем с другими измерительными системами, обнаружение исторической взаимосвязи между измерением веса и возникновением денежных знаков как новой (изначально весовой) системы меры стоимости. В статье также будет проведён анализ современных тенденций трансформации денег, в частности, превращения трудового

времени в расчётное средство, возникновение валют и токенов времени (*time-based currency*), а также появления концепций «энергетических валют». В упомянутой выше статье Е. С. Макарова и Д. А. Тихомирова ставится вопрос о том, как через введение новой конкретной формы денег создаётся новая система меры стоимости [Макаров, Тихомиров 2021: 125]. Но этот вопрос остаётся без ответа. Главной задачей представленной статьи является исследование того, каким образом деньги функционируют как система измерения, а также откуда и как формируются такие меры стоимости.

## Эталон и измерение

Первые и наиболее известные метрические системы мер и весов возникли в Древнем Египте и Вавилоне. История их развития показывает, что все измерительные системы являются по своей природе *условными*, так как основаны на конвенциональных счётных единицах. Вместе с тем они позволяют описывать *объективные* характеристики предметов, процессов и явлений, важные для жизнедеятельности человека (например, температуру или вес). Парадоксальность условного и безусловного разрешается в системах *измерительной репрезентации* тем, что в ней важны не номинальные цифровые значения, а их соотносительные качественные характеристики (значения), определяемые прагматическим контекстом. Например, комфортную для жизни или путешествий температуру мы определяем сами, безотносительно того, выражена она в цифровых значениях Цельсия или Фаренгейта. В этом смысле неважно, чем мы мерим (удавами или попугаями), важно *постоянство измерения*. Это делает, например, сезонные температурные измерения или свойства веществ (например, температуры морской воды курортов Краснодарского края) прогнозируемыми *для нас*, а в экономическом плане делает обоюдно *понятным* «язык» обменных отношений благодаря установлению универсальных (эталонных) принципов конвертации и измерения.

Условность метрических систем можно рассмотреть на примере измерения расстояния. Длина с древних времён измерялась в локтях или шагах, что является условной и приближенной величиной. Для измерения небольших расстояний в Вавилоне использовались зерна пшеницы или ячменя, а в Древнем Китае — чёрное просо. Для оценки больших расстояний часто использовались и очень приближенные системы измерения. Так, в Вавилоне, а потом и в Древней Греции за стадий (примерно 180–200 метров) принимали расстояние, которое не спеша проходит человек за время от появления первого луча восходящего Солнца до момента, когда весь солнечный диск будет над горизонтом. В современном обществе движение самого света используется для расчёта космических расстояний — «светового года» — дистанции, которую свет проходит за год (9,5 трлн км).

Измерение времени исторически также тесно связано с движением Солнца. Смена дня и ночи была одним из первых инструментов для учёта хода времени. Примером более детального дробления суток считается измерение стражами. Так называли промежутки времени, в которые сменялась стража. В странах Восточной Азии для определения времени смены стражи или даже в качестве будильника использовались палочки с благовониями, которые горели с равной скоростью и имели отметки времени [Войтишек, Шамова 2021]. Важно отметить, что в стражах время уже выступает в качестве *меры труда*. В Средние века мера площади — акр — тоже изначально включала не только площадь, но и время, и труд. Акр обозначал площадь земли, которую может обработать крестьянин за один день с одним (или несколькими) волом. Соответственно, акрами в ту эпоху можно было одновременно измерить площадь, время и количество крестьян, необходимых для обработки участка земли. По сути, акр был единицей времени выполнения задачи (*task-time unit*) [Pottage 1994: 366].

В наше время такие абстрактные понятия, как информация, популярность или красота, тоже получили своё цифровое измерение. Объем информации выражается в байтах (мегабайтах, гигабайтах), а популярность измеряется количеством просмотров или лайков в Интернете. В научном сообществе

«популярность» стала измеряться индексами наукометрии, косвенно указывающими на качество, значимость или просто известность конкретного учёного и его публикаций.

Важно отметить, что с возрастанием популярности источника информации (человека или ресурса) происходит монетизация его деятельности через проведение рекламных кампаний, привлечение кредитных и фондовых инвестиций. Обычная деятельность (например, ведение кулинарного блога) благодаря этим новым системам измерения может приобретать экономическую ценность. Популярность становится неким нематериальным активом, «обобщённым символическим посредником», которым можно «торговать», который можно «обменивать» на другие материальные и нематериальные активы, например, в сфере маркетинга новых товаров или бренда. За рубежом это явление получило название «брендинг знаменитостей» (*celebrity branding*), «поддержка знаменитостей» (*celebrity endorsement*) и «трансфер ценности» (*meaning transfer*) [Burnasheva, Suh 2021; Tian et al. 2022]. Возможно, в будущем для популярности даже создадут некие аналоги биржевых индексов, которые позволят более точно оценивать продюсерам и инвесторам суммы контрактов (инвестиций).

Стоимость современных цифровых валют также во многом определяется ростом или снижением популярности той или иной валюты как средства накопления и приумножения капитала. В этом смысле в современных экономических реалиях популярность становится некоей новой (условной) экономической мерой стоимости, что ярко отражается на ценовых колебаниях произведений искусств, вызвавших широкий общественный резонанс. В частности, в 2021 г., на волне популярности NFT-изображений<sup>1</sup> — цифрового искусства, основанного на блокчейне, работа Мурата Пака (Murat Pak) под названием «Пиксель» с изображением обычного серого пикселя была продана на аукционе Sotheby's за 1,36 млн долларов США. Этот пиксель не имеет ни эстетической, ни какой-то потребительской стоимости (внутренней полезности); по сути, покупатель приобрёл популярность, возможно, даже ради самой популярности или с расчётом на его будущую большую меновую стоимость.

Это свидетельствует о том, что традиционные меры ценности, такие как внутренняя стоимость или законодательно установленная стоимость, всё больше дополняются воспринимаемой стоимостью (*perceived value*), обусловленной оценками пользователей или настроением рынка (*market sentiment*) [Sweeney, Soutar 2001; Teplova, Gubareva, Kudriavtsev 2023]. В связи с этим исследователями финансового рынка были даже разработаны индексы настроения (*sentiment index*), например, индекс настроений рынка Бейкера—Вурглера (Baker—Wurgler Sentiment Index, BWSI) и индекс финансового и экономического настроения, обнаруженный с помощью поиска (Financial and Economic Attitudes Revealed by Search Index) [Da, Engelberg, Gao 2015; Anamika, Chakraborty, Subramaniam 2023]. Недавно был также создан индекс настроения, опирающийся на анализ эмоций текстовых сообщений из StockTwits — социальной платформы для обмена сообщениями между трейдерами и инвесторами [Chen, Hafner 2019].

Всё это свидетельствует о том, что в области экономики, помимо традиционных эталонных систем измерения (например, вес, площадь или объём), возникают всё новые количественные и качественные индикативные показатели, учитывающие различные социально-психологические факторы. Социальная система сама становится объектом измерения. Кроме упомянутых выше параметров, в социологических измерениях стали учитываться даже такие необычные характеристики, как уровень удовлетворённости товарами, оценка лояльности сотрудников (*Employee Net Promoter Score*), а также созданы глобальные индексы счастья, оценивающие уровень субъективного благополучия (*wellbeing, life satisfaction*) в разных странах [Суховерхов, Калитко 2022]. В частности, король Бутана ещё в 1972 г. предложил оценивать развитие стран не валовым национальным доходом (ВНД), а системами измерения, оценивающими «валовое национальное счастье» (*Gross National Happiness*) [Ura 2015].

<sup>1</sup> Non-Fungible Token (NFT) (англ.) — невзаимозаменяемый токен.

В связи с этим в социально-экономических исследованиях приобретает большую значимость научный поиск в области поведенческой экономики, учитывающей когнитивные и эмоциональные факторы, создание теоретических и прикладных систем, направленных на формулировку альтернативных моделей оценки, измерения и прогнозирования экономических процессов и явлений [Лаврушин 2019; Terlova, Gubareva, Kudriavtsev 2023]. Социальные системы измерения, выявляя *отношения переменных* и связанные с ними факты или события действительности, выполняют репрезентативную и прогностическую функции. Например, низкий уровень безработицы — «симптом» здоровья экономики (высокой деловой активности). Это сближает социальные измерительные знаковые системы по функциям со знаками-индексами, которые основаны на причинной связи с обозначаемым явлением. Обнаружение большего числа таких индикативных параметров в экономике позволит в будущем более эффективно прогнозировать экономические процессы и минимизировать негативные последствия кризисов благодаря своевременному обнаружению их «симптоматики».

## Измерение веса и происхождение денег

У народов Древнего мира мера веса часто совпадала со стоимостью произведённого продукта, так как в расчётах использовались преимущественно товарные деньги, а не фиатные, условно-символические, деньги<sup>2</sup>. Впоследствии произошёл переход к использованию в расчётах серебра и золота как дополнительных, а потом и основных платёжных средств, но и в этом случае стоимость драгоценных металлов мерилась их весом, то есть стоимость определялась их товарными физическими свойствами. Так, с VIII века до второй половины XX века фунт стерлингов в Англии был приравнен к 240 разменным монетам пенни, которые изготавливали из 1 фунта серебра [Humphreys 1848: 14]. Следовательно, фунт стерлингов — это счётная денежная единица, выражавшая весовую меру фунта в серебряных монетах.

В Шумере и Вавилоне роль товарных денег выполняло зерно, а серебро использовалась лишь как сопутствующая валюта, чья стоимость напрямую зависела от стоимости зерна и часто устанавливалась государством [Cripps 2017]. Более того, сама система определения веса произошла от веса зерна, которое выступало её эталоном. Шумеры использовали в качестве исходного эталона массу одного зерна ячменя (по другим версиям — пшеницы). Вес 180 зёрен назывался «сикль» («шекель»), именно он впоследствии и стал стандартом веса серебра, используемого в качестве денежной единицы в странах Древнего Ближнего Востока<sup>3</sup>.

В Вавилоне ячмень и серебро функционировали в двойной денежной системе как средства обмена и стандарта стоимости, но исторически ячмень предшествовал серебру. Исследования показывают, что, если платежи производились в серебре, ячменный эквивалент использовался для записи в бухгалтерских книгах [Cripps 2017]. При этом фиксированная стоимость серебра в данном регионе определялась не весом зерна, а его объёмом. Один сикль (шекель) серебра стоил один гур зерна (главным образом ячменя). Гуром в Вавилоне называлась мера объёма, равная примерно 300 литрам. Такое устойчивое (эталонное) ценовое соотношение выявлено на протяжении огромного по современным меркам исторического временного отрезка развития Месопотамии — с 2600 г. до н. э. по 400 г. до н. э. Исследователи пишут, что это соотношение являлось «равным стандартами стоимости, по которым измерялись

<sup>2</sup> «Когда товар принимается в торговле не для потребления или использования в производстве, а для использования в целях содействия дальнейшей торговле, он становится средством обмена и называется товарными деньгами. Если объект без внутренней стоимости становится средством обмена, он называется фиатными деньгами» [Kiyotaki, Wright 1989: 929].

<sup>3</sup> Также нужно отметить, что в странах Древнего Ближнего Востока использовалась мина — мера веса и счётно-денежная единица (происходит от ассиро-вавилонского «мана» — «считать»), которая в Вавилоне составляла 60 сиклей, или шекелей. В свою очередь, другая — самая крупная — денежная единица, талант, составляла 60 мин. В Древней Греции талант был весовой мерой золотых предметов, используемых в расчётах или в качестве подарков.

другие товары, создавая бивалютное соотношение цен, что стало первым шагом в управлении ценами» [Hudson 2004: 112].

Бинарная денежная система нашла своё отражение и в вавилонском Кодексе Хаммурапи (2123–2108 гг. до н. э.), в котором указывалось, кому и какими денежными эквивалентами надлежало платить. В частности, кодекс требовал использовать зерно в качестве оплаты труда погонщиков быков или полевых рабочих<sup>4</sup>. При этом зерно также отмерялось по объёму (в гурях), а не по весу. Так, если человек наймёт земледельца, то он должен выдать ему 8 гуров хлеба в год, что равнялось примерно 2400 литрам зерна. Ремесленникам (строители, плотники, портные и др.) работа оплачивалась серебром, которое мерили по весу — сиклями, шекелями, но стоимость определяли, как уже отмечалось, объёмом зерна.

В связи с этим учёные предполагают, что развитие стандартизированной весовой системы в бронзовом веке способствовало появлению первых валют, основанных на весовых стандартах стоимости [Ialongo, Lago 2021]. По мнению М. И. Грамма, деньги возникли именно в силу усложнения системы мер и весов, будучи своего рода производной от появившихся единиц мер, более того, *товарные деньги сами выступали как измерители веса* (например, греческий талант) [Грамм 2004; Мещанинова 2022: 71]. Как фиксированная система измерения и счётная единица деньги выполняли функцию *устойчивой* меры стоимости товаров и услуг, позволяя домохозяйствам принимать рациональные решения о расходах, сбережениях и инвестициях, что стало сложно делать в нынешних экономических условиях в связи с отсутствием ценовой стабильности [Ворошилова, Родин 2009]. Все это показывает, что переход к фиатным (условно-символическим) деньгам происходил через товарные деньги, *мера стоимости которых определялась весом или объёмом*. Исторически ячмень и пшеница в странах Древнего Ближнего Востока выполняли функции товарных денег, а впоследствии они были вытеснены серебряными и золотыми монетами, которые сохраняли весовое значение стоимости. Денежные системы развитых стран до середины XX столетия основывались на *золотом стандарте*, но со второй половины прошлого века перешли на систему фиатных (фидуциарных, символических, необеспеченных) денег, не имеющих физического эталона меры стоимости и основанных лишь на доверии [Krutikov, Okrepilov 2021].

С точки зрения семиотики процесс перехода от товарных валют к фиатным похож на переход от пиктографического и идеографического письма к условному фонетическому, в котором уже нет никакой внутренней смысловой связи с обозначаемым предметом. Х. Хоппе и Л. Мизес пишут, что изначально не имеющие цены бумажные банкноты обрели покупательную силу *именно как представители* («репрезентанты», субституты) реальных товарных денег. Однако, когда они обрели смысловую (экономическую) нагруженность, был устранён обозначаемый ими объект, придававший им эту обменную стоимость или значимость. По мнению Х. Хоппе, такая необеспеченность создала экономические и информационные предпосылки для возникновения кризисных явлений [Hoppe 1994: 55–56].

## Поведенческая экономика и «плавающие» системы измерения

Исторически деньги выделились из товарного мира в рамках развития систем измерения. В настоящее время деньги (например, доллар или криптовалюты), несмотря на утрату ими внутренней товарной ценности и свойств эталонности веса или объёма, остаются популярными товарами и объектами инвестиций [Krutikov, Okrepilov 2021]. Первоначально соотношение зерна и серебра было устойчивой — эталонной — величиной, которая фиксированно, или универсально, определяла цены других товаров. Вавилонская система управляемого государством соотношения, где один шекель серебра фиксированно равнялся одному гуру ячменя, создавало долгосрочную основу устойчивого экономического развития и фиксированную меру для определения стоимости товаров и услуг. Эта стабильность делала её подобной другим точным системам измерения (температуры, веса и проч.).

<sup>4</sup> См. [https://pnu.edu.ru/ru/faculties\\_old/full\\_time/isptic/iogip/study/studentsbooks/histsources2/ipgzio1/](https://pnu.edu.ru/ru/faculties_old/full_time/isptic/iogip/study/studentsbooks/histsources2/ipgzio1/)

В настоящее время экономическая система построена на том, что стоимость товаров и фиатных денег не имеет фиксированных значений, а такие психологические чувства участников рыночного обмена, как оптимизм, доверие, опасение, страх, паника и другие, оказывают прямое влияние на ценообразование товарных масс и денежных активов [Pixley 2004; Tyszka, Przybyszewski 2006; Желтоносов, Рынди-на 2007]. Так, цены цифровых валют формируются в режиме реального времени и зависят от динамики соотношения спроса и предложения, конкурентных и спекулятивных процессов на валютном рынке. По сути, такие цифровые валюты имеют лишь курсовую меновую стоимость, определяемую шатким балансом желающих купить и продать валюту.

Ещё один показательный пример — это динамическое ценообразование стоимости такси. В советское время в официальном такси была универсальная мера стоимости, которая определялась километражем (1 км = 20 коп.), временем ожидания клиента (1 час = 2 руб.), посадкой (20 коп.) и рассчитывалась индивидуальным таксометром<sup>5</sup>. Неофициальные таксисты устанавливали цену произвольно, «на глазок», но можно было торговаться, что добавляло к экономике психологию. В наши дни используются более сложные алгоритмы расчёта стоимости (например, агрегатором такси от Яндексa). В частности, чем больше запросов из того или иного района города, тем выше цена именно в этом районе. Большой спрос автоматически повышает цену — как на аукционе. Также в расчёте используется множество других параметров: количество поворотов на маршруте, средняя скорость, текущие и прогнозируемые заторы и т. д. В таком расчёте уравниательная справедливость заменена на распределительную, где все платят по-разному в зависимости от сложности дорожной обстановки или степени спроса.

На этом примере ценообразования стоимости поездки на такси видно, что сами по себе деньги не являются самостоятельной мерой стоимости; чтобы иметь репрезентативную стоимостную функцию, они должны быть соотнесены с другими системами измерения — километрами, временем, спросом и др. То же самое происходит и с введением новых денег: после их эмиссии они не сами меряют стоимость, но их включают в различные системы мер (мера стоимости труда, мера минимального размера оплаты труда, мера субъективных оценок покупателей и проч.), которые устанавливаются как государством, так и потребителями. Отвечая на вопрос Е. С. Макарова и Д. А. Тихомирова о том, как через введение новой конкретной формы денег создаётся новая система меры стоимости [Макарова, Тихомиров 2021: 125], можно сказать: через встраивание денег в старые или новые системы измерения.

Если в советской рациональной системе ценообразования измерение стоимости преимущественно исходило от государства, его научных институтов и определялось едиными системами расчёта «реальной» стоимости товаров и услуг (что близко к идеям институциональной теории происхождения денег и теории регуляции «сверху вниз»), то в современной экономической парадигме ценообразование стало во многом условным, динамичным. Оно чувствительно к настроениям рынка, а динамика соотношения спроса и предложения определяется уже не столько экономическими, сколько психологическими факторами, что актуализирует проблемы научных исследований, направленных на разработку и внедрение метрических систем, оценивающих эмоциональные переменные [Boot 1997; Carroll 2001]. Необеспеченность покрытием фиатных денег приводит к тому, что их стоимостная природа в большей степени определяется уровнем экономического и социального доверия, зависит от воспринимаемой стоимости, что подчёркивает их исходную нестабильную природу (*inherent instability*) [Hoppe 1994; Wertenbroch, Soman, Chattopadhyay 2007]. В. Н. Крутиков и В. В. Окрепилов также отмечают, что в XX веке, после отмены золотого стандарта, доллар стал некоей эталонной мировой валютой, через которую повсеместно осуществляется «измерение» стоимости других валют, товаров и услуг, но и он является величиной непостоянной [Krutikov, Okrepilov 2021]. Также необходимо отметить, что в настоящее время не существует стран с полностью свободной рыночной экономикой без какого-ли-

<sup>5</sup> См. <https://dzen.ru/a/W-GēNp6wgDQCp59O>

бо государственного вмешательства. Многочисленные исторические примеры говорят о том, что проведение нерациональной монетарной политики со стороны государства и центральных банков в отношении предложения денежной массы может приводить к неуправляемому росту цен и инфляции [Friedman 1995; Bernholz 2015]. При этом воздействию монетарной инфляции подвержены не только фиатные, но и товарные деньги, примером чего является импортируемая инфляция в период биметаллизма в странах Европы, обусловленная неконтролируемым притоком золота и серебра из Нового Света. Таким образом, реализация сбалансированной монетарной политики государства играет решающую роль для поддержания целевых макроэкономических показателей и стоимости самих денег.

В условиях плановой экономики, где главенствующая роль в управлении экономическими процессами определялась государством, уровень оплаты труда, стоимость товаров и стоимость национальной валюты имели фиксированное значение (ценовая стабильность), а спекулятивные операции были запрещены законодательно. Такая система создавала, как минимум, социальную стабильность и психологическую уверенность населения, определённую прогнозируемость. В то же время исследователи для описания современного рыночного общества и экономики используют такие понятия, как BANI и SHIVA. Аббревиатура BANI представляет собой начальные буквы четырёх слов (*brittle, anxious, nonlinear, incomprehensible*), описывающих текущую социальную и экономическую реальность как хрупкую, тревожную, нелинейную и неопределённую [Хасанов 2023]. Такая концепция была предложена футурологом Дж. Кашио в 2020 г. во время пандемии коронавируса. Однако в 2022 г. Марк Розин предложил ещё более жёсткую модель описания действительности — SHIVA (*split, horrible, inconceivable, vicious*), то есть расщепленную, ужасную, невообразимую, беспощадную. Существующая реальность отражает бессмысленность каких-либо прогнозов и тяжесть последствий, происходящих в такой среде.

Бурная эмиссия и обращение огромного количества цифровых валют лишь усиливают общие тенденции перехода к «виртуальной» экономике и «виртуальным» деньгам (*virtual money*) [Leyshon, Thrift 2005: 19–21], превращая деньги в ничем не обеспеченные условные знаки, «фантики» для игры в «Монополию». Новые формы и виды денег существуют, пока они популярны в обществе, формируется своеобразная виртуальная (геймифицированная) экономика с виртуальными значениями и условными монетарными символами. Популярность и жизнестойкость цифровых валют во многом основана на их уникальных свойствах (например, конфиденциальность) и на возможности получения быстрой спекулятивной прибыли, не выходя из дома. В последние годы набирают также популярность онлайн-игры, в которых игровые валюты (игровые токены), изначально используемые только для заработка в игре, через листинг выводятся на биржу криптовалют, позволяя игрокам зарабатывать и конвертировать свой игровой доход в наличные и безналичные формы денег. Такая монетизация игр, получение доходов от продажи виртуальных NFT-объектов, существующих лишь в геймифицированных цифровых экосистемах, уже получила название GameFi (геймификация финансов). По сути, она является монетизацией популярности, что особенно характерно для игр-кликеров («Notcoin», «Hamster Kombat»). Привлекая огромное количество пользователей вознаграждением за простое нажатие на экран, такие игры позволяют разработчикам конвертировать популярность в денежные активы<sup>6</sup>.

В качестве альтернативы современным спекулятивным моделям авторы предлагают проект новой Международной валюты дружественных стран, основанной на парадигме комплементарности, прогнозируемости, стабильности и спокойствия. Эта валюта может быть обеспечена наиболее популярными товарными (золотом, зерном и др.) или энергетическими валютами. Научные обсуждения по созданию таких валют, обеспеченных ресурсными эталонами, уже активно ведутся российскими учёными [Винокуров, Гричик 2022; Крутиков, Окрепилов 2022]. Такая обеспеченность не гарантирует полную финансовую стабильность, но может сделать эту валюту более конкурентоспособной по сравнению

<sup>6</sup> См. <https://rtvi.com/lifestyle/ne-tolko-hamster-kombat-kakie-eshhe-tap-igry-predlagayut-zarabatyvat-kriptovalyutu/>

с множеством других ничем не обеспеченных валют и создаст потенциал для популяризации её как резервной валюты, имеющей высокую степень надёжности. На наш взгляд, наиболее прогрессивными и перспективными являются именно энергетические валюты. Среди исследователей активно обсуждается концепция превращения электричества в международную расчётную валюту, или универсальную товарную энергетическую валюту [Gautschi, Gautschi, Tucci 2022]. Электричество действительно может приобрести широкое хождение, так как оно, подобно зерну в Вавилоне, является сейчас максимально востребованным и легко конвертируемым в реальные экономические процессы товаром. Ценность электричества растёт с огромной скоростью в связи с развитием IT-компаний, которые тратят его на обслуживание работы искусственного интеллекта и другие проекты. Например, потребление электроэнергии компанией Microsoft в период в 2020–2023 гг. удвоилось в связи с созданием развитого искусственного интеллекта, что вынуждает её разрабатывать стратегические планы по привлечению атомной электростанции для обслуживания<sup>7</sup>. В целом статистические исследования доказывают, что такие компании, как Microsoft и Google, уже сейчас потребляют электричества больше, чем некоторые страны<sup>8</sup>.

Преимущество именно электричества как товарной валюты в сравнении с другими энергетическими валютами (водород, природный газ, ядерное топливо) состоит в ее безопасности, удобстве транспортировки и конвертации в другие виды энергии [Gautschi, Gautschi, Tucci 2022]. Товарные энергетические валюты в целом могли бы либо выступать в качестве обеспечения фиатных валют вместо зерна или золота, либо использоваться в качестве единицы измерения стоимости (энергостандартом) [Винокуров, Гричик 2022]. Высказываются также идеи о торговле энергетическими контрактами на основе блокчейна в качестве расчётной денежной единицы<sup>9</sup>. В Японии в 2000 г. Эичи Морино уже реализовывал проект валюты WAT — дополнительной валюты (*complementary currency*), обеспеченной электрической энергией из возобновляемых источников [Lietaer 2004]. Один WAT был эквивалентен 1 кВт·ч электрического тока, вырабатываемого кооперативами граждан (*energy cooperatives*) из возобновляемых источников энергии (ветер, вода и Солнце). Один WAT оценивался примерно в 75–100 иен, или около 6 минут человеческого труда [Lietaer 2004: 13]. Принцип функционирования этой валюты похож на «банк времени», так как основан на доверительном обмене и выполнении взаимных обязательств (кредитование на доверии) [Saito, Morino 2010]<sup>10</sup>.

## «Время — деньги»

С развитием общества время из простой измерительной системы превратилось в системе экономических отношений в *расчётную единицу*, время приобрело «стоимость». Овеществлённый труд оценивается количеством не только произведённого или проданного продукта, но и количеством использованного общественно необходимого времени [Парамонов, Родин, Глухих 2020]. Так, почасовая оплата юристов или репетиторов, годовые контракты со спортсменами или оплата парковки связаны с такой экономической оценкой времени. В связи с этим возрастает значимость точного измерения, время проникает во все сферы жизни, становясь мерой овеществлённого труда, денежным эквивалентом отношений обмена.

Идея трудового времени как основной расчётной валюты стала популярна в XIX веке. Такие мыслители и социальные реформаторы, как Роберт Оуэн, Джосия Уоррен и Пьер-Жозеф Прудон, выступали

<sup>7</sup> См. <https://www.ixbt.com/news/2024/09/20/microsoft-vydelit-dlja-svoego-iskusstvennogo-intellekta-otdelnuju-atomnuju-jelektrostantsiju-na-kotoroj-kogdato.html>

<sup>8</sup> См. <https://www.visualcapitalist.com/charted-big-tech-uses-more-electricity-than-entire-countries/>

<sup>9</sup> См. <https://www.warmspringsconsulting.com/2021/12/15/metabolic-currency-the-future-of-money-and-sustainable-growth/>

<sup>10</sup> См. <https://userpage.fu-berlin.de/roehrigw/mittelstaedt/japan-money/watto-e.htm>

за практическое создание в обществе системы ценностей, основанной на ценности труда. Дж. Уоррен внедрил в 1827 г. систему трудовых расписок (*labour vouchers, labour cheques*), своеобразных билетов трудового банка, которые позволяли обменивать труд на товары на основе затраченного времени (обмен трудовыми обязательствами). С этой целью он создал розничный магазин времени в Цинциннати — Cincinnati Time Store, в котором в качестве *стандарта обмена* использовалась кукуруза, и 12 фунтов кукурузы (примерно 5 кг) можно было обменять на один час труда, что напоминает товарные (зерновые) деньги в Вавилоне.

В 1832 г. Роберт Оуэн учредил в Лондоне своеобразную биржу национального справедливого обмена труда — National Equitable Labour Exchange, получившую неофициальное название «Трудовые базары Оуэна»<sup>11</sup>. В эту организацию домохозяйства привозили товары и получали взамен трудовые расписки — по шесть пенсов за час труда. В расчетах учитывалось не только время, но и стоимость материала товаров. Этими расписками можно было оплачивать покупки как в самой бирже, так и во многих магазинах.

Такой обменный механизм заложил материальную основу для современных банковских операций времени и валют (*time-based currency*). Так, в 1986 г. Эдгар Кан создал Банк времени (*Time Bank*) и «время-доллары» (*Time-Dollars*). Банк времени представляет собой бартерную систему, основанную на оплате труда, где люди обменивают услуги на почасовые кредиты времени, а не на деньги. Участники зарабатывают кредиты времени, или «время-доллары», предоставляя услуги другим в сообществе. Например, один час обслуживания равен одному кредиту времени независимо от типа предоставляемой услуги. Такая система позволяет её участникам обмениваться результатами труда, получая желаемый эквивалент, без опосредования денежными знаками<sup>12</sup>. Интересно отметить, что для описания времени как расчётной валюты хорошо подходят и *кредитная теория* происхождения денег, и *теория доверия* как основы их функционирования [Ingham 2004; Graeber 2014]<sup>13</sup>.

Сходные системы обмена были разработаны в Японии (1980-е гг.) в сфере заботы за больными и пожилыми людьми (в частности, система *Fureai Kippu*), а в Мексике в 1994 г. функционировала система взаимного кредитования (*Tianguis Tlaloc*), содержащая принципы Банка времени. Совсем новым проектом является разработанная в Австралии в 2016 г. система *ChronoBank* (сейчас — *Chrono.tech*), спроектированная с использованием технологии блокчейна для выпуска TIME токенов, обеспеченных рабочей силой (рабочее время как актив). Цель проекта — создание возможностей краткосрочной занятости (преимущественно для фрилансеров), а также создание возможности быстрой и надёжной оплаты труда<sup>14</sup>. Токен трудового времени (Labor-Hour Tokens, LHT) конкретной страны может быть погашен реальным рабочим временем с помощью традиционных договоров с рекрутинговыми компаниями, эмитирующими токены. Стоимость токенов определяется средней почасовой ставкой заработной платы в конкретной стране.

<sup>11</sup> См. <https://forklog.com/exclusive/trud-kak-tsennost-klassicheskie-proekty-trudovyh-deneg-i-sovremennost>

<sup>12</sup> См. <https://forklog.com/exclusive/sovremennyye-valyuty-osnovannyye-na-vremeni-ot-time-bank-do-chronobank>

<sup>13</sup> Исторические исследования показывают, что деньги имели две основные формы: счётные деньги (*money of account*), то есть дебиты и кредиты в бухгалтерских книгах, и *деньги обмена*, представленные товарными деньгами. Ряд учёных считают, что деньги как единица учёта (*unit of account*) появились раньше *монетных денег* как средства обмена (*medium of exchange*), а значит, записи о долгах стали оборотными инструментами, функционирующими как деньги [Graeber 2014]. Это означает, что современные фиатные деньги являются результатом эволюционного развития не товарных, а счётных денег, а товарные деньги и деньги как знаковые системы уже подстраиваются под метрические системы — деньги как систему мер стоимости. Другие авторы (см.: [Leyshon, Thrift 2005: 11]) считают, что счётные деньги развились преимущественно с XI века, дав толчок для возникновения кредитных денег (*credit money*). Тем не менее можно в целом утверждать, что товарная модель хорошо описывает ранние этапы возникновения денег, а рационально-институциональная — зрелые формы экономики, где происходит переход от товарных к фиатным деньгам.

