



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Капелюшников Р. И. Гипноз Вебера.
Заметки о «Протестантской этике и духе
капитализма». Часть II

Бьерг У. Как делаются деньги? Философия
посткредитного капитализма

Губа К. С. Ресурсная зависимость научных
журналов: авторские vs читательские журналы

Иванова Е. А. Алименты как
множественные деньги: контрибуция,
обязательство или забота? Исследование
практик содержания ребёнка отцами после
развода

**Экономическая
социология**
Т. 19. № 4.
Сентябрь 2018

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 20, комн. 406
тел.: +7 (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 19. No 4.
September 2018

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

**Экономическая
социология**
Т. 19. № 4.
Сентябрь 2018

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

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год

Учредители:

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

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Назарбаева Елена Алексеевна (НИУ ВШЭ, Россия)

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Международный редакционный совет

Ашвин Сара
(Ashwin, Sarah)

Лондонская школа экономики и политических наук
(Великобритания)

Гербер Тед
(Gerber, Ted)

Висконсинский университет в Мэдисоне
(США)

Гусева Аля (Guseva, Alya)

Университет Бостона (США)

Зависка Джейн (Zavisca, Jane)

Университет Аризоны (США)

Линднер Петер
(Lindner, Peter)

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

Сводер Кристофер
(Swader, Christopher)

Лундский университет (Швеция)

Якубович Валерий
(Yakubovich, Valery)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

Институт экономики и организации промышленного
производства СО РАН (Россия)

Веселов
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный
университет (Россия)

Волков
Вадим Викторович

Европейский университет
в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Лапин
Николай Иванович

Институт философии РАН (Россия)

Малева
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады
(Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

Шанин Теодор

Московская Высшая школа
социальных и экономических наук (Россия)

Шкаратан Овсей Ирмович

НИУ ВШЭ (Россия)

**Journal of
Economic Sociology**

Vol. 19. No 4.
September 2018

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

ISSN 1726-3247

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

Establishers

- National Research
University
Higher School of
Economics
- Vadim Radaev



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

Editors

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

International Editorial Council

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

Editorial Council

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

Содержание

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

Тексты на русском языке

Новые тексты

Р. И. Капелюшников

Гипноз Вебера. Заметки о «Протестантской этике и духе капитализма». Часть II. 12

Новые переводы

У. Бьерг

Как делаются деньги? Философия посткредитного капитализма..... 43

Расширение границ

К. С. Губа

Ресурсная зависимость научных журналов: авторские vs читательские журналы 73

Дебютные работы

Е. А. Иванова

Алименты как множественные деньги: контрибуция, обязательство или забота?

Исследование практик содержания ребёнка отцами после развода..... 101

Профессиональные обзоры

Я. М. Рощина, М. Б. Богданов

Что влияет на потребление алкоголя и табака: обзор экономических,

социологических концепций и эмпирических результатов 134

Texts in English

Interviews

Interview with Ole Bjerg: “We Need to Put Things Back to Normal” 172

New Books

G. Musiał

Is the Social Capital Really Social? Deliberations on Jacek Tittenbrun's “Neither Capital nor Class”

Book Review: Tittenbrun J. (2017) *Neither Capital nor Class:*

A Critical Analysis of Pierre Bourdieu’s Theoretical Framework,

Wilmington, Delaware: Vernon Press, 359 p..... 182

Conference

М. Aleksandrova

Debt: 5000 Years and Counting as It Was

The conference *Debt: 5000 Years and Counting*, the University of Birmingham, UK,

on June 8–9, 2018. 186

Contents

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

Texts in Russian

New Texts

Rostislav I. Kapeliushnikov

Weber's Hypothesis. Notes on "The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism". Part II..... 12

New Translations

Ole Bjerg

Making Money: The Philosophy of Crisis Capitalism (*excerpts*)..... 43

Beyond Borders

Katerina Guba

Resource Dependence Theory Applied to the Population of Academic Journals..... 73

Debut Studies

Ekaterina Ivanova

Child Support as Multiple Monies: Contribution, Duty, or Care?

Research on Fathers' Practices of Child Maintenance after Divorce..... 101

Professional Reviews

Yana Roshchina, Mikhail Bogdanov

What Influences Alcohol and Tobacco Consumption: Review of Economic and Sociological Concepts and Empirical Results..... 134

Texts in English

Interviews

Interview with Ole Bjerg: "We Need to Put Things Back to Normal" 172

New Books

Grażyna Musiał

Is the Social Capital Really Social? Deliberations on Jacek Tittenbrun's "Neither Capital nor Class"

Book Review: Tittenbrun J. (2017) *Neither Capital nor Class:*

A Critical Analysis of Pierre Bourdieu's Theoretical Framework,

Wilmington, Delaware: Vernon Press, 359 p..... 182

Conferences

Maria Aleksandrova

Debt: 5000 Years and Counting as It Was

The conference *Debt: 5000 Years and Counting*, the University of Birmingham,

UK, on June 8–9, 2018..... 186

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели!

Журнал продолжает обсуждение творческого наследия Макса Вебера. Помимо публикации в данном номере второй части большого эссе Р. И. Капелюшникова, мы готовим развёрнутые содержательные отзывы на это эссе, которые появятся в следующих номерах. Но дело не ограничится только обсуждением веберовских работ. Со следующего номера в журнале появится новая рубрика «Дискуссии». Это означает, что мы начинаем принимать содержательные отзывы на ранее опубликованные работы. Требования к этим материалам аналогичны требованиям к обычным статьям (объём текста, конечно, может быть меньше). Мы также предусматриваем возможность для автора дискуссионного материала ответить на вопросы, возникшие в ходе обсуждения.

Теперь представим новый номер нашего журнала.

Материалы на русском языке

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем, как уже отмечалось, вторую часть статьи «Гипноз Вебера. Заметки о “Протестантской этике и духе капитализма”», автором которой является д. э. н. *Р. И. Капелюшников* (член-корр. РАН, главный научный сотрудник ИМЭМО РАН, заместитель директора Центра трудовых исследований НИУ ВШЭ). Эта полемическая работа посвящена критическому анализу дискурсивных методов, использованных великим немецким социологом Максом Вебером в его классическом труде о взаимосвязи экономики и религии «Протестантская этика и дух капитализма». В статье Р. И. Капелюшникова подробно анализируется место «современного» (рационального) капитализма в разработанной Вебером общей классификации форм организации экономической деятельности. Автор показывает, насколько далеки от представлений самого Вебера многочисленные ложные интерпретации, предлагавшиеся практически всеми комментаторами «Протестантской этики». Первая часть работы была опубликована в предыдущем номере (см.: Экономическая социология. 2018. 19 (3): 25–49).

В рубрике «**Переводы**» мы знакомим с переводом введения и первой главы книги *Уле Бьерга* (доцент факультета менеджмента, политики и философии Копенгагенской бизнес-школы) «Как делаются деньги? Философия посткредитного капитализма» (М.: Ад Маргинем Пресс, 2018). Уле Бьерг предлагает философский анализ феномена денег в современном капитализме. Денежные отношения осмысляются им через идеи Славоя Жижека, Жака Лакана и Мартина Хайдеггера. Автор книги рассматривает существующие теории денег, разбирает актуальные экономические теории и моделирует процесс создания банками денег, чтобы показать основные принципы функционирования финансовой системы в современном обществе. Он настаивает на политической сущности денег и процессов их создания. Перевод с английского *Константина Стоборода*. Фрагмент публикуется с разрешения издательства «Ад Маргинем Пресс».

В рубрике «**Расширение границ**» помещена статья к. соц. н. *К. С. Губы* (директор Центра институционального анализа науки и образования Европейского университета в Санкт-Петербурге) «Ресурсная зависимость научных журналов: авторские vs читательские журналы». В статье представлена типология научных журналов. В соответствии с предложенной типологией журналы разделены на издания, существующие за счёт авторов, которым публикации нужны главным образом для продолжения ака-

демической карьеры, и на издания, для которых важно наличие читателей, заинтересованных в том, чтобы получить нужное им чтение. Эмпирически валидность типологии демонстрируется на данных Российского индекса научного цитирования о популяции социологических журналов. В свою очередь, авторские журналы подразделяются на корпоративные и «всеядные».

Номер продолжается статьёй *Е. А. Ивановой* (магистр Европейского университета в Санкт-Петербурге) в рубрике «**Дебюты**». Работа «Алименты как множественные деньги: контрибуция, обязательство или забота? Исследование практик содержания ребёнка отцами после развода» представляет результаты изучения практик алиментных выплат, которые осуществляют разведённые отцы в Санкт-Петербурге. Исследование опирается на материалы 18 интервью с разведёнными отцами. В результате выделены различные практики алиментных выплат: алименты по суду, неформальные регулярные выплаты, ситуативные выплаты, дарение. Для интерпретации результатов была использована теория множественных денег В. Зелизер, позволившая выявить различные смыслы, которыми информанты наделяли алиментные выплаты. Также в работе применяется концепция «этики заботы» Дж. Тронто.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» публикуется работа к. э. н. *Я. М. Рощиной* (доцент департамента социологии, старший научный сотрудник ЛЭСИ НИУ ВШЭ) и *М. Б. Богданова* (магистрант НИУ ВШЭ) «Что влияет на потребление алкоголя и табака: обзор экономических, социологических концепций и эмпирических результатов». В обзоре показываются сходные закономерности зависимости спроса на такие аддиктивные блага, как алкоголь и табак, от социально-экономических детерминант. Факторы спроса на эти блага можно разделить на экономические, индивидуальные, социально-культурные и связанные с внешней средой (биологические). На российских данных в основном подтверждаются теоретические предположения и результаты, полученные для других стран. Некоторой особенностью российских потребителей можно считать более слабое воздействие цен на спрос на эти блага.