<sup>14</sup> См. <https://chrono.tech/about#stories-list>

## Теория денег через призму аксиологии и метрологии стоимости

Зададимся одним из важных вопросов экономических исследований: является ли стоимость (ценность, полезность) внутренне присущей товару, а потому её можно измерить подобно температуре или весу (например, расчёт стоимости товаров массового потребления), или стоимость всегда субъективна и конвенциональна, а следовательно, её измерение всегда условно, экономику же давно пора отнести к наукам психологическим (поведенческая экономика, парадокс Смита, цены предметов искусства) [Vaughn 1980; Neukelom 2008; Armstrong 2014]?

*С одной стороны*, если взять товары массового потребления, можно увидеть некие относительно объективные параметры расчёта цены. Например, компания «Тойота», известная своим бережливым производством, рассчитывает стоимость материалов, затраченного труда, транспортные расходы, прибавочную стоимость и другие показатели и определяет так конечную цену своих товаров. Ещё пример: расчёт цены общественного транспорта, где цена тоже не может быть условной, взятой из головы. В «Критике политической экономии» К. Маркс отмечал, что у всякого продукта есть себестоимость, потребительная и меновая стоимости, выражаемые его ценой на рынке [Маркс 1959: 14–15]. При этом потребительская стоимость определяется полезностью товара, а полезность — объективными (внутренними) свойствами самого товарного тела.

*С другой стороны*, существует множество примеров ажиотажного спроса на определённый товар, где цена в десятки раз превышала и себестоимость, и объективную полезность: «тюльпанная лихорадка», «имбирный ажиотаж», «паника расставания с акулами из ИКЕА», «синдром дубайского шоколада» и т. д. На этих примерах видно, что популярность не редуцируема к полезности, она во многом иррациональна. Этот аспект стал широко исследоваться в поведенческой экономике, в частности, в работах Р. Талера, описавшего такой аспект мышления, как ментальная бухгалтерия (*mental accounting*) [Thaler 1999], и в концепции множественных денег американского социолога В. Зелизер [Зелизер 2004]. Согласно этим концепциям, у отдельных индивидов существуют разные системы оценки стоимости и качества денег, полученных разным путем (например, «лёгкие» деньги, выигранные в лотерею, и расходуются легче) и используемых для разных покупок, совершаемых в разных контекстах (например, покупка очень дорогой воды в аэропорту или ресторане по цене, по которой мы бы не купили её в обычном магазине). В пользу субъективной теории стоимости можно привести также как пример эпизод из фильма Л. Гайдая «Кавказская пленница», где речь идёт о выкупе невесты. В ходе обсуждения этой незаконной сделки использовалась как логическая, так и эмоциональная манипуляция с обеих сторон: упоминались качества невесты (комсомолка, отличница, спортсменка), «прощупывались» экономические возможности статусного жениха, происходил обмен упрёками и др. В качестве средства расчёта были предложены товарные деньги. Можно также предположить, что если бы в процессе выкупа участвовали другие статусные женихи, то возник бы ажиотажный спрос, при котором «покупатели» не жалели бы средств. Приведённый пример показывает, что определение «стоимости» является во многом условным, когнитивным и эмоциональным процессом<sup>15</sup>. В то же время имеется ли в этом процессе какая-либо объективная и субъективная шкала оценки, мера стоимости? Цитируя героя того же фильма, знатока фольклора, *этой мерой является «совпадение желания с нашими возможностями»*. Итоговая цена является неким эквилибриумом между степенью желания

<sup>15</sup> В этом контексте интересна также традиция оставлять деньги «на чай». Традиция возникла в Англии в XVI веке и быстро распространилась в других странах. Как отмечают экономисты, эта традиция, по сути, *иррациональна*: зачем платить лишние деньги, если тебя к этому никто не обязывает? Также интересно, как сформировался *общественный* эталон суммы чаевых. «Золотой стандарт» чаевых — это 10% от суммы заказа, но эта величина не была установлена извне, государством или рестораторами, то есть третьей институциональной стороной, она возникла стихийно в рамках *коллективной ментальной бухгалтерии*. Также, продолжая современные дискуссии о том, как новые типы денег меняют и создают новые социокультурные традиции [Макаров 2020], нужно отметить, что электронная оплата начала плавно вытеснять традицию чаевых, делая общение людей более быстрым и техничным.

и имеющимися экономическими возможностями человека (организации), который выводится в ходе общественного торга и с учётом *индивидуальной* «ментальной бухгалтерии»<sup>16</sup>.

Г. Зиммель утверждал, что ценность возникает как результат желания определённой вещи, которая «сопротивляется» возможности овладеть ею, а деньги являются средством измерения этого сопротивления и степени желания, поэтому деньги и другие товары приобретают свою ценность благодаря социально-психологическим аспектам их восприятия. В связи с этим Е. С. Макаров и Д. А. Тихомиров отмечают, что у Г. Зиммеля в субъективной теории ценности нет выхода на деньги как единую систему измерений, обеспеченную государством [Макаров, Тихомиров 2021: 115]. Тем не менее они отмечают, что у мыслителя ценность объектов на социальном уровне обретается только через соотношение с другими ценностями, денежный обмен невозможен без соотнесения ценности, реализуемой в нём, с другими ценностями [Макаров, Тихомиров 2021: 116]. Зиммель пишет: «Деньги могли развиваться только из ранее существовавших ценностей таким образом, что качество денег, которое является частью каждого обменного объекта, было реализовано в значительной степени в одном конкретном объекте; функция денег сначала всё ещё осуществлялась, так сказать, в тесной связи с его предыдущим значением ценности» [Simmel 2004: 117–118]. Выше мы показали, что эти ценности были не абстрактными, а имели конкретное математическое выражение — вес и объём. Именно переплетённость денег с другими системами мер и сделала ценность денег не абстрактно-обобщённой, а точной и математически выраженной, хотя и эволюционирующей в сторону повышения условности и знаковости носителя этой *системы счёта*.

Другие исследователи Зиммеля отмечают, что в его учении ценность как денег, так и товаров не является ни чисто объективной, ни чисто субъективной, а интерсубъективной [Zelmanovitz 2010: 163–165]. Зиммель пишет: «В процессе обмена ценность становится сверхсубъективной, сверхиндивидуальной, но не объективным качеством и реальностью самих вещей» [Simmel 2004: 75]. В связи с этим возникает вопрос: формируют ли монетарные власти интерсубъективную меру стоимости, общую шкалу ценности, от которой индивиды отталкиваются в своих расчётах (подобно мерам весов или правилам дорожного движения, создающих системы ограничительных мер, определяющих движение транспорта и меры ответственности за их нарушения), или она возникает естественным образом через «чувство кворума», «мудрость толпы» и регулируется «невидимой рукой»?<sup>17</sup> По Зиммелю, верен второй вариант: в основе интерсубъективности лежит удобство использования и возникает мера стоимости в ходе обменных процессов, в рамках которых деньги становятся универсальными и стабильными знаками ценности (*reference of value*). «Деньги представляют собой чистое взаимодействие в его чистейшей форме; они делают понятным самое абстрактное понятие; это индивидуальная вещь, чьё основное значение заключается в том, чтобы выходить за рамки индивидуальностей» [Simmel 2004: 128].

Очень высокую цену на трендовый сейчас дубайский шоколад ручной работы тоже можно описать неким негласным чувством кворума, «ценовым аукционом», когда рынок приходит к некоему ценовому консенсусу, причём покупатели готовы рисковать, покупая на маркетплейсах, возможно, неоригинальный товар<sup>18</sup>. В то же время, если взять упомянутый выше установленный государством расчёт стоимости такси (или стоимости других товаров и услуг) в СССР, в этом случае мы видим, что государство

<sup>16</sup> Интересный пример того, как выводится «объективная» стоимость и монетизируется популярность, благотворительные торги за ужин со звездой. В ходе одного из таких торгов обед с Уорреном Баффеттом обошёлся анонимному покупателю в 2016 г. в 3,456 млн долларов. В 2008 г. актёр Хью Грант заплатил 250 тыс. фунтов за обед с Михаилом Горбачёвым. Желание и возможности обоих совпали, хотя были и другие желающие.

<sup>17</sup> Интересно отметить, что в немецком городке Бомте в рамках концепции «Общее пространство» (Share Space) власти отменили в 2007 г. дорожные знаки, светофоры и пешеходные переходы. Результатом такой реформы стало сокращение в несколько раз дорожных происшествий. Можно обсуждать широкую применимость такой модели, но важно то, что люди смогли эффективно самоорганизоваться без внешней регуляции.

<sup>18</sup> См. <https://vc.ru/marketing/1623861-razbor-kak-shokolad-za-20-iz-dubaya-prodaetsya-za-15-sekund>  
См. также <https://www.kommersant.ru/doc/7249396>

вводило единую, понятную всем систему измерения, которая не зависела ни от произвола отдельного субъекта, ни от ажиотажного спроса. Однако такое внешнее регулирование создавало условия для возникновения дефицита товаров, породило «подпольную торговлю».

Ещё один аспект проблемы ценности денег и их эволюции — создание криптоанархистами (шифропанками) криптовалюты. Исследователи отмечают, что появление биткоина опровергает и эволюционную (товарную) теорию денег, и институциональную. Криптовалюта не была имитирована государственными органами или иными социальными институтами, а также получила первоначальную ценность в процессе обмена не на реальные товары, а на другие валюты [Власов 2012]. Кроме того, биткоин начал выполнять денежные функции, несмотря на отсутствие реального обеспечения и внутренней стоимости, просто на поддержке людьми самой идеи. Необходимо также отметить, что криптовалюты не основаны на доверии. Например, новая мемная криптовалюта FART COIN достигла в конце 2024 г. капитализации 1 млрд долл. США, а её пародия Unicorn Fart Dust — 137,97 млн долл. США. Многие покупают эти валюты ради смеха, но этот смех приносит реальный доход. Индивиды понимают, что эти и другие (мемные) криптовалюты могут обрушиться в любой момент, но им весело поиграть в эту игру. Так раньше люди подходили к наперстчикам и играли ради азарта. В этой сфере нет классического доверия к *центральным органам или банкам*, на котором настаивал Н. Додд в отношении фиатных денег, нет государственного или банковского регулирования Дж. Ингэма, но есть азарт игры, наблюдение и копирование поведения других индивидов. Если отдельные индивиды наблюдают популярность и быстрый ценовой рост какого-либо актива, возникает и быстро распространяется иррациональный коллективный оптимизм, шиллеровское иррациональное изобилие (*irrational exuberance*) [Shiller 2015], когда все отдают себе отчёт о рисках, но коллективный азарт только усиливает стоимость актива или валюты. Необходимо отметить, что аспект доверия в системе криптовалютных операций всё же есть, но он выражается в том, что эти валюты защищены от кражи, есть возможность их купить или продать в удобной денежной форме в любое время. Таким образом, организаторы обеспечивают технологическую и информационную надёжность *системы*, а также ценное для многих свойство этой валюты — конфиденциальность. Также существует определённое сообщество людей, активно поддерживающих криптовалюты и доверие к ним [Dodd 2018].

Учитывая полученные результаты исследования, мы предлагаем дополнить эволюционно-товарную теорию, основанную на рационально-прагматичном описании поведения людей в процессе товарного обмена, комплементарной ей иррационально-эмоциональной теорией происхождения денег. Согласно этой концепции, в основе трансформации какого-либо товара в расчётное средство (товарные деньги) и при формировании её субъективной или интересубъективной стоимости задействованы не только рациональные факторы (удобство, полезность, качество), но и эмоциональные (иррациональные) факторы, такие как товарный фетишизм, желание статусности, широкая популярность, стремление к счастью, ажиотаж, паника и многие другие. В этом контексте для понимания природы денег могут быть применены идеи товарного фетишизма К. Маркса, «парадокс воды и алмазов», концепция множественных денег (В. Зелизер), а также теории и методы поведенческой экономики и экономики счастья (*happinomics*) [Зелизер 2004; Heukelom 2008; Cluley, Dunne 2012 Суховерхов, Калитко 2022]. Считаем, что быстрое распространение и высокое ценовое предложение некоторых товарных денег нельзя объяснить только рационально-утилитарным подходом. Благодаря, например, «эмоциональному заражению» (нужно всем, значит, нужно и мне), определённая вещь может становится неким особым благом, источником счастья и статусности. В частности, телефоны iPhone сейчас широко используются маркетологами как своеобразные товарные деньги для «возможного» расчёта за разные услуги (например, сделай репост рекламы или открой счёт в банке и получи шанс выиграть телефон). Обладание iPhone стало не только возможностью купить хороший фотоаппарат, но и быть причастным к мировой элите. Также после ухода из России ИКЕА в Интернете была популярна шутка «продам квартиру за три акулы из ИКЕА», а цена больших акул доходила на «Авито» до 3 млн рублей.

Как было упомянуто выше, мемные или игровые криптовалюты, не имеющие внутренней стоимости, часто приобретаются ради веселия и забавы. Они обретают эту стоимость не из какой-то глубокой потребности индивидов, биологической или экономической необходимости, но исходя из простой популярности, любопытства, азарта, которые потом обрастают различными спекулятивными, рекламными, маркетинговыми соображениями и рационализациями. В этом смысле популярность и есть их чистая мера стоимости, которая (например, после листинга) обретает уже и меновую стоимость через соотношение с другими валютами и их стоимостью. При этом, покупая ничем не обеспеченные криптовалюты, маркетмейкеры формируют не просто общий кредитный пул, а пул популярности, можно даже сказать, «финансовый пузырь» популярности.

Экономической альтернативой таким нестабильным валютам с высокой степенью волатильности могут выступать как раз предложенные нами товарные валюты, или валюты, имеющие товарное покрытие, фиксированный курс которых регулируется монетарными властями, обладающие высокой степенью *доверия* и соотнесённые с реальным производственным сектором мирохозяйственных связей. Феномен социально-экономического доверия основан прежде всего на стабильности поведения институтов, функционирующих согласно выработанным правилам общественных отношений, которые обезличивают денежный характер партнёрских сделок. Первостепенным является убеждение, что функционирование знаковых систем и связанных с ними социально-экономических отношений регулируется рынком, государством, финансами, нормами права и неподвластно отдельным индивидам [Парамонов, Родин, Глухих 2020]. При выборе моделей сбережения и потребления, основанных на стоимостном характере сделок, контрагенты учитывают сложившийся уровень воспроизводственных отношений, их социально-экономическую структуру, проводимую политику регулирования денежного обращения со стороны государства, финансового потенциала банковских и кредитных институтов, характер обращения частных и централизованных денежных знаков стоимости [Парамонов, Родин, Глухих 2020]. В периоды «экономической турбулентности» такие «тихие валютные гавани» с высоким уровнем доверия и низким уровнем волатильности могут стать надёжным источником хранения и конвертации финансовых средств.

## Заключение

К. Поланьи говорил, что одна из частых причин неправильного понимания феномена денег — смешение понятий «деньги» и «символы денег» [Поланьи 2010: 90]. Действительно, сами по себе деньги как материальные носители не являются самостоятельной мерой стоимости. Чтобы иметь репрезентативную стоимостную функцию, они должны быть соотнесены с другими системами измерения — километрами, временем, популярностью и т. д. Физические или цифровые объекты, применяемые в качестве денежного знака (ракушка, зерно, банкнота, электрический импульс), имеют смысл и ценность, если воплощают параметрическую систему мер, согласно которой происходит конвертация одного актива в другой. Стоимость серебра и золота определялась весом, труда — временем, цифровых валют — конъюнктурными факторами рыночного спроса и предложения. Как было показано выше, в настоящее время возрастает роль такого актива (*обобщённого символического посредника*), как популярность, которую можно конвертировать в денежные знаки, товары или услуги. Популярность уже сейчас измеряется количеством подписчиков, участников, просмотров, лайков, что позволяет устанавливать меру её конвертации в другие активы.

Это означает, что деньги как знаковая система измерения выражают *меновые отношения (отношения конвертации)* для осуществления оценки и обращения товарного и финансового капитала. Такие системы измерения стоимости, как время и вес, имеют свои конкурентные преимущества, но каждая из них демонстрирует институциональные ограничения, которые были преодолены условными фиатными или цифровыми валютами [Макаров 2020; Makarov, Tikhomirov 2024]. В то же время переход к

условно-символическим деньгам сделал их ценность (стоимость) зависимой от психологических факторов, а экономические процессы менее прогнозируемыми. Такая зависимость систем измерения фиатных и цифровых валют от восприятия и доверия отличает их от других систем измерения, которые основаны на устойчивых эталонных значениях (как в классической механике). Во многом неопределённость, динамичность, ликвидность индикативных параметров сближают современную денежную систему с принципами квантовой механики, где процесс измерения субъектом объекта определяет свойства измеряемого объекта («эффект наблюдателя»), а сама экономика может быть рассмотрена как «человекоразмерная» система [Шавель 2014], развивающаяся во времени и пространстве. Также важно подчеркнуть, что многие эталонные физические значения (например, температура плавления льда или кипения воды) во многом условны (контекстно обусловлены) и зависят от других параметров, в частности, от значений атмосферного давления. Такие же относительность и взаимосвязь с другими системами характерны и для значений денежных систем измерения, которые даже в плановой экономике могут пересматриваться. Понимание и дальнейшее изучение возникновения эталонных и (или) измерительных систем в общественно-экономической сфере имеют важное значение для исследования природы денег. Нами было показано, что такие эталоны меры стоимости могут как создаваться государством, так и стихийно возникать в рамках некоего чувства кворума (что было показано на примере с чаевыми) или проявляться как динамичное равновесие между желанием и имеющимися возможностями (цены на ажиотажные товары), часто достигаемое принципом аукциона.

Необходимо отметить, что возникновение и бурное развитие фиатных и цифровых денег во многом связано с тем, что в XX веке они из *средства обмена* товарами и услугами трансформировались в инструменты *сбережения и накопления* капитала, особый товар, удобный для хранения излишков (напоминающий по функциям горб верблюда). Эволюционная трансформация товарных денег от зерна к благородным металлам как основным средствам расчёта была связана с удобством транспортировки и хранения (накопления) этих действительных денег, то есть с их качественными характеристиками, внутренними свойствами. Исследования показывают, что на современном этапе конкурентные преимущества есть у электричества, обладающего всеми шансами стать новой товарной энергетической валютой за счёт высоких качественных характеристик (ликвидность, безопасность, удобство транспортировки и конвертации в другие виды энергетических валют).

В наши дни заметен рост спроса на криптовалюты как *средства накопления* (что косвенно указывает на излишек денежных масс в мировой экономике). Их популярность и быстрая доходность могут привести к тому, что люди и финансовые институты будут всё меньше инвестировать в реальную экономику и произойдёт утрата ряда *социально значимых функций денег* (развитие образования, производственный сектор, продовольственная безопасность и т. д.). Недавнее исследование, проведённое гонконгской брокерской компанией Futu Securities, показало, что молодёжь Гонконга в возрасте 20–35 лет вкладывается, вместо инвестиций в собственное жильё, в биткоин и другие криптовалюты. Этих людей привлекают высокая доходность и свобода перемещения<sup>19</sup>. Вероятно, такая тенденция движения денежных потоков в виртуальную экономику и виртуальные деньги [Leyshon, Thrift 2005: 19–21] будет только возрастать, создавая условия для появления экономических пузырей и глобальных кризисов.

В связи с этим значимым современным этапом эволюции денежных знаков и знаковых систем измерения авторы считают рост геймификации современных цифровых валют. Они используются уже не столько в товарно-денежных отношениях, сколько в денежно-денежных отношениях, которые осуществляются в обороте криптобирж. Также всё больше происходит конвертаций (листинг) игровых валют, чья стоимость держится лишь на их игровой популярности, в реальные валюты, что размывает границы реального и виртуального экономического пространства, порождает некий *финансовый постмодернизм*.

<sup>19</sup> См. <https://ru.investing.com/news/cryptocurrency-news/article-2632501>

## Литература

- Аристотель 2022. *Никомахова этика*. М.: Азбука.
- Винокуров Е. Ю. Гричик М. В. 2022. Новая концепция международных резервов: безопасность, диверсификация, неортодоксальные подходы. *Вопросы экономики*. 12: 24–43.
- Власов А. В. 2012. Электронные деньги и эволюционная теория происхождения денег. *Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление*. 12: 13–23.
- Войтишек Е. Э., Шмакова А. С. 2021. Измерение времени с помощью благовоний в Восточной Азии. *Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: История, филология*. 20 (4): 109–124.
- Ворошилова И. В., Родин Д. Я. 2009. Влияние кризисных явлений на модернизацию финансирования реального сектора региональной экономики. *Финансы и кредит*. 5 (341): 64–70.
- Грамм М. И. 2004. *История цивилизации в зеркале мер, единиц и денег: занимательная энциклопедия с интернет-адресами*. Челябинск: Аркаим.
- Григоренко Е. В. 2023. Врождённое знание: от генеративной грамматики к когнитивной лингвистике. *Общество: философия, история, культура*. 5 (109): 59–64.
- Данилова М. И., Суховерхов А. В. 2015. Биологические и социальные основы эволюции языка и коммуникации: современные дискуссии. *Вопросы философии*. 12: 77–87.
- Ефимов В. М. 2020. Необычный социолог Джеффри Ингем и два незнакомых знаменитых экономиста (О книге Дж. Ингема «Money. Ideology, History, Politics»). *Вопросы экономики*. 6: 135–149.
- Желтоносов В. М., Рындина И. В. 2007. Экономическое доверие в системе рынка финансовых услуг. *Финансы и кредит*. 34 (274): 45–52.
- Зелизер В. 2004. *Социальное значение денег. Деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы* (перев. с англ. А. В. Смирнова, М. С. Добряковой; под. науч. ред. В. В. Радаева). М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ВШЭ.
- Крутиков В. Н., Окрепилов В. В. 2022. *Метрология денег 2.0*. Измерительная техника. 2: 51–60.
- Лаврушин О. И. (отв. ред.) 2019. *Новые модели банковской деятельности в современной экономике: монография*. М.: КНОРУС.
- Лукин В. А. 2013. Семиотика денег и семиотические аспекты экономического кризиса. *Учёные записки Орловского государственного университета. Серия: Гуманитарные и социальные науки*. 1 (51): 274–282.
- Макаров Е. С. 2020. Социологическая концептуализация электронных денег: сложности и перспективы. *Знание. Понимание. Умение*. 2: 214–224.

- Макаров Е. С., Тихомиров Д. А. 2021. Проблема определения сущности денег в современной экономической социологии: между государством и доверием. *Экономическая социология*. 22 (5): 108–136. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2021-22-5/535178290.html>
- Маркс К. 1959. К критике политической экономии. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*. Изд. 2-е. 13. М.: Госполитиздат; 3–167.
- Мещанинова Е. Ю. 2022. Теории происхождения денег и денежных отношений. *Общество: социология, психология, педагогика*. 5: 67–72.
- Одиль Л. Л. 2020. Кредитная сущность денег глазами Йозефа Шумпетера: вклад в «монетарный анализ» капитализма. *Journal of Institutional Studies* (Журнал институциональных исследований). 12 (4): 54–76.
- Парамонов П. Ф., Родин Д. Я., Глухих Л. В. 2020. Системный подход к оценке финансового равновесия коммерческих организаций. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 13 (1 [351]): 4–20.
- Поланьи К. 2010. Семантика использования денег. В кн.: Поланьи К. *Избранные работы*. М.: Территория будущего; 89–103.
- Суховерхов А. В. 2015. Негенетические системы наследования и новый эволюционный синтез. *Вестник Томского государственного университета*. 397: 60–64.
- Суховерхов А. В., Калитко С. А. 2022. Теория счастья в XXI веке: в поисках социально-экономических оснований. *Вестник Томского государственного университета*. 478: 50–57.
- Суховерхов А. В., Машногорская А. А. 2021. Биосемиотика денег: эволюционные основания экономической деятельности. *МЕТОД: Московский ежегодник трудов из обществоведческих дисциплин*. 11: 89–103.
- Тимошина А. М. 2007. Роль денег в межличностном взаимодействии: обзор микросоциологических концепций денег. *Социологическое обозрение*. 6 (2): 50–59.
- Хасанов А. Э. 2023. VUCA-и BANI-мир-новая реальность для российского предпринимательства. *Московский экономический журнал*. 4: 419–433.
- Шавель С. А. 2014. О единстве философии и социологии в творчестве академика В. С. Стёпина. *Социология: научно-теоретический журнал*. 3: 56–66.
- Abrutyn S. 2015. Money, Love, and Sacredness: Generalised Symbolic Media and the Production of Instrumental, Affectual, and Moral Reality. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*. 51 (3): 445–471.
- Anamika, Chakraborty M., Subramaniam S. 2023. Does Sentiment Impact Cryptocurrency?. *Journal of Behavioral Finance*. 24 (2): 202–218.
- Armstrong A. 2014. Economists' "Subjective Value" and Ayn Rand's Objective Value Reconciled. *The Objective Standard*. 9 (3): 81–84.

- Bernholz P. 2015. *Monetary Regimes and Inflation: History, Economic and Political Relationships*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Boot A. W., Takor A. V. 1997. Financial Systems Architecture. *Review of Financial Studies*. 10 (3): 693–733.
- Burnasheva R., Suh Y. G. 2021. The Impact of Celebrity Endorsement on Brand Loyalty: Mediating and Moderating Mechanisms. *International Business Research*. 14 (2): 1–29.
- Carroll C. 2001. A Theory of the Consumption Function, With and Without Liquidity Constraints. *Journal of Economic Perspectives*. 15 (3): 153–184.
- Carruthers B. G., Espeland W. N. 1998. Money, Meaning, and Morality. *American Behavioral Scientist*. 41 (10): 1384–1408.
- Carter M. J., Fuller C. 2016. Symbols, Meaning, and Action: The Past, Present, and Future of Symbolic Interactionism. *Current Sociology*. 64 (6): 931–961.
- Chen C. Y. H., Hafner C. M. 2019. Sentiment-Induced Bubbles in the Cryptocurrency Market. *Journal of Risk and Financial Management*. 12 (2): 53.
- Chernilo D. 2002. The Theorization of Social Co-Ordinations in Differentiated Societies: The Theory of Generalized Symbolic Media in Parsons, Luhmann and Habermas. *The British Journal of Sociology*. 53 (3): 431–449.
- Cluley R., Dunne S. 2012. From Commodity Fetishism to Commodity Narcissism. *Marketing Theory*. 12 (3): 251–265.
- Cripps E. L. 2017. The Structure of Prices in the Neo-Sumerian Economy (I): Barley: Silver Price Ratios. *Cuneiform Digital Library Journal*. 2. URL: <https://cdli.earth/articles/cdlj/2017-2>
- Da Z., Engelberg J., Gao P. 2015. The Sum of All FEARS Investor Sentiment and Asset Prices. *The Review of Financial Studies*. 28 (1): 1–32.
- Dodd N. 2018. The Social Life of Bitcoin. *Theory, Culture & Society*. 35 (3): 35–56.
- Friedman M. 1995. The Role of Monetary Policy. In: Estrin S., Marin A. (eds) *Essential Readings in Economics*. London; New York: Macmillan Publishers Ltd; 215–231.
- Ganssmann H. 1988. Money — A Symbolically Generalized Medium of communication? On the Concept of Money in Recent Sociology. *Economy and Society*. 17 (3): 285–316.
- Gautschi D. A., Gautschi H. C., Tucci C. L. 2022. What If? Electricity as Money. *Journal of Risk and Financial Management*. 15 (4): 168.
- Graeber D. 2014. *Debt: The First 5,000 Years, Updated and Expanded*. New York: Melville House.
- Hansen K. 2019. The Menger-Mises Theory of the Origin of Money-Conjecture or Economic Law? *Quarterly Journal of Austrian Economics*. 22 (1): 26–48.

- Heukelom F. 2008. History Repeated: Objective vs. Subjective Value in Behavioral Economics. *NiCE Working Paper*: 2008–103.
- Hoppe H. H. 1994. How is Fiat Money Possible? — Or, The Devolution of Money and Credit. *The Review of Austrian Economics*. 7: 49–74.M
- Hudson M. 2004. The Archaeology of Money: Debt Versus Barter Theories of Money's Origins. In: Wray L. R. (ed.). *Credit and State Theories of Money: The Contributions of A. Mitchell Innes*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing; 99–127.
- Humphreys H. N. 1848. *The Coins of England: A Sketch of the Progress of the English Coinage, from the Earliest Period to the Present Time*. London: Longman, Brown, Green, and Longmans.
- Ialongo N., Lago G. 2021. A Small Change Revolution. Weight Systems and the Emergence of the First Pan-European Money. *Journal of Archaeological Science*. 129: 105379. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jas.2021.105379>
- Ingham G. 2004. *The Nature of Money*. Malden, MA: Polity.
- Ingham G. 2006. Further Reflections on the Ontology of Money: Responses to Lapavistas and Dodd. *Economy and Society*. 35 (2): 259–278.
- Kabatek J. 2014. On Invisible Hands, Visible Speakers, and 'Language Dynamics'. *Energeia*. 5: 1–9.
- Kiyotaki N., Wright R. 1989. On Money as a Medium of Exchange. *Journal of Political Economy*. 97 (4): 927–954.
- Krutikov V. N., Okrepilov V. V. 2021. Money Metrology. *Measurement Techniques*. 63 (12): 993–1003.
- Leyshon A., Thrift N. 2005. *Money / Space: Geographies of Monetary Transformation*. Abingdon, UK: Routledge.
- Lietaer B. 2004. Complementary Currencies in Japan Today: History, Originality and Relevance. *International Journal of Community Currency Research*. 8 (1): 1–23.
- Makarov E., Tikhomirov D. 2024. The Problem of the Digital Ruble Adoption Among Russian Small Entrepreneurs: Choice, Enforcement, and Social Networks in the Social Construction of Trust. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*. 25 (4): 163–186. doi: [10.17323/1726-3247-2024-4-163-186](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2024-4-163-186) (in English).
- Moreno-Gámez S., Hochberg M. E., Doorn G. S. van. 2023. Quorum Sensing as a Mechanism to Harness the Wisdom of the Crowds. *Nature Communications* 14 (1): 3415.
- Parsons T. 1977. *Social System and the Evolution of Action Theory*. New York: Free Press.
- Pixley J. 2004. *Emotions in Finance: Distrust and Uncertainty in Global Markets*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Pottage A. 1994. The Measure of Land. *Modern Law Review*. 57 (3): 361–384.

- Saito K., Morino E. 2010. The Brighter Side of Risks in Peer-to-Peer Barter Relationships. *Future Generation Computer Systems*. 26 (8): 1300–1316.
- Shiller R. J. 2015. *Irrational Exuberance Revised and Expanded*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Simmel G. 2004. *The Philosophy of Money*. 3rd enlarged edn. (ed. D. Frisby; transl. T. Bottomore, D. Frisby). London; New York: Routledge.
- Sweeney J. C., Soutar G. N. 2001. Consumer Perceived Value: The Development of a Multiple Item Scale. *Journal of Retailing*. 77 (2): 203–220.
- Teplova T., Gubareva M., Kudriavtsev N. 2023. Social Sentiment and Exchange-Specific Liquidity at a Eurasian Stock Exchange Outside of US Market Hours. *Eurasian Economic Review*. 13 (3): 753–802.
- Thaler R. H. 1999. Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*. 12 (3): 183–206.
- Tian S. et al. 2022. Meaning Transfer in Celebrity Endorsement and Co-Branding: Meaning Valence, Association Type, and Brand Awareness. *International Journal of Advertising*. 41 (6): 1017–1037.
- Tyszka T., Przybyszewski K. 2006. Cognitive and Emotional Factors Affecting Currency Perception. *Journal of Economic Psychology*. 27 (4): 518–530.
- Ura K. 2015. *The Experience of Gross National Happiness as Development Framework*. URL: <https://scispace.com/pdf/the-experience-of-gross-national-happiness-as-development-4nkd0n2a8t.pdf>
- Vaughn K. I. 1980. Does it Matter that Costs are Subjective? *Southern Economic Journal*. 46 (3): 702–715.
- Wennerlind C. 2001. Money Talks, but What is it Saying? Semiotics of Money and Social Control. *Journal of Economic Issues*. 35 (3): 557–574.
- Wertenbroch K., Soman D., Chattopadhyay A. 2007. On the Perceived Value of Money: The Reference Dependence of Currency Numerosity Effects. *Journal of Consumer Research*. 34 (1): 1–10.
- Wray L. R. (ed.) 2004. *Credit and State Theories of Money: The Contributions of A. Mitchell Innes*. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, Inc.
- Zelmanovitz L. 2010. The tTeory of Money Value and Monetary Evolution for Simmel and Mises. *Procesos de mercado: revista europea de economía política*. 7 (2): 147–176.

## PROFESSIONAL REVIEWS

Denis Ya. Rodin, Anton V. Sukhoverkhov

# Money and Other Measurement Systems

**RODIN, Denis**—Doctor of Economics, Professor, Department of Currency circulation and credit, Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin. Address: 13 Kalinina str., 350044, Krasnodar, Russian Federation.

**Email:** [rodin17@mail.ru](mailto:rodin17@mail.ru)

**SUKHOVERKHOV, Anton**—Candidate of Philosophy, Associate Professor, Department of Philosophy, Kuban State Agrarian University named after I. T. Trubilin. Address: 13 Kalinina str., 350044, Krasnodar, Russian Federation.

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

## Abstract

The authors examine the origin, development and nature of money as a special measuring sign system. Historical examples show that the value of first commodity money and goods themselves was determined by *weight or volume*, with commodity money *used as a standard for these measures*. The paper provides a comparative analysis of commodity (evolutionary) theories and institutional theories regarding the origin of money as “units of account” and “medium of exchange.” Modern fiat money acquired purchasing power as representatives (substitutes) of real commodity money. However, with the abolition of the gold standard in the second half of the twentieth century, fiat money became conventional, symbolic, and unbacked signs whose value is based *on trust* in the issuer and on *exchange value* determined by supply and demand. The article argues that the transition to fiat money led to the deficiency of a stable *standard for measuring* value and increased the role of emotional factors in valuation (measurement). It is shown that in the modern economy, in addition to supply and demand, *popularity* as “generalized symbolic medium” becomes a significant factor in the determining value. It has become both a new social measure of economic value and an intangible asset that can be “traded” and “exchanged” for other assets. Traditional measures of value, such as intrinsic value or the value of money determined by the government, are accompanied by “perceived value.” In this regard, the research proposes the concept of irrational or emotional prerequisites for the emergence of certain types of commodity money. The article also reveals the

importance of time as a medium of exchange and a value measurement system. The article proposes further development of commodity currency circulation (for example, *energy currency*) and argues for the need to return to commodity-backed currencies in order to maintain economic stability and create *a competitive advantage* for the ruble as a possible global reserve currency.

**Keywords:** measurement systems; commodity currencies; fiat money; energy currencies; the origin of currencies; game finance; perceived value.

## References

- Abrutyn S. (2015) Money, Love, and Sacredness: Generalised Symbolic Media and the Production of Instrumental, Affectual, and Moral Reality. *Sociologický časopis / Czech Sociological Review*, vol. 51, no 3, pp. 445–471.
- Anamika, Chakraborty M., Subramaniam S. (2023) Does Sentiment Impact Cryptocurrency? *Journal of Behavioral Finance*, vol. 24, no 2, pp. 202–218.
- Aristotle (2022) *Nikomakhova etika* [Nicomachean Ethics], Moscow: Azbuka (in Russian).

- Armstrong A. (2014) Economists' "Subjective Value" and Ayn Rand's Objective Value Reconciled. *The Objective Standard*, vol. 9, no 3, pp. 81–84.
- Bernholz P. (2015) *Monetary Regimes and Inflation: History, Economic and Political Relationships*, Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing.
- Boot A. W., Takor A. V. (1997) Financial Systems Architecture. *Review of Financial Studies*, vol. 10, no 3, pp. 693–733.
- Burnasheva R., Suh Y. G. (2021) The Impact of Celebrity Endorsement on Brand Loyalty: Mediating and Moderating Mechanisms. *International Business Research*, vol. 14, no 2, pp. 1–29.
- Carroll C. (2001) A Theory of the Consumption Function, With and Without Liquidity Constraints. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, no 3, pp. 153–184.
- Carruthers B. G., Espeland W. N. (1998) Money, Meaning, and Morality. *American Behavioral Scientist*, vol. 41, no 10, pp. 1384–1408.
- Carter M. J., Fuller C. (2016) Symbols, Meaning, and Action: The Past, Present, and Future of Symbolic Interactionism. *Current Sociology*, vol. 64, no 6, pp. 931–961.
- Chen C. Y. H., Hafner C. M. (2019) Sentiment-Induced Bubbles in the Cryptocurrency Market. *Journal of Risk and Financial Management*, vol. 12, no 2, art. 53.
- Chernilo D. (2002) The Theorization of Social Co-Ordinations in Differentiated Societies: The Theory of Generalized Symbolic Media in Parsons, Luhmann and Habermas. *The British Journal of Sociology*, vol. 53, no 3, pp. 431–449.
- Cluley R., Dunne S. (2012) From Commodity Fetishism to Commodity Narcissism. *Marketing Theory*, vol. 12, no 3, pp. 251–265.
- Cripps E. L. (2017) The Structure of Prices in the Neo-Sumerian Economy (I): Barley: Silver Price Ratios. *Cuneiform Digital Library Journal*, vol. 2. Available at: <https://cdli.earth/articles/cdlj/2017-2> (accessed 28 April 2025).
- Da Z., Engelberg J., Gao P. (2015) The Sum of All FEARS Investor Sentiment and Asset Prices. *The Review of Financial Studies*, vol. 28, no 1, pp. 1–32.
- Danilova M. I., Sukhoverkhov A. V. (2015) Biologicheskie i sotsialnye osnovy evolyutsii yazyka i kommunikatsii: sovremennye diskussii [Biological and Social Foundations of the Evolution of Language and Communication: Modern Discussions]. *Voprosy filosofii*, no 12, pp. 77–87 (in Russian).
- Dodd N. (2018) The Social Life of Bitcoin. *Theory, Culture & Society*, vol. 35, no 3, pp. 35–56.
- Friedman M. (1995) The Role of Monetary Policy. *Essential Readings in Economics* (eds. S. Estrin, A. Marin), London; New York: Macmillan Publishers Ltd, pp. 215–231.
- Ganssmann H. (1988) Money — A symbolically Generalized Medium of Communication? On the Concept of Money in Recent Sociology. *Economy and Society*, vol. 17, no 3, pp. 285–316.

- Gautschi D. A., Gautschi H. C., Tucci C. L. (2022) What if? Electricity as Money. *Journal of Risk and Financial Management*, vol. 15, no 4, art. 168.
- Graeber D. (2014) *Deb: The First 5,000 Years, Updated and Expanded*, New York: Melville House.
- Gramm M. I. (2004) *Istoriya tsivilizatsii v zerkale mer, edinits i deneg: zanimatel'naya entsiklopediya s internet-adresami* [The History of Civilization in the Mirror of Measures, Units, and Money: An Entertaining Encyclopedia with Internet Addresses], Chelyabinsk: Arkaim (in Russian).
- Grigorenko E. V. (2023) Vrozhdennoe znanie: ot generativnoy grammatiki k kognitivnoy lingvistike [Innate Knowledge: From Generative Grammar to Cognitive Linguistics]. *Society: Philosophy, History, Culture = Obshchestvo: filosofiya, istoriya, kultura*, no 5 (109), pp. 59–64 (in Russian).
- Hansen K. (2019) The Menger-Mises Theory of the Origin of Money-Conjecture or Economic Law? *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 22, no 1, pp. 26–48.
- Heukelom F. (2008) History Repeated: Objective vs. Subjective Value in Behavioral Economics. *NiCE Working Paper*, no 2008-103.
- Hoppe H. H. (1994) How is Fiat Money Possible? — Or, The Devolution of Money and Credit. *The Review of Austrian Economics*, vol. 7, pp. 49–74.
- Hudson M. (2004) The Archaeology of Money: Debt Versus Barter Theories of Money's Origins. *Credit and State Theories of Money: The Contributions of A. Mitchell Innes* (ed. L. R. Wray), Cheltenham: Edward Elgar Publishing, pp. 99–127.
- Humphreys H. N. (1848) *The Coins of England: A Sketch of the Progress of the English Coinage, from the Earliest Period to the Present Time*, London: Longman, Brown, Green, and Longmans.
- Ialongo N., Lago G. (2021) A Small Change Revolution. Weight Systems and the Emergence of the First Pan-European Money. *Journal of Archaeological Science*, vol. 129, art. 105379. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jas.2021.105379> (accessed 28 April 2025).
- Ingham G. (2004) *The Nature of Money*, Malden, MA: Polity.
- Ingham G. (2006) Further Reflections on the Ontology of Money: Responses to Lapavistas and Dodd. *Economy and Society*, vol. 35, no 2, pp. 259–278.
- Kabatek J. (2014) On Invisible Hands, Visible Speakers, and 'Language Dynamics'. *Energeia*, no 5, pp. 1–9.
- Khasanov A. E. (2023) VUCA- i BANI-mir — novaya real'nost' dlya rossiiskogo predprinimatel'stva [VUCA and BANI World: A New Reality for Russian Entrepreneurship]. *Moskovskii Ekonomicheskii Zhurnal*, no 4, pp. 419–433 (in Russian).
- Kiyotaki N., Wright R. (1989) On Money as a Medium of Exchange. *Journal of Political Economy*, vol. 97, no 4, pp. 927–954.
- Krutikov V. N., Okrepilov V. V. (2021) Money Metrology. *Measurement Techniques*, vol. 63, no 12, pp. 993–1003.

- Krutikov V. N., Okrepilov V. V. (2022) Metrologiya deneg 2.0 [Metrology of Money 2.0]. *Izmeritel'naya tekhnika*, no 2, pp. 51–60 (in Russian).
- Lavrushin O. I. (ed.) (2019) *Novye modeli bankovskoy deyatel'nosti v sovremennoy ekonomike: monografiya* [New Models of Banking Activities in the Modern Economy: Monograph], Moscow: KNORUS (in Russian).
- Leyshon A., Thrift N. (2005) *Money / Space: Geographies of Monetary Transformation*, Abingdon, UK: Routledge.
- Lietaer B. (2004) Complementary Currencies in Japan Today: History, Originality and Relevance. *International Journal of Community Currency Research*, vol. 8, no 1, pp. 1–23.
- Lukin V. A. (2013) Semiotika deneg i semioticheskie aspekty ekonomicheskogo krizisa [Semiotics of Money and Semiotic Aspects of the Economic Crisis]. *Uchenye zapiski Orlovskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Gumanitarnye i sotsialnye nauki*, no 1 (51), pp. 274–282 (in Russian).
- Makarov E. S. (2020) Sotsiologicheskaya kontseptualizatsiya elektronnykh deneg: slozhnosti i perspektivy [Sociological Conceptualization of Electronic Money: Challenges and Prospects]. *Znanie. Ponimanie. Umenie*, no 2, pp. 214–224 (in Russian).
- Makarov E. S., Tikhomirov D. A. (2021) Problema opredeleniya sushchnosti deneg v sovremennoy ekonomicheskoy sotsiologii: mezhdru gosudarstvom i doveriem [The Problem of Defining the Essence of Money in Contemporary Economic Sociology: Between the State and Trust]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 22, no 5, pp. 108–136. doi: [10.17323/1726-3247-2021-5-109-137](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2021-5-109-137) (in Russian).
- Makarov E., Tikhomirov D. (2024) The Problem of the Digital Ruble Adoption Among Russian Small Entrepreneurs: Choice, Enforcement, and Social Networks in the Social Construction of Trust. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 25, no 4, pp. 163–186. doi: [10.17323/1726-3247-2024-4-163-186](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2024-4-163-186) (in English).
- Marx K. (1959) K kritike politicheskoy ekonomii [A Contribution to the Critique of Political Economy]. *Works*, 2nd edn., vol. 13, Moscow: Gospolitizdat, pp. 3–167 (in Russian).
- Meshchaninova E. Yu. (2022) Teorii proiskhozhdeniya deneg i denezhnykh otnosheniy [Theories of the Origin of Money and Monetary Relations]. *Society: Sociology, Psychology, Pedagogics = Obshchestvo: sotsiologiya, psikhologiya, pedagogika*, no 5, pp. 67–72 (in Russian).
- Moreno-Gámez S., Hochberg M. E., Doorn G. S. van (2023) Quorum Sensing as a Mechanism to Harness the Wisdom of the Crowds. *Nature Communications*, vol. 14, no 1, art. 3415.
- Odil L. L. (2020) Kreditnaya sushchnost deneg glazami Yozefa Shumpetera: vklad v “monetarnyy analiz” kapitalizma [The Credit Nature of Money Through the Eyes of Joseph Schumpeter: Contribution to the “Monetary Analysis” of Capitalism]. *Journal of Institutional Studies = Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy*, vol. 12, no 4, pp. 54–76 (in Russian).
- Paramonov P. F., Rodin D. Ya., Glukhikh L. V. (2020) Sistemnyy podkhod k otsenke phinansovogo ravenstva kommercheskikh organizatsiy [A Systemic Approach to Assessing Financial Equilibrium of Com-

mercial Organizations]. *Financial Analytics: Science and Experience* = *Finansovaya analitika: problemy i resheniya*, vol. 13, no 1 (351), pp. 4–20 (in Russian).

Parsons T. (1977) *Social System and the Evolution of Action Theory*, New York: Free Press.

Pixley J. (2004) *Emotions in Finance: Distrust and Uncertainty in Global Markets*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Polanyi K. (2010) Semantika ispolzovaniya deneg [The Semantics of Money Usage]. *Izbrannye raboty* [Selected Works], Moscow: Territoriya budushchego, pp. 89–103 (in Russian).

Pottage A. (1994) The Measure of Land. *Modern Law Review*, vol. 57, no 3, pp. 361–384.

Saito K., Morino E. (2010) The Brighter Side of Risks in Peer-to-Peer Barter Relationships. *Future Generation Computer Systems*, vol. 26, no 8, pp. 1300–1316.

Shavel' S. A. (2014) O edinstve filosofii i sotsiologii v tvorchestve akademika V. S. Stepina [On the Unity of Philosophy and Sociology in the Works of Academician V. S. Stepin]. *Sociology: Scientific and Theoretical Journal* = *Sotsiologiya: nauchno-teoreticheskiy zhurnal*, no 3, pp. 56–66 (in Russian).

Shiller R. J. (2015) *Irrational Exuberance*. Revised and Expanded, Princeton, NJ: Princeton: Princeton University Press.

Simmel G. (2001) *The Philosophy of Money*, 3rd enlarged edn. (ed. D. Frisby; transl. T. Bottomore, D. Frisby), London; New York: Routledge.

Sukhoverkhov A. V. (2015) Negeneticheskie sistemy nasledovaniya i novy evolyutsionny sintez [Non-Genetic Inheritance Systems and the New Evolutionary Synthesis]. *Tomsk State University Journals* = *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no 397, pp. 60–64 (in Russian).

Sukhoverkhov A. V., Kalitko S. A. (2022) Teoriya schastya v XXI veke: v poiskakh sotsialno-ekonomicheskikh osnovaniy [The Theory of Happiness in the 21st Century: In Search of Socio-Economic Foundations]. *Tomsk State University Journals* = *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta*, no 478, pp. 50–57 (in Russian).

Sukhoverkhov A. V., Mashnogorskaya A. A. (2021) Biosemiotika deneg: evolyutsionnye osnovaniya ekonomicheskoy deyatel'nosti [Biosemiotics of Money: Evolutionary Foundations of Economic Activity]. *METHOD: Moscow Yearbook of Social Studies* = *METOD: Moskovskiy ezhegodnik trudov iz obshchestvovedcheskikh distsiplin*, vol. 11, pp. 89–103 (in Russian).

Sweeney J. C., Soutar G. N. (2001) Consumer Perceived Value: The Development of a Multiple Item Scale. *Journal of Retailing*, vol. 77, no 2, pp. 203–220.

Teplova T., Gubareva M., Kudriavtsev N. (2023) Social Sentiment and Exchange-Specific Liquidity at a Eurasian Stock Exchange Outside of US Market Hours. *Eurasian Economic Review*, vol. 13, no 3, pp. 753–802.

Thaler R. H. (1999) Mental Accounting Matters. *Journal of Behavioral Decision Making*, vol. 12, no 3, pp. 183–206.

- Tian S., Tao W., Hong C., Tsai W. H. S. (2022) Meaning Transfer in Celebrity Endorsement and Co-Branding: Meaning Valence, Association Type, and Brand Awareness. *International Journal of Advertising*, vol. 41, no 6, pp. 1017–1037.
- Timoshina A. M. (2007) Rol deneg v mezhlchnostnom vzaimodeystvii: obzor mikrosotsiologicheskikh kontseptsiy deneg [The Role of Money in Interpersonal Interaction: A Review of Microsociological Concepts of Money]. *Russian Sociological Review = Sotsiologicheskoe obozrenie*, vol. 6, no 2, pp. 50–59 (in Russian).
- Tyszka T., Przybyszewski K. (2006) Cognitive and Emotional Factors Affecting Currency Perception. *Journal of Economic Psychology*, vol. 27, no 4, pp. 518–530.
- Ura K. (2015) *The Experience of Gross National Happiness as Development Framework*. Available at: <https://scispace.com/pdf/the-experience-of-gross-national-happiness-as-development-4nkd0n2a8t.pdf> (accessed 1 May 2025).
- Vaughn K. I. (1980) Does it Matter that Costs are Subjective? *Southern Economic Journal*, vol. 46, no 3, pp. 702–715.
- Vinokurov E. Yu., Grichik M. V. (2022) Novaya kontseptsiya mezhdunarodnykh rezervov: bezopasnost, diversifikatsiya, neortodoksalnye podkhody [A New Concept of International Reserves: Security, Diversification, Unorthodox Approaches]. *Voprosy ekonomiki*, no 12, pp. 24–43 (in Russian).
- Vlasov A. V. (2012) Elektronnye dengi i evolyutsionnaya teoriya proiskhozhdeniya deneg [Electronic Money and the Evolutionary Theory of the Origin of Money]. *Nauka i obrazovanie: khozyaystvo i ekonomika; predprinimatelstvo; pravo i upravlenie*, no 12, pp. 13–23 (in Russian).
- Voitishek E. E., Shmakova A. S. (2021) Izmerenie vremeni s pomoshchyu blagovoniy v Vostochnoy Azii [Measuring Time Using Incense in East Asia]. *Vestnik NSU. Series: History and Philology = Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya: Istoriya, filologiya*, vol. 20, no 4, pp. 109–124 (in Russian).
- Voroshilova I. V., Rodin D. Ya. (2009) Vliyanie krizisnykh yavleniy na modernizatsiyu phinansirovaniya realnogo sektora regionalnoy ekonomiki [The Impact of Crisis Phenomena on the Modernization of Financing the Real Sector of the Regional Economy]. *Finance and Credit = Finansy i kredit*, vol. 5, no 341, pp. 64–70 (in Russian).
- Wennerlind C. (2001) Money Talks, but What is it Saying? Semiotics of Money and Social Control. *Journal of Economic Issues*, vol. 35, no 3, pp. 557–574.
- Wertenbroch K., Soman D., Chattopadhyay A. (2007) On the Perceived Value Of Money: The reference Dependence of Currency Numerosity Effects. *Journal of Consumer Research*, vol. 34, no 1, pp. 1–10.
- Wray L. R. (ed.) (2004) *Credit and State Theories of Money: The Contributions of A. Mitchell Innes*, Northampton, MA: Edward Elgar Publishing, Inc.
- Yefimov V. M. (2020) Neobychnyy sotsiolog Dzheffri Ingem i dva neznakomykh znamenitykh ekonomista (O knige Dzh. Ingema “Money. Ideology, History, Politics”) [An Unusual Sociologist Geoffrey Ingham, and Two Unknown Famous Economists (On the Book “Money. Ideology, History, Politics” by G. Ingham)]. *Voprosy Ekonomiki*, no 6, pp. 135–149 (in Russian).

Zelizer V. (2004) *Sotsialnoe znachenie deneg. Dengi na bulavki, cheki, posobiya po bednosti i drugie denezhnye editsy* [The Social Meaning of Money. Money for Pins, Checks, Poverty Benefits, and Other Monetary Units] (transl. A. V. Smirnov, M. S. Dobryakova; ed. V. V. Radaev), Moscow: Dom intellektualnoy knigi; HSE Publishing House (in Russian).

Zelmanovitz L. (2010) The Theory of Money Value and Monetary Evolution for Simmel and Mises. *Procesos de Mercado: Revista Europea de Economía Política*, vol. 7, no 2, pp. 147–176.

Zheltonosov V. M., Ryndina I. V. (2007) Ekonomicheskoe doverie v sisteme rynka phinansovykh uslug [Economic Trust in the Financial Services Market System]. *Finance and Credit = Finansy i kredit*, vol. 34, no 274, pp. 45–52 (in Russian).

**Received:** October 26, 2024

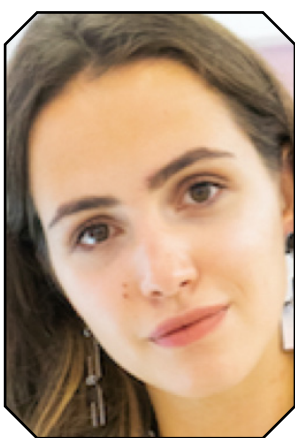
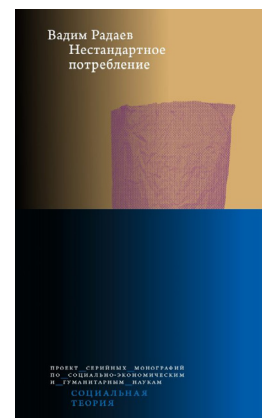
**Citation:** Rodin D.Y., Sukhoverkhov A.V. (2025) Dengi i drugie izmeritelnye sistemy [Money and Other Measurement Systems]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 3, pp. 105–132. doi: [10.17323/1726-3247-2025-3-105-132](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-3-105-132) (in Russian).

## НОВЫЕ КНИГИ

В. А. Кондратенко

# «Нестандарт как норма»: что скрывают нестандартные формы потребления<sup>1</sup>

Рецензия на книгу: Радаев В. В. 2025. *Нестандартное потребление*. М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»). 216 с.



**КОНДРАТЕНКО**  
**Валерия**  
**Александровна** —  
младший научный  
сотрудник Лаборатории  
экономико-  
социологических  
исследований (ЛЭСИ),  
преподаватель кафедры  
экономической  
социологии,  
аспирантка Школы  
по социологическим  
наукам НИУ ВШЭ.  
Адрес: Россия, 101000,  
Москва, ул. Мясницкая,  
д. 20.

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

*В современном мире потребление становится ключевым элементом повседневной жизни и средством конструирования идентичности. В периоды нестабильности и постоянно сменяющихся друг друга шоковых ситуаций на передний план выходят нестандартные формы потребления, отклоняющиеся от стандартных потребительских моделей и рационального выбора. В. Радаев выделяет пять форм нестандартного потребления, три из них он относит к эмоционально нагруженным (паническое, импульсивное, компульсивное) и две — к социально ориентированным (статусное, этическое).*

*На основе данных репрезентативного опроса взрослого населения России (май 2024 г., N = 6000), с помощью дескриптивной статистики и регрессионного анализа автор анализирует распространённость нестандартных форм потребления, их связь со стилями принятия решений, социально-демографическими характеристиками, удовлетворённостью жизнью и финансовыми последствиями. Одним из ключевых результатов исследования является то, что почти половина всех опрошенных вовлечены хотя бы в одну форму нестандартного потребления, причём чаще всего в эмоционально нагружённую. Распространение таких форм потребления указывает на новые потребительские тренды, а также является маркером роста социального напряжения в обществе.*

*В рецензии сначала раскрываются основное содержание книги, её теоретические и методологические основания, систематизируются эмпирические результаты; затем анализируются актуальность книги и её вклад в изучение темы потребительского поведения в контексте кризисных ситуаций, методологические ограничения, а также предлагаются формы нестандартного потребления на основе существующей литературы.*

**Ключевые слова:** потребление; нестандартное потребление; потребление в кризис; эмоционально нагруженное потребление; потребление в России; потребительские практики.

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

## Введение

В современном мире потребление занимает центральное место в жизни человека. Действительно, «лихорадочный поиск идентичности» становится не только побочным эффектом, но и продуктом глобализации, тесно связанным с устойчивым состоянием кризиса в обществе [Бауман 2005: 104–105; 121]. «Кризис идентичности», который Э. Эриксон описывал как временное явление среди подростков [Erikson 1968], в современных условиях переосмысливается и приобретает постоянный характер, затрагивает в том числе взрослых [Бауман 2005: 118].

В условиях быстро развивающегося и нестабильного общества конструирование стиля жизни происходит ситуативно, а сам процесс его выстраивания вносит в жизнь человека «определённый порядок» [Тоффлер 2002: 333]. И З. Бауман и Э. Тоффлер подчёркивают, что формирование идентичности в условиях постоянных изменений ложится на самого человека. Однако если идентичность формируется в первую очередь через потребление, это может приводить к неоднозначным последствиям. С одной стороны, мы всё больше вовлекаемся в монотонную и даже «бредовую работу» [Гребер 2020], зарабатываем деньги, чтобы потреблять. С другой стороны, сам процесс потребления в таком контексте может выступать «бредовой работой», особенно в условиях распространения онлайн-платформ и бесконечного выбора.

В периоды кризиса люди могут использовать потребление для снятия стресса, и в этом контексте актуализируется не просто потребление, а его нестандартные формы, которые находятся в центре внимания книги В. Радаева «Нестандартное потребление». Автор ставит перед собой задачу на теоретическом уровне определить и охарактеризовать формы нестандартного потребления, сравнивая их между собой, а на эмпирическом — изучить масштабы распространённости форм нестандартного потребления, оценить их связь со стилями принятия потребительских решений и другими потребительскими практиками, выделить факторы, которые могут влиять на причастность к нестандартному потреблению, и проанализировать их финансовые последствия, оценить общий уровень удовлетворённости нестандартных потребителей [Радаев 2025: 15–16]. Соответственно, и книга делится на две части — теоретическую и эмпирическую.

Рецензия структурирована таким образом: сначала изложены основные теоретические основания книги, описана методология исследования и систематизированы ключевые эмпирические выводы; затем проанализированы актуальность книги и её вклад в изучение темы потребительского поведения в контексте кризисных ситуаций, сфокусировано внимание на методологической рефлексии. Завершается рецензия размышлениями о том, какие ещё нестандартные формы потребления можно выявить на основе существующих исследований.

## Как устроена книга: теория, метод, результаты

### *Теоретическая основа исследования*

Книга начинается с введения автором основных терминов, которые положены в основу исследования. В первой главе рассматриваются понятие «потребление» и его эволюция. Автор отмечает, что долгое время внимание как экономистов, так и социологов уделялось производству, однако при переходе к постиндустриальной экономике, а также ввиду процессов глобализации и цифровизации интерес перешёл на тему потребления [Ritzer, Jurgenson 2010]. В социологии эта тема стала отдельным объектом изучения только к концу XX века [Warde 2015] и прошла множество «поворотов» — культурный, материальный, практический, к устойчивому потреблению и цифровой [Котельникова 2024]. Такие изменения демонстрируют, что потребление «последовательно обрастало новыми смыслами и контекстами»

[Радаев 2025: 21]. Автор книги ставит перед собой цель продолжить изучение темы потребления и расширить её рамки, уделяя внимание нестандартным формам потребления, которые актуализируются ввиду новых глобальных вызовов. Нестандартное потребление является таковым в силу того, что, во-первых, характеризуется мало распространёнными и эпизодическими практиками; во-вторых, отклоняется от стандартных потребительских схем, причём в разные стороны [Радаев 2025: 27].

Продолжая раскрывать теоретические основания книги, во второй главе автор отмечает роль эмоций, которые являются важной причиной возникновения нестандартных форм потребления, особенно эмоционально нагруженных. Отмечается, что покупка излишних товаров и услуг тесно связана с психологическим состоянием людей, а именно с психологическим неблагополучием. В третьей главе на основе широкого объёма теоретических и эмпирических источников раскрываются формы нестандартного потребления, выделяются их отличительные черты.