Материалы на английском языке

Мы публикуем интервью с *Уле Бьергом* (доцент факультета менеджмента, политики и философии Копенгагенской бизнес-школы). Интервью было проведено в мае 2018 г. во время визита У. Бьерга в Москву, где он представлял в Высшей школе экономики перевод своей книги «Как делаются деньги? Философия посткредитного капитализма» (М.: Ад Маргинем Пресс, 2018). Автор фокусируется на введении валютной единицы *e-krona* в шведскую денежную систему, рассматривая это как инициативу, призванную вернуть власть над денежной эмиссией в руки Центрального банка, добиться большей прозрачности и эффективного контроля. Бьерг считает проблему долговых отношений системной и являющейся одновременно причиной и следствием процесса создания денежной массы. По его мнению, долг выступает не только в качестве мощного дисциплинирующего инструмента, но и в качестве препятствия для социального развития в силу того, что завязшие в долгах индивиды начинают всё более избегать риска при принятии жизненно важных решений. Интервью записано *Еленой Гудовой* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ).

В рубрике «**Новые книги**» *Гржжина Мусял* (руководитель Независимой школы экономической теории и методологии Экономического университета в Катовице) рецензирует книгу *Яцека Титенбруна* «Ни капитал, ни класс: критический анализ теоретической концепции Пьера Бурдьё» (Wilmington, Delaware: Vernon Press, 2017). Рецензируемая книга написана в традиции методологии критического реализма. Автор ставит своей задачей объяснение феномена капитала и социальных классов. Кроме анализа наследия Бурдьё, Титенбрун представляет идеи знаменитых экономистов — Гэри Беккера, Кеннета Эрроу, Роберта Солоу и др.

В заключение, в рубрике «**Конференции**», М. Александрова (Научно-учебная лаборатория медиевистических исследований школы исторических наук НИУ ВШЭ) рассказывает о конференции по проблематике долговых отношений, которая прошла 8–9 июня 2018 г. в Бирмингемском университете (Великобритания). Обсуждение на конференции базировалось на монографии *Дэвида Гребера* «Долг: первые 5000 лет». В обзоре приводятся материалы нескольких выступлений и освещаются подходы, характерные для большинства представленных на конференции докладов.

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

We continue to discuss the legacy of Max Weber by publishing the second part of Rostislav Kapeliushnikov's essay. We also intend to publish substantive critical replies to this essay in the following issues. This new practice is not confined to critical reflections on Weber's work. We intend to introduce "Discussions" as a new section, starting with the next journal issue. It implies that the Journal of Economic Sociology (JES) invites substantive critical reflections on previously published manuscripts. Requirements will be similar to those for conventional papers, although the length of the replies may be shorter. The authors of original papers will have an opportunity to respond to their critics.

Now, let us introduce a new issue of our journal.

Texts in Russian

Rostislav Kapeliushnikov (Chief Researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences; Deputy Director, Centre for Labor Market Studies, NRU HSE) presents the second part of the paper "Weber's Hypnosis: Notes on 'The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism.'" The paper is the second part of a critical essay on discursive methods used by the great German sociologist Max Weber in his classic study on the relationship between the economy and religion, "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism." The author examines in detail the status of "modern" (rational) capitalism in Weber's general taxonomy of various historical forms of economic organization. He argues that Weber's authentic thesis on the genesis of modern capitalism was fatally misinterpreted by almost all of his critics. The first part was published in the previous issue and the second part is published here.

We publish the introduction and first chapter of a translation of *Making Money: The Philosophy of Crisis Capitalism* (London; Brooklyn, NY: Verso, 2014) by *Ole Bjerg* (Associate Professor, Department of Management, Politics, and Philosophy, Copenhagen Business School). In his book, Ole Bjerg presents a philosophy of money in modern capitalism with help of the ideas of Slavoy Žižek, Martin Heidegger, and Jacques Marie Émile Lacan. The author considers the existing theories of money, deliberates current economic theories, and reconstructs a process of how banks make money in order to demonstrate the main principles of the functioning of the financial system in contemporary society. He highlights that the question of the nature of money and the question of the nature of making money are both political. These excerpts are translated by Konstantin Storoboda and published with the kind permission of Ad Marginem Press.

Katerina Guba (PhD in Sociology; Director, Center for Institutional Analysis of Science and Education, European University at St. Petersburg) presents "Resource Dependence Theory Applied to the Population of Academic Journals." Academic journals are divided into journals existing at the expense of the authors who need publications primarily for academic promotion and journals for which communication is essential, and so they depend on the number of subscriptions. The author found two types of career journals. The first type is that of corporate journals with explicit links to specific organizations. The lion's share of universities creates these journals to provide their staff with a guaranteed place for publication. The second type of career journals is pay-to-publish ones, which are open to almost anyone who will pay to publish their articles.

Ekaterina Ivanova (European University in Saint-Petersburg) gives a paper on the financial relationships between spouses after divorce. The paper reflects upon the ways non-residential fathers in Russia pay child support. The analysis is based on 18 interviews with non-residential fathers living in Saint Petersburg and

Moscow. The research shows that fathers practice a few distinctive modes of child support payment: alimonies (enforced by the court), informal monthly payments, gifts, and *ad hoc* payments. V. Zelizer's theory of multiple monies has been used to decipher multiple social nuances imparted through the father's method of payment: the performance of masculinity, the fulfilment of social norms, and attitudes towards care. J. Tronto's concept of "an ethic of care" has been also applied in the research.

Dr. *Yana Roshchina* (Associate Professor, Department of Economic Sociology; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, HSE) and *Mikhail Bogdanov* (graduate student, NRU HSE) present an analytical review: "What Influences Alcohol and Tobacco Consumption: Review of Economic and Sociological Concepts and Empirical Results." This review shows similar patterns of demand for alcohol and tobacco as addictive goods and social and economic determinants. The factors of demand for these goods are divided into economic, individual, socio-cultural, and external environmental factors (as well as biological factors that are not considered in this paper). The Russian data primarily confirms the theoretical assumptions and empirical results obtained for other countries. The peculiarity of Russian consumers is reflected in a weaker effect of price on the demand for these goods.

Texts in English

Elena Gudova (HSE) presents an interview with *Ole Bjerg*. The interview was conducted in May 2018, during his visit to the HSE in Moscow. Prof. Bjerg presented a Russian translation of his book *Making Money: The Philosophy of Crisis Capitalism* (2014).

Ole Bjerg focused on the issue of introducing e-krona into the Swedish monetary system and making money "full-fat" again. The initiative should give the power of money emission back to the Central Bank and create more transparency and control over the process. Bjerg examines debt as a systemic problem, which is both a reason and an outcome of money making. According to Bjerg, debt is not only a powerful disciplinary instrument but an obstacle for social change and development as well, because indebted individuals become more risk-averse with their life decisions.

Grażyna Musiał (Head, Independent School of Theory and Methodology of Economics, University of Economics in Katowice) reviews *Jacek Tittenbrun's* new book, *Neither Capital nor Class: A Critical Analysis of Pierre Bourdieu's Theoretical Framework* (Wilmington, Delaware: Vernon Press, 2017). The book is written with the conventions of critical realism methodology. Tittenbrun sets a goal in this book to describe and explain the phenomena of capital and social classes. Apart from Pierre Bourdieu, the author examines the ideas of Gary Stanley Becker, Kenneth Joseph Arrow, Robert Merton Solow, and others.

Finally, *Maria Aleksandrova* (Research Assistant, Centre for Medieval Studies, School of History, Faculty of Humanities, National University Higher School of Economics) provides a review of the conference "Debt: 5000 Years and Counting as It Was" that took place at the University of Birmingham, England, from June 8–9, 2018. The conference discussion was based on the recent influential book *Debt: The First Five Thousand Years* by David Graeber. The review contains references to several papers discussed at the conference to give an idea of the approaches used in many of the presented papers.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

Р. И. Капелюшников

Гипноз Вебера

Заметки о «Протестантской этике и духе капитализма»

Часть II



КАПЕЛЮШНИКОВ

Ростислав Исаакович — член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, главный научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений (ИМЭМО) им. Е. М. Примакова РАН, заместитель директора Центра трудовых исследований (ЦеТИ) Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 117997, Москва, Профсоюзная ул., д. 23.

Email: rostis@hse.ru

Статья представляет собой вторую часть работы, посвящённой критическому анализу дискурсивных методов, использованных великим немецким социологом Максом Вебером в его классическом труде о взаимосвязи между экономикой и религией «Протестантская этика и дух капитализма» (1904–1905). Как известно, в качестве эмпирического подтверждения своего Тезиса Вебер ссылаясь на расчёты М. Оффенбахера о распределении учащихся разных деноминаций между классическими гимназиями и реальными училищами в немецкой земле Баден в конце XIX века. Из этих расчётов следовало, что выходцы из протестантских семей предпочитают образование «рыночного» типа, тогда как выходцы из католических семей — «нерыночного». Однако этот вывод покоится на арифметической ошибке, при устранении которой различия в образовательных предпочтениях протестантов и католиков, а значит, и в их трудовой этике, исчезают. Анализ показывает также, что «протестантская этика» в трактовке Вебера отличается глубоким внутренним дуализмом: де-факто один тип этики без каких-либо объяснений приписывается работникам и совершенно другой — предпринимателям. Особое место в «Протестантской этике» занимает обсуждение жизненного пути и идей Б. Франклина, которому Вебер отводил роль архетипического носителя «духа капитализма». Однако, как показывают исследователи творчества Франклина, это карикатурное изображение очень далеко от реальности. Ещё более серьёзная проблема связана с тем, что общая объяснительная схема Вебера не согласуется с данными исторической статистики: она предполагает, что благодаря распространению в Англии «духа капитализма» накопление капитала в XVII–XVIII веках должно было идти в этой стране опережающими темпами, тогда как в действительности норма сбережений в Англии была в этот период намного ниже, чем в других странах Западной Европы. Наконец, современные попытки тестировать Тезис Вебера с использованием новейших эконометрических методов приводят, как правило, к отрицательным для него результатам. Общій итог выглядит не слишком утешительно: веберовская экзегеза религиозных текстов является ошибочной как минимум частично и как максимум полностью; утверждение Вебера о намного большей экономической успешности протестантов эмпирически не подтверждается; концепция «духа капитализма» содержит неустрашимые внутренние противоречия; портрет Б. Франклина, нарисованный в «Протестантской этике», не имеет почти ничего общего с оригиналом; веберовское объяснение сверхбыстрого накопления капитала на родине капитализма — в Англии — отсылает к реально не существовавшему феноме-

ну; результаты современных эмпирических исследований в целом неблагоприятны для веберовского Тезиса. Однако идея Вебера о рождении «духа капитализма» из протестантской этики обладает такой гипнотической властью над умами людей, что фантомы «протестантской этики» и «духа капитализма» ещё долго будут тревожить сознание исследователей и разгуливать по страницам массмедиа.

Ключевые слова: Вебер; протестантизм; «дух капитализма»; Германия; экономическая история; Промышленная революция; Франклин.

Сказ о 109%

Конструкцию, которая обсуждалась в предыдущем разделе, можно назвать утончённо-богословской версией веберовского Тезиса. Её подробная, пошаговая разработка составляет основное содержание «Протестантской этики». Но, как ни странно, исходная формулировка проблемы в первом разделе первой части книги ничего подобного в общем-то не предвещает: здесь нам рассказывают во многом иную, гораздо более простецкую историю.

Вебер начинает с того, что преподносит в качестве общеизвестного, признаваемого всеми факта существования положительной связи между протестантской верой и материальным преуспеванием. Так, он отмечает, что в Германии среди владельцев капитала и квалифицированных рабочих явно преобладают протестанты [Вебер 1990: 61]. Чтобы проиллюстрировать общеизвестность этой закономерности, он ссылается на мнения ряда авторитетных наблюдателей, в частности, английского поэта Дж. Китса (1795–1821), шотландского историка Г. Бокля (1821–1862), французского философа Ш. Монтескьё (1689–1755), одновременно выражая недоумение, почему так широко распространены «необоснованные» сомнения по поводу её существования [Вебер 1990: 111]. (Отметим, что эта оговорка не слишком хорошо согласуется с исходным веберовским утверждением о вроде бы всеобщем признании тесной связи между протестантизмом и капиталистическим предпринимательством и во многом его обесценивает¹.)

Правда, этим Вебер не ограничивается. В качестве эмпирической базы для подтверждения выдвинутого им Тезиса он использует статистические данные из докторской диссертации своего ученика Мартина Оффенбахера о распределении учащихся средних школ разного типа по конфессиональной принадлежности их семей в земле Бремен за 1885/1886–1894/1895 учебные годы. Важно подчеркнуть, что это *единственное* эмпирическое свидетельство (единственное в самом буквальном смысле слова), на котором держится вся конструкция Вебера. Всё остальное — это *экзегеза религиозных и литературных текстов*, призванная показать содержательную близость между «протестантской этикой» и «духом капитализма». Мы воспроизводим таблицу Оффенбахера в том виде, в каком она была представлена в его диссертации и затем перенесена Вебером в «Протестантскую этику» (добавлена только отсутствовавшая у Оффенбахера последняя колонка с суммой по строкам) (см. табл. 1).

Первое, что сразу бросается в глаза при обращении к этим статистическим данным, это намного более сильная склонность протестантских семей давать своим детям среднее (необязательное) образование, поскольку доля протестантов среди учащихся средних школ оказывается существенно больше их доли в общей численности населения Бремена — 48% против 37% (см. табл. 1). Впрочем, Вебер не придаёт этим конфессиональным различиям в спросе на среднее образование особого значения, полагая, что они могут объясняться более высокими доходами протестантских семей, а также тем, что среди католиков гораздо выше доля семей, проживающих в сельской местности.

¹ Вот совсем иное суждение о различиях между протестантским и католическим «этосами», высказанное И. Тэном в «Заметках об Англии» (1862): «Зарабатывать много и потреблять много — таково правило. Англичанин не бережёт деньги, не думает о будущем; самое большое — он застрахует свою жизнь. Он представляет собой прямую противоположность французу, который бережлив и “воздержан”» (цит. по: [Samuelsson 1961: VII]).

Ключевое значение для его аргументации имеет другой факт — резкие контрасты, наблюдаемые в распределении учащихся-протестантов и учащихся-католиков по средним школам разного типа. В конце XIX века в Германии действовала достаточно сложная система среднего полного девятиклассного (необязательного) образования [Becker 2000]. Наряду с классическими гимназиями, дававшими образование преимущественно гуманитарного профиля с изучением древнегреческого и латыни (чему посвящалась почти половина всего учебного времени), существовали реальные гимназии, дававшие образование более современного типа — без преподавания классических языков и с большим упором на изучение математики, естественных наук и современных языков. Высшие реальные школы представляли собой учебные заведения промежуточного типа, где отсутствовало преподавание древнегреческого, но латынь сохранялась. Помимо этого в таблице Оффенбахера фигурируют ещё два типа средних школ, которые давали неполное шести- или семилетнее образование и которые служили подготовительными ступенями для продолжения обучения в реальных гимназиях или высших реальных школах. Во всех учебных заведениях плата за обучение была примерно одинаковой, но при этом альтернативные образовательные треки были жёстко изолированы друг от друга: переходы из школ одного типа в школы другого типа были практически невозможны. (Речь идёт только о средних учебных заведениях для мальчиков; для девочек существовали свои особые школы.)

Как видно из приводимых в таблице 1 цифр, если в гимназиях преимущество было на стороне католиков, то в школах современного типа абсолютно доминировали протестанты. Так, в реальных гимназиях разрыв между долей протестантов и долей католиков достигал огромной величины — 38 процентных пунктов! Не столь внушительным, но всё же весьма значительным он был и во всех других разновидностях реальных школ. Вебер был склонен рассматривать этот разрыв как статистическое подтверждение своего главного тезиса о большей склонности протестантов к капиталистическому предпринимательству. Действительно, из оценок Оффенбахера следовало, что протестанты чаще выбирают для своих детей более практическое, более техническое, более современное образование, которое открывает путь к таким востребованным на рынке профессиям, как инженеры, техники, квалифицированные рабочие. По Веберу, различия в образовательных предпочтениях отражают различия в профессиональных ориентациях, а те, в свою очередь, отражают различия в религиозно-нравственных установках католиков и протестантов. Каждая группа выбирает те профессии, которые более всего соответствуют её интeриоризированным религиозным ценностям. Католический этос подталкивает к выбору классического гуманитарного образования, протестантский — современного технического и коммерческого.

Однако здесь Вебер невольно ставит себя в достаточно затруднительное положение. Важнейшее различие между разными типами средних школ состояло в том, что только окончание классических гимназий давало право на поступление в любой из существовавших тогда немецких университетов, в то время как выпускникам реальных школ доступ туда был закрыт. Они могли поступать в высшие учебные заведения только неуниверситетского типа, престиж которых был намного ниже. Так, только выпускники университетов могли претендовать на получение учёного звания доктора; только они, пройдя обучение на соответствующих факультетах, могли становиться юристами, врачами, священниками. Как следствие, именно из них рекрутировались кадры административной, политической, культурной, а также финансовой и промышленной элиты страны. Нужно ли удивляться, что выходцы из высших слоёв общества, к какой бы конфессии ни принадлежали их родители, обучались почти исключительно в классических гимназиях?

В этом смысле современному читателю нелегко понять, почему в изложении Вебера классическое образование предстаёт как какое-то второсортное, если именно оно открывало наилучшие профессиональные перспективы, обеспечивало самые высокие заработки и более всего ценилось в обществе. Почему высший управляющий или адвокат — это «нерыночные» виды занятий, а техник или квалифицированный рабочий — «рыночные»? И если уж задаться вопросом о рациональности поведения,

то её, скорее, демонстрировали католические семьи, чаще отправлявшие своих детей в гимназии, а не протестантские, чаще выбиравшие обучение в реальных школах. Подобное положение вещей прямо противоположно тому, в котором нас пытается уверить Вебер. Объяснить этот парадокс можно только тем, что он не допускал даже мысли о том, что выбор типа учебного заведения может диктоваться экономическими (то есть *рациональными* в его собственной системе представлений) соображениями, и сводил всё к ценностным установкам, прививаемым в ходе религиозного воспитания.

Но интересно не только это. Как видно из последней колонки таблицы 1, ряд оценок Оффенбахера следует признать результатом либо арифметических ошибок, либо типографских опечаток. Действительно, в трёх случаях из пяти сумма по строкам не сходится к 100%. В двух случаях это совсем небольшие погрешности, но в третьем, касающемся реальных гимназий, сумма по строке доходит аж до 109%! Поразительно, но в таком откровенно дефектном виде таблица Оффенбахера воспроизводилась в многочисленных научных статьях и учебниках по социологии в течение почти полувека. И даже после того, как эти ошибки были, наконец, замечены, множество авторов по-прежнему продолжали включать её в свои работы без каких-либо корректировок.