Сначала рассматриваются три формы эмоционально нагруженного потребления, в которых доминирует эмоциональное побуждение, склоняющее людей к излишним покупкам:

- *паническое потребление* (или ажиотажный спрос) определяется как «спонтанные потребительские реакции на панические ситуации, проявляющиеся в приобретении излишнего количества товаров по сравнению с текущими потребностями и/или своими финансовыми возможностями» [Радаев 2025: 49–50]. Этот вид потребления нацелен на предметы первой необходимости и выполняет функции страхования и даже инвестирования;
- *импульсивное потребление* (или спонтанные покупки) представляет собой также форму незапланированных действий, но решение в этом случае принимается в сам момент покупки. Отличие данной формы от панического потребления заключается в том, что объектом внимания выступают понравившиеся, а не необходимые товары. Кроме того, если паническое потребление — это, скорее, коллективная форма поведения, то импульсивное — индивидуальная форма, выполняющая гедонистическую функцию;
- *компульсивное потребление* (или шопоголизм) — это «устойчивое, повторяющееся и слабо контролируемое стремление к приобретению товаров и услуг» с целью снять стресс или улучшить настроение, то есть имеющее терапевтическую функцию [Радаев 2025: 64]. По сравнению с импульсивным потреблением, в данном случае важна повторяемость, а также то, что это поведение в большей степени зависит от эмоционального состояния человека.

Далее В. В. Радаев выделяет две социально ориентированные формы потребления:

- *статусное потребление*, которое связано с «приобретением и использованием товаров и услуг для поддержания и повышения своих статусных позиций, наделяемых определённым уровнем престижа» [Радаев 2025: 68–79]. В этом случае объектом покупки являются отдельные бренды, новинки, уникальные вещи, а само потребление выполняет стратификационную функцию. Для данной формы потребления важную роль играет межгрупповое влияние;
- *этичное потребление* связано с «приобретением товаров и услуг, которое руководствуется, кроме личной выгоды и удовольствия, моральными нормами и ценностными установками» [Радаев 2025: 77]. Отличает эту форму потребления ориентация не на сам объект, как в статусном потреблении, а на условия, в которых он производится, и на последствия для окружающей среды. Эту форму потребления отличает осознанность выбора и то, что в ней соединяются как индивидуальный выбор, так и коллективный; она выполняет морально-политическую функцию.

## Методология исследования

Эмпирические основания исследования раскрываются автором в четвёртой главе, где он подробно описывает, как собирались и анализировались данные. За основу были взяты данные репрезентативного опроса взрослого населения России, который ежеквартально проводится НИУ ВШЭ с июня 2023 г. методом компьютерного личного интервью (Computer Assisted Personal Interviewing — CAPI). Каждая волна опроса охватывает около 6000 респондентов в возрасте 18 лет и старше. Автор книги использует четвертую волну, данные которой были собраны в мае 2024 г., и сопоставляет их с данными опроса за июль 2023 г.

В этой главе автор демонстрирует, как были операционализированы показатели нестандартного потребления и социально-демографических характеристик респондентов. Все формы нестандартного потребления измерялись с помощью одного базового вопроса: «Покупали ли Вы лично за последние три месяца какие-либо товары и (или) услуги?», — после которого вопрос уточнялись для каждой формы потребления следующим образом:

- для панического потребления: «В большем объёме, чем требовалось, из-за опасений, что они подорожают или исчезнут из продажи?»;
- для импульсивного потребления: «Незапланированно, без предварительных раздумий и тщательного поиска?»;
- для компульсивного потребления: «Чтобы справиться со стрессом или поднять себе настроение?»;
- для статусного потребления: использовался положительный ответ на один из двух дополнительных вопросов: «Чтобы показать окружающим людям высокий уровень своего материального благосостояния?»; «Чтобы заслужить уважение окружающих людей?»;
- для этического потребления: «По экологическим причинам (например, когда, по Вашему мнению, производитель или продавец наносит вред людям, животным или окружающей среде)?».

Центральной частью методологии является формулирование гипотез исследования на основе большого объёма эмпирических зарубежных и российских исследований. Ключевое предположение автора книги заключается в том, что все пять форм нестандартного потребления связаны между собой. Также автор допускает связь форм нестандартного поведения с различными социально-демографическими и другими характеристиками респондентов.

## Эмпирические результаты и выводы

Прикладная часть исследования представлена в пятой главе. На основе дескриптивной статистики и регрессионного анализа автор книги рассмотрел, какие факторы влияют на распространённость нестандартных форм потребления, оценил финансовые последствия нестандартного потребления и удовлетворённость жизнью респондентов. В таблице 1 отражён статус каждой из 16 гипотез, которые были выдвинуты и протестированы автором книги, а также добавлены уточнения относительно полученных результатов.

Важное наблюдение автора заключается в том, что почти каждый третий респондент вовлечён в импульсивное или компульсивное потребление. Хотя остальные формы менее распространены, их доли

заметны: их используют 4–8% опрошенных. Примечательно, что выделенная доля компульсивных потребителей оказалась выше ожидаемой, а доля этичных потребителей, наоборот, ниже. Такой результат автор связывает с возможными ограничениями формулировок вопросов.

Большинство гипотез, выдвинутых автором, подтвердились полностью или частично. Одним из наиболее интересных и неожиданных выводов оказалось то, что жители Москвы и Санкт-Петербурга менее вовлечены в нестандартные формы потребления по сравнению с жителями средних и других крупных городов. Этот результат можно попытаться объяснить с помощью работы Г. Зиммеля «Большие города и духовная жизнь» [Зиммель 2002]: люди из мегаполисов в ответ на постоянный «шум» и множество раздражителей вырабатывают защитные механизмы отстранения от окружающего мира, они пребывают в состоянии «блазированности». Возможно, потеря чувствительности к изменениям ввиду постоянных шоков наблюдается как раз среди жителей столиц, в связи с чем они реже прибегают к нестандартным формам потребления. Такая тенденция особенно характерна для молодых людей [Прокофьева, Сомхишвили 2023].

Таблица 1

Результаты проверки исследовательских гипотез

| Гипотеза    | Описание                                                                   | Статус                | Комментарий                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Н 1</b>  | Нестандартные формы потребления охватывают значительную долю покупателей   | Подтверждена          | Подтверждена по всем формам, особенно применительно к импульсивному и компульсивному потреблению, их выбирают по 1/3 всех потребителей                                                                                                                               |
| <b>Н 2</b>  | Нестандартные потребители более динамичны                                  | Подтверждена          | Нестандартным потребителям соответствуют более динамичные стили принятия решений (всего выделено шесть стилей: ориентация на качество; безразличие к покупкам; ориентация на низкую цену и привычки; удовольствие от покупок; лёгкость выбора; спонтанность покупок) |
| <b>Н 3</b>  | Нестандартные потребители более активны в других потребительских практиках | Подтверждена          | Вовлечённые в нестандартное потребление более активны в других потребительских практиках (например, чаще обращаются к новым торговым форматам, покупают на распродажах, торгуются, отстаивают потребительские права)                                                 |
| <b>Н 4</b>  | Женщины более вовлечены                                                    | Частично подтверждена | Женщины чаще вовлечены в импульсивное и компульсивное потребление                                                                                                                                                                                                    |
| <b>Н 5</b>  | Молодёжь более вовлечена                                                   | Подтверждена          | Молодёжь вовлечена в большинство форм, кроме этичного потребления (чаще у среднего возраста)                                                                                                                                                                         |
| <b>Н 6</b>  | Менее образованные более вовлечены                                         | Не подтверждена       | Образование не оказывает значимого влияния, что неожиданно, особенно для этичного потребления                                                                                                                                                                        |
| <b>Н 7</b>  | Наличие детей до 18 лет увеличивает вовлечённость                          | Частично подтверждена | Наличие детей влияет только на импульсивное потребление; со статусным потреблением связь отрицательная                                                                                                                                                               |
| <b>Н 8</b>  | Незанятые более вовлечены                                                  | Частично подтверждена | Занятые чаще вовлечены в импульсивное, незанятые — в компульсивное потребление                                                                                                                                                                                       |
| <b>Н 9</b>  | Более обеспеченные более вовлечены                                         | Подтверждена          | Чем выше обеспеченность, тем выше вовлечённость во все формы, кроме панического                                                                                                                                                                                      |
| <b>Н 10</b> | Жители крупных городов более вовлечены                                     | Частично подтверждена | Сельские жители менее вовлечены в импульсивное и компульсивное; наивысшая доля вовлечённых в нестандартное потребление в средних и крупных городах, но не в Москве и Санкт-Петербурге                                                                                |
| <b>Н 11</b> | Онлайн-шопинг увеличивает вовлечённость                                    | Подтверждена          | Онлайн-покупки увеличивают вовлечённость по всем формам; особенно сильно — для импульсивного и компульсивного потребления                                                                                                                                            |

Таблица 1. Окончание

| Гипотеза    | Описание                                                                                               | Статус                | Комментарий                                                                                                   |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Н 12</b> | Думскроллинг увеличивает вовлечённость                                                                 | Подтверждена          | Думскроллинг связан со всеми формами, особенно с эмоционально нагруженными                                    |
| <b>Н 13</b> | Потребление алкоголя увеличивает вовлечённость                                                         | Подтверждена          | Алкоголь связан с эмоционально нагруженными формами потребления                                               |
| <b>Н 14</b> | Психологическое неблагополучие увеличивает вовлечённость                                               | Подтверждена          | Психологическое неблагополучие связано со всеми формами, кроме статусного потребления                         |
| <b>Н 15</b> | Нестандартное потребление увеличивает финансовые риски                                                 | Подтверждена          | Все формы увеличивают вероятность возникновения финансовых задолженностей                                     |
| <b>Н 16</b> | Нестандартные потребители менее удовлетворены жизнью, но более удовлетворены возможностями потребления | Частично подтверждена | Статусные потребители более удовлетворены жизнью; импульсивные, компульсивные и этичные — менее удовлетворены |

В заключении к книге автор обобщает эмпирические результаты, собирая целостный образ каждой из пяти фигур нестандартного потребителя. Эти фигуры основаны на характеристиках, выделенных в теоретической части книги, и дополняются данными о социальных, демографических и поведенческих связях, выявленных для каждой формы на основе анализа репрезентативной базы данных.

Ключевым выводом книги является то, что почти половина всех опрошенных вовлечены хотя бы в одну форму нестандартного потребления, причём чаще всего — в эмоционально нагруженную. Такое распространение нестандартных форм потребления объясняется эпохой постоянно сменяющих друг друга шоков и кризисов, высокой неопределённостью в обществе и накопленным стрессом. Ответом на всё это чаще становится потребление, являющееся не столько возможностью удовлетворить свои рациональные потребности, сколько потребностью справиться с эмоциональным напряжением и вернуть себе ощущение контроля. Это стремление усиливается, как отмечает автор, за счёт распространения новых торговых форматов, развития потребительского кредитования и широкого внедрения различных финансовых схем, подкреплённых хорошим маркетингом. Сервисы вроде «Яндекс.Сплит», подписки с бесплатным пробным периодом, схемы «Купи сейчас, плати потом» создают иллюзию доступности, снижая психологический барьер перед покупкой. На основе анализа данных автор делает вывод, что, с одной стороны, нестандартные формы потребления могут приносить положительные эмоции, снимать стресс, но с другой — могут повлечь серьёзные финансовые и эмоциональные последствия.

В конце книги В. В. Радаев отмечает ключевые ограничения исследования, которые в основном связывает с методологическими решениями и возможностями базы данных: ограниченность периода измерения; чувствительность результатов к внешним шокам в момент проведения опроса; отсутствие данных о частоте поведения, особенно эмоционально нагруженных форм; упрощённый инструмент измерения; сенситивность формулировок вопросов; риск эндогенности в моделях.

## Рефлексия и критический анализ

Цель рецензируемой книги — «разобраться, как совершается потребительский выбор, в том числе в его не самых обычных формах» [Радаев 2025: 9]. Автор обстоятельно подходит к данному вопросу: сначала

ла изучает термин «потребление» и его эволюцию; затем определяет рамки понятия «рациональное» и приходит к выводу, что описываемые им формы потребления, скорее всего, являются нестандартными. Подчёркнута главенствующая роль эмоций и депрессивных состояний в приверженности данным формам потребления. После теоретического разбора каждой из форм автор книги переходит к уточнению понятий, делая это с помощью эмпирической оценки на основе репрезентативной базы данных, сравнивая показатели за несколько лет и сопоставляя результаты с имеющимися опросами населения как в России, так и за рубежом, акцентируя локальные особенности российского рынка потребления и настроения покупателей. С помощью такого скрупулёзного подхода автору удаётся представить сложные связи понятным даже для широкого читателя языком, обрисовать формы потребления, которые, по его словам, долгое время находились на периферии науки. Результаты, представленные автором как в теоретической части книги, так и в эмпирической, вносят значительный вклад в понимание относительно новых, нестандартных форм потребления, которые приобретают отдельную значимость в кризисные периоды.

Представленная автором книга обращает особое внимание на тесную связь между потребительским поведением и эмоциональным состоянием людей в условиях нового социально-экономического шока последних нескольких лет. В этом контексте предпринятое В. Радаевым вносит существенный вклад в понимание механизмов трансформации потребительского поведения в условиях нестабильности. Это особенно актуально, так как в России за последние десятилетия наблюдается эпоха приходящих и уходящих кризисов. Одним из ключевых периодов, который наложил заметный отпечаток на потребительские практики, является пандемия COVID-19. Согласно исследованиям, период карантина и социальной изоляции повысил уровень тревожности, депрессии и эмоционального истощения людей, что подтверждается на примере разных стран [Benke et al. 2020; Rossi et al. 2020]. К группам риска исследователи относят чаще женщин и людей молодого возраста [Bank, Xu 2020; González-Sanguino et al, 2020].

Россияне тоже почувствовали изменения. По словам В. Радаева, в России параллельно происходят два процесса [Радаев 2025: 39–41]: во-первых, после внешнего шока у людей сильно возрастает уровень тревожности, затем они адаптируются и тревожность снижается до следующего шока; во-вторых, следствием постоянных колебаний является постепенное накопление стресса и уровня тревожности у людей. На сегодняшний день состояние россиян всё ещё требует пристального внимания. По данным аналитического отчёта компании DSM Group, показатель продаж антидепрессантов за первые два месяца 2025 г. вырос на 30% в денежном и на 15% в натуральном выражении [Мамиконян 2025]. В связи с этим исследования, которые заостряют внимание как на потребительских практиках, так и на ментальном состоянии людей, становятся особенно актуальными.

Началом интереса автора рецензируемой книги к теме потребления в кризисных ситуациях можно считать научный доклад, сделанный в начале 2023 г., «Как россияне справляются с новым кризисом» [Радаев 2023a], в котором изложены результаты коллективного исследования ЛЭСИ. Затем последовали две статьи — теоретическая и эмпирическая — на тему эмоционально нагруженного потребления в журнале «Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены» [Радаев 2023b; 2023c]. В 2024 г. появилась статья уже по сравнительному анализу нестандартных форм потребления в журнале «Вопросы экономики» [Радаев 2024a]. Акцент на психологическом состоянии россиян был сделан в статье «Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены» [Радаев 2024b]. Обработав и систематизировав полученную информацию в статьях, а также пересчитав модели на новых данных, В. Радаев представил результаты своего труда на семинаре в Лаборатории экономико-социологических исследований в сентябре 2024 г. Затем, получив комментарии как от рецензентов книги, так и от коллег, доработал материал, и уже в декабре 2024 г. на ярмарке интеллектуальной литературы Non/fiction № 26 была представлена книга «Нестандартное потребление»

[Радаев 2025]. Обозначенная в книге тема получила более широкое междисциплинарное обсуждение в рамках рождественского семинара Лаборатории экономико-социологических исследований на примере фильма «Шопоголик» (США, 2009 г.), когда коллеги смогли в очередной раз погрузиться в изучение нестандартных форм потребления.

### *Методологические вопросы*

Несмотря на несомненные достоинства книги и её актуальность, некоторые темы, особенно методологические основания работы, оставляют множество вопросов, требующих рассмотрения. Далее мы обратимся к трём аспектам методологии, которые сам автор отмечает как ограничения исследования. Представляется, что они заслуживают более детального изучения.

К довольно важным ограничениям работы относится операционализация ключевых понятий, в особенности — эмоционально нагруженных форм нестандартного потребления. Главным недостатком, который отмечает сам автор, является использование только одного вопроса на каждую из форм потребления. В исследованиях, на которые ссылается автор, как для импульсивного [Rook, Fisher 1995], так и для компульсивного потребления [Faber, O'Guinn 1992; Yurchisin, Johnson 2004] применяются комплексные шкалы, состоящие из широкого перечня утверждений. Далее считается общий индекс выраженности соответствующей потребительской практики, и только если значение индекса превышает пороговое значение, респондента относят к импульсивному или компульсивному потребителю. Автор же рецензируемой книги классифицирует опрашиваемых только на основе положительного ответа на один вопрос, а именно на вопрос о покупках, совершённых за последние три месяца, что может приводить к недооценке или, наоборот, переоценке потребительских практик, в том числе из-за сезонных особенностей.

Помимо этого, особенно проблематичным выглядит измерение компульсивного потребления. Автор использует как главный индикатор совершение покупки для того, чтобы справиться со стрессом или поднять себе настроение. Однако это расходится с определением, которое даёт сам автор компульсивному потреблению как устойчивому, повторяющемуся и слабо контролируемому стремлению к приобретению товаров и услуг [Радаев 2025: 64]. Исходя из этого определения, а также исследований, на которые ссылается автор книги, главной чертой компульсивного потребления является повторяемость и устойчивость потребительской практики. Так, например, в одном из упомянутых автором исследований по оценке компульсивного потребления [Faber, O'Guinn 1992] исследователи используют оценку каждого суждения с учётом частоты испытываемых эмоций. В связи с этим кажется, что используемый автором вопрос не в полной мере отражает компульсивное потребление, а, скорее, относится к импульсивному. Это косвенно подтверждается и эмпирически, так как обе формы потребления были выбраны примерно третью респондентов, а также полученная доля приверженцев компульсивного потребления, как отмечает сам автор, не превышала ранее 10% [Ridgway, Kukar-Kinney, Monroe 2008]. Таким образом, с учётом использования только одного вопроса на каждую форму эмоционально нагруженного потребления, ограниченности выбранного периода в формулировке вопросов, а также нестыковок между определением и измерением компульсивной формы потребления остаются вопросы относительно выбранной методологии.

Ещё один аспект, который требует рассмотрения, измерение стилей принятия потребительских решений. Автор использует факторный анализ на основе 18 суждений, объединённых в пары, каждая из которых отражала определённую характеристику потребительского поведения (например, отношение к цене товаров, качеству, брендам, модным товарам и др.). Однако, как видно из распределений, представленных автором, заданная логика разнонаправленности каждой пары не соблюдается, поскольку заметная доля респондентов выбирала оба суждения, что ставит под вопрос валидность выбранной батареи суждений.

Помимо этого, в работе не описывается, как отбирались суждения и формировалась шкала, не сказано, было ли проведено тестирование данной батареи вопросов. Дополнительно вызывает вопросы отсутствие варианта «затрудняюсь ответить». В классических исследованиях шкала также предполагает пятибалльное измерение от «совершенно не согласен» до «полностью согласен», однако всё же есть предположение, что респонденты могли выбирать срединные значения. В завершении, сам подход к построению стилей принятия решений со стороны научного сообщества подвергается критике. Отмечается, что поведение потребителей не обязательно сводится к одному стилю, возникают исследования о гибридных потребителях (*hybrid consumer*) [Walsh et al. 2001]. Этот вывод особенно актуален для молодёжи, которая склонна совмещать разные стили принятия решений [Anić, Suleska, Rajh 2010; Ma, Hahn 2022]. Стоит отметить, что, во-первых, выделенные нами ограничения, признаёт сам автор, во-вторых, по всей вероятности, они обусловлены спецификой и возможностями используемой базы данных.

В свою очередь, важно отметить существенный недостаток, связанный с выбором моделей в книге. Автор на основе анализа регрессионных моделей приходит к выводу, что вовлечённость в каждую из форм нестандартного потребления увеличивает шансы наличия финансовых задолженностей. Однако следует заметить, что в данных моделях возможна проблема эндогенности, так как не только вовлечённость в нестандартные формы потребления может приводить к негативным финансовым последствиям, но и сами финансовые трудности повышают уровень стресса и психологического неблагополучия, что способствует использованию потребительских практик для снятия стресса. В связи с этим сделанные автором выводы о прямом влиянии нестандартных практик на наличие финансовых трудностей вызывают сомнения и требуют более тщательной методологической проработки при оценке моделей.

### За пределами форм нестандартного потребления

Формы нестандартного потребления, представленные в книге, являются, как отмечает автор, попыткой «расширить спектр» потребительских практик, «до поры не привлекавших повышенного внимания» [Радаев 2025: 21]. Хотя акцент в книге действительно делается преимущественно на сравнительно новых эмоционально нагруженных формах потребления, несколько неожиданным представляется включение автором в этот перечень статусного потребления. При его описании в теоретической части книги даны ссылки на классиков социологии и упоминается, что статусное потребление может быть раскрыто через работы, например, Т. Веблена [Радаев 2025: 69–72]. Более того, тема потребления как элемент статусного различия является одной из ключевых в развитии социологии потребления [Котельникова 2024]. В связи с этим включение данной формы в нестандартные практики вызывает вопросы. Однако в заключении к книге автор отмечает, что список форм нестандартного потребления не является окончательным и может быть расширен.

В завершение хотелось бы поразмышлять о том, какие формы потребления в действительности можно отнести к нестандартным, а какие остаются ещё не осмысленными в исследовательском поле. Одна из таких форм — фомо-потребление (*fomsumerism*), которое связывает между собой концепты FOMO (*fear of missing out*, то есть страх упустить возможность) и *consumerism* (потребительство). Данный вид потребления соотносится с распространением тревожности из-за пользования социальными сетями [Argan, Argan 2019], что особенно актуально для молодёжи [Saavedra, Bautista 2020].

Второй предположительно интересной в российском контексте формой нестандартного потребления может быть ностальгическое потребление. Ностальгическая привязанность (*nostalgic bonding*) является довольно распространённым явлением и возникает в самых разных формах. Например, на основе качественной методологии было выявлено, что ностальгия может проявляться к ощущениям, которые человек когда-то испытывал, родным местам, отдельным периодам в жизни, друзьям, близким людям, достижениям, знакам любви и внимания от близких и др. [Holbrook, Schindler 2003]. Ностальгическое

потребление связано с нестабильностью современной жизни и является «психологической защитой от настоящего, формой совладания с травматическим осознанием необратимости прошедшего и неизбежности лишённого для человека смысла настоящего» [Сапогова 2019: 32]. Довольно ярким примером ностальгического потребления является винтажный шопинг, который приобретает особую популярность во времена санкций [Садовая 2022]. К проявлениям ностальгического потребления в сфере услуг можно отнести развитие баров по типу рюмочных [Морозова 2024], которые зачастую отсылают именно к советским временам. Интересно, что основными потребителями «советских впечатлений» является молодёжь, чья ностальгия имеет «форму ностальгии без памяти» [Романова, Федорова 2021], то есть ностальгией по временам, в которые человек не жил. Стремление людей связаться с прошлым поддерживается и маркетинговыми стратегиями (например, можно заметить надписи на продуктах «вкус детства», «по ГОСТу» и др.). Данная потребительская практика имеет, скорее всего индивидуальный характер, но также может иметь коллективную форму [Абрамов 2012].

В качестве ещё одной формы нестандартного потребления можно выделить антипотребление, или отказное потребление; сюда также можно отнести стремление к минимализму. Выделяют три поведенческих паттерна, связанных с практиками антипотребления [Ziesemer, Hüttel, Balderjahn 2021]:

- добровольная простота (*voluntary simplicity*) — осознанный отказ человеком от избыточного потребления;
- совместное потребление (*collaborative consumption*) — коллективное использование разных товаров и услуг;
- жизнь по средствам (*living within one's means*) — соразмерность трат доходам.

Интересным представляется второй паттерн, примером которого может быть новый феномен совместного проживания — коливинг [Афонин 2024]. Данный формат проживания стал ответом на запрос молодёжи, которая сталкивается с завышенными ожиданиями на рынке жилья и финансовыми ограничениями; для молодёжи коливинги стали возможностью создать сообщество с социальной поддержкой [Bergan, Gorman-Murray, Power 2020]. Проживание в коливинге схоже с жизнью в коммунальных квартирах, но представляет собой, скорее, формат сообщества, в котором люди разделяют не только жилое пространство, но и взгляды на жизнь, проводят совместные мероприятия и т.д. Важно, что молодые люди не всегда соотносят антипотребление с этическими мотивами [Ziesemer, Hüttel, Balderjahn 2021]. В качестве объяснений, почему люди могут выбирать антипотребление, приводят следующие: возможность сэкономить деньги; предпочтение тратить деньги на «впечатления», а не на физические объекты.

Также в качестве формы нестандартного потребления выделим ритуализированное потребление. Ритуал в этом случае описывается как символическая активность, состоящая из набора определённых действий, которые совершаются последовательно и регулярно [Rook 1985]. Исследования демонстрируют, что в периоды нестабильности и неопределённости люди склоняются к ритуализации поведения, что позволяет им обрести чувство контроля над ситуацией [Eilam et al. 2006]. Положительные эмоции, связанные с ритуализацией, позволяют придать повседневным делам значимость и осмысленность [Song et al. 2022]. В этом контексте можно отметить тренд «романтизируй свою жизнь» (*romanticize your life*) [Caron 2023], который призывает в социальных сетях к эстетизации повседневной жизни, чтобы придать повседневным рутинным действиям особый смысл.

Итак, мы попробовали расширить предложенную автором типологию нестандартных форм потребления и предложили включить в них фомо-потребление, ностальгическое, ритуализированное и антипотребление. Можно отметить, что эти формы как представляют собой отдельные направления, так и

пересекаются с заявленными автором формами. Например, фомо-потребление стоит на стыке статусного и компульсивного потребления, однако является уникальной формой потребления, которая усиливается влиянием медиа и развитием цифрового пространства. Ностальгическое потребление является примером эмоционально нагруженного и символического поведения, которое связано с конструированием своей идентичности и необходимости в связи с прошлым; может иметь элементы статусного потребления. Антипотребление, в свою очередь, соприкасается с этичным потреблением, но обе формы представляют собой устойчивое (*sustainable*) потребление. Ритуализированное потребление может быть также связано с компульсивным, однако если компульсивное потребление связано с утратой контроля, то ритуализированное направлено на его обретение. Все эти формы объединяет то, что они, скорее всего, мало распространены, а также отклоняются от стандартных потребительских схем, что позволяет отнести их к нестандартным формам.