Г. Беккер смог пересчитать оценки Оффенбахера по первичным данным бременской статистики, получив во многом иные результаты [Becker 1997]. В результате такого пересчёта доля протестантов среди учащихся реальных гимназий упала с 69 до 52%, а доля католиков возросла с 31 до 36%. Соответственно конфессиональный разрыв в представительстве протестантов и католиков для средних учебных заведений данного типа сократился с 38 до 16 процентных пунктов. (Неточности были обнаружены Беккером и в других ячейках таблицы, но они незначительны и не меняют общей картины.)

Не менее важная техническая проблема состоит в том, что табличные данные в том виде, в каком они были изначально представлены Оффенбахером, не слишком информативны и трудны для восприятия. Они характеризуют *распределение учащихся средних школ разного типа по конфессиям*, а нас, по идее, должно интересовать *распределение учащихся разной конфессиональной принадлежности по типам средних школ*. Строго говоря, подлежащее и сказуемое в таблице 2 следовало бы поменять местами. Если же сделать это то, тогда становится очевидно, что различия в распределении католиков и протестантов по разным типам средних учебных заведений ничтожно малы — вопреки тому, что показывают исходные оценки Оффенбахера. По каждому отдельно взятому типу реальных школ конфессиональный разрыв составляет не более 1–2 процентных пункта, и даже суммарно по всем ним он дотягивает не более чем до 8 процентных пунктов (см. табл. 3). Иными словами, среди католиков доля обучавшихся в классических гимназиях была лишь на 8 процентных пунктов выше, а доля обучавшихся в реальных школах лишь на 8 процентных пунктов ниже, чем среди протестантов.

Не правда ли, есть некоторая разница: 38 и 8 процентных пунктов? В этой ситуации, чтобы достичь абсолютного межгруппового равенства, было бы достаточно «перебросить» 400 учащихся-католиков из классических гимназий в реальные школы или, наоборот — 400 учащихся-протестантов из реальных школ в классические гимназии [Becker 1997]. Но это совсем не те величины, исходя из которых было бы можно делать вывод о существовании принципиальных поведенческих различий между католиками и протестантами — различий, обусловленных соответствующими религиозными этосами. Рискнём задать вопрос (естественно, риторический): какую реакцию вызвала бы сегодня у научного сообщества некая глобальная концепция, эмпирическое обоснование которой состояло бы в обнаружении межгрупповой разницы по какому-либо количественному показателю в 8 процентных пунктов?

Вебер справедливо замечает, что бóльшая предрасположенность учащихся-католиков к получению классического образования могла быть связана с тем, что среди них намного чаще, чем среди учащихся-протестантов, наблюдалось стремление к поступлению после окончания школы на теологические фа-

культеты университетов (напомним: доступ туда был открыт только выпускникам классических гимназий) [Вебер 1990: 109]. Однако это наблюдение он оставляет без каких-либо комментариев, заставляя предполагать, что всё дело опять-таки в особенностях католического этоса.

В 1870–1880-х гг., после того как в 1870 г. Ватикан принял догмат о непогрешимости папы, в Германии по отношению к католикам начала проводиться репрессивная политика: их стали воспринимать как подрывную, антипатриотическую группу, выступающую агентом влияния вражеской иностранной державы [Munch 1995; Becker 2000]. Эта репрессивная политика выразилась в принятии целого ряда антикатолических законов, в высылке из страны нескольких епископов, в запрещении деятельности на территории Германии католических орденов, в закрытии большого числа семинарий и в отказе государства утверждать предлагавшиеся Католической церковью кандидатуры на занятие вакантных мест священнослужителей. (Стоит отметить, что образованная часть немецкого общества поддерживала эту антикатолическую культурную политику — Вебер также был среди её сторонников, — рассматривая католиков как невежественную, бездеятельную, обскурантистскую силу, чуждую прогрессу и тянущую страну назад.)

В результате в католических церквях Германии возник острейший кадровый дефицит, который удалось восполнить лишь к началу Первой мировой войны. Ситуация с протестантскими священнослужителями была прямо противоположной: здесь, наоборот, наблюдался явный избыток кадров. Когда в 1887 г. отношения между Ватиканом и Германской империей нормализовались, у Католической церкви появилась, наконец, возможность начать заполнять вакансии священнослужителей, остававшиеся незанятыми в течение предыдущих десятилетий. Естественно, это способствовало резкому скачку спроса на богословское образование среди католической молодёжи. (Немаловажное значение имел также и чисто экономический фактор: дело в том, что студенты богословских факультетов получали наибольшую финансовую поддержку в виде государственных стипендий.)

Отсюда можно сделать вывод, что различия в профессиональной специализации между выходцами из католических и из протестантских семей — повышенный интерес к получению богословского образования у первых и отсутствие такого интереса у вторых — имели чисто экономическую природу и объяснялись неравными возможностями на рынке труда. Если католикам (особенно из небогатых семей) получение богословского образования открывало прекрасные профессиональные перспективы, так что учёба в классических гимназиях оказывалась для них крайне привлекательной опцией, то протестантов получение богословского образования вело в профессиональный тупик, так что более привлекательной для них оказывалась учёба в реальных школах. В этом смысле и те и другие действовали экономически рационально. Различия в их поведении объяснялись по преимуществу социально-политическими факторами, тогда как религиозный этос не играл сколько-нибудь значительной роли.

Но, пожалуй, самое важное заключается в том, что дискуссия по поводу оценок Оффенбахера выявляет присутствие в «Протестантской этике» двух во многом неидентичных объяснительных схем: прямолинейно-позитивистской (условно — *Вебер-1*) и утончённо-богословской (условно — *Вебер-2*; она обсуждалась нами в предыдущем разделе). Первая (раздел 1 части первой книги) имеет немало серьёзных отличий от второй (основной корпус книги). Так, концепция *Вебер-1* предполагает: (1) что протестантизм в любых его формах положительно связан с успехами в практической жизни (поскольку подавляющее большинство протестантов Бремена не были реформатами, а принадлежали к лютеранской церкви); (2) что положительное влияние протестантской этики на экономическое поведение сохраняется до настоящего времени (иначе мы не наблюдали бы различий в образовательной стратегии и профессиональных предпочтениях католиков и протестантов); (3) что даже агенты, пропитанные чуждым «духом капитализма» католическим этосом, способны неплохо вписываться в современную экономическую реальность (поскольку выбирают для своих детей образование, сулящее более высо-

кие доходы и более высокий социальный статус). Хотя Вебер нигде не говорит обо всём этом открытым текстом, но имплицитно подобные выводы, несомненно, присутствуют в его обсуждении табличных данных Оффенбахера. Однако все они, как было показано выше, эксплицитно отвергаются им позднее в других частях книги. Причём, что интересно, для читателя, а возможно, и для самого автора, переход от *Вебера-1* к *Веберу-2* совершается абсолютно незаметно.

Едва ли поэтому справедливо упрекать в упрощении и искажении взглядов Вебера исследователей, которые ищут прямые связи между протестантизмом (в любых его формах) и показателями экономического развития и полагают, что подобные связи могут сохраняться до сих пор. Начало подобной примитивизации положил сам Вебер, когда пытался подвести под свой Тезис хоть какую-нибудь эмпирическую (статистическую) базу.

Таблица 1

Распределение учащихся средних школ разного типа по конфессиональной принадлежности, Баден, 1885/1886–1894/1895 гг., % (исходные оценки М. Оффенбахера)

Тип школ	Протестанты	Католики	Евреи	Всего
Гимназии	43	46	9,5	98,5
Реальные гимназии	69	31	9	109
Высшие реальные школы (9 классов)	52	41	7	100
Реальные училища (6 классов)	49	40	11	100
Гражданские училища повышенного типа (7 классов)	51	37	12	100
Все учащиеся средних школ	48	42	10	100
Всё население Бадена (1895 г.)	37,0	61,3	1,5	99,8

Источник: [Becker 1997: 485].

Таблица 2

Распределение учащихся средних школ разного типа по конфессиональной принадлежности, Баден, 1885/1886–1894/1895 гг., исходные и скорректированные оценки, %

Тип школ	Протестанты (N = 52632)		Католики (N = 46103)		Евреи (N = 11100)		Численность, чел.
	Исходные	Скорректированные	Исходные	Скорректированные	Исходные	Скорректированные	
Гимназии	43	44	46	47	9,5	9	48 414
Реальные гимназии	69	52	31	36	9	13	12 119
Высшие реальные школы (9 классов)	52	52	41	40	7	8	3 770
Реальные училища (6 классов)	49	50	40	39	11	11	23 612
Гражданские училища повышенного типа (7 классов)	51	50	37	39	12	11	21 726
Все учащиеся средних школ	48	48	42	42	10	10	109 841
Всё население Бадена (1895 г.)	37,0	37,0	61,3	61,5	1,5	1,5	—

Источник: [Becker 1997: 487].

Таблица 3

Распределение учащихся разной конфессиональной принадлежности по типам средних школ, Баден, 1885/1886–1894/1895 гг., %

Тип школ	Протестанты	Католики	Евреи	Всего, чел.
Гимназии	40,9	49,0	38,8	48414
Современные школы, всего:	59,1	51,0	61,2	61427
Реальные гимназии	11,9	9,4	13,9	12119
Высшие реальные школы (9 классов)	3,7	3,3	2,7	3770
Реальные училища (6 классов)	22,8	20,0	23,1	23612
Гражданские училища повышенного типа (7 классов)	20,7	18,3	21,5	21726
Все учащиеся средних школ	100	100	100	109841

Источник: [Becker 1997: 488].

На ком почит «дух капитализма»?

Как мы помним, Тезис Вебера возводит родословную «духа капитализма» (с уточнением — современного) к протестантской этике. В веберовском понимании наиболее явно этот «дух» выражается в отношении человека к своей профессиональной деятельности («призванию») как к самоцели, а не как к средству, позволяющему более полно удовлетворять желания и потребности. В случае работников такое отношение принимает форму почти маниакального, но не утилитарного стремления к труду (ради него самого), в случае предпринимателей — форму почти маниакального, но не утилитарного стремления к прибыли (ради неё самой). Труд как самоцель и прибыль как самоцель — вот краткая формула «духа капитализма», как представлял себе его Вебер.

В более общих терминах можно было бы сказать, что это такой склад психики или такой строй мышления, который ориентирован на использование рациональных средств (планирование, точный расчёт и т. д.) ради достижения иррациональных целей (почти по Э. Бернштейну: цель — ничто, движение — всё). По словам Вебера, в «духе капитализма» труд и нажива до такой степени начинают мыслиться как самоцель, что становятся «чем-то трансцендентным и даже просто иррациональным по отношению к “счастью” или “пользе” отдельного человека» [Вебер 1990: 75]².

Уже из этого эскизного описания видно, что из протестантской этики «дух капитализма» взял, что нового внёс и от чего отказался. Сохранив верность идеям мирской аскезы, мирского призвания, рационализации жизни и строгой нравственности, он облёк их в секулярную (нерелигиозную) форму. Конкретно это выразилось в том, что успешность в практической деятельности стала цениться сама по себе, а не в качестве знака избранности к спасению. Говоря иначе, исчезла та психологическая премия, которую получал пуританин, когда достигал успеха в мирских делах. Достижительность как самоцель, а не как полученный от Бога сигнал — вот главное, чем «дух капитализма» отличается от протестантской, или, как иногда выражается Вебер, «старопротестантской», этики. С учётом этого можно предложить обобщённую формулу такого, примерно, вида:

2 В этом смысле трудно сказать, какое общество, исходя из веберовских определений, следовало бы считать более рациональным — докапиталистическое, когда нерациональные средства использовались в рациональных целях, или капиталистическое, когда рациональные средства стали использоваться в иррациональных целях. Рассуждая о специфике поведения носителей капиталистического духа, Вебер неизменно подчёркивает «иррациональность подобного образа жизни с точки зрения личного счастья, образа жизни, при котором человек существует для дела, а не дело для человека» [Вебер 1990: 89–90].

дух капитализма = протестантская этика – религиозное обоснование.

(Мы говорим «примерно», потому что, как уже отмечалось, отношение к мирской деятельности как к самоцели Вебер считал лишь *одним* из элементов «духа» современного капитализма, не называя, впрочем, никаких иных.)

Пробуждение протестантскими богословами и проповедниками этого, вообще говоря, чуждого им «духа» никак не входило в их планы: «Мы, конечно, не предполагаем, что стремление к мирским благам, воспринятое как самоцель, могло кому-нибудь из них представляться этической ценностью» [Вебер 1990: 105]. Его возникновение стало непредвиденным и непреднамеренным результатом их деятельности, которая от этого только усложнилась.

Вместе с тем нельзя не отметить, что, по мнению Вебера, наряду со многим другим «дух капитализма» унаследовал от протестантской этики одну критически важную черту, а именно «классовый» подход в понимании самой идеи мирского призвания. Веберовские рассуждения на эту тему отличаются странной асимметрией: сигналы, посылаемые Богом работникам и предпринимателям, оказываются почему-то разными; точнее, разными оказываются признаки, по которым определяется успешность тех и других в мирских делах. Это раздвоение возникает уже на первых страницах «Протестантской этики» и затем проходит через всю книгу.

Для предпринимателей, как нам сообщают, преданность своему делу выражается в стремлении к возможно более высокой прибыли. Но тогда, по логике вещей, следовало бы ожидать, что для работников преданность своему делу будет выражаться в стремлении к возможно более высокой заработной плате. Казалось бы, и то и другое есть мерило деловой успешности человека и поэтому может рассматриваться в качестве сигнала о его избранности к спасению. На ту же мысль наводят и содержащиеся в «Протестантской этике» пассажи о «современном экономическом человеке», у колыбели которого стоял пуританизм [Вебер 1990: 200]. В изображении Вебера этот изолированный от мира *homo oeconomicus* (его прообразом объявляется Робинзон Крузо) предстаёт как «машина для получения дохода» [Вебер 1990: 197]³. Но если это так, то тогда к наибольшему денежному доходу должны стремиться *все* экономические агенты независимо от их классовой принадлежности: что верно для предпринимателей, то верно и для работников.

Однако из «Протестантской этики» вырисовывается совершенно иная картина. В ней мы встречаем, с одной стороны, верного своему профессиональному долгу предпринимателя, который стремится к наживе, а с другой — верного своему профессиональному долгу рабочего, «который *не* стремится к наживе» (Курсив мой. — *P. K.*) [Вебер 1990: 203]. Если предприниматель судит о шансах на своё избранничество исходя из размера полученного им денежного дохода, то рабочий — почему-то нет. Аскетический протестантизм легализовал «эксплуатацию <...> специфической склонности к труду» [Вебер 1990: 204]; он учил, что «добросовестная работа, даже при низкой её оплате <...> является делом, чрезвычайно угодным Богу» [Вебер 1990: 203]; он воспитывал рабочих, «считавших долгом своей *совести*⁴ подчиняться экономической эксплуатации», то есть мириться с низкой заработной платой [Вебер 1990: 270]; выполняя «свой долг по отношению к труду», такие рабочие не принимали «в расчёт размер своего заработка» [Вебер 1990: 83]; исполнение ими своего призвания означало «их согласие подвергаться в капиталистических предприятиях самой безудержной эксплуатации» [Вебер 1924: 229].

³ Такое понимание очень далеко от общепринятого. *Homo oeconomicus* экономической теории можно назвать «машиной для получения удовлетворений», но не «машиной для получения дохода». Вебер мог знать об этом хотя бы потому, что читал Т. Веблена и ссылался на его работы.

⁴ Здесь и далее курсив М. Вебера, если не сделано специальных пометок. — *Примеч. ред.*

Столь нерациональное на первый взгляд поведение Вебер объясняет тем, что за него рабочим обещалось нечто, превосходящее любую материальную награду, а именно «вечное спасение» [Вебер 1924: 229]. Но точно такая же асимметрия приписывается затем и «духу капитализма», уже не имеющему к религии никакого отношения: упорный труд, сочетающийся с максимально высоким денежным доходом, вменяется Вебером в качестве самоцели капиталистическим предпринимателям, но упорный труд, сочетающийся с устойчиво низким денежным доходом, — капиталистическим работникам [Вебер 1990: 204]. Насколько можно понять, комбинация «высокая прибыль + низкая заработная плата» представлялась ему необходимым условием для резкой активизации сбережений, а значит, и для мощного ускорения накопления капитала, а значит, и для безостановочной экспансии «современного капитализма»⁵.

Вебер не только не объясняет, как такое может быть, но, похоже, даже не осознаёт, что здесь требуется какое-то объяснение: он просто постулирует «классовость» сначала протестантской этики, а затем и «духа капитализма» как нечто само собой разумеющееся. Однако для его Тезиса этот дуализм является фатальным. Либо все верующие судят о своих шансах на спасение по тому, как их деятельность оценивается «рынком», и тогда исчезает асимметрия между предпринимателями и работниками, либо предприниматели и работники являются носителями разного этоса, и тогда вообще рухнет вся его конструкция. Исходя из того, что пишет сам Вебер, реальное (психологическое) значение для работников должны иметь не проповеди с призывами довольствоваться низкими заработками, а знаки делового успеха, сулящие вечное блаженство. И если таким знаком является высокий рыночный доход, то они будут стремиться к нему точно так же, как это делают предприниматели (при соблюдении соответствующих этических норм). Веберовская аргументация заходит здесь в явный логический тупик, и выбраться из него без потерь для себя она не в состоянии.

Парадоксально, но наиболее полное и адекватное воплощение «духа капитализма» Вебер обнаруживает в сочинениях, а также в жизненном поведении Бенджамина Франклина (1706–1790). Выбор Франклина в качестве «иконы» капиталистического духа удивителен по многим причинам: по своим убеждениям Франклин был не пуританином, а, как выражается Вебер, бесцветным дейстом «без какой-либо конфессиональной направленности» [Вебер 1990: 75]; он никогда не был фанатично предан бизнесу и занимался им лишь часть своей жизни (сначала в качестве простого типографа, а позднее в качестве хозяина типографской мастерской); свой небольшой бизнес он вёл, по оценке Вебера, не на рационально-капиталистической, а на традиционалистской основе [Вебер 1990: 85]; он никогда не ограничивал себя какой-либо одной сферой деятельности, а всю жизнь подвизался на нескольких поприщах одновременно; наконец, он был прежде всего литератором и лишь затем бизнесменом, общественным деятелем, дипломатом, учёным, философом, революционером, женолюбом, светским человеком.