## Литература

- Абрамов Р. Н. 2012. Время и пространство ностальгии. *Социологический журнал*. 4: 5–23. URL: [https://www.isras.ru/index.php?page\\_id=2384&id=15&type=ojs3\\_socjournal&jn=71](https://www.isras.ru/index.php?page_id=2384&id=15&type=ojs3_socjournal&jn=71)
- Афонин В. 2024. Коливинг: что это за тренд и почему он так быстро набирает популярность. *Русбейс*. URL: <https://rb.ru/story/what-is-coliving/>
- Бауман З. 2005. *Индивидуализированное общество*. М.: Логос.
- Гребер Д. 2020. *Бредовая работа. Трактат о распространении бессмысленного труда*. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Зиммель Г. 2002. Большие города и духовная жизнь. *Логос*. 3 (34): 1–12. URL: <https://www.ruthenia.ru/logos/number/34/02.pdf>
- Котельникова З. В. 2024. Эволюция подходов к концептуализации потребления в западной социологии. *Социологический журнал*. 30 (2): 8–32. URL: <https://doi.org/10.19181/socjour.2024.30.2.1>
- Мамиконян О. 2025. С января по февраль россияне потратили на антидепрессанты почти 3 млрд рублей. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.ru/forbeslife/532535-s-anvara-po-fevral-rossiane-potratili-na-antidepressanty-pochti-3-mlrd-rublej>
- Морозова А. 2024. Число баров и рюмочных в России за год выросло на 23%. *Forbes*. URL: <https://www.forbes.ru/biznes/523071-cislo-barov-i-ryumocnyh-v-rossii-za-god-vyroslo-na-23>
- Прокофьева А. В., Сомхишвили К. О. 2023. Блазированность современного цифрового города. *Вестник Пермского университета. Философия. Психология. Социология*. 3: 382–395. URL: <https://doi.org/10.17072/2078-7898/2023-3-382-395>
- Радаев В. В. (ред.) 2023а. *Как россияне справляются с новым кризисом: Социально-экономические практики населения*. Научные доклады факультета социальных наук НИУ ВШЭ. 1 (1). М.: Изд. дом ВШЭ. URL: <https://doi.org/10.17323/978-5-7598-2756-6>
- Радаев В. В. 2023б. Эмоционально нагруженное потребление в современной России. Часть первая: теоретические основы. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 5: 202–220. URL: <https://www.doi.org/10.14515/monitoring.2023.5.2491>

- Радаев В. В. 2023с. Эмоционально нагруженное потребление в современной России. Часть вторая: эмпирические оценки особенностей, факторов и финансовых последствий. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 6: 17–34. URL: <https://doi.org/10.14515/monitoring.2023.6.2501>
- Радаев В. В. 2024а. Нестандартные формы потребления: сравнительный анализ. *Вопросы экономики*. 3: 43–72. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-3-43-72>
- Радаев В. В. 2024б. Психологические стрессы в современной России: общий уровень, более уязвимые группы и способы совладания. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 6: 52–74. URL: <https://doi.org/10.14515/monitoring.2024.6.2643>
- Радаев В. В. 2025. *Нестандартное потребление*. М.: Изд. дом ВШЭ (серия «Социальная теория»).
- Романова А. П., Федорова М. М. 2021. «Советская ностальгия» несоветского цифрового поколения. *Южно-российский журнал социальных наук*. 22 (1): 6–18. URL: <https://doi.org/10.31429/26190567-22-1-6-18>
- Садовая А. 2022. Модная вторичка: как ресейл и винтаж стали новым золотом в эпоху санкций. *ТАСС*. URL: <https://tass.ru/ekonomika/15056957>
- Сапогова Е. Е. 2019. Экзистенциально-психологические аспекты переживания «ностальгии без памяти». *Проблемы современного образования*. 2: 28–45. URL: <http://pmedu.ru/images/2019-2/03.pdf>
- Тоффлер Э. 2002. *Шок будущего*. М.: АСТ.
- Anić I., Suleska A., Rajh E. 2010. Decision-Making Styles of Young-Adult Consumers in the Republic of Macedonia. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. 23 (4): 102–113. URL: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2010.11517436>
- Argan M., Argan M. T. 2019. Toward a New Understanding of FoMO: ‘Fomsumerism. *Pazarlama Teorisi ve Uygulamaları Dergisi*. 5 (2): 277–302. URL: [https://betakitaplik.com/files/dergi\\_makale/pdf/0d/zgxvchebqg.pdf](https://betakitaplik.com/files/dergi_makale/pdf/0d/zgxvchebqg.pdf)
- Bank J., Xu X. 2020. The Mental Health Effects of the First Two Months of Lockdown during the COVID-19 Pandemic in the UK. *Fiscal Studies*. 41 (3): 685–708. URL: <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12239>
- Benke C. et al. 2020. Lockdown, Quarantine Measures, and Social Distancing: Associations with Depression, Anxiety and Distress at the Beginning of the COVID-19 Pandemic among Adults from Germany. *Psychiatry Research*. 293: 113462. URL: <https://doi.org/10.1016/j.psychres.2020.113462>
- Bergan T. L., Gorman-Murray A., Power E. R. 2020. Coliving Housing: Home Cultures of Precarity for the New Creative Class. *Social & Cultural Geography*. 22 (9): 1204–1222. URL: <https://doi.org/10.1080/14649365.2020.1734230>
- Caron C. 2023. The Mundane Thrill of ‘Romanticizing Your Life’. *The New York Times*. URL: <https://www.nytimes.com/2022/05/11/well/mind/romanticize-your-life-tiktok.html>
- Eilam D. et al. 2006. Rituals, Stereotypy and Compulsive Behavior in Animals and Humans. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*. 30 (4): 456–471. URL: <https://doi.org/10.1016/j.neubiorev.2005.08.003>

- Erikson E. E. 1968. *Identity: Youth and Crisis*. New York: Norton.
- Faber R. J., O'Guinn T. C. 1992. A Clinical Screener for Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*. 19 (3): 459–469. URL: <https://doi.org/10.1086/209315>
- González-Sanguino C. et al. 2020. Mental Health Consequences during the Initial Stage of the 2020 Coronavirus Pandemic (COVID-19) in Spain. *Brain, Behavior, and Immunity*. 87: 172–176. URL: <https://doi.org/10.1016/j.bbi.2020.05.040>
- Holbrook M. B., Schindler R. M. 2003. Nostalgic Bonding: Exploring the Role of Nostalgia in the Consumption Experience. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*. 3 (2): 107–127. URL: <https://doi.org/10.1002/cb.127>
- Ma Y., Hahn K. 2022. Cross-Cultural Study of Decision-Making Styles for Contemporary Young Consumers. *International Journal of Fashion Design, Technology and Education*. 16 (1): 22–36. URL: <https://doi.org/10.1080/17543266.2022.2095040>
- Ridgway N. M., Kukar-Kinney M., Monroe K. B. 2008. An Expanded Conceptualization and a New Measure of Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*. 35 (4): 622–639. URL: <http://dx.doi.org/10.1086/591108>
- Ritzer G., Jurgenson N. 2010. Production, Consumption, Prosumption: The Nature of Capitalism in the Age of the Digital 'Prosumer'. *Journal of Consumer Culture*. 10 (1): 13–36. URL: <https://doi.org/10.1177/1469540509354673>
- Rook D. W. 1985. The Ritual Dimension of Consumer Behavior. *Journal of Consumer Research*. 12 (3): 251–264. URL: <https://www.jstor.org/stable/254372>
- Rook D. W., Fisher R. J. 1995. Normative Influences on Impulsive Buying Behavior. *Journal of Consumer Research*. 22 (3): 305–313. URL: <https://doi.org/10.1086/209452>
- Rossi R. et al. 2020. COVID-19 Pandemic and Lockdown Measures Impact on Mental Health among the General Population in Italy. *Frontiers in Psychiatry*. 11: 550552. URL: <https://doi.org/10.3389/fpsy.2020.00790>
- Saavedra C. M. C., Bautista R. A., Jr. 2020. Are you “in” or are you “out”? Impact of FoMO (Fear of Missing Out) on Generation Z's Masstige-brand Apparel Consumption. *Asia-Pacific Social Science Review*. 20 (2): 106–118. URL: <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.12864.76804>
- Song W. et al. 2022. How Positive and Negative Emotions Promote Ritualistic Consumption through Different Mechanisms. *Frontiers in Psychology*.
- Walsh G. et al. 2001. Consumers' Decision-Making Style as a Basis for Market Segmentation. *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*. 10: 117–131. URL: <http://dx.doi.org/10.1057/palgrave.jt.5740039>
- Warde A. 2015. The Sociology of Consumption: Its Recent Development. *Annual Review of Sociology*. 41 (1): 117–134. URL: <https://doi.org/10.1146/annurev-soc-071913-043208>

- Yurchisin J., Johnson K. K. 2004. Compulsive Buying Behavior and Its Relationship to Perceived Social Status Associated with Buying, Materialism, Self-Esteem, and Apparel-Product Involvement. *Family and Consumer Sciences Research Journal*. 32(3):291–314. URL: <http://dx.doi.org/10.1177/1077727X03261178>
- Ziesemer F., Hüttel A., Balderjahn I. 2021. Young People as Drivers or Inhibitors of the Sustainability Movement: The Case of Anti-Consumption. *Journal of Consumer Policy*. 44 (3): 427–453. URL: <https://doi.org/10.1007/s10603-021-09489-x>

## NEW BOOKS

Valeriia Kondratenko

# “Nonstandard Is the New Norm”: Uncovering Hidden Aspects of Nonstandard Consumption Forms

**Book Review:** Radaev V. V. (2025) *Nestandartnoe potreblenie* [Nonstandard Consumption], Moscow: HSE Publishing House. 216 p.

**KONDRATENKO, Valeriia**—  
Junior Research Fellow,  
Doctoral Student, Laboratory  
for Studies in Economic  
Sociology; Lecturer,  
Department of Economic  
Sociology, HSE University.  
Address: 20 Myasnitskaya str.,  
Moscow, 101000, Russian  
Federation.

**Email:** [vkondratenko@gse.ru](mailto:vkondratenko@gse.ru)

## Abstract

In contemporary society, consumption functions as a fundamental element of everyday life and a key mechanism for identity construction. In periods of instability and different socio-economic shocks, nonstandard forms of consumption tend to move to the center of attention. V. Radaev identifies five nonstandard consumption forms: three are characterised as emotionally loaded (panic, impulsive, and compulsive consumption) and two as socially oriented (status and ethical consumption).

Based on data from a nationally representative survey of the adult population in Russia (May 2024,  $N = 6,000$ ), the author uses descriptive statistics and regression analysis to examine the prevalence of non-standard consumption patterns and their correlation with decision-making styles, socio-demographic characteristics, life satisfaction, and financial consequences. A key finding reveals that nearly half of all respondents engage in at least one form of nonstandard consumption, with emotionally loaded forms being the most widespread. This finding points to emerging consumer trends and may serve as an indicator of increasing social tension.

The book review consists of two parts: the first section outlines the book's primary content, theoretical and methodological foundations and systematises the empirical findings; the second part evaluates the book's relevance and contribution, discusses its methodological limitations, and offers our addition to the typology of nonstandard consumption forms based on existing literature.

**Keywords:** consumption; nonstandard consumption forms; consumption during crisis; emotionally loaded consumption; consumption in Russia; consumer practices.

## Acknowledgements

The study was supported by the Basic Research Program of the HSE University

## References

Abramov R. N. (2012) Vremya i prostranstvo nostalgii [Time and Space of Nostalgia]. *Sociological Journal = Sotsiologicheskii Zhurnal*, no 4, pp. 5–23 (in Russian).

- Afonin V. (2024) Koliving: chto eto za trend i pochemu on tak bystro nabiraet populyarnost' [Coliving: What Is This Trend and Why Is It Gaining Popularity So Quickly]. *Rusbase*. Available at: <https://rb.ru/story/what-is-coliving/> (accessed 3 April 2025) (in Russian).
- Anić I., Suleska A., Rajh E. (2010) Decision-Making Styles of Young-Adult Consumers in the Republic of Macedonia. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, vol. 23, no 4, pp. 102–113. doi: [10.1080/1331677X.2010.11517436](https://doi.org/10.1080/1331677X.2010.11517436)
- Argan M., Argan M. T. (2019) Toward a New Understanding of FoMO: 'Fomsumerism'. *Pazarlama Teorisi ve Uygulamaları Dergisi*, vol. 5, no 2, pp. 277–302. Available at: [https://betakitaplik.com/files/dergi\\_makale/pdf/0d/zgxvchebqg.pdf](https://betakitaplik.com/files/dergi_makale/pdf/0d/zgxvchebqg.pdf) (accessed 3 April 2025).
- Bank J., Xu X. (2020) The Mental Health Effects of the First Two Months of Lockdown during the COVID-19 Pandemic in the UK. *Fiscal Studies*, vol. 41, no 3, pp. 685–708. doi: [10.1111/1475-5890.12239](https://doi.org/10.1111/1475-5890.12239)
- Bauman Z. (2005) *Individualizirovannoe obshchestvo* [The Individualized Society], Moscow: Logos (in Russian).
- Benke C., Autenrieth L. K., Asselmann E., Pané-Farré C. A. (2020) Lockdown, Quarantine Measures, and Social Distancing: Associations with Depression, Anxiety and Distress at the Beginning of the COVID-19 Pandemic among Adults from Germany. *Psychiatry Research*, vol. 293, art. 113462. doi: [10.1016/j.psychres.2020.113462](https://doi.org/10.1016/j.psychres.2020.113462)
- Bergan T. L., Gorman-Murray A., Power E. R. (2020) Coliving Housing: Home Cultures of Precarity for the New Creative Class. *Social & Cultural Geography*, vol. 22, no 9, pp. 1204–1222. doi: [10.1080/14649365.2020.1734230](https://doi.org/10.1080/14649365.2020.1734230)
- Caron C. (2023) The Mundane Thrill of 'Romanticizing Your Life'. *The New York Times*. Available at: <https://www.nytimes.com/2022/05/11/well/mind/romanticize-your-life-tiktok.html> (accessed 2 April 2025).
- Eilam D., Zor R., Szechtman H., Hermesh H. (2006) Rituals, Stereotypy and Compulsive Behavior in Animals and Humans. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, vol. 30, no 4, pp. 456–471. doi: [10.1016/j.neubio-rev.2005.08.003](https://doi.org/10.1016/j.neubio-rev.2005.08.003)
- Erikson E. E. (1968) *Identity: Youth and Crisis*, New York: Norton.
- Faber R. J., O'Guinn T. C. (1992) A Clinical Screener for Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*, vol. 19, no 3, pp. 459–469. doi: [10.1086/209315](https://doi.org/10.1086/209315)
- González-Sanguino C., Ausín B., Castellanos M. Á., Saiz J., López-Gómez A., Ugidos C., Muñoz M. (2020) Mental Health Consequences during the Initial Stage of the 2020 Coronavirus Pandemic (COVID-19) in Spain. *Brain, Behavior, and Immunity*, vol. 87, pp. 172–176. doi: [10.1016/j.bbi.2020.05.040](https://doi.org/10.1016/j.bbi.2020.05.040)
- Graeber D. (2020) *Bredovaya rabota. Traktat o rasprostranении bessmyslennogo truda* [Bullshit Jobs: A Theory], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian).
- Holbrook M. B., Schindler R. M. (2003) Nostalgic Bonding: Exploring the Role of Nostalgia in the Consumption Experience. *Journal of Consumer Behaviour: An International Research Review*, vol. 3, no 2, pp. 107–127. doi: [10.1002/cb.127](https://doi.org/10.1002/cb.127)

- Kotelnikova Z. V. (2024) Evolyutsiya podkhodov k kontseptualizatsii potrebleniya v zapadnoy sotsiologii [The Evolution of Approaches to the Conceptualization of Consumption in Western Sociology]. *Sociological Journal = Sotsiologicheskii Zhurnal*, vol. 30, no 2, pp. 8–32. doi: [10.19181/socjour.2024.30.2.1](https://doi.org/10.19181/socjour.2024.30.2.1) (in Russian).
- Ma Y., Hahn K. (2022) Cross-Cultural Study of Decision-Making Styles for Contemporary Young Consumers. *International Journal of Fashion Design, Technology and Education*, vol. 16, no 1, pp. 22–36. doi: [10.1080/17543266.2022.2095040](https://doi.org/10.1080/17543266.2022.2095040)
- Mamikonyan O. (2025) S yanvarya po phevral' rossiyanе potratili na antidepressanty pochni 3 mlrd rubley [From January to February, Russians Spent Nearly 3 Billion Rubles on Antidepressants]. *Forbes*. Available at: <https://www.forbes.ru/forbeslife/532535-s-anvara-po-fevral-rossiane-potratili-na-antidepressanty-pochni-3-mlrd-rublej> (accessed 1 April 2025) (in Russian).
- Morozova A. (2024) Chislo barov i ryumochnykh v Rossii za god vyroslo na 23% [The Number of Bars and Shot Shops in Russia Increased by 23% Over the Year]. *Forbes*. Available at: <https://www.forbes.ru/biznes/523071-cislo-barov-i-rumocnykh-v-rossii-za-god-vyroslo-na-23> (accessed 2 April 2025) (in Russian).
- Prokofyeva A. V., Somkhishvili K. O. (2023) Blazirovannost' sovremennogo tsifrovogo goroda [Blase Attitude of the Contemporary Digital City]. *Perm University Herald. Philosophy. Psychology. Sociology = Vestnik Permskogo universiteta. Filosofiya. Psikhologiya. Sotsiologiya*, no 3, pp. 382–395. doi: [10.17072/2078-7898/2023-3-382-395](https://doi.org/10.17072/2078-7898/2023-3-382-395) (in Russian).
- Radaev V. V. (ed.) (2023a) *Kak rossiyanе spravlyayutsya s novym krizisom: sotsial'no-ekonomicheskie praktiki naseleniya* [How Russians Cope with the New Crisis: Socio-Economic Practices of the Population]. Nauchnye doklady Fakulteta sotsial'nykh nauk NIU VshE [Research reports of HSE University Faculty of Social Sciences], vol. 1, no 1, Moscow: HSE Publishing House. doi: [10.17323/978-5-7598-2756-6](https://doi.org/10.17323/978-5-7598-2756-6) (in Russian).
- Radaev V. V. (2023b) Emotsional'no nagruzhennoye potreblenie v sovremennoy Rossii. Chast' pervaya: teoreticheskie osnovy [Emotionally Charged Consumption in Contemporary Russia. Part One: Theoretical Foundations]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring Obshchestvennogo Mneniya: Ekonomicheskie i Sotsial'nye Peremeny*, no 5 (177), pp. 202–220. doi: [10.14515/monitoring.2023.5.2491](https://doi.org/10.14515/monitoring.2023.5.2491) (in Russian).
- Radaev V. V. (2023c) Emotsional'no nagruzhennoye potreblenie v sovremennoi Rossii. Chast' vtoraya: empiricheskie otsenki osobennostei, faktorov i finansovykh posledstviy [Emotionally Loaded Consumption in Contemporary Russia. Part Two: Empirical Assessments of Characteristics, Factors, and Financial Consequences]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring Obshchestvennogo Mneniya: Ekonomicheskie i Sotsial'nye Peremeny*, no 6 (184), pp. 17–34. doi: [10.14515/monitoring.2023.6.2501](https://doi.org/10.14515/monitoring.2023.6.2501) (in Russian).
- Radaev V. V. (2024a) Nestandartnye phormy potrebleniya: sravnitel'nyy analiz [NonStandard Forms of Consumption: A Comparative Analysis]. *Voprosy Ekonomiki*, no 3, pp. 43–72. doi: [10.32609/0042-8736-2024-3-43-72](https://doi.org/10.32609/0042-8736-2024-3-43-72) (in Russian).
- Radaev V. V. (2024b) Psikhologicheskie stressy v sovremennoy Rossii: obshchii uroven', bolee uiazimye gruppy i sposoby sovladaniya [Psychological Stress in Contemporary Russia: Overall Level, More Vulnerable Groups and Ways of Coping].

- nerable Groups, and Coping Strategies]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring Obshchestvennogo Mneniya: Ekonomicheskie i Sotsial'nye Peremeny*, no 6, pp. 52–74. doi: [10.14515/monitoring.2024.6.2643](https://doi.org/10.14515/monitoring.2024.6.2643) (in Russian).
- Radaev V. V. (2025) *Nestandardnoe potreblenie* [NonStandard Consumption] (Seriya Sotsial'naya teoriya [Series Social Theory]), Moscow: HSE Publishing House. (in Russian).
- Ridgway N. M., Kukar-Kinney M., Monroe K. B. (2008) An Expanded Conceptualization and a New Measure of Compulsive Buying. *Journal of Consumer Research*, vol. 35, no 4, pp. 622–639. doi: <http://dx.doi.org/10.1086/591108>
- Ritzer G., Jurgenson N. (2010) Production, Consumption, Prosumption: The Nature of Capitalism in the Age of the Digital 'Prosumer'. *Journal of Consumer Culture*, vol. 10, no 1, pp. 13–36. doi: [10.1177/1469540509354673](https://doi.org/10.1177/1469540509354673)
- Romanova A. P., Fedorova M. M. (2021) "Sovetskaya nostal'giya" nesovetskogo tsiphrovogo pokoleniya ["Soviet Nostalgia" of the Non-Soviet Digital Generation]. *South-Russian Journal of Social Sciences = Yuzhno-rossiiskii zhurnal sotsial'nykh nauk*, vol. 22, no 1, pp. 6–18. doi: [10.31429/26190567-22-1-6-18](https://doi.org/10.31429/26190567-22-1-6-18) (in Russian).
- Rook D. W. (1985) The Ritual Dimension of Consumer Behavior. *Journal of Consumer Research*, vol. 12, no 3, pp. 251–264. Available at: <https://www.jstor.org/stable/254372> (accessed 1 April 2025).
- Rook D. W., Fisher R. J. (1995) Normative Influences on Impulsive Buying Behavior. *Journal of Consumer Research*, vol. 22, no 3, pp. 305–313. doi: [10.1086/209452](https://doi.org/10.1086/209452)
- Rossi R., Socci V., Talevi D., Mensi S., Niolu C., Pacitti F., Di Marco A., Rossi A., Siracusano A., Di Lorenzo G. (2020) COVID-19 Pandemic and Lockdown Measures Impact on Mental Health among the General Population in Italy. *Frontiers in Psychiatry*, vol. 11, art. 550552. doi: [10.3389/fpsy.2020.00790](https://doi.org/10.3389/fpsy.2020.00790)
- Saavedra C. M. C., Bautista R. A., Jr. (2020) Are you "in" or are you "out"? Impact of FoMO (Fear of Missing Out) on Generation Z's Masstige-brand Apparel Consumption. *Asia-Pacific Social Science Review*, vol. 20, no 2, pp. 106–118. doi: [10.13140/RG.2.2.12864.76804](https://doi.org/10.13140/RG.2.2.12864.76804)
- Sadovaya A. (2022) *Modnaya vtorichka: kak reseil i vintazh stali novym zolotom v epokhu sanktsii* [Trendy Second-Hand: How Resale and Vintage Became the New Gold in the Era of Sanctions]. TASS. Available at: <https://tass.ru/ekonomika/15056957> (accessed 1 April 2025). (in Russian).
- Sapogova E. E. (2019) Ekzistentsial'no-psikhologicheskie aspekty perezhivaniya "nostalgii bez pamyati" [Existential-Psychological Aspects of "Nostalgia Without Memory" Experience]. *Problems of Modern Education = Problemy Sovremennogo Obrazovaniya*, no 2, pp. 28–45. Available at: <http://pmedu.ru/imagines/2019-2/03.pdf> (accessed 1 April 2025 (in Russian)).
- Simmel G. (2002) Bolshie goroda i dukhovnaya zhizn [The Metropolis and Mental Life]. *Logos*, vol. 3, no 34, pp. 1–12. Available at: <https://www.ruthenia.ru/logos/number/34/02.pdf> (accessed 1 April 2025 (in Russian)).
- Song W., Zhao T., Huang E., Liu W. (2022) How Positive and Negative Emotions Promote Ritualistic Consumption through Different Mechanisms. *Frontiers in Psychology*, vol. 13, art. 901572. doi: [10.3389/fpsyg.2022.901572](https://doi.org/10.3389/fpsyg.2022.901572)

- Toffler E. (2002) *Shok budushchego* [Future Shock], Moscow: AST Publishing (in Russian).
- Walsh G., Hennig-Thurau T., Wayne-Mitchell V., Wiedmann K. P. (2001) Consumers' Decision-Making Style as a Basis for Market Segmentation. *Journal of Targeting, Measurement and Analysis for Marketing*, vol. 10, pp. 117–131. doi: [10.1057/palgrave.jt.5740039](https://doi.org/10.1057/palgrave.jt.5740039)
- Warde A. (2015) The Sociology of Consumption: Its Recent Development. *Annual Review of Sociology*, vol. 41, no 1, pp. 117–134. doi: [10.1146/annurev-soc-071913-043208](https://doi.org/10.1146/annurev-soc-071913-043208)
- Yurchisin J., Johnson K. K. (2004) Compulsive Buying Behavior and Its Relationship to Perceived Social Status Associated with Buying, Materialism, Self-Esteem, and Apparel-Product Involvement. *Family and Consumer Sciences Research Journal*, vol. 32, no 3, pp. 291–314. doi: [10.1177/1077727X03261178](https://doi.org/10.1177/1077727X03261178)
- Ziesemer F., Hüttel A., Balderjahn I. (2021) Young People as Drivers or Inhibitors of the Sustainability Movement: The Case of Anti-Consumption. *Journal of Consumer Policy*, vol. 44, no 3, pp. 427–453. doi: [10.1007/s10603-021-09489-x](https://doi.org/10.1007/s10603-021-09489-x)

**Received:** April 5, 2025

**Citation:** Kondratenko V. (2025) “Nestandard kak norma”: chto skryvayut nestandardnye phormy potrebleniya [“Nonstandard Is the New Norm”: Uncovering Hidden Aspects of Nonstandard Consumption Forms. Book Review: Radaev V. V. (2025) *Nestandardnoe potreblenie* [Nonstandard Consumption], Moscow: HSE Publishing House. 216 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 3, pp. 134–151. doi: [10.17323/1726-3247-2025-3-134-151](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-3-134-151) (in Russian).

С. А. Тарнавский

# «Просто повезло»: удача как социальный механизм обеспечения классового равенства<sup>1</sup>

Рецензия на книгу: Streib J. 2023. *The Accidental Equalizer How Luck Determines Pay after College*. Chicago: University of Chicago Press. 256 p.



**ТАРНАВСКИЙ Семён Андреевич** — стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ. Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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

Один из распространённых взглядов на американское высшее образование состоит в его восприятии как «великого уравнивателя»: считается, что американские университеты открывают доступ к широким экономическим возможностям даже для студентов из семей с социально низким статусом. Но что, если на самом деле равенство в стартовой заработной плате американских выпускников обусловлено не обучением в университетах, а... простой удачей? Книга Джесси Стрейб, профессора социологии Университета Дьюка (Duke University), «*The Accidental Equalizer: How Luck Determines Pay after College*» («Уравнитель на основе случая: как удача определяет заработную плату после колледжа») представляет нестандартный взгляд на проблему классового неравенства. На материалах 172 интервью с выпускниками одного из южных университетов, работодателями, специалистами по найму, а также наблюдая за карьерными мероприятиями в стенах университета, Стрейб представляет читателю скрытую уравнительную систему Соединённых Штатов, действующую на рынке труда предприятий среднего бизнеса — лакократию (*luckocracy*; от англ. *luck* — удача и греч. *kratos* — власть). В основе лакократии лежат два механизма: классово нейтральные критерии отбора соискателей, а также изменчивый и непрозрачный характер информации о «правилах игры» на рынке. В условиях лакократии накопленный капитал и классовое происхождение оказываются незначимыми, соискатели действуют в ситуации радикальной неопределённости, при которой невозможно использовать имеющиеся ресурсы для выработки оптимальных стратегий трудоустройства.

Данная рецензия подробно рассматривает особенности функционирования лакократии. Делается акцент на плодотворности социологической концептуализации удачи, что позволяет рассматривать её не как случайность, а как эффект социальных отношений. Утверждается, что представленное Д. Стрейб понятие «лакократия» идёт вразрез с классическими тезисами экономической социологии о важности социальных связей для получения рыночных преимуществ.

**Ключевые слова:** классовое неравенство; рынок труда; лакократия; неопределённость; стратегии трудоустройства; теория капиталов.

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

## Введение

Классовое неравенство имеет тенденцию к воспроизводству на протяжении всей жизни индивида [Bourdieu 1980]. Оно проявляется в различных подходах к воспитанию в семьях с социально низким и высоким статусом; в школьной успеваемости, когда дают о себе знать пробелы в знаниях, заложенные ещё в раннем возрасте; в качестве диплома о высшем образовании, а также в различных навыках и опыте, полученных благодаря классово обусловленной разнице в свободном времени, позволяющей выходцам из семей с социально высоким статусом уделять больше внимания накоплению культурного капитала.

В стремлении устранить разрыв между классами, государством и частными лицами предпринимаются попытки повлиять на распределение ресурсов на разных этапах жизни индивида, однако все эти шаги оказываются малоэффективными [Dynarski 2017]. На теоретическом уровне также предлагаются различные способы решения проблемы классового неравенства, будто проект «эмансипирующей социальной науки», выдвигающей реальные альтернативы существующему общественному порядку, или установление глобальной прогрессивной шкалы налога на богатство [Wright 2010; Пикетти 2015]. Таким образом, классовое неравенство воспринимается как проблема, требующая активного вмешательства. Но так ли это? В книге «The Accidental Equalizer: How Luck Determines Pay after College» («Уравнитель на основе случая: как удача определяет заработную плату после колледжа») профессор социологии американского Университета Дьюка (Duke University) Джесси Стрейб выдвигает неочевидный тезис: существуют целые области экономики, где классовые различия в ресурсах нивелируются сами собой. Не требуется ни финансирования системы образования, ни разработки глобальных теоретических проектов — сама структура некоторых рынков организована таким образом, что классовые различия перестают иметь значение. Основной характеристикой этой рыночной структуры, гарантирующей классовое равенство, является всего один внешне простой механизм — удача.

Стрейб рассматривает удачу как ситуацию, при которой *угадывание* определяет выигрыш или проигрыш агента. Конечно, удача, понятая таким образом, может встречаться в совершенно разных социальных контекстах. Так, она способна быть значимым фактором успеха даже в меритократических структурах, которые предполагают возможность выработки стратегий, основанных на приобретённых навыках и опыте и, следовательно, повышающих вероятность успеха. Так же при прохождении отбора в компанию мы можем понадеяться на стечение обстоятельств, на то, что задачи, предложенные на собеседовании, окажутся нам по силам, а можем пройти онлайн-курсы, заранее прошерстить интернет-ресурсы в поисках типовых задач, которые встречаются на собеседованиях, и лайфхаков. Но важный момент заключается в том, что Стрейб фокусируется на социальных структурах, в которых выработка и просчитывание выигрышных стратегий невозможны и угадывание является *единственной* опцией агентов. Такие структуры Стрейб предлагает называть лакократиями (*luckocracy*)<sup>2</sup>.

Как можно понять, удача для Стрейб — не простое стечение обстоятельств, а свойство структуры социальных отношений. Социальные структуры являются лакократиями, если соответствуют двум критериям: во-первых, агенты рынка должны располагать чрезвычайно малым количеством информации, не позволяющим определить ни величину и характер «приза», ни оптимальный путь к его достижению; во-вторых, классовое положение агентов не должно давать им преимуществ в получении приза. Эти свойства лакократий создают для её участников ситуацию неопределённости, в которой просчитывание и выработка оптимальных стратегий становится просто невозможной.

Лакократия характерна для некоторых рынков труда и создаётся благодаря соотношению сил различных акторов — работодателей, университетов, студентов, государства. На материалах 172 интервью

<sup>2</sup> Слово происходит от английского *luck* (удача) и греческого *kratos* (власть).

(62 из них — со студентами в возрасте 21–24 лет; около 80 — с работодателями; 30 — со специалистами по найму), а также основываясь на наблюдениях за карьерными мероприятиями и учебной средой одного южного университета, Стрейб показывает перспективы ключевых участников лакократии и раскрывает механизмы формирования скрытой уравнительной системы Соединённых Штатов. Поясним, что уравнивание, о котором говорит Стрейб, подразумевает не буквальное равенство заработной платы, но *равенство шансов* на получение высокой стартовой заработной платы. Учитывая, что речь идёт о сегментах рынка с высокой степенью неопределённости, это означает, что в ряде случаев студент из семьи с социально низким статусом может оказаться на более высокооплачиваемой позиции, чем более привилегированный студент.

Стрейб фокусируется на строго определённом сегменте рынка труда, занимаемом предприятиями среднего бизнеса (*mid-tier business market*)<sup>3</sup>, на который в поисках работы выходят студенты южного неэлитарного университета (*non-elite university*)<sup>4</sup>, получающие бизнес-специальность<sup>5</sup>. Выбор студентов бизнес-специальностей обусловлен тем, что это направление является одним из наиболее популярных в американских университетах. Более того, в этих специальностях наблюдается наиболее существенный межквартильный размах в заработных платах, что делает объяснение механизмов уравнивания шансов на высокую заработную плату особенно актуальным.

В своих выводах Стрейб основывается на результатах предыдущих исследований, указывающих на то, что выходцы из университетов среднего уровня имеют равные шансы на получение высокой заработной платы вне зависимости от своего классового положения. Важно отметить несколько моментов. Во-первых, тенденция к нивелированию классового неравенства у выпускников неэлитарных колледжей является устойчивой на протяжении многих лет не только в США, но и в Европе [Torche 2015; Tomaszewski et al. 2021]. Следовательно, можно предполагать, что уравнивающие механизмы, выявляемые Стрейб, не обуславливаются институциональной спецификой конкретной страны. Во-вторых, не имеет значения, как именно измеряется класс; выводы подтверждаются как в случае определения класса по доходу, так и в случае его определения по уровню образования, а также по профессиональной принадлежности<sup>6</sup> [Bloome, Dyer, Zhou 2018; Cataldi, Bennett, Chen 2018]. Исходя из этого, можно ожидать, что выводы Стрейб в отношении уравнивания заработной платы в теории могут быть распространены и на другие показатели классового неравенства. В-третьих, такая эгалитарная тенденция, с точки зрения Стрейб, не может быть объяснена только ролью университета: хотя часто утверждается, что университет выравнивает социальное положение за счёт специфического процесса отбора и социализации молодёжи, на практике студенты из классово благополучных семей имеют больше достижений, навыков и более высокие показатели успеваемости, чем учащиеся из семей с социально низким

<sup>3</sup> Заметим, что не существует однозначного определения среднего бизнеса. Как правило, к компаниям такого рода относят организации, получающие до 1 млрд долларов годовой выручки (нижняя граница выручки: 5–10 млн долларов), а также содержащие штат сотрудников величиной от 500 до 1000–1500 человек.

<sup>4</sup> Университет, выбранный для изучения, характеризовался его студентами как входящий в топ-100 бизнес-школ, то есть имеющий респектабельный статус, но не являющийся заведением для студентов из семей с социально высоким статусом. Такой выбор объекта обусловлен необходимостью охватить студентов как из благополучных, с точки зрения класса, семей, так и из неблагополучных.