Чем же Вебер обосновывает свой выбор? Ничем, кроме непонятной уверенности в том, что всем, как и ему, должно быть совершенно очевидно, что принадлежащие Франклину «строки пропитаны именно

⁵ Вообще, анализ Вебером ситуации на рынке труда в эпоху раннего капитализма производит впечатление попытки усидеть на двух стульях. С одной стороны, он повторяет стандартную историю о том, что в период своего возникновения капитализм нуждался в многочисленной «резервной армии» неквалифицированных работников, которых и получил в своё распоряжение благодаря обезземеливанию, огораживанию и т. д. («Не подлежит сомнению, что для развития капитализма необходим некоторый избыток населения, обеспечивающий наличие на рынке дешёвой рабочей силы» [Вебер 1990: 82]). (Отметим, что новейшие исследования этого не подтверждают: в Англии уже в середине XIII века примерно половина всех занятых трудились по найму.) С другой стороны, он рассказывает уже свою собственную историю о том, что на первых шагах капитализму были необходимы квалифицированные работники, которых очень кстати предоставил аскетический протестантизм («Религиозная аскеза предоставляла трезвых, добросовестных, чрезвычайно трудолюбивых рабочих, рассматривавших свою деятельность как угодную Богу цель жизни» [Вебер 1990: 202]). В итоге рынок труда того времени пребывал, можно сказать, в лучшем из возможных миров, располагая достаточным количеством рабочей силы одновременно двух сортов: (1) недисциплинированной, необученной, немотивированной, высокоподвижной; (2) дисциплинированной, обученной, мотивированной, ориентированной на постоянную занятость.

“духом капитализма”, его характерными чертами» [Вебер 1990: 73]. Всё, однако, указывает на то, что очевидно это было лишь одному человеку — самому Веберу. Ни у кого из позднейших исследователей, специально занимавшихся изучением творчества Франклина, веберовская трактовка не получила признания.

Собственно, в «Протестантской этике» всё сводится к разбору небольшого отрывка из сочинений Франклина, где он делится мыслями о том, как можно стать богатым. Но что представляет собой сам этот отрывок? Это контаминация, сконструированная Вебером из двух крошечных текстов Франклина: «Совет молодому торговцу, написанный старым» (1748) размером в полторы страницы и «Необходимые советы тем, кто хотел бы стать богатым» (1736) размером в полстраницы⁶. И в том и в другом случае Вебер первым делом обрезает начало и конец, а затем к большому фрагменту из первого текста присоединяет несколько абзацев из второго⁷.

Названия этих текстов говорят сами за себя: в них Франклин даёт практические рекомендации о том, как себя вести и что делать, если хочешь разбогатеть. Здесь мы встречаем многие его знаменитые изречения на экономические темы: «время — деньги»; «деньги по природе своей плодоносны и способны порождать новые деньги»; «путь к богатству <...> зависит <...> главным образом от двух слов — “усердие” и “бережливость”»; «тот, кто бесцельно потерял время, равное пяти шиллингам, потерял эти пять шиллингов так же, как если бы выбросил их в море» и тому подобные.

Достаточно неожиданно, но Вебер объявляет эти житейские максимы «проповедью» [Вебер 1990: 73], придавая им моралистическую и даже квазирелигиозную окраску: перед нами, утверждает он, этические нормы, регулирующие «весь уклад жизни» [Вебер 1990: 74]; по Франклину, долг каждого добропорядочного человека «рассматривать приумножение своего капитала как самоцель» [Вебер 1990: 73]; «здесь проповедуются не просто правила житейского поведения, а излагается своеобразная “этика”, отступление от которой рассматривается не только как глупость, но и как своего рода нарушение долга. Речь идёт не только о “практической мудрости” <...> но о выражении некоего *эмоса*» [Вебер 1990: 73–74]; «в его поучении, обращённом к молодым коммерсантам, безусловно, присутствует этический пафос» [Вебер 1990: 115]; у Франклина «нажива в такой степени мыслится как самоцель, что становится чем-то трансцендентным и даже просто иррациональным» [Вебер 1990: 75].

Впрочем, на деле позиция Вебера не столь однозначна, как могло бы показаться на первый взгляд. Комментируя «сборный» франклиновский текст, он предлагает — буквально через запятую — три не слишком хорошо согласующиеся друг с другом трактовки: (1) поучения Франклина — это моральные предписания (они носят характер «категорического императива»), откуда следует, что их нельзя считать всего лишь максимами житейской мудрости; (2) поучения Франклина — это сугубо утилитарные рекомендации (*все* они обосновываются соображениями полезности), откуда мы вправе сделать вывод (сам Вебер его, конечно же, не делает), что перед нами как раз-таки максимы житейской мудрости; (3) поучения Франклина — это проповедь наживы как самоцели «при полном отказе от наслаждения <...> от всех эвдемонистических или гедонистических моментов» [Вебер 1990: 75]. (Заметим, что, предлагая эти три толкования одновременно, Вебер вновь удачно ограждает себя от возможной критики.)

Однако дело не ограничивается одним только вменением Франклину «духа капитализма». Вебер идёт дальше, давая понять, что нравственное кредо Франклина являет собой чистейший образец протестантской этики (правда, в секуляризированной форме). В первой части книги он лишь намекает на

⁶ При этом Вебер не находит нужным пояснить, что первый из этих текстов представляет собой *частное письмо*.

⁷ Любопытно, что по ходу изложения Вебер благополучно забывает о том, что сам сконструировал этот текст, и начинает именовать его ни больше ни меньше как «трактатом Франклина» [Вебер 1990: 205].

протестантские корни жизненной философии Франклина, указывая на то, что его отец был суровым кальвинистом [Вебер 1990: 75], но во второй уже открытым текстом записывает Франклина в число «деятели пуританизма» (с оговоркой — свободомыслящих) [Вебер 1990: 218]. Остановимся на минуту и попытаемся осознать, что это значит. По Веберу получается так, что семейное воспитание — это всё, а собственные нравственные и интеллектуальные поиски человека, его духовное самоопределение — ничто. Да, сознательно Франклин был «бесцветным деистом», но бессознательно он оставался пуританином и всю жизнь сохранял верность пуританским поведенческим установкам, воспринятым от отца. И именно благодаря этому «пуританская профессиональная аскеза» (за вычетом «её религиозного обоснования») смогла найти в его сочинениях своё наиболее полное и систематизированное выражение [Вебер 1990: 205].

Основанием для всего этого построения служит *единственное* упоминание Франклином в его «Автобиографии» того факта, что в детстве отец не раз повторял ему изречение из Книги Притчей Соломоновых: «Видел ли ты человека, проворного *в своём деле*? Он будет стоять перед царями; он не будет стоять перед простыми» (22: 29). Хотя, продолжает Франклин, «я никогда не думал, что буду в буквальном смысле *стоять перед царями*, однако так и случилось: я стоял перед пятью королями и даже имел честь сидеть с одним из них за обедом, а именно с королём Дании» [Франклин 2015: 46]. Пожалуй, самое невероятное здесь — то, как Вебер ухитрился не заметить, что смысл библейского изречения, на которое ссылается Франклин, прямо противоположен тому, что подразумевает концепция «духа капитализма»: ведь в стихе из Притч «проворность в своём деле» предстаёт вовсе не как самоцель, а как средство для обретения социальных благ — высокого положения в обществе, почёта, уважения, славы, вхождения в круг сильных мира сего.

Интеллектуальное сальто, которое проделывает Вебер, превращая Франклина в «деятели пуританизма», поразительно не только само по себе, но ещё и тем, что оно проходит совершенно незамеченным для читателя. Рассуждая по аналогии, уместно было бы спросить: что мы сказали бы об авторе, который попытался бы реконструировать некую «католическую этику» (естественно, за вычетом религиозной санкции) по сочинениям Вольтера или Дидро на том основании, что их папы были католиками? Но ведь, по существу, Вебер поступает именно так: деист Франклин попадает у него напрямик в «деятели пуританизма» только потому, что его отец был пуританином!

Франклин был профессиональным литератором и его тексты нельзя воспринимать без учёта их жанровой специфики. В зависимости от контекста, адресата, избранного жанра, игры со смыслами он мог высказывать самые разные суждения по одному и тому же предмету, и было бы ошибкой автоматически вменять их ему в качестве выражения его авторской позиции. Так, исследователи творчества Франклина не сомневаются, что «Советы молодому торговцу» были задуманы и написаны как юмористический текст. Вебер (скорее всего, сознательно) обрезает его концовку, где предшествующие рекомендации иронически снимаются или, по меньшей мере, сильно умеряются: «Тот человек, который честно зарабатывает деньги и умеет сохранить то, что заработал (необходимые расходы не в счёт), *несомненно, разбогатеет, если, конечно, Всевышний, на которого мы все смотрим с благоговением, не уготовил ему другой путь*» (Курсив мой. — Р. К.) [Франклин 2015: 103].

В этом же тексте есть такое предупреждение: «Тот, кто бездумно потратил крону, лишается всего, что она могла произвести: сотен и тысяч фунтов» [Франклин 2015: 102]. Вебер комментирует это место следующим образом: «Небрежность в обращении с деньгами равносильна [для Франклина] как бы “умерщвлению” эмбрионов капитала и поэтому также является нарушением *этической нормы*» [Вебер 1990: 181]. Мимо его внимания проходит тот важный игровой момент, что здесь Франклин пародирует сам себя, отсылая читателя к собственной знаменитой «Речи мисс Салли Бейкер» (1747) [McCloskey 2010]. В своей речи Салли (мать пятерых незаконнорождённых детей) среди прочего за-

являет: «Большое и растущее число холостяков этой страны, многие из которых <...> никогда в жизни честно и искренне не ухаживали за женщиной, своим образом жизни оставили нерождёнными (а это, я думаю, не намного лучше убийства) сотни своих потомков до тысячного поколения. Не является ли их преступление против Общего Блага более тяжким, чем моё?» [Franklin 1747]. Ещё один пример франклиновской юмористики: можно ли поверить, чтобы человек, одержимый «духом капитализма», был способен написать такую полную самоиронии вещь, как «Разговор Франклина с подагрой» (1780)? По свидетельству веберовского племянника Э. Баумгартена, Вебер не настолько хорошо владел английским языком, чтобы разбираться в нюансах франклиновской прозы и чувствовать её игровые, юмористические обертоны [Roth 1995].