<sup>5</sup> Бизнес-специальность в рамках рассматриваемой работы определяется максимально широко в целях соблюдения большей наполненности выборки, поэтому автор книги проводит интервью со студентами, обучающимися на направлениях маркетинга, финансов, HR, экономики, а также IT. Стрейб указывает, что различия в заработной плате между специальностями были минимальными, а сами студенты не отдавали предпочтения никакой конкретной сфере бизнеса и были готовы работать с компаниями разного профиля.

<sup>6</sup> В рамках данного исследования Стрейб предлагает воспринимать класс как характеристику, связанную с уровнем образования родителей. Утверждается, что образование родителей оказывает большее влияние на последующее социально-экономическое положение детей, чем какой-либо другой показатель принадлежности к классу [Mastekaasa, Birkelund 2022].

статусом. Таким образом, можно с большой долей уверенности утверждать, что за снижение классового неравенства ответственны вовсе не университеты.

Но, пожалуй, самое примечательное — это теоретический бэкграунд книги. Сама Стрейб позиционирует своё исследование как дополнение классовой теории Пьера Бурдьё. С точки зрения автора, теория Бурдьё хорошо объясняет воспроизводство классового неравенства, но не его уменьшение. Впрочем, Стрейб утверждает, что этот недостаток можно компенсировать, используя всё тот же бурдьёвистский теоретический аппарат. Важно отметить несколько моментов. Во-первых, в теории Бурдьё социальное неравенство воспроизводится потому, что социальные поля вознаграждают ту или иную классово обусловленную структуру капитала индивида. Стрейб же показывает, что существуют такие поля, где положение агента основано на классово нейтральных критериях; следовательно, классово обусловленное преимущество в структуре капитала не гарантирует преимуществ в рамках поля. Во-вторых, теория Бурдьё предполагает, что в каждом поле действуют свои правила игры, определяющие способы использования капитала для получения выгодного положения в структуре поля. Однако Стрейб замечает, что поля различаются информационной насыщенностью. Если информация о правилах игры и возможном выигрыше является изменчивой и непрозрачной, то привилегированные агенты просто не понимают, как им использовать структуру капитала для обеспечения преимуществ в поле.

Книга Стрейб состоит из восьми содержательных глав, распределённых по трём частям. Первая часть книги посвящена теоретическим основаниям концепции лакократии и обсуждению её ключевых особенностей. Во второй части рассматривается то, как студенты подготавливаются к выходу на рынок труда, сталкиваются с лакократией и пытаются выработать стратегии борьбы с ней. Наконец, в третьей части книги обсуждаются последствия лакократии и высказываются соображения относительно необходимости сохранения такой структуры.

В рамках данной рецензии мы рассмотрим ключевые тезисы каждой из трёх частей книги, проясним, что собой представляет лакократия, остановимся на перспективах трёх ключевых акторов этой системы и обсудим социологическую ценность этого концепта.

## Что не так с университетами?

Университет принято рассматривать как «великого уравниателя», способного устранить влияние изначального социального положения студента на его дальнейший карьерный путь. Предполагается, что учащиеся высших учебных заведений подгоняются под единый уровень компетенций, что позволяет выходцам из семей с социально низким статусом соревноваться за приемлемую заработную плату наравне с теми, кто занимает более выгодное социальное положение. С точки зрения Стрейб, такое восприятие роли университета является в корне неверным: высшие учебные заведения не способны нивелировать классовое неравенство, и это наглядно видно на примере бизнес-специализаций рассматриваемого автором южного университета.

Все учащиеся бизнес-школы<sup>7</sup> получают равный доступ к её ресурсам, полезным при трудоустройстве. В первый год обучения все студенты обязаны пройти ряд курсов, направленных на выработку адекватной стратегии трудоустройства; на этих парах будущих соискателей обучают правилам составления резюме, «правильным» формулировкам ответов на вопросы во время собеседования, умению представлять любой опыт в качестве релевантного для конкретной должности. Все студенты в начале обучения получают также брошюру, предоставляющую перечень университетских подразделений и

<sup>7</sup> В Соединённых Штатах бизнес-школы и колледжи являются подразделениями университетов, предоставляющими специализированное образование. Так, бизнес-школы предоставляют высшее образование в сфере администрирования и менеджмента.

профессиональных клубов, участие в которых могло бы стать полезной строчкой в резюме. Также всем учащимся были доступны услуги карьерного центра университета, который проводил персональные консультации по содержанию резюме, а также устраивал пробные собеседования для отработки практических навыков переговоров на интервью.

Ресурсы, предоставляемые университетом, были доступны всем без исключения студентам. Однако университет не мог гарантировать равенство использования своих услуг. Студенты из семей с социально высоким статусом в силу наличия большего количества свободного времени чаще посещали внеклассные мероприятия и карьерный центр кампуса, брали на себя больше руководящих функций, а также чаще прибегали к консультациям преподавателей, по сравнению со студентами из семей с социально низким статусом, которые были вынуждены значительную часть времени проводить на подработках, чтобы покрыть оплату своего обучения. Привилегированные студенты также имели доступ к платным услугам университета — учёбе за границей, участию в элитарных спортивных клубах и братствах.

Преимущества, связанные с использованием благ университета у выходцев из семей с социально высоким статусом, сочетались с преимуществами, которыми они обладали за стенами университета. Привилегированные студенты обладают большим специфическим социальным капиталом — в поисках работы они могут прибегать к экспертизе родителей, уже давно работающих в необходимой сфере; через семейные связи они получают доступ к профессиональным кругам, предоставляющим актуальную информацию о рынке; зачастую такие студенты уже знакомы с рядом сотрудников университета, что способствует аккумуляции университетских благ.

Разница в обладании университетскими и неуниверситетскими благами сказывалась на разнице подготовки, которая формировалась у студентов к концу обучения. Так, студенты из семей с социально низким статусом, как правило, не имеют опыта обучения за границей, не занимают руководящие позиции в студенческих клубах и объединениях, тяжелее выстраивают связи, играющие роль в трудоустройстве, имеют более низкий средний балл (Grade Point Average — GPA) и проходят меньшее количество стажировок по сравнению с выходцами из семей с социально высоким статусом. Таким образом, хотя университет предоставляет равный доступ к ресурсам, реальное обладание ими детерминировано стилем жизни, задаваемым уже имеющимися общим объёмом капитала (культурного, социального, экономического) студентов и его структурой.

Почему же при таких обстоятельствах студенты из семей с социально низким и высоким статусом, закончившие один и тот же университет, получают равную среднюю заработную плату? Если не университет является «уравнителем», то что? Как будет показано в следующем разделе, за устранение эффектов класса ответственна рыночная структура особого типа — лакократия, основным механизмом функционирования которой является удача.

## Уравнивание на основе случая

В 1963 г. на американском телевидении состоялась премьера шоу «Let's Make a Deal» («Давай заключим сделку»), которое на протяжении десятилетий собирало у экранов рекордное количество зрителей и в настоящий момент имеет множество аналогичных передач по всему миру. Суть шоу заключалась в следующем: участники соревнуются за приз, который оглашается в начале эфира. Это может быть дорогая машина, квартира или просто денежная сумма. Для того чтобы получить приз, достаточно угадать, за какой дверью он находится, и открыть ее соответствующим ключом — одним из многих, имеющихся в распоряжении участника. Участник может открывать любое количество дверей в любой последовательности, но за ограниченное время.

Описанная игра характеризуется рядом особенностей. Во-первых, все участники независимо от классового происхождения обладают одинаково низким объёмом информации. Ни у кого из них нет преимуществ в стратегии, подсказках, помощи друзей, подготовке — всё основывается на верном угадывании нужного ключа. Во-вторых, социальное положение никак не помогает участникам выиграть нужный ключ. Ни личные связи, ни специфические знания и привычки, характерные для представителей конкретного класса, ничто из этого не гарантирует выигрыш. Именно эти особенности обуславливали единственную возможность для победы — попросту угадать нужный ключ, то есть довериться удаче.

На основании схожих принципов организована и лакократия на рынке труда, который рассматривает Стрейб. Рынок труда предприятий среднего бизнеса характеризуется равным распределением катастрофически малого объёма информации. Студенты, которые стремились найти работу, сталкивались с радикальной неопределённостью в отношении требований со стороны работодателей на всех этапах отбора. Так, названия вакансий были малоинформативными и ничего не говорили о будущих обязанностях. Работодатели конструировали названия вакансий либо по принципу привлекательности для соискателей, употребляя те ключевые слова, которые не имеют отношения к фактическим названиям, либо копируя вакансии у компаний-конкурентов. Описания вакансий также не помогали студентам ориентироваться в выборе места работы, поскольку сами менеджеры по найму зачастую не имели представления о задачах, с которыми придётся столкнуться соискателю. Более того, ключевой фактор, на который ориентировались выпускники, то есть заработная плата, также не раскрывался представителями компаний до момента получения предложения о работе. Информацию о зарплате трудно было найти даже на специализированных платформах для поиска работы. Таким образом, в отличие от участников телешоу «Let's Make a Deal», соискатели даже не имели представления о призе, за который идёт борьба.

Ситуация с дефицитом открытой информации усугублялась её неоднозначностью и вариативностью. Если бы требования для соискателей были неявными, но однозначными, то хватило бы нескольких собеседований для того, чтобы выстроить подходящую стратегию попадания на работу. На деле выстраивание любой стратегии в условиях лакократии представляется невозможным, поскольку на рынке отсутствует стандартизованное понимание критериев отбора. Агенты по найму и менеджеры расходились как в понимании того, какие навыки нужны для попадания на должность, так и в понимании способа оценки этих навыков. На первый взгляд для попадания на должность требовались навыки, не связанные с профессиональными компетенциями (*soft-skills*), коммуникабельность, степень заинтересованности в работе, лидерские качества, способность к быстрому обучению. Но под коммуникабельностью могло подразумеваться как умение быстро и импровизированно отвечать на вопросы интервьюера, так и медленное обдумывание каждого ответа на вопрос; степень заинтересованности в работе могла оцениваться как на основании непосредственного общения с кандидатом, так и косвенно — в ходе анализа учебных предметов образовательной программы соискателя. И это не говоря о том, что перечень критериев отбора, а также способов их оценки мог существенно меняться за короткий промежуток времени даже в рамках одной компании.

Впрочем, даже в ситуации крайней неопределённости у соискателей могла бы оставаться возможность для выработки классово детерминированных стратегий трудоустройства, если бы работодатели руководствовались классово предвзятыми критериями отбора. Например, они могли бы установить высокие пороги по владению навыками; способность к коммуникации могла бы оцениваться через общение на темы, относящиеся к элитарной культуре; рекрутеры могли бы уделять больше внимания престижности прошлого места работы — словом, работодатель мог бы делать всё, чтобы отбор прошли люди, обладающие строго определённым объёмом и структурой капитала. Однако при отборе кандидатов работодатели использовали классово нейтральные способы оценивания. В большинстве случаев они искали кандидата, который мог бы «просто выполнить работу». Соответственно, агентов по найму

не интересовало, насколько кандидат превосходит заданный порог; главное, чтобы он просто ему соответствовал. Следовательно, кандидаты не могли использовать свои преимущества для того, чтобы найти место работы.

Таким образом, при попытке найти работу соискатели обнаруживали себя в структуре отношений, которая блокирует любые попытки выработать выигрышную стратегию трудоустройства. Эта структура характеризуется двумя чертами — катастрофической нехваткой и изменчивостью информации, а также классово нейтральными критериями отбора. Такая изменчивость и непрозрачность критериев и процедур отбора создаёт ситуацию неопределённости, при которой соискатели не могут выработать выигрышные стратегии трудоустройства. Как показывает Стрейб, даже получение информации от знакомых об их опыте собеседования в той же самой компании было практически бесполезным: критерии и процедура отбора могли меняться в зависимости от конкретного рекрутера. Таким образом, кандидатам оставалось только «угадывать» потенциально выгодные места работы, на которые можно было бы попасть, и надеяться, что в этот раз они «выиграют приз», то есть рассчитывать приходилось только на удачу. Однако адаптация к требованиям лакократии происходила не сразу и не единообразно, и представители различных классов различались в своём восприятии этой рыночной структуры. В следующем разделе мы рассмотрим, как студенты с различным социальным бэкграундом пытались адаптироваться к лакократии.

## Принятие или сопротивление: стратегии адаптации к лакократии

При попытке трудоустроиться в компанию на рынке среднего бизнеса выпускники быстро понимали, что находятся в малоинформативной среде, к чему университет их не готовил. Однако реакция на это открытие различалась в зависимости от классовой принадлежности: в то время как выходцы из семей с социально низким и высоким статусом свыкались со своим положением, студенты из семей стремились задействовать свои ресурсы в попытке получить большее количество информации.

Студенты из семей с социально низким статусом стремились работать с имеющимся малым количеством информации: они выбирали место работы и специальность на основании лишь тех данных, которые указывались самими агентами по найму, при составлении резюме руководствовались лишь теми лайфхаками, которым их научил университет, но главное — они отказались от попыток планирования стратегии поведения на собеседовании, предпочитая импровизацию. Хотя выбранная стратегия на первый взгляд могла казаться проигрышной, на деле студенты с удивлением обнаруживали, что после нескольких попыток трудоустройства они попадали на желаемую должность (часто высокооплачиваемую), никак не меняя стратегию поиска.

Студенты из семей с социально высоким статусом, в свою очередь, старались повысить уровень информированности, используя своё социальное положение. Они обращались за помощью в составлении резюме и подготовке к собеседованию к родителям, имевшим опыт работы в схожей сфере; пытались задействовать свои связи для того, чтобы пообщаться с сотрудниками компании и получить информацию о фирме и заработной плате, а также стремились демонстрировать классовые преимущества во время прохождения отбора (делали акцент на обучении за границей, участии в профессиональных клубах и занятиях элитарными видами спорта). Однако даже в том случае, если используемые ресурсы позволяли получить дополнительную информацию, она часто оказывалась нерелевантной, поскольку работодатели слишком часто меняли критерии отбора и сотрудников, рассматривающих кандидатов. В результате выходцы из семей с социально высоким статусом, как и их менее привилегированные соперники, были вынуждены прибегать к угадыванию наиболее подходящей вакансии и стратегии трудоустройства, ожидая, пока им повезёт. Характерно, что вакансии, на которые в итоге устраивались привилегированные студенты, иногда оказывались менее оплачиваемыми, чем места работы непри-

виприегированных студентов, хотя фактические различия в выполняемых обязанностях были минимальными. Информация о заработной плате не разглашалась до момента получения предложения о работе, а само описание вакансии было сформулировано расплывчато, что мешало привиприегированным студентам различать высокооплачиваемые и низкооплачиваемые позиции. Из-за дефицита информации на рынке студенты не были уверены в том, что найдут более комфортное место работы, поэтому часто соглашались на первое поступившее предложение.

Таким образом, независимо от социального положения и выбираемой стратегии все студенты рано или поздно приходили к одному и тому же — необходимости угадывать более выгодные позиции и способы прохождения отбора, упоая на случай. Стартовая заработная плата настолько не зависела от ресурсов студентов, что привиприегированные соискатели могли получать меньшие суммы, чем выходцы из семей с социально низким статусом. Удача служила гарантом классового равенства среди соискателей на рынке труда среднего бизнеса.

## Лакократия — это хорошо?

Итак, Стрейб утверждает, что за классовое равенство в стартовой заработной плате в Соединённых Штатах ответственно специфическая структура рынка, которая характеризуется равномерным распределением малого количества информации и классово нейтральными критериями отбора. Но является ли такая система уравнивания предпочтительной? Стоит ли её сохранять или необходимо предпринимать попытки по её искоренению?

Если мы принимаем классовое равенство в качестве желаемого результата социальной политики, то вынуждены признать, что лакократия работает эффективнее, чем любая форма государственного вмешательства: в то время как социальная поддержка выходцев из семей с социально низким статусом, осуществляемая через помощь в дошкольной подготовке, обеспечение материальными ресурсами, льготами при учёбе в высших учебных заведениях, не способна оказать заметного воздействия на разницу в заработной плате между классами, лакократия успешно справляется с этой задачей, при этом не требуя затрат на проведение государственной политики. Более того, у нас есть основания считать, что равенство, порождаемое лакократией, является устойчивым, поскольку оно не опирается на добрую волю акторов, а является свойством структуры социальных отношений; лакократия также блокирует возможность привиприегированных родителей оказывать поддержку детям, используя свои накопленные ресурсы, и, главное, она основана на устойчивой модели работы отделов по отбору персонала — модели организованной анархии, в рамках которой принимаемые решения являются нерациональными и непоследовательными, стабильно производящими неоднозначные системы оценивания кандидатов. Вдобавок лакократия способна уменьшить неравенство по другим социальным характеристикам вроде расы или пола, поскольку даже при наличии предвзятых в этом отношении критериев отбора малоинформативная среда лакократии не даёт привиприегированным группам закрепить своё положение.

Впрочем, у лакократии есть и недостатки. Такая рыночная структура основана на чрезвычайно малой власти работника; в результате и вне зависимости от выбранных стратегий каждый рискует оказаться в ситуации неоптимального выбора, который он не сделал бы, принимая решение в более информационно насыщенной системе. Это существенно снижает стимулы потенциальных работников к развитию трудовых навыков. Более того, мы знаем, что лакократия ответственна только за уравнивание заработной платы, но другие формы выражения классового неравенства остаются при этом нетронутыми. Стоит также помнить о том, что лакократия была обнаружена на том рынке, который подразумевает барьеры входа: участниками рынка могут стать только учащиеся университетов. Соответственно, складывается специфическая ситуация, когда выгодами удаи может пользоваться лишь конкретная группа лиц.

Предпочесть ли лакократию или попытаться заменить её на другие формы рыночной структуры (например, на меритократию, которая также в теории способствует установлению классового равенства) — это вопрос, на который Стрейб не даёт чёткого ответа. У лакократии и других форм социальной структуры, очевидно, есть преимущества и недостатки, и наш выбор зависит от того, на какие издержки мы готовы пойти ради того, чтобы на шаг приблизиться к классовому равенству.

## Заключение

Книга Джесси Стрейб является оригинальным ответом на проблему классового неравенства. Хотя классово обусловленные различия в социально-экономическом положении часто рассматриваются как требующие вмешательства со стороны государственных и частных акторов, Стрейб выявляет такую структуру социальных отношений, которая способна нивелировать классовые различия самостоятельно за счёт механизма удачи — через лакократию, свойственную тем рынкам труда, которые основаны на двух ключевых принципах — равномерном распределении скудной и противоречивой информации, а также классово нейтральных критериях отбора. Попадая в такую структуру, соискатели лишаются возможности использовать выигрышные стратегии, определяемые объёмом и структурой имеющегося капитала. Единственным способом поиска места работы является простое угадывание наиболее выигрышных позиций.

Работа Стрейб примечательна по нескольким причинам. Во-первых, интерес представляет социологическая концептуализация феномена удачи, которая играет огромную роль в повседневных взаимодействиях, но часто воспринимается как простое стечение обстоятельств. В рецензируемой книге предлагается взгляд на удачу как на структурный феномен. Случай порождается специфическим устройством социальных отношений, соотношением сил в социальном пространстве. Стрейб наглядно показывает, что в создании системы, основанной на случае, участвуют несколько типов акторов: образовательные учреждения, формирующие у студентов карьерные ожидания; отделы отбора персонала, чьи решения описываются моделью мусорной корзины; сами студенты, пытающиеся сформировать выигрышные стратегии трудоустройства, и косвенным образом государство, не подразумевающее о существовании лакократии и не регулирующее механизмы её функционирования.

Во-вторых, Стрейб демонстрирует такие рыночные структуры, которые своим существованием опровергают характерное для экономических социологов предположение о важности слабых связей и неформального взаимодействия для завоевания более выигрышного положения в сети экономических отношений. Классические работы М. Грановеттера или К. Гирца фокусируются на том, как социальные связи обеспечивают более выгодные позиции их обладателям, представляя сравнительно быстрый доступ к достоверной информации [Geertz 1978; Грановеттер 2011]. Лакократия демонстрирует, что существуют такие сегменты рынков, где использование социальных связей не даёт преимуществ. Примечательно, что уровень неопределённости на рынке труда среднего бизнеса вполне сравним с ситуацией, описываемой Гирцем при анализе базарных торгов в Марокко, где поиск достоверной информации занимает большую часть времени участников базара. Почему участникам базаров удаётся использовать устойчивые связи с партнёрами, а на рынке труда среднего бизнеса в Соединённых Штатах этого не происходит? Исследование Стрейб позволяет предположить, что всё дело в асимметрии власти, которая присутствует на рынке труда среднего бизнеса, но не наблюдается на базаре: уровень навыков, необходимый для работы в компании среднего звена, часто является довольно низким, поэтому организации не испытывают сильной потребности в молодых специалистах и, соответственно, не стремятся устранить модель организационной анархии, по которой работают отделы отбора кадров. Наконец, немаловажное преимущество работы — выстраивание связей между социальными феноменами различных уровней в попытке наглядно показать, как функционирует лакократия. Так, в рамках одной книги логично соотносятся и теория капиталов, и зависимые от них стратегии представления

себя другим, и наработки в области организационной теории, позволяющие объяснить поведение компаний — участников среднего бизнеса. Такой набор применяемых Стрейб концепций позволяет продемонстрировать, что создание социальных структур, способствующих социально-экономическому равенству, это не результат целенаправленных усилий конкретных акторов, а следствие действия разнородных сил. Следовательно, любая социальная политика в этой области должна подразумевать использование комплексного социологического анализа.

Впрочем, существует ряд недостатков, которые отмечали рецензенты книги в зарубежных изданиях. Во-первых, Стрейб не анализирует переход работников из сегментов рынка, занятых средним бизнесом, в сегменты, занятые более крупными и престижными компаниями [Tenner 2024]. Следовательно, границы лакократии остаются нечётко очерченными — неясно, помогают ли классовые преимущества, а также человеческий капитал, накопленный в сегменте среднего бизнеса, при попытке перехода в другие сегменты рынка. Во-вторых, исследование критикуется за отсутствие прикладных рекомендаций [Neem 2023]. По сути, единственная опция, которая предлагается студентам, стремящимся найти работу в рассматриваемом сегменте, — это смирение, признание того, что упорный труд, на который уповает американская меритократичная культура, на самом деле не гарантирует успех. В целом, несмотря на эти недостатки, книга «The Accidental Equalizer» была позитивно встречена академическим сообществом, члены которого отметили оригинальность тезисов Стрейб. В рамках данной рецензии не представляется возможным охватить все сюжеты, затронутые в книге. Мы лишь концентрируемся на наиболее важных моментах, позволяющих оценить эмпирическую и теоретическую ценность исследования Джесси Стрейб<sup>8</sup>. Уверены, что анализ, проведённый Стрейб, может быть перенесён и на российские реалии для анализа социальных структур, обуславливающих особенности трудоустройства в отечественном контексте. Так, учитывая высокую степень диджитализации и информатизации на российских рынках труда, интересно было бы оценить, присутствуют ли здесь структуры, напоминающие «случайный уравниватель» Соединённых Штатов?

## Литература

- Грановеттер М. 2011. Социологические и экономические подходы к анализу рынка труда: социоструктурный взгляд. *Экономическая социология*. 12 (2): 49–79. URL: [10.17323/1726-3247-2011-2-49-79](https://www.ecsoc.hse.ru/data/2011/02/49/10.17323/1726-3247-2011-2-49-79)
- Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке*. М.: Ад Маргинем Пресс.
- Bourdieu P. 1980. *The Logic of Practice*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Bloome D., Dyer S., Zhou X. 2018. Educational Inequality, Educational Expansion, and Intergenerational Income Persistence in the United States. *American Sociological Review*. 83 (6): 1215–1253. URL: [10.1177/0003122418809374](https://www.ajph.org/apophis/doi/abs/10.1177/0003122418809374)
- Cataldi E., Bennett C., Chen X. 2018. *First-Generation Students: College Access, Persistence, and Postbachelor's Outcomes*. Washington, DC: US Department of Education.
- Dynarski M. 2017. *It's Not Nothing: The Role of Money in Improving Education*. Brookings Institute. URL: <https://www.brookings.edu/research/its-not-nothing-the-role-of-money-in-improving-education/>

<sup>8</sup> Так, за пределами рассмотрения остаётся довольно подробный сравнительный анализ социальных структур: лакократии, меритократии, структур сильного и слабого классового воспроизводства. В целях соблюдения логики рассуждений мы концентрируемся именно на особенностях лакократии, поэтому рекомендуем заинтересованным читателям ознакомиться с соответствующими главами книги самостоятельно.

- Geertz C. 1978. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *The American Economic Review*. 68 (2): 28–32. URL: <http://www.jstor.org/stable/1816656>
- Mastekaasa A., Birkelund G. 2022. The Intergenerational Transmission of Social Advantage and Disadvantage: Comprehensive Evidence on the Association of Parents' and Children's Educational Attainments, Class, Earnings, and Status. *European Societies*. 25 (1): 66–86. URL: <https://doi.org/10.1080/14616696.2022.2059542>
- Neem J. 2023. For Luck or Merit: On Jessi Streib's "The Accidental Equalizer". *Los Angeles Review of Books*. November 18. URL: <https://lareviewofbooks.org/article/for-luck-or-merit-on-jessi-streibs-the-accidental-equalizer>
- Tenner E. 2024. The Accidental Equalizer: The Role of Luck After College. *Milken Institute Review*. May 24. URL: <https://www.milkenreview.org/articles/the-accidental-equalizer-the-role-of-luck-after-college>
- Tomaszewski W. et al. 2021. Beyond Graduation: Socio-Economic Background and Post-University Outcomes of Australian Graduates. *Research in Higher Education*. 62: 26–44. URL: <https://doi.org/10.1007/s11162-019-09578-4>
- Torche F. 2015. Analyses of Intergenerational Mobility: An Interdisciplinary Review. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 657 (1): 37–62. URL: [10.1177/0002716214547476](https://doi.org/10.1177/0002716214547476)
- Wright E. 2010. *Envisioning Real Utopias*. London: Verso.

Semyon Tarnauskiy

# “Just Got Lucky”: Luck as a Social Mechanism for Ensuring Class Equality

**Book Review:** Streib J. (2023) *The Accidental Equalizer: How Luck Determines Pay after College*, Chicago: University of Chicago Press. 256 p.

**TARNAUSKIY, Semyon —**

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

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

## Abstract

One of the common views on American higher education is its perception as a “great equalizer”: it is believed that American universities provide access to broad economic opportunities even for class-disadvantaged students. But what if, in fact, equality in the starting salary of American graduates is not due to university studies, but... simple luck? The book by Jesse Streib, Professor of Sociology at Duke University, “The Accidental Equalizer: How Luck Determines Pay after College” presents an unconventional view of the problem of class inequality. Based on the materials of 172 interviews with

graduates of one of the southern universities, employers, hiring specialists, as well as observing career events at the university, Streib introduces the reader to the hidden equalization system of the United States operating in the labor market of medium-sized enterprises — luckocracy. Luckocracy is based on two mechanisms: class-neutral criteria for the selection of applicants, as well as the changeable and opaque nature of information about the “rules of the game” in the market. In a luckocracy, accumulated capital and class origin turn out to be insignificant — applicants operate in a situation of radical uncertainty, in which it is impossible to use available resources to develop optimal employment strategies.

This review examines in detail the features of luckocracy functioning. The emphasis is placed on the fruitfulness of the sociological conceptualization of luck, which makes it possible to consider it not as an “accident”, but as an effect of social relations. It is argued that the concept of luckocracy presented by Streib runs counter to the classical theses of economic sociology on the importance of social connections for obtaining market advantages.

**Keywords:** class inequality; labor market; *luckocracy*; uncertainty; employment strategies; theory of capital.

## Acknowledgements

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

## References

Granovetter M. (2011) Sotsiologicheskiye i ekonomicheskkiye podkhody k analizu rynka truda: sotsiostrukturniy vzglyad [The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 12, no 2, pp. 49–79. doi: [10.17323/1726-3247-2011-2-49-79](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2011-2-49-79) (in Russian).

Piketty T. (2015) *Kapital v XXI veke* [Capital in the Twenty-First Century], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian).

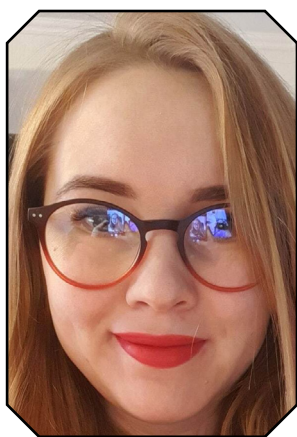
- Bourdieu P. (1980) *The Logic of Practice*, Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Bloome D., Dyer S., Zhou X. (2018) Educational Inequality, Educational Expansion, and Intergenerational Income Persistence in the United States. *American Sociological Review*, vol. 83, no 6, pp. 1215–1253. doi: [10.1177/0003122418809374](https://doi.org/10.1177/0003122418809374)
- Cataldi E., Bennett C., Chen X. (2018) *First-Generation Students: College Access, Persistence, and Post-bachelor's Outcomes*, Washington, DC: US Department of Education.
- Dynarski M. (2017) *It's Not Nothing: The Role of Money in Improving Education*. Brookings Institute. Available at: <https://www.brookings.edu/research/its-not-nothing-the-role-of-money-in-improving-education/> (accessed 24 April 2025).
- Geertz C. (1978) The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing. *The American Economic Review*. 68 (2): 28–32. Available at: <http://www.jstor.org/stable/1816656> (accessed 26 April 2025).
- Mastekaasa A., Birkelund G. (2022) The Intergenerational Transmission of Social Advantage and Disadvantage: Comprehensive Evidence on the Association of Parents' and Children's Educational Attainments, Class, Earnings, and Status. *European Societies*, vol. 25, no 1, pp. 66–86. Available at: <https://doi.org/10.1080/14616696.2022.2059542> (accessed 26 April 2025).
- Neem J. (2023) For Luck or Merit: On Jessi Streib's "The Accidental Equalizer". *Los Angeles Review of Books*. November 18. Available at: <https://lareviewofbooks.org/article/for-luck-or-merit-on-jessi-streibs-the-accidental-equalizer/> (accessed 26 April 2025).
- Tenner E. (2024) The Accidental Equalizer: The Role of Luck After College. *Milken Institute Review*. May 24. Available at: <https://www.milkenreview.org/articles/the-accidental-equalizer-the-role-of-luck-after-college> (accessed 26 April 2025).
- Tomaszewski W., Perales F., Xiang N., Kubler M. (2021) Beyond Graduation: Socio-economic Background and Post-university Outcomes of Australian Graduates. *Research in Higher Education*, vol. 62, pp. 26–44. Available at: <https://doi.org/10.1007/s11162-019-09578-4> (accessed 24 April 2025).
- Torche F. (2015) Analyses of Intergenerational Mobility: An Interdisciplinary Review. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 657, no 1, pp. 37–62. doi: [10.1177/0002716214547476](https://doi.org/10.1177/0002716214547476)
- Wright E. (2010). *Envisioning Real Utopias*, London: Verso.

**Received:** February 3, 2025

**Citation:** Tarnauskiy S. (2025) "Prosto povezlo": udacha kak sotsialnyy mekhanizm obespecheniya klassovogo ravenstva ["Just Got Lucky": Luck as a Social Mechanism for Ensuring Class Equality. Book Review: Streib J. (2023) *The Accidental Equalizer: How Luck Determines Pay after College*, Chicago: University of Chicago Press. 256 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 3, pp. 153–164. doi: [10.17323/1726-3247-2025-3-153-164](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-3-153-164) (in Russian).

**BEYOND BORDERS****Kseniia Adamovich, Aleksandra Getman, Anastasiia Kotlikova**

# The Effects of School Consolidation on Student Academic Achievement in High-Resource Urban Schools



**ADAMOVICH, Kseniia** —  
Research Fellow,  
International Laboratory of  
Research and Design in  
elearning, HSE University.  
Address: 20 Myasnitskaya  
str., Moscow, 101000,  
Russian Federation.

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

## Abstract

School consolidation is often viewed as a strategy for improving educational quality while staying within budget constraints. This paper investigates the impact of school consolidation on student academic achievement in the context of high-resource urban schools, contributing to the ongoing discourse on the interaction between school size and students' socioeconomic status (SES). Using a quasi-experimental approach, the study analyzes data from 6,473 Moscow schools and their consolidations between 2013 and 2019.

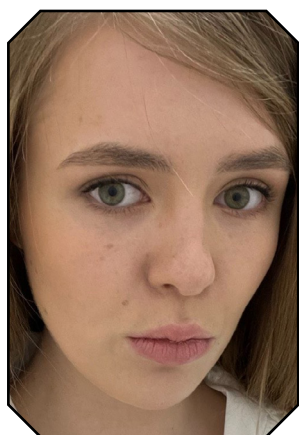
The findings reveal a U-shaped relationship between school size and student performance on the Basic State Examination: the highest achievement is observed in both the smallest and largest schools. The overall effect of consolidation on exam performance is slightly negative, suggesting that further consolidation may not significantly benefit schools with already sufficient resources. The timing of consolidation is critical — earlier consolidations are associated with lower student achievement compared to those implemented later. A negative shock in academic performance is also observed in the year immediately following consolidation; however, no delayed positive effects are detected within the observation period.

These results contribute to the policy debate on the effectiveness of school consolidation and highlight the importance of considering school size, SES, and implementation timing when assessing their influence on student outcomes. Further research is recommended to examine consolidation's effects on elective subjects and to assess its long-term consequences.

**Keywords:** school consolidation; school merger; student achievement; educational policy; short-term effects; long-term effects.

## Introduction

School consolidation policies have garnered significant attention as a means of improving educational quality while operating within budgetary constraints [Zimmer et al. 2009]. The consolidation of schools with limited resource bases is believed to facilitate more efficient use of these resources, ultimately leading to improved educational effectiveness. Conversely, small schools are often regarded as ineffective and unprofessional [Berry, West 2010].



**GETMAN, Aleksandra** — Junior Research Fellow, International Laboratory of Research and Design in elearning, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: [av.getman@hse.ru](mailto:av.getman@hse.ru)



**KOTLIKOVA, Anastasiia** — Research Intern, International Laboratory for Evaluation of Practices and Innovations in Education, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

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

However, studies investigating the impact of school size on student achievement reveal varying effects depending on students' socioeconomic status. Notably, the findings are contradictory: larger school sizes generally benefit more affluent students, while smaller schools tend to be more advantageous for students from lower socioeconomic backgrounds [Newman et al. 2006].

Within this context, evaluating the effectiveness of school consolidation policies is subject to biased sampling, as most consolidations target rural schools with limited resources and relatively low student socioeconomic status (e. g., [Howley 1996; Bickel, Howley 2000; Bickel et al. 2001; Johnson et al. 2002; Pang 2006; Guo 2007; Mei et al. 2013; Beuchert et al. 2018; Hannum et al. 2021; Hannum, Wang 2022]). Nevertheless, the effects of school consolidation remain contentious, with studies demonstrating both positive and negative impacts on student achievement [Benton 1992; Hall, Arnold 1993; Liu et al. 2010; Chen et al. 2014].

In light of these considerations, it becomes particularly important to examine the effects of merging schools within more advantaged contexts. An example of such a policy is the consolidation of capital schools in Russia, which commenced in 2012. As a result of these policies, the number of schools in Moscow decreased from 1,560 in 2011 to 697 in 2016. Concurrently, the average school size increased from 488 to 1,248 over the same period, while the average class size remained unchanged. Importantly, Moscow schools enjoy a privileged position compared to schools in other parts of the country, benefiting from greater access to resources and higher student socioeconomic status due to their metropolitan location. Nevertheless, the outcomes of this consolidation effort remain understudied.

The aim of this paper is to assess the effects of school consolidation on student educational achievement within the context of high-performing, high-resource urban schools. Our hypothesis posits that in relatively advantaged conditions with ample resources, school mergers yield limited benefit. Furthermore, we anticipate the presence of an initial shock in the years following the reform, associated with the need to restructure organizational processes.

With this in mind, we formulate the following research questions:

- What is the impact of consolidation on high-resource and advantaged urban schools?
- How do these effects vary across different waves of consolidation, and is there a cumulative effect resulting from experience?
- How do the effects of consolidation evolve over time, and is there a delayed emergence of positive effects?

To address these questions, we have assembled an extensive empirical database comprising 6,473 observations for the capital schools over a seven-year period, spanning from 2013 to 2019. Through the implementation of a quasi-experimental methodology, we have obtained robust results and estimated the short- and long-term effects of consolidation, accounting for the year of reform.

Our findings contribute to the ongoing discourse surrounding the efficacy of school consolidation policies by introducing the relatively unexplored context of high-resource urban schools. Additionally, our study underscores the significance of socioeconomic status in interpreting the implications of economies of scale.

## School Consolidation Policy: An Overview of International Experience

School consolidation policy, as a practice of merging several small schools into one larger school, is often viewed as a means to improve efficiency through economies of scale. This policy has become common in various countries due to its potential benefits, including: reducing fixed costs, lowering levels of social segregation, and increasing educational opportunities and the overall quality of schooling [Self 2001; Kuziemko 2006; Berry, West 2010; Abalde 2014; Brummet 2014; De Haan et al. 2016].

School mergers are considered an optimal way to provide quality schooling under budget constraints [Zimmer et al. 2009]. Supporters of the consolidation movement view small schools as “inefficient” and “unprofessional” [Berry, West 2010]. This perspective helps explain the trend toward consolidation, especially in rural areas where small community schools are common.

One of the most significant school consolidation reforms in rural areas began in China in 2001, driven by the “A Decision to Reform and Develop Primary School Education” program, which aimed to enhance educational quality nationwide [Liu et al. 2010]. The program was a response to declining student numbers in rural schools, which had resulted from earlier demographic policies [National Bureau of Statistics 2006]. Consolidation involved closing small, remote schools and merging them with larger “central” schools, with the goal of improving resource efficiency and educational quality through economies of scale and budget subsidies.

Before the reform, elementary schools were present in nearly every Chinese village, with substantial variation in teacher qualifications, resources, and student populations [Pang 2006; Guo 2007]. For example, within a single province, some rural schools had fewer than a dozen students, while others had several hundred. The teacher-student ratio also varied widely across schools. Following the program’s launch, provincial authorities developed consolidation plans, resulting in significant regional variation in implementation [Pang 2006]. As a result, the number of rural primary schools in China decreased by 24% from 2001 to 2005 [National Bureau of Statistics 2006], with an average of 25,000 school closures per year. Despite its scale, the program’s outcomes were mixed and provoked considerable debate.

Large-scale school consolidation has also been a prominent trend in the United States since the 1930s. Initiated by a U. S. Department of Education brochure that outlined 150 school consolidations and their rationales — including increased demand for quality education, enhanced opportunities, and improved efficiency [Self 2001] — the number of U.S. school districts declined from nearly 130,000 in the 1920s to fewer than 15,000 by the early 2000s [Gordon, Knight 2008].

School consolidation efforts have differed in scale and timing across U.S. states. In Arkansas, a 2004 state decree requiring districts with fewer than 350 students to merge led to a contentious process [Richard 2004: 34]. In contrast, Iowa’s consolidation was described as a “natural movement,” driven by financial incentives. The 1980s farming crisis reduced the tax base and student population, prompting schools to consolidate for financial relief. The state further encouraged mergers by providing extra funding for coeducational programs [Gordon, Knight 2008]. Though these reforms aimed to improve education, results were mixed: while educational and extracurricular opportunities expanded, small-district consolidated schools experienced rising dropout rates.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> See: Iowa Department of Education. (2005) *Annual Condition of Education Report*. Available at: <https://educate.iowa.gov/media/1828/download?inline> (accessed 15 May 2025).

Denmark's experience with school consolidation also offers valuable lessons for policymakers and researchers. Between 2010 and 2011, Denmark saw the closure, expansion, or merger of 312 out of 1,500 schools [Beuchert et al. 2018]. The aim was to improve low-performing schools in need of renovation, with policymakers expecting positive results from economies of scale [Kuziemko 2006; Berry, West 2010; Abalde 2014; Brummet 2014; De Haan et al. 2016]. Although the average size of consolidated schools increased from 70 to 230 students, the effectiveness of the reform remains uncertain.

This consolidation formed part of a broader 2007 reform that reduced the number of municipalities in Denmark. With a government-mandated ceiling on public spending during the financial crisis, schools faced budget constraints [Houlberg et al. 2016]. The assumption was that larger municipalities could better manage demographic shifts by reorganizing schools into larger, more resilient institutions [Bækgaard 2010]. Most consolidations occurred between 2010 and 2011, driven by budget negotiations and a declining number of school-aged children [European Commission... 2013]. Despite increases in average school size, class size, and student-to-teacher ratios, total school expenditures declined by 6.3% from 2009 to 2014, with cost savings largely used to offset mandated salary increases [Blom-Hansen et al. 2016].

While international evidence on school consolidation primarily focuses on rural and under-resourced contexts, the Russian case — particularly the Moscow reform — offers a distinct setting. In Russian academia, several studies have examined the implications of large-scale school consolidation in Moscow. A study by the HSE Institute of Education (2016)<sup>2</sup> revealed that while mergers improved access to high-quality resources and extracurriculars, they also led to growing disparities within newly formed school complexes and increased bureaucratic demands on staff.

Nikolaeva and Kazachkina [2018] explored the social impacts of these reforms, reporting more frequent pedagogical conflicts arising from organizational restructuring and changes in school hierarchies. Sibilev and Surueva [2016], studying regional efforts, argued that consolidation can improve education quality—but only if supported by strong leadership and sufficient resources. Kukso [2017], examining the formation of territorial education complexes in Moscow, observed that while new institutional ties were formed, they often lacked depth and sustainability, suggesting that consolidation alone does not guarantee meaningful professional collaboration among educators.

Collectively, these studies emphasize the need to evaluate not only academic outcomes but also institutional dynamics and staff relations when assessing the true effectiveness of consolidation policies.

## The Effects of School Consolidation Policy

Despite the widespread consolidation movement, the results of research assessing its effectiveness are difficult to describe as unambiguous. In part, this may be due to the predominance of debates in the media, where conclusions about the effectiveness of school consolidation are based on observations and, at best, expert opinion. On the other hand, the influence of political interests in education should not be underestimated, as budgetary concerns are often a primary driver of consolidation. In other words, it is impossible to draw clear conclusions about the success of this reform, despite the substantial body of literature on the topic. This is largely because only a small portion of the existing studies is supported by rigorous empirical evidence and appropriate methodology.

Another difficulty in evaluating the effectiveness of school consolidation policies lies in the presence of a latent factor: school size. The relationship between school size and student achievement has long been a

<sup>2</sup> See: HSE Institute of Education. (2016) *K chemu privelo sliyaniye shkol v Moskve* [What did the School Merger in Moscow Lead to?] Available at: <https://ioe.hse.ru/news/195604938.html> (accessed 15 May 2025) (in Russian).

subject of study. Research shows that large schools can offer students a wider range of educational and extra-curricular opportunities and support the development of teacher specialization [McGuire 1989]. Moreover, some researchers argue that large schools are more effective in terms of economic efficiency and curricular variety [Fox 1981; Walberg 1992], and that higher teacher turnover and socio-cultural diversity contribute to improved academic and non-academic outcomes [Smith, DeYoung 1988]. At the same time, small schools tend to provide a more personalized learning environment [Darling-Hammond 2000] and greater student and teacher engagement, which is associated with fewer disciplinary and attendance issues [Darling-Hammond et al. 2002]. In general, authors of meta-analyses conclude that the relationship between school size and academic achievement is most often nonlinear and U-shaped [Newman et al. 2006; Colegrave, Giles 2008]. Therefore, it can be assumed that creating overly large schools through consolidation may not only fail to improve educational outcomes, but may in fact worsen them.

Despite these challenges, some countries have attempted to quantitatively assess the effects of school consolidation reforms. For example, studies based on U. S. data have revealed both positive (increased academic performance, teacher salaries, and learning efficiency) [Benton 1992; Hall, Arnold 1993] and negative consequences. In particular, students at consolidated schools began dropping out more frequently — in Iowa, the dropout rate increased by two students per 1,000 following the reform [Gordon, Knight 2008]. The financial benefits were also questionable: accounting for additional organizational costs, the consolidation increased annual per-student spending by an average of \$213. Other reported negative effects include increased bureaucracy, more disciplinary problems, and decreased parental involvement in education [Brantley 1983]. At the same time, studies have shown that mergers can be successful when there is responsible planning, effective communication, and engagement with the local community [Link 1971; Moray 1985].

Several studies from China indicate that the impact of school mergers on academic achievement may be moderated by students' age. For instance, consolidation had a negative effect on younger students, but a positive effect on fourth graders and older students [Liu et al. 2010]. Primary schools, in general, have become a scarce resource, and rural families' education expenses have risen due to increased travel time and transportation costs [Chan, Harrell 2009; Cai et al. 2017]. Researchers note that the consolidation program has contributed to increased spatial inequality: rural students now achieve lower academic outcomes compared to their urban peers [Chen et al. 2014; Hannum et al. 2021; Hannum, Wang 2022].

Studies on school consolidation reforms in Denmark also present mixed findings. Several reports indicate that, in the short term, consolidation results in statistically significant declines in student performance in reading and mathematics (e. g., [Beuchert et al. 2018]). However, these negative effects tend to dissipate within four years. Other studies, in contrast, highlight positive impacts on student achievement and reductions in school-level social segregation, attributing these outcomes to economies of scale [De Haan et al. 2016].

Based on the reviewed evidence, it is difficult to draw unequivocal conclusions about the effects of school consolidation reforms. The outcomes of such policies vary depending on a wide range of contextual factors and may change over time. In some cases, effects may only become apparent several years after schools are merged. These complexities make it difficult to assess the overall benefits of consolidation and underscore the need for further research that accounts for different implementation settings.

The review above allows us to formulate the following hypotheses in line with the research questions posed:

**H 1.** In high-resource and advantaged urban schools, the impact of consolidation may be limited or not clearly observable.

**H 2.** Consolidations carried out in the initial years of the policy may have been less effective than later ones, which could have benefited from gained experience and policy refinement.

**H 3.** The early years following consolidation may be associated with a short-term decline in student achievement, while positive effects may emerge in the long term.

Previous studies have employed various methodologies to examine the effects of school consolidation, including regression analysis (e. g., [Benton 1992; Hall, Arnold 1993]) and econometric models to assess academic performance and dropout rates (e. g., [Gordon, Knight 2008]). These studies typically focused on rural or under-resourced schools and relied on district- or county-level data. In contrast, this study uses a comprehensive dataset of over 6,000 Moscow schools (2013–2019) to examine consolidation effects in a high-resource urban context. Furthermore, while much of the literature addresses the overall impact of consolidation, this paper contributes by exploring the U-shaped relationship between school size and academic outcomes, with particular attention to the timing of consolidation events.

## Institutional Context of School Consolidation Reform in Moscow City

In 2012, the city of Moscow initiated a large-scale reorganization of educational institutions, which included not only schools but also kindergartens, vocational training centers, and correctional facilities. This political initiative aimed to optimize the educational system and enhance the quality of learning experiences for students.

The scale of the reform was substantial: the number of schools in Moscow was reduced by half within four years, declining from 1,572 in 2012 to fewer than 700 by 2016. The most significant wave of reorganizations occurred between 2013 and 2015.

From a legal standpoint, the reorganization of Moscow's schools could take several forms:

- **Merger:** In this scenario, multiple schools are liquidated, and their assets, resources, and liabilities are transferred to an existing educational institution. One of the original schools becomes the legal successor to the others.
- **Consolidation:** Here, all participating schools are liquidated, and their assets and liabilities are transferred to a newly created legal entity. This entity may be based on one of the former schools and may inherit its legal address.
- **Renaming:** In this type of reorganization, a school is liquidated, and its resources are transferred to a newly established legal entity. No other institutions are involved in the process.

Moscow schools, compared to educational institutions in other regions, exhibit a notably higher level of prosperity, stemming from several factors. First, the city of Moscow benefits from greater access to financial and administrative resources, allowing schools to operate in a more favorable educational environment [World Bank 2018]. Second, the capital city has a higher socioeconomic status (SES) population, which contributes to the affluence and performance of its schools [Roscigno et al. 2006]. Finally, since school funding is allocated from municipal budgets (see: Federal Law no 273-FZ “On Education in the Russian Federation”<sup>3</sup>), per-student funding in Moscow exceeds that of other Russian regions, further boosting the resources available for educational purposes. Taken together, these factors help explain the relatively higher student outcomes observed in Moscow schools.

However, the Great Recession (2007–2012) triggered budgetary cutbacks across various sectors, including education. In response to this economic downturn, the Moscow Department of Education implemented a

---

<sup>3</sup> Available at: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_140174/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_140174/) (accessed 15 May 2025) (in Russian).

school financing reform, accompanied by a broader policy aimed at optimizing resource use (see: Decree of the Moscow Government no 86 2011 “On the Implementation of a Pilot Project for the Development of General Education in the City of Moscow”<sup>4</sup>). Nevertheless, during public discussion, another key objective emerged: improving educational outcomes and promoting equity among students across all city schools, a goal articulated in the concept of the Moscow Education Standard [Kaganov 2011]. Notably, the consolidation process was presented as voluntary, subject to the consent and input of parents and teachers from the schools involved. In practice, however, some cases of legal challenges and protests against forced consolidations were reported [Yakoreva 2014].

Despite the scale and importance of this reform, a comprehensive, evidence-based evaluation of its outcomes has not yet been conducted. Nonetheless, the city’s mayor publicly praised Moscow schools’ performance in the OECD Programme for International Student Assessment (PISA) in 2015 and 2018, attributing these successes in part to the consolidation of schools.<sup>5</sup> The results presented in this paper do not allow us to confirm or refute such claims; however, they do provide causal estimates of the impact of school consolidation policy on student exam performance.

## Data and Method

### *Data and Preprocessing*

The empirical basis of this study consists of schools’ self-reports submitted as part of the annual statistical reporting between 2013 and 2019. The total sample includes 6,473 observations across seven years.

In studies analyzing school consolidation in the USA, data from 1930 to 1990 are most commonly used (e. g., [Berry, West 2010]). In contrast, this study relies on more recent data and a shorter observation period. However, research has shown that a four-year period is sufficient to assess the primary effects of reform [Eacott, Freeborn 2020].

The outcome variable in this study is the national Basic State Exam scores for 9th-grade students in two compulsory subjects: Russian Language and Mathematics. These scores were standardized to ensure comparability across subjects. The data were aggregated at the school level, which provided certain advantages but also introduced limitations. Aggregation may obscure important within-school variations in student performance, which would be more visible in individual-level data.

The year of school consolidation was used as the treatment variable. As control variables, we included the number of 9th-grade students taking the exam in each subject, as well as the average distance between the merged schools. The latter was calculated using geographic coordinates based on each school’s official address.

Data on school consolidation, liquidation, and reorganization were obtained through the Rusprofile<sup>6</sup> counterparty verification service. Using this service, we established the presence of successor and predecessor institutions for each school and determined the year and sequence of consolidations. This method also allowed us to identify repeated consolidations, in which newly established schools later merged with additional institutions.

---

<sup>4</sup> Available at: <https://www.mos.ru/authority/documents/doc/10355220> (accessed 15 May 2025) (in Russian).

<sup>5</sup> See: *Moskovskie shkoly priznany odnimi iz luchshikh v mire* [Moscow Schools are Recognized as among the Best in the World]. Available at: <https://www.mos.ru/mayor/themes/15051/3505050/> (accessed 17 May 2025) (in Russian).

<sup>6</sup> Available at: <https://www.rusprofile.ru/> (accessed 15 May 2025) (in Russian).

To ensure the validity of our assessments, we transformed the original data and conducted the analysis at the level of synthetic organizations — entities created by averaging the indicators of consolidated schools before and after reform. Similar techniques have been used to evaluate the effects of university mergers [Agasisti, Egorov, Maksimova 2021; Agasisti, Egorov, Zinchenko, Leshukov 2021].

Accordingly, the final sample consists of three groups of schools:

- “Synthetic” schools before consolidation;
- “Synthetic” schools after consolidation;
- Schools not affected by the reform.

The resulting dataset is a panel structured by year, as the dependent variable — average school performance on the Basic State Exam — is recorded annually in accordance with exam frequency. However, a key limitation of this approach is its inability to account for potential variations in the timing of consolidations occurring within the same year. This limitation may overlook important nuances in how consolidation affects student outcomes, suggesting that future research should consider intra-year temporal variation for a more comprehensive analysis.

This approach enables retrospective evaluation of merged organizations as a weighted sum of their predecessor indicators, which helps maintain sample balance. The synthetic organizations method is beneficial for accounting for the complex transformations that occur during consolidation. By merging the characteristics of multiple institutions into a single analytical unit, this method captures the broader institutional effects of reform.

However, the synthetic organizations approach carries the risk of ecological fallacy, wherein conclusions about individual-level behavior are derived from aggregated group-level data. This can introduce bias or obscure important relationships, underscoring the need for caution when interpreting results. While this study focuses on school-level outcomes of consolidation policy, future research could benefit from incorporating student-level data to provide a more detailed and nuanced understanding of the policy’s impact on individual academic achievement.

### *Estimation Strategy*

The analysis was conducted in three steps, aligned with our research questions.

Firstly, we evaluated the overall impact of school consolidation on student achievement. To do this, we estimated fixed effects models, where the treated group comprised “synthetic” schools post-consolidation, and the control group included schools not affected by the reform [Allison 2009; Wooldridge 2016]. The fixed effects model accounts for unobserved, time-invariant characteristics that might influence student outcomes, thus providing a more accurate estimate of the treatment effect. For more robust results, we also analyzed the overall ATT (Average Treatment effect on the Treated), based on the year of consolidation [Callaway, Sant’Anna 2021] and the duration of treatment [Sun, Abraham 2021]. The ATT framework allowed us to quantify the average effect of school consolidation for treated organizations, offering key insights into the policy’s efficacy. By incorporating both the timing and duration of consolidation into our models, we aimed to detect any temporal patterns influencing student achievement.

Secondly, we examined how the effects of consolidation varied across different years of reform, under the assumption that the effectiveness of mergers may differ by cohort. In this step, we calculated group-time average treatment effects for each consolidation cohort using the Difference-in-Differences with Multiple Time Periods decomposition technique proposed by Callaway and Sant’Anna [2021]. This method estimates causal

treatment effects in settings with multiple periods and staggered adoption of treatment. It compares outcome changes over time between treated and untreated groups, while accounting for heterogeneity in the timing of treatment. The key output of this method is the group-time average treatment effect, denoted  $ATT(g, t)$ , which represents the average treatment effect in period  $t$  for the group treated in period  $g$ . Unlike the conventional approach of using a post-treatment dummy variable in two-way fixed effects models,  $ATT(g, t)$  provides a well-defined and interpretable causal parameter. These  $ATT(g, t)$  values can be aggregated to summarize heterogeneity along a specific dimension (e. g., treatment duration) or combined into a single average treatment effect.

Thirdly, we estimated variation in consolidation effects based on the time elapsed since the merger, under the assumption that short-term negative shocks may be followed by long-term positive effects. For this, we calculated group-time average treatment effects according to exposure length, using the decomposition method proposed by Sun and Abraham [2021]. Since researchers typically aim to estimate average treatment effects across  $l$  periods following treatment, it is common to report an average estimate over those  $l$  periods. However, this practice may misrepresent the dynamic treatment effect if it includes influence from unrelated periods. To avoid this issue, we applied the “interaction-weighted” (IW) estimator developed by Sun and Abraham. This approach first estimates Cohort  $ATT(e, l)$  using a regression model with cohort and relative period indicators. Then, it averages these estimates across cohorts to produce a robust effect size for each relative time period. Importantly, this method assumes parallel trends and no anticipation of treatment. IW estimators are straightforward to implement and are robust to cohort-level heterogeneity in treatment effects. For any relative period  $l$ , the IW estimator yields a convex average of Cohort  $ATT(e, l)$ , weighted by each cohort’s sample share. This method allows us to assess the degree of contamination introduced by assuming homogeneous effects when heterogeneity exists.

Overall, the Callaway and Sant’Anna [2021] method assumes that treatment effects are heterogeneous and vary based on the timing of adoption — for instance, reforms in certain years may have more pronounced impacts. The Sun and Abraham [2021] method, by contrast, assumes treatment effects may emerge gradually and depend on exposure duration. Together, these decomposition methods enable us to evaluate both the timing and duration dimensions of consolidation effects.

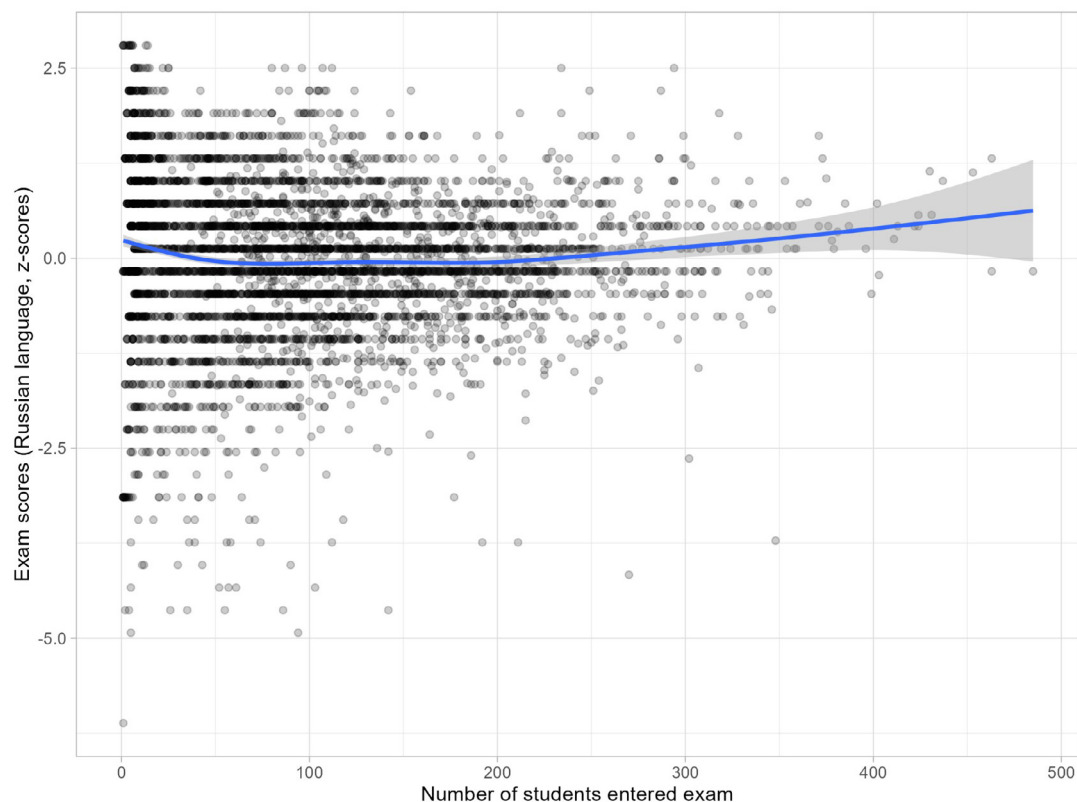
For both the second and third stages, experimental groups were formed based on the year of consolidation — all schools merged in the same year were grouped into the same experimental cohort. Two types of control groups were defined: (1) schools never affected by the reform (“Not treated”), and (2) schools not yet affected in a given year, but which would be consolidated later (“Not yet treated”). Thus, treatment and control groups were formed dynamically, reflecting both the timing and extent of policy exposure.

An advantage of this approach is its quasi-experimental design, which supports stronger causal inferences and helps mitigate common sources of bias. It also facilitates interpretation of heterogeneous effects across time and treatment intensity. However, the Difference-in-Differences with Multiple Time Periods method comes with limitations. It assumes that treatment is exogenous; if this assumption is violated, the estimates may be biased. Furthermore, the reliability of the estimates depends on the availability of appropriate comparison groups, which may be constrained in applied policy settings.