Не менее примечательно то, что из обоих текстов Вебер изымает фрагменты, в которых однозначно проступает их утилитарная направленность. Вот опущенное им начало «Советов молодому торговцу»: «Как вы и хотели, я написал следующие рекомендации, которые в своё время послужили мне и, возможно, если вы будете их соблюдать, послужат и вам» [Франклин 2015: 102]. А вот опять-таки опущенное им начало «Необходимых советов»: «Всё преимущество иметь деньги заключается в возможности ими пользоваться» [Франклин 1956: 80–81]. Где тут «нажива как самоцель», где тут «чувство долга» и где тут «категорический императив»? Оба текста, если восстановить веберовские изъятия, не оставляют сомнения в том, что перед нами житейские советы, а не моральные предписания. Их посыл предельно прозрачен: *если ты хочешь разбогатеть, то поступай так-то и так-то*. Но в них нет даже намёка на требование «ты *должен* богатеть». Гротескность веберовского прочтения становится очевидной, если принять во внимание, что оба цитируемых текста Франклина стоят в одном ряду с такими его сочинениями, как «Совет молодому человеку как выбрать любовницу» (1745), и аналогичными ему.

Вершиной интерпретаторского произвола можно считать утверждение Вебера о том, что «дух капитализма» присутствует у Франклина «во *всех* его сочинениях *без исключения*» (Курсив мой. — Р. К.) [Вебер 1990: 76]. И это говорится о писателе, чьи сочинения переполнены солёными шутками и неоднократно запрещались цензурой как непристойные и нарушающие общественную мораль! Добавим, что исследователи в одном только «Альманахе бедного Ричарда» (1732–1758) насчитывают несколько десятков поговорок с осуждением богатства и накопительства. Возможно, точнее всего мысли самого Франклина на этот счёт выражает одна из них [Franklin 1733]:

*У бедных — мало, у нищих — ничего,
У богатых — слишком много, в самый раз — ни у кого.*

Одна из странностей комментариев Вебера состоит в том, что он использует тексты Франклина, обращённые к другим лицам, но почти не касается текста, где тот излагает нравственную философию, которую выработал для самого себя. Мы имеем в виду список из 13 добродетелей в его «Автобиографии», написанной им специально для своего сына (см. приложение). Естественно, как и у всякого моралиста, в этом списке находится место и воздержанию, и трудолюбию, и бережливости. Однако комментарии Франклина относительно того, в какой мере он сам преуспел в овладении этими добродетелями, полны самоиронии. Он пишет, что проявлял бережливость только тогда, когда бывал беден; что ему лучше удавалось создавать видимость скромности, чем быть скромным на самом деле. О достижениях Франклина по части целомудрия лучше вообще умолчать. Во всём этом нет абсолютно ничего от «духа капитализма»: мы не обнаруживаем ни отношения к наживе как к самоцели, ни призывов потреблять как можно меньше и сберегать как можно больше, ни предписаний безостановочно накапливать капитал. Но особенно примечателен последний, 13-й, пункт из франклиновского списка, касающийся такой добродетели, как скромность: можно ли вообразить, чтобы веберовский аскето-протестантский капиталист, одержимый погоней за прибылью, когда-нибудь по примеру Франклина сказал себе: «Подражай Сократу»?

Вебер усматривает присутствие «духа капитализма» не только в сочинениях, но также (и это ещё удивительнее) в жизненном поведении Франклина. Жизнь Франклина состояла из трёх неравных и очень разных частей: в молодости он вёл весёлую и достаточно безалаберную жизнь, пропадавал в театрах, не гнушался спиртного и был весьма охоч до женщин; в зрелые годы он занялся типографским бизнесом, сумев сколотить на нём весьма приличное состояние; став богатым человеком, он полностью отошёл от дел, без остатка погрузившись в литературные, научные и общественные занятия. Да, управляя своей типографией, он был экономен, дальновиден, расчётлив, методичен, благодаря чему сумел достичь успеха. Но достаточно ли этого, чтобы объявлять его архетипическим носителем «духа капитализма»? Как мы помним, Вебер сам указывает, что типографский бизнес Франклина был вполне традиционалистским.

На протяжении всей своей долгой и насыщенной событиями жизни Франклин вёл себя далеко не так, как предписывают «протестантская этика» и «дух капитализма»: он рано — в 42 года — навсегда оставил бизнес, причём это было его продуманным решением, которое он принял ещё в молодости, когда составлял план своей дальнейшей жизни; даже будучи бизнесменом, он едва ли не большую часть времени посвящал литературе, науке и общественной деятельности; он давал в долг крупные суммы своим беспутным друзьям без надежды на то, что эти деньги когда-нибудь к нему вернуться; он никогда не брал патенты на свои изобретения, отказываясь, таким образом, от больших денег, которые доставались другим; он из собственного кармана оплатил свою поездку в Лондон в качестве официального представителя Ассамблеи Пенсильвании; он заводил внебрачных детей; он публиковал достаточно скабрёзные произведения, подвергавшиеся цензурным запретам; последние годы он жил если не в роскоши, то с большим комфортом; находясь в Лондоне, он регулярно высылал жене в Филадельфию партии китайского фарфора, собрав коллекцию, которой весьма гордился; всю жизнь он тратил время и средства на всевозможные общественные проекты; наконец, в старости он стал революционером: «Что более всего примечательно в жизни Франклина <...> так это то, как мало времени и сил он посвящал зарабатыванию денег и насколько широк был круг его интересов» [Dickson, McLachlin 1989: 87]. В конце жизни Франклин признавался, что хотел бы, чтобы после смерти про него говорили не «Он умер богатым», а «Он жил с пользой» [McCloskey 2010]. Всё это никак не вписывается в его портрет, представленный в «Протестантской этике»⁸.

Здесь важно подчеркнуть: подобно тому, как оценки Оффенбахера являются *единственным* статистическим подтверждением тезиса Вебера о большей экономической успешности протестантов, точно так же небольшой контаминированный франклиновский текст является *единственным* документальным подтверждением его тезиса о существовании специфического «духа капитализма». Без опоры в виде карикатурного образа Франклина вся концепция «Протестантской этики» повисает в воздухе: становится непонятно, существовал ли вообще когда-либо где-либо этот «дух», и не был ли он от начала до конца сконструирован самим Вебером.

В то же время Вебер категорически отвергает более ранних, не связанных с протестантизмом кандидатов на роль носителей «духа капитализма», предлагавшихся его критиками. Скажем, банкир Якоб Фуггер (1459–1525) — «креатура» Л. Brentano — полагал, что настоящий деловой человек не должен уходить на покой до последних дней жизни: «Дайте мне наживаться, — будто бы говорил он, — куда это в моих силах»⁹. В данном отношении Франклин, напомним, продемонстрировал совершенно иное,

⁸ Тенденциозность Вебера отчётливо проявляется в главном содержательном пункте. По его утверждению, для Франклина стремление к наживе являлось самоцелью и было свободно от каких бы то ни было эвдемонических моментов. Но при знакомстве с текстами Франклина любому становится ясно, что и моральные принципы, которые он выработал для себя, и практические советы, которые давал другим, всегда имели одну и ту же цель — достижение счастья.

⁹ На деле история с Фуггером является апокрифом: он заявлял лишь о том, что не хочет бросать один малоудачный проект и намерен довести его до конца. Впоследствии его слова были искажены [Samuelsson 1961].

явно «некапиталистическое» поведение, забросив бизнес в 42 года. Тем не менее католик Фуггер не подходит на роль идеально-типического капиталиста, потому что его слова никак этически не окрашены [Вебер 1990: 74]. Однако с помощью интерпретационных приёмов, используемых Вебером, можно было бы легко и непринуждённо придать этим словам требуемую этическую окраску.

В. Зомбарт продвигал другого претендента — великого итальянского гуманиста Леона Батиста Альберти (1404–1472). Вебер отводит и эту кандидатуру на том основании, что сочинения Альберти относятся к высокой литературе, а не к популярной, как сочинения Франклина, и поэтому не могли оказать серьёзного воздействия на широкие слои населения [Вебер 1990: 113–117]. Но вроде бы сам Вебер занят в «Протестантской этике» изучением нового экономического мышления, как оно отразилось в текстах разных авторов, а не измерением степени воздействия этих текстов на читательскую аудиторию? Ещё один аргумент Вебера: у Альберти не было ничего похожего на франклиновское изречение «время — деньги»¹⁰. Но в «Книгах о семье» Альберти нетрудно отыскать нечто до неотличимости близкое: «Кто умеет не терять времени даром, тот сумеет сделать почти всё, а кто умеет использовать время, тот будет повелевать всем, чем захочет» [Альберти 2008: 196].

В том же ряду стоит и французский автор, купец и государственный деятель, советник Кольбера, Ж. Савари (1622–1690). Его советы молодым людям, изложенные в книге «Совершенный негодичант» (1675), которая была в своё время необычайно популярна, кажутся насквозь пропитанными «духом капитализма» [Samuelsson 1961]. Он рекомендует тому, кто хочет стать коммерсантом, начинать готовить себя к этой профессии с 6–7 лет, изучать математику и современные языки, не тратя время на классические языки, риторику и философию. Будущий негодичант должен обязательно научиться обращению, которое было бы приятно клиентам; чтобы иметь постоянный кредит, он должен соответствовать высоким моральным стандартам, всегда проявлять в сделках честность и пунктуальность. Условием успеха является набожность: коммерсант должен, если позволяют дела, каждый день ходить к мессе. Из заработанной прибыли нужно как можно больше вкладывать обратно в дело; неправильно стремиться к богатству только для того, чтобы, достигнув его, сразу же отправляться на покой; крупные предприятия достойнее малых, оптовая торговля достойнее розничной. Трудно не согласиться с К. Самуэльсоном, что рекомендации Савари куда больше соответствуют «духу капитализма», чем всё, что было написано Франклином [Samuelsson 1961]. Но нет сомнений, что если бы кто-нибудь указал Веберу на эту фигуру, тот нашёл бы причины, чтобы отвергнуть и её¹¹.

В заключение обратимся к более содержательному вопросу: насколько Вебер был прав в своей трактовке «сущности» современного капитализма? Сразу нужно сказать, что современная экономическая теория и современная экономическая история находятся не на его стороне. Сегодня среди исследователей существует практически консенсусная точка зрения, согласно которой перелом в экономической истории Запада и шире — в экономической истории человечества — произошёл благодаря Первой

¹⁰ При ближайшем рассмотрении это самое известное изречение Франклина оказывается парафразой высказывания древнегреческого философа Теофраста (372–287 до н. э.): «Время — дорогая вещь».

¹¹ Для полноты картины приведём также наставления японского торговца Шимаи Сошицу (1539–1615), где веберовский «дух капитализма», похоже, достигает апогея: «Когда человек располагает капиталом, каким бы малым этот капитал ни был, он не должен позволять себе расслабляться в делах, касающихся домашних проблем или ведения бизнеса, и должен всё время продолжать зарабатывать деньги, считая это своей главной жизненной задачей. Это его пожизненный долг. Если, имея капитал, он начинает расслабляться, покупать вещи, которых возжелает, вести себя расточительно, гнаться за модой и делать всё, что хочет, деньги скоро кончатся <...> Он должен полностью отдаться работе с того момента, как у него появился капитал. Недопустимо думать о загробной жизни, пока ты не достигнешь возраста 50-ти лет. Мысли об этом — только для старого человека или членов сект дзедо и дзен <...> Но более всего недопустимо обращение в христианство. Христианство представляет собой величайшее несчастье для человека, чья задача управлять хозяйством» (цит. по: [Samuelsson 1961: VII–VIII]).

промышленной революции конца XVIII — начала XIX века. В этот период на смену действовавшей на протяжении тысячелетий мальтузианской модели экономического роста, когда его главным результатом оказывалось увеличение численности населения, пришла современная модель экономического роста с устойчивым и быстрым повышением уровня душевых доходов.

Но что запустило механизм современного экономического роста или, в веберовских терминах, в чём специфика «современного капитализма»? Вебер не сомневался, что ключевой функциональной характеристикой такой экономической системы является активное, постоянно возрастающее накопление капитала (точка зрения, типичная для авторов XIX века). По сути, «Протестантская этика» посвящена поискам ответа на вопрос, как такое непрерывное самовозрастание капитала стало возможно. По мнению Вебера, решающая роль здесь принадлежала протестантской этике: именно она дала мощный исходный «импульс накоплению капитала» [Вебер 1990: 199], поскольку в одно и то же время стимулировала сбережения и дестимулировала потребление¹². Без этого, полагал он, современный капитализм никогда бы не появился на свет и мы бы продолжали жить в традиционалистском обществе.

В том, что «мотором» современного капитализма является накопление капитала, Вебер был солидарен с Зомбартом [Зомбарт 1904]. В свою очередь, Зомбарт, скорее всего, воспринял это представление от К. Маркса. В «Капитале» мы встречаем пассажи, поразительно напоминающие рассуждения Вебера о «духе капитализма» как стремлении к приумножению капитала в качестве самоцели: «Накопляйте, накапливайте! В этом Моисей и пророки! “Трудолюбие доставляет тот материал, который накапливается бережливостью”. Итак, сберегайте, сберегайте! <...> Накопление ради накопления, производство ради производства — этой формулой <...> [выражено] историческое призвание буржуазного периода» [Маркс 1960: 608]¹³. Заметим, что само понятие «капитализм» было в своё время введено в научный лексикон Зомбартом как раз-таки для того, чтобы зафиксировать эту идею терминологически¹⁴. Такого рода концепции, объявляющие главным фактором современного экономического развития накопление капитала, У. Истерли остроумно назвал капитал-фундаментализмом [Easterly 2001].

Однако современная экономическая теория смотрит на это иначе [Барро, Сала-и-Мартин 2010]. Экономический рост, базирующийся только на накоплении капитала, способен длиться лишь ограниченный промежуток времени: рано или поздно он исчерпывается и рост уровня душевых доходов останавливается. (Это понимали уже экономисты-классики, использовавшие для описания подобной ситуации понятие «стационарное состояние».) Иными словами, само по себе накопление капитала не может обеспечить устойчивый, долгосрочный, «вековой» экономический рост. Источником такого роста может быть только технологический прогресс в форме непрерывного потока технологических, институциональных, организационных и управленческих инноваций. Поэтому, по справедливому замечанию Д. Макклоски, уникальную экономическую систему, возникшую на рубеже XVIII–XIX веков, было бы правильнее называть не капитализмом, а инновационизмом [McCloskey 2017].

Данные исторической статистики подтверждают, что переход к современному типу экономического роста не был связан ни с каким резким скачком нормы сбережений. В XVIII веке норма сбережений в

¹² «Если <...> ограничение потребления соединяется с высвобождением стремления к наживе, то объективным результатом этого будет *накопление капитала* посредством принуждения к *аскетической бережливости*» [Вебер 1990: 198–199].

¹³ Ср. у Вебера о «духе капитализма»: «Позитивно-капиталистическое мироощущение “Приобретать должен ты, приобретать” встаёт перед нами во всей своей иррациональности и первозданной чистоте как некий категорический императив» [Вебер 1990: 265]. Вполне в духе марксизма звучат и веберовские высказывания об эксплуатации труда (см. выше, начало настоящего раздела).

¹⁴ Отсюда устойчивые негативные коннотации, связанные с термином «капитализм». Для сравнения приведём определение капитализма, которое давал Й. Шумпетер. По его словам, это «такая форма основанной на частной собственности экономики, в которой инновации осуществляются за счёт заимствованных денег» [Schumpeter 1939: 223].

Англии была ниже, чем в других европейских странах, но это не стало препятствием для развёртывания Первой промышленной революции именно в ней. В Англии и странах континента нормы сбережений соотносились как 4 против 11% в 1700 г., как 6 против 12% в 1760 г. и как 8 против 13% в 1800 г. [McCloskey 2010: 132]. Эти данные интересны не только сами по себе. Они фактически опровергают одну из ключевых идей Вебера о том, что усвоение широкими слоями населения норм протестантской этики неизбежно должно было обеспечить резкую активизацию сбережений: ведь в таком случае в критический период Промышленной революции Англия по уровню сбережений должна была бы находиться далеко впереди, а не далеко позади других европейских стран. Парадоксальный итог: выясняется, что вся веберовская аналитическая конструкция была направлена на объяснение фикции — реально не существовавшего экономического феномена!

Современные эмпирические исследования

Как уже отмечалось, веберовский Тезис не имеет ясной и однозначной хронологической привязки. Это открывает возможность для нескольких альтернативных исследовательских стратегий: его можно пытаться тестировать на данных, относящихся к XVII–XVIII векам, относящихся к эпохе Промышленной революции, относящихся к концу XIX века или даже относящихся к нашему времени.

Среди социологов наибольшей популярностью пользуется вторая из этих опций, предполагающая, что протестантизм был одним из главных или даже самым главным триггером Первой промышленной революции. Строго говоря, это явное домысливание, поскольку в «Протестантской этике», напомним, о Промышленной революции не говорится ни слова. Авторитетный учебник по макросоциологии так описывает предполагаемую причинно-следственную связь: «Ряд новых протестантских доктрин существенно изменил мышление многих членов аграрных обществ. Эти новые доктрины учили, что труд является важной формой служения Богу, и поддерживали усилия купцов и ремесленников по повышению своего статуса, бросая тем самым вызов как взгляду на труд средневековой Католической церкви как на наказание за грехи, так и аристократическому взгляду на труд как унижающий и оскорбляющий достоинство джентльмена. Они подрывали веру в магию и в долгосрочном плане стимулировали распространение рационализма. Практика, отрицавшая ценность радостей этого мира и подчёркивавшая ценность бережливой жизни, позволяла тем, кто становился экономически успешным, накапливать капитал. В той мере, в какой люди следовали этим учениям, они вырабатывали новый взгляд на жизнь: более усердно работали, действовали более рационально и жили более экономно. Реформация модифицировала установки, представления и ценности бессчётного множества людей так, что это подрывало традиционную аграрную экономику и стимулировало экономические и технологические инновации. Протестантская Реформация была важным звеном в каузальной цепочке, которая привела к Промышленной революции; пусть даже не критически важным звеном, как полагают многие. Не кажется простым совпадением то, что Промышленная революция началась в преимущественно протестантских странах» [Lenski, Nolan, Lenski 1995: 244–245]. Такова в общих чертах «стилизованная» версия веберовского Тезиса, утвердившаяся в современной социологии.

Новейшие эмпирические исследования различаются не только хронологической привязкой, но также тем, что принимается в них за единицу анализа. Анализ может вестись на индивидуальном, региональном (для чего нужны данные по странам с религиозно неоднородным населением) или национальном уровне. (Так, в приведённой выше цитате существование связи между протестантизмом и началом Промышленной революции постулируется на уровне целых стран.)

Каузальный механизм, каким он предстаёт в «стилизованной» версии Тезиса, является многозвенным и может быть схематически представлен так: (1) принадлежность к протестантским деноминациям связана с определёнными психологическими установками и диспозициями