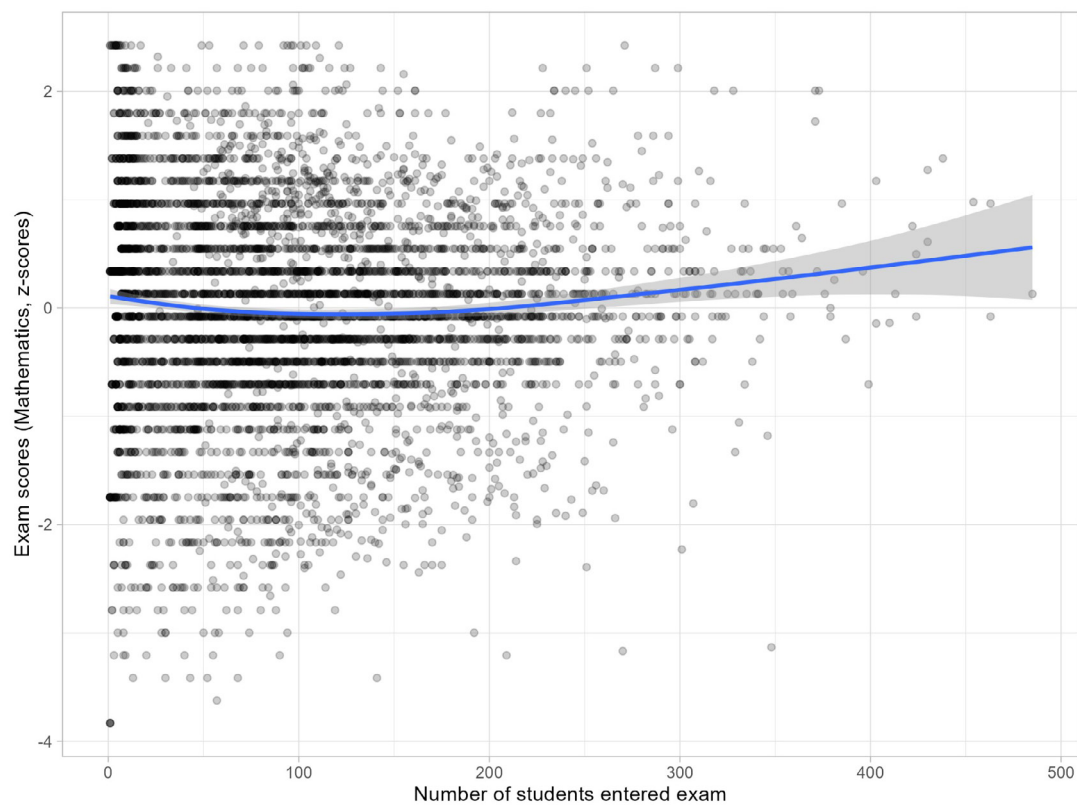
## Results

### *The Relationship Between School Size and Student Achievement*

The pooled data analysis of the relationship between school size and students’ exam scores indicates a U-shaped pattern for both Russian Language (Fig. 1) and Mathematics (Fig. 2). In other words, the highest results were observed in both the smallest schools (with only 1–2 classes participating in the exam) and the largest schools (where the number of classes reached 20).



**Fig. 1.** Relationship between Students' Examination Scores and Number of Students Taking the Exam (Russian Language)



**Fig. 2.** Relationship between Students' Examination Scores and Number of Students Taking the Exam (Mathematics)

## The Effect of School Consolidation Reform on Student Achievement

The fixed effects analysis revealed no statistically significant impact of the consolidation reform on students' standardized scores in either Russian Language or Mathematics (Table 1). However, the analysis of school size and educational outcomes produced weak but statistically significant findings. Specifically, the linear model showed a negative coefficient, suggesting that larger schools tend to have slightly lower average student performance.

Table 1

### Results of the Fixed Effects Analysis

|                                                     | Dependent variable:                                       |                         |
|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------------|
|                                                     | Russian language Exam                                     | Mathematics Exam        |
|                                                     | [1]                                                       | [2]                     |
| Consolidation effect                                | 0.008<br>[0.041]                                          | – 0.043<br>[0.032]      |
| Number of students entered exam on Russian language | – 0.001***<br>[0.0003]                                    |                         |
| Number of students entered exam on Mathematics      |                                                           | – 0.001***<br>[0.0003]  |
| Observations                                        | 5,115                                                     | 5,110                   |
| <i>n</i>                                            | 802                                                       | 802                     |
| Panels                                              | 7                                                         | 7                       |
| <i>R</i> <sup>2</sup>                               | 0.004                                                     | 0.002                   |
| Adjusted <i>R</i> <sup>2</sup>                      | –0.184                                                    | – 0.185                 |
| <i>F</i> Statistic                                  | 7.586*** [df = 2; 4305]                                   | 5.353*** [df = 2; 4300] |
| Note:                                               | * <i>p</i> < 0.1; ** <i>p</i> < 0.05; *** <i>p</i> < 0.01 |                         |

The cohort-based decomposition of school consolidation effects suggests a stronger, albeit statistically insignificant, negative impact of the reform when comparing consolidated schools with those that were never affected. However, when comparing early consolidations with later ones, a statistically significant and substantial negative effect was found for Mathematics exam scores (Table 2).

Table 2

### Summary of ATT Estimates Based on Cohort Aggregation

| Control Group   | Subject          | ATT     | Std. Error | [95% Conf. Int.] |        |
|-----------------|------------------|---------|------------|------------------|--------|
| Never Treated   | Russian language | – 0.06  | 0.07       | – 0.19           | 0.08   |
|                 | Mathematics      | – 0.10  | 0.05       | – 0.20           | 0.01   |
| Not Yet Treated | Russian language | – 0.17  | 0.10       | – 0.36           | 0.01   |
|                 | Mathematics      | – 0.27* | 0.08       | – 0.43           | – 0.10 |

Signif. codes: \* confidence band does not cover 0.

Finally, the decomposition using dynamic aggregation yielded more robust results (Table 3). These results indicate statistically significant negative effects in the Russian Language exam when using never-treated schools as the control group. Additionally, significant negative effects were observed in both subjects when comparisons were made with schools that consolidated later.

Table 3

**Summary of ATT Estimates Based on Dynamic Aggregation**

| Control Group   | Subject          | ATT     | Std. Error | [95% Conf. Int.] |        |
|-----------------|------------------|---------|------------|------------------|--------|
| Never Treated   | Russian language | – 0.06* | 0.06       | – 0.18           | 0.06   |
|                 | Mathematics      | – 0.10  | 0.05       | – 0.21           | 0.01   |
| Not Yet Treated | Russian language | – 0.19* | 0.09       | – 0.36           | – 0.02 |
|                 | Mathematics      | – 0.28* | 0.07       | – 0.40           | – 0.15 |

*Signif. codes: \* confidence band does not cover 0.*

**Variations in Consolidation Effects Across Different Waves of Reform**

The decomposition analysis showed that the earliest waves of consolidation produced more negative outcomes than the later ones (Table 4). This suggests that experience gained over time may have helped to mitigate, though not reverse, the negative consequences of the reform.

Table 4

**Aggregate Group-Time Average Treatment Effects (Cohort Effects)**

| Treated Cohort | Control Group: Never Treated |                  | Control Group: Not Yet Treated |                   |
|----------------|------------------------------|------------------|--------------------------------|-------------------|
|                | Russian language             | Mathematics      | Russian language               | Mathematics       |
| 2014           | – 0.07<br>[0.07]             | – 0.12<br>[0.06] | – 0.19<br>[0.10]               | – 0.30*<br>[0.08] |
| 2015           | 0.08<br>[0.14]               | 0.04<br>[0.12]   | – 0.17<br>[0.14]               | – 0.21<br>[0.13]  |
| 2016           | – 0.46<br>[0.65]             | – 0.24<br>[0.51] | – 0.19<br>[0.65]               | – 0.13<br>[0.47]  |
| 2017           | 0.21<br>[0.11]               | – 0.20<br>[0.08] | 0.05<br>[0.12]                 | – 0.22*<br>[0.07] |
| 2018           | 0.05<br>[0.30]               | 0.03<br>[0.24]   | 0.19<br>[0.25]                 | 0.07 [0.20]       |
| 2019           | – 0.27<br>[0.40]             | – 0.10<br>[0.35] | – 0.27<br>[0.40]               | – 0.10<br>[0.34]  |

*Signif. codes: \* confidence band does not cover 0.*

Specifically, slight negative effects were observed for consolidations in 2014, 2016, and 2019, indicating small declines in exam results compared to schools that were not consolidated. In contrast, consolidations in 2015 and 2018 showed weak positive effects, though these were not statistically significant. For the 2017 cohort, an insignificant positive effect was observed in Russian Language, while Mathematics showed a negative effect.

Furthermore, when comparing early consolidations to those occurring later, the earlier waves generally demonstrated weak negative effects. Notably, statistically significant negative effects for Mathematics were observed in the 2014 and 2017 cohorts, indicating a performance decline compared to schools treated later.

**Variations in Consolidation Effects Over Time**

The decomposition of treatment effects by exposure duration revealed that early consolidations were associated with a short-term shock in the first year following reform. This effect was statistically significant and negative for both subjects (– 0.49 for Russian Language and – 0.85 for Mathematics).

Moreover, the magnitude of the negative effect increased as the duration of treatment extended, especially when compared to schools that were never consolidated (Table 5). These findings indicate that the most sub-

stantial drop in academic performance occurred during the early stages of reform implementation. Overall, the estimates provide no support for a delayed positive effect, as proposed in Hypothesis 3 (H 3).

Table 5

### Aggregate Group-Time Average Treatment Effects (Dynamic Effects)

| Years After Treated | Control Group: Never Treated |               | Control Group: Not Yet Treated |                |
|---------------------|------------------------------|---------------|--------------------------------|----------------|
|                     | Russian language             | Mathematics   | Russian language               | Mathematics    |
| – 5                 | 0.18 [0.38]                  | – 0.21 [0.37] | 0.79 [0.45]                    | 0.32 [0.39]    |
| – 4                 | 0.28 [0.34]                  | 0.14 [0.22]   | – 0.11 [0.31]                  | 0.26 [0.27]    |
| – 3                 | – 0.27 [0.27]                | – 0.24 [0.27] | – 0.53 [0.24]                  | – 0.36 [0.29]  |
| – 2                 | 0.14 [0.37]                  | 0.03 [0.26]   | 0.10 [0.32]                    | 0.05 [0.27]    |
| – 1                 | – 0.09 [0.15]                | – 0.06 [0.11] | – 0.34 [0.27]                  | – 0.43 [0.28]  |
| 0                   | – 0.01 [0.09]                | – 0.11 [0.07] | 0.43 [0.40]                    | 0.14 [0.25]    |
| 1                   | 0.02 [0.07]                  | – 0.07 [0.06] | – 0.49* [0.09]                 | – 0.85* [0.19] |
| 2                   | – 0.06 [0.08]                | – 0.07 [0.06] | 0.07 [0.14]                    | – 0.20 [0.09]  |
| 3                   | – 0.06 [0.09]                | – 0.12 [0.07] | – 0.50* [0.10]                 | – 0.33* [0.07] |
| 4                   | – 0.02 [0.08]                | – 0.06 [0.06] | – 0.40* [0.06]                 | – 0.23* [0.04] |
| 5                   | – 0.25* [0.09]               | – 0.18 [0.07] | – 0.25* [0.09]                 | – 0.18* [0.07] |

*Signif. codes: ‘\*’ confidence band does not cover 0.*

## Discussion

The findings highlight the inconsistent effects of school consolidation reform in the context of high-performing, high-resource urban schools.

Our results confirm that, in advanced metropolitan schools, the relationship between school size and student outcomes follows a U-shaped curve, with the highest results observed in both the smallest and largest institutions. This finding contributes to the ongoing discussion on the interaction between school size and student SES, supporting the conclusion of Spielhofer et al. [2002], who found that optimal school size tends to be larger for schools serving disadvantaged populations. These findings are also in line with earlier research from the United States and United Kingdom, which shows that larger schools benefit more affluent students, while smaller schools offer advantages to students from lower SES backgrounds [Howley 1996; Bickel, Howley 2000; Bickel et al. 2001; Johnson et al. 2002; Newman et al. 2006].

The results also support Hypothesis 1 (H 1), indicating a slight negative overall effect of consolidation on student exam performance. This finding aligns with prior studies suggesting that consolidation may have more positive outcomes for rural schools than for urban schools [Chen et al. 2014; Hannum et al. 2021; Hannum, Wang 2022]. In high-resource environments, further consolidation may not lead to substantial gains. In fact, merged schools may perform no better—or even worse—than non-merged ones. Smaller schools may be more effective in meeting the specific needs of students by providing a more personalized and supportive learning environment. In contrast, larger schools may offer a broader range of opportunities that smaller schools lack. However, in the case of compulsory subjects, we find no evidence that increased access to resources in larger schools leads to improved achievement. Further research is needed to evaluate this hypothesis in relation to elective subjects.

The findings also lend support to Hypothesis 2 (H 2), revealing ambiguous and cohort-dependent effects of consolidation. Specifically, schools consolidated in the earlier stages of reform performed significantly worse than those merged later. These results correspond with prior research identifying an increase in bureaucracy,

discipline issues, and a decline in parental involvement as possible side effects of school consolidation [Brantley 1983]. At the same time, other studies suggest that mergers can be beneficial if guided by responsible planning, clear communication, and active engagement with the school community [Link 1971; Moray 1985]. Therefore, while the overall effect may not be statistically significant, the variation between early and later waves suggests that implementation processes — particularly pilot phases and accumulated experience — play a pivotal role in shaping reform outcomes.

Finally, we observed a short-term negative shock to student achievement in the first year following consolidation, offering partial support for Hypothesis 3 (H 3). This is consistent with Beuchert et al. [2018], who reported a significant decline in short-term student performance. However, we did not find evidence of a delayed positive effect, which could be due to the limited duration of our observation period — though previous studies have shown that a four-year window may be sufficient for capturing primary reform impacts [Eacott, Freeborn 2020].

Overall, our findings offer several practical implications for the implementation of similar policies elsewhere. The more pronounced negative effects observed during the initial phase of reform suggest that early implementations suffered from insufficient planning and a lack of empirical foundation for urban consolidation strategies. In contrast, as more experience was gained, the effectiveness of school mergers appeared to stabilize. This underscores the importance of pilot testing and gradual policy roll-out in future school consolidation efforts.

Additionally, these results stress the importance of timing when assessing the impact of consolidation. Further research is needed to uncover the underlying mechanisms behind these timing effects and to inform more effective and context-sensitive policy decisions.

## Limitations

This study has several limitations, as previously acknowledged. The data were collected over a relatively short timeframe, although prior studies have shown that such a duration is adequate for preliminary evaluations of reform effects. Moreover, this research focused solely on academic outcomes, potentially overlooking other key dimensions of school consolidation.

The study also does not address the variability in student performance within educational complexes, which may exceed differences between schools. Another important limitation is that the research emphasizes the legal fact of merger rather than the sociological dynamics that follow. This focus prevents us from capturing the unique experiences and responses of different schools post-merger.

Future studies should explore the specific social contexts, implementation processes, and institutional consequences that emerge following school consolidation. A more detailed, multi-dimensional approach would allow for a richer understanding of both academic and organizational impacts.

## Acknowledgements

This article was prepared as part of the HSE University Basic Research Program.

## References

- Abalde M. A. (2014) School Size Policies: A Literature Review. *OECD Education Working Paper*, vol. 106. doi: [10.1787/5jxt472ddkjl-en](https://doi.org/10.1787/5jxt472ddkjl-en)

- Agasisti T., Egorov A., Maximova M. (2021) Do Merger Policies Increase Universities' Efficiency? Evidence from a Fuzzy Regression Discontinuity Design. *Applied Economics*, vol. 53, no 2, pp. 185–204. doi: [10.1080/00036846.2020.1803488](https://doi.org/10.1080/00036846.2020.1803488)
- Agasisti T., Egorov A., Zinchenko D., Leshukov O. (2021) Efficiency of Regional Higher Education Systems and Regional Economic Short-Run Growth: Empirical Evidence from Russia. *Industry and Innovation*, vol. 28, no 4, pp. 507–534. doi: [10.1080/13662716.2020.1738914](https://doi.org/10.1080/13662716.2020.1738914)
- Allison P. D. (2009) *Fixed Effects Regression Models*, Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc. doi: [10.4135/9781412993869](https://doi.org/10.4135/9781412993869)
- Bækgaard M. (2010) Skolelukninger i Kommunalreformens skygge? En analyse af Kommunalreformens policy-konsekvenser. *Politik*, vol. 13, no 3, pp. 28–37. Available at: <https://doi.org/10.7146/politik.v13i3.27456> (accessed 15 May 2025).
- Benton D. (1992) *A Consolidation Success Story*. Paper presented at the National Conference on Creating the Quality School (Norman, OK, March 30 — April 1, 1992).
- Berry C. R., West M. R. (2010) Growing Pains: The School Consolidation Movement and Student Outcomes. *The Journal of Law, Economics & Organization*, vol. 26, no 1, pp. 1–29. doi: [10.1093/jleo/ewn015](https://doi.org/10.1093/jleo/ewn015)
- Beuchert L., Humlum M. K., Nielsen H. S., Smith N. (2018) The Short-Term Effects of School Consolidation on Student Achievement: Evidence of Disruption? *Economics of Education Review*, vol. 65, pp. 31–47. doi: [10.1016/j.econedurev.2018.05.004](https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2018.05.004)
- Bickel R., Howley C. (2000) The Influence of Scale on School Performance. *Education Policy Analysis Archives*, vol. 8, art. 22. doi: [10.14507/epaa.v8n22.2000](https://doi.org/10.14507/epaa.v8n22.2000)
- Bickel R., Howley C., Williams T., Glascock C. H. (2001) High School Size, Achievement Equity, and Cost. *Education Policy Analysis Archives*, vol. 9, art. 40. doi: [10.14507/epaa.v9n40.2001](https://doi.org/10.14507/epaa.v9n40.2001)
- Blom-Hansen J., Houlberg K., Serritzlew S., Treisman D. (2016) Jurisdiction Size and Local Government Policy Expenditure: Assessing the Effect of Municipal Amalgamation. *American Political Science Review*, vol. 110, no 4, pp. 812–831. doi: [10.1017/S0003055416000414](https://doi.org/10.1017/S0003055416000414)
- Brantley W. E. (1983) Consolidating High Schools: One District's Answer. *Spectrum*, vol. 1, no 1, pp. 15–22.
- Brummet Q. (2014) The Effect of School Closings on Student Achievement. *Journal of Public Economics*, vol. 119, pp. 108–124. doi: [10.1016/j.jpubeco.2014.06.010](https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2014.06.010)
- Cai W., Chen G., Zhu F. (2017) Has the Compulsory School Merger Program Reduced the Welfare of Rural Residents in China? *China Economic Review*, vol. 46, pp. 123–141. doi: [10.1016/j.chieco.2017.07.010](https://doi.org/10.1016/j.chieco.2017.07.010)
- Callaway B., Sant'Anna P. H. (2021) Difference-in-Differences with Multiple Time Periods. *Journal of Econometrics*, vol. 225, no 2, pp. 200–230. doi: [10.1016/j.jeconom.2020.12.001](https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2020.12.001)
- Chan C. Y., Harrell S. (2009) School Consolidation in Rural Sichuan: Quality Versus Equality. *Affirmative Action in China and the US: A Dialogue on Inequality and Minority* (eds. M. Zhou, A. Hill), New York: Palgrave Macmillan US, pp. 143–164. doi: [10.1057/9780230100923\\_9](https://doi.org/10.1057/9780230100923_9)

- Chen X., Yi H., Zhang L., Mo D., Chu J., Rozelle S. (2014) Do Poor Students Benefit from China's Merger Program? Transfer Path and Educational Performance. *Asia Pacific Journal of Education*, vol. 34, no 1, pp. 15–35. doi: [10.1080/02188791.2013.790781](https://doi.org/10.1080/02188791.2013.790781)
- Colegrave A. D., Giles M. J. (2008) School Cost Functions: A Meta-Regression Analysis. *Economics of Education Review*, vol. 27, no 6, pp. 688–696. doi: [10.1016/j.econedurev.2007.05.006](https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2007.05.006)
- Darling-Hammond L. (2000) Teacher Quality and Student Achievement. *Education Policy Analysis Archives*, vol. 8, art. 1. doi: [10.14507/epaa.v8n1.2000](https://doi.org/10.14507/epaa.v8n1.2000)
- Darling-Hammond L., Ancess J., Ort S. W. (2002) Reinventing High School: Outcomes of the Coalition Campus Schools Project. *American Educational Research Journal*, vol. 39, no 3, pp. 639–673. doi: [10.3102/00028312039003639](https://doi.org/10.3102/00028312039003639)
- De Haan M., Leuven E., Oosterbeek H. (2016) School Consolidation and Student Achievement. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 32, no 4, pp. 816–839. doi: [10.1093/jleo/eww006](https://doi.org/10.1093/jleo/eww006)
- Eacott S., Freeborn A. (2020) Regional and Rural School Consolidation: A Scoping Study of Research Literature. *International Journal of Educational Management*, vol. 34, no 3, pp. 477–491. doi: [10.1108/IJEM-08-2019-0318](https://doi.org/10.1108/IJEM-08-2019-0318)
- European Commission, Eurydice, Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (2013) *Funding of Education in Europe (2000–2012): Impact of the Economic Crisis*, Belgium: Publications Office of the European Union. Available at: <https://coilink.org/20.500.12592/dbvwtd> (assessed 16 May 2025).
- Fox W. F. (1981) Reviewing Economies of Size in Education. *Journal of Education Finance*, vol. 6, no 3, pp. 273–296. Available at: <https://www.jstor.org/stable/40703282> (accessed 15 May 2025).
- Gordon N., Knight B. (2008) The Effects of School District Consolidation on Educational Cost and Quality. *Public Finance Review*, vol. 36, no 4, pp. 408–430. doi: [10.1177/1091142107305219](https://doi.org/10.1177/1091142107305219)
- Guo Q. (2007) On the Concrete Effects of the Rural Primary Secondary School Mapping Restructure: Positive Research on the Basis of Six Provinces and Regions in the Midwest. *Education and Economy*, vol. 2, no 1, pp. 45–49.
- Hall R. F., Arnold R. L. (1993) *School District Reorganization in Illinois: Improving Educational Opportunities for Students*. Paper presented at the Annual Conference of the National Rural Education Association (85th, Burlington, VT, October 14–17, 1993). Available at: <https://scispace.com/pdf/school-district-reorganization-in-illinois-improving-2cxynt9isq.pdf> (accessed 15 May 2025).
- Hannum E., Wang F. (2022) Fewer, Better Pathways for All? Intersectional Impacts of Rural School Consolidation in China's Minority Regions. *World Development*, vol. 151, art. 105734. doi: [10.1016/j.worlddev.2021.105734](https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2021.105734)
- Hannum E., Liu X., Wang F. (2021) Estimating the Effects of Educational System Consolidation: The Case of China's Rural School Closure Initiative. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 70, no 1, pp. 485–528. doi: [10.1086/711654](https://doi.org/10.1086/711654)

- Houlberg K., Andersen V. N., Bjørnholt B., Krassel K. F., Pedersen L. H. (2016) Country background report—Denmark. *KORA*. Available at: [https://pure.vive.dk/ws/files/2040772/10932\\_oecd-country-background-report-denmark.pdf](https://pure.vive.dk/ws/files/2040772/10932_oecd-country-background-report-denmark.pdf) (accessed 15 May 2025).
- Howley C. (1996) Compounding Disadvantage: The Effects of School and District size on Student Achievement in West Virginia. *Journal of Research in Rural Education*, vol. 12, pp. 25–32.
- Iowa Department of Education. (2005) *Annual Condition of Education Report*. Available at: <https://educate.iowa.gov/media/1828/download?inline> (accessed 15 May 2025).
- Johnson J. D., Howley C. B., Howley A. A. (2002) *Size, Excellence and Equity: A Report on Arkansas Schools and Districts*, Athens, Ohio: Educational Studies Department, College of Education, Ohio University. Available at: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED459987.pdf> (assessed 16 May 2025)
- Kaganov V. Sh. (2011) Moskva uzhe stala gorodom obrazovaniya [Moscow Has Already Become a City of Education]. *Educational Policy = Obrazovatel'naya Politika*, no 6 (56), pp. 7–13. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/moskva-uzhe-stala-gorodom-obrazovaniya> (accessed 15 May 2024) (in Russian).
- Kukso E. N. (2017) Territorial'nye obrazovatel'nye komplekxy v Moskve: udalos' li sozdat' novye professional'nye svyazi? [Territorial Educational Complexes in Moscow: Did They Manage to Create New Professional Connections?]. *Science and School = Nauka i shkola*, vol. 4, pp. 122–129 (in Russian).
- Kuziemko I. (2006) Using Shocks to School Enrollment to Estimate the Effect of School Size on Student Achievement. *Economics of Education Review*, vol. 25, no 1, pp. 63–75. doi: [10.1016/j.econedurev.2004.10.003](https://doi.org/10.1016/j.econedurev.2004.10.003)
- Link A. D. (1971) *Rural and Small School Consolidation — Some Problems and Suggested Procedures*. Discussion paper prepared for Public Schools for Cooperative Research (PSCR) Superintendent's Conference, University of Tennessee, April 5–7, 1971. Available at: <https://files.eric.ed.gov/fulltext/ED048979.pdf> (accessed 15 May 2025).
- Liu C., Zhang L., Luo R., Rozelle S., Loyalka P. (2010) The Effect of Primary School Mergers on Academic Performance of Students in Rural China. *International Journal of Educational Development*, vol. 30, no 6, pp. 570–585. doi: [10.1016/j.ijedudev.2010.05.003](https://doi.org/10.1016/j.ijedudev.2010.05.003)
- McGuire K. (1989) School Size: The Continuing Controversy. *Education and Urban Society*, vol. 21, no 2, pp. 164–174. doi: [10.1177/0013124589021002005](https://doi.org/10.1177/0013124589021002005)
- Mei D., Fang C., Yuanyan B. (2013) An Empirical Study on the Effect Of School Consolidation in Rural Areas on Student Achievement: A Case Study of Shaanxi Province. *Chinese Education & Society*, vol. 46, no 5, pp. 56–70. doi: [10.2753/CED1061-1932460504](https://doi.org/10.2753/CED1061-1932460504)
- Moray M. (1985) *School Consolidation: Easing the Transition*. Administrative Report. San Mateo County Office of Education, Redwood City, CA: SMERC Information Center.
- National Bureau of Statistics (2006) *China Statistics Yearbook*, Beijing: China Statistics Press.
- Newman M., Garrett Z., Elbourne D., Bradley S., Noden P., Taylor J., West A. (2006) Does Secondary School Size Make a Difference? A Systematic Review. *Educational Research Review*, vol. 1, no 1, pp. 41–60. doi: [10.1016/j.edurev.2006.03.001](https://doi.org/10.1016/j.edurev.2006.03.001)

- Nikolaeva A. A., Kazachkina Yu. Yu. (2018) Reorganizatsiya v sphere obrazovaniya i pedagogicheskie konflikty [Reorganization in the Field of Education and Pedagogical Conflicts]. *Educational Resources and Technologies = Obrazovatel'nye resursy i tekhnologii*, vol. 3, no 24, pp. 70–75. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/reorganizatsiya-v-sfere-obrazovaniya-i-pedagogicheskie-konflikty> (accessed 15 May 2024) (in Russian).
- Pang L. (2006) Primary and High School Consolidation in Rural China: Issues, Reasons, and Solutions. *Education Development Research*, vol. 2, no 1, pp. 1–6.
- Richard A. (2004) Arranged Marriage. *Education Week*, vol. 24, no 13, pp. 33–35. Available at: <https://www.edweek.org/leadership/arranged-marriage/2004/11> (accessed 17 May 2025).
- Roscigno V. J., Tomaskovic-Devey D., Crowley M. (2006) Education and the Inequalities of Place. *Social Forces*, vol. 84, no 4, pp. 2121–2145. doi: [10.1353/sof.2006.0108](https://doi.org/10.1353/sof.2006.0108)
- Self T. L. (2001) Evaluation of a Single School District Consolidation in Ohio. *American Secondary Education*, vol. 30, no 1, p. 71–81.
- Sibilev I. V., Suraeva N. I. (2016) Reorganizatsiya shkoly kak put' povysheniya kachestva obrazovaniya: opyt i perspektivy [School Reorganization as a Path to Improving Educational Quality: Experience and Prospects]. *Journal of Secondary Vocational Education = Srednee professional'noe obrazovanie*, no 1, pp. 62–65 (in Russian).
- Smith D. T., DeYoung A. J. (1988) Big School vs. Small School: Conceptual, Empirical, and Political Perspectives on the Re-Emerging Debate. *Journal of Rural and Small Schools*, vol. 2, no 2, pp. 2–11.
- Spielhofer T., O'Donnell L., Benton T., Schagen S., Schagen I. (2002) *The Impact of School Size and Single-Sex Education on Performance*, Slough, UK: National Foundation for Educational Research.
- Sun L., Abraham S. (2021) Estimating Dynamic Treatment Effects in Event Studies with Heterogeneous Treatment Effects. *Journal of Econometrics*, vol. 225, no 2, pp. 175–199. doi: [10.1016/j.jeconom.2020.09.006](https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2020.09.006)
- Walberg H. J. (1992) On Local Control: Is Bigger Better? *Source Book on School and District Size, Cost, and Quality*, Minneapolis, MN: North Central Regional Educational Laboratory, pp. 117–131 Available at: [https://archive.org/stream/ERIC\\_ED361158/ERIC\\_ED361158\\_djvu.txt](https://archive.org/stream/ERIC_ED361158/ERIC_ED361158_djvu.txt) (accessed 15 May 2025).
- Wooldridge J. M. (2016) *Introductory Econometrics: A Modern Approach*, Adrian, MI: South-Western Cengage Learning.
- World Bank. (2018) *Rolling Back Russia's Spatial Disparities: Re-Assembling the Soviet Jigsaw under a Market Economy*, Washington, CD: World Bank; The World Bank Group.
- Yakoreva A. (2014) Zhertvy shkol'nogo uravneniya: K chemu vedet ukрупneniye obrazovatel'nykh uchrezhdeniy [Victims of the School Equation: What does the Strengthening of Educational Institutions Lead to?]. *Kommersant. Money = Kommersant. Den'gi*, vol. 4, no 18, 20 October. Available at: <https://www.kommersant.ru/doc/2584430> (accessed 15 May 2024) (in Russian).
- Zimmer T., DeBoer L., Hirth M. (2009) Examining Economies of Scale in School Consolidation: Assessment of Indiana School Districts. *Journal of Education Finance*, vol. 35, no 2, pp. 103–127. doi: [10.1353/jef.0.0012](https://doi.org/10.1353/jef.0.0012)

**Received:** September 24, 2024

**Citation:** Adamovich K., Getman A., Kotlikova A. (2025) The Effects of School Consolidation on Student Academic Achievement in High-Resource Urban Schools. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 26, no 3, pp. 166–183. doi: [10.17323/1726-3247-2025-3-166-183](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2025-3-166-183) (in English).

**Экономическая  
социология**  
Т. 26. № 3.  
Май 2025

Электронный журнал  
[ojs.hse.ru/index.php/  
ecsoc](https://ojs.hse.ru/index.php/ecsoc)  
[www.ecsoc.hse.ru](http://www.ecsoc.hse.ru)

ISSN 1726-3247

### Адрес редакции

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



**Journal of  
Economic Sociology**  
Vol. 26. No 3.  
May 2025

Electronic journal  
[ojs.hse.ru/index.php/  
ecsoc](https://ojs.hse.ru/index.php/ecsoc)  
[www.ecsoc.hse.ru](http://www.ecsoc.hse.ru)

ISSN 1726-3247

### Contacts

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

## Доступ к журналу

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

## Open Access Policy

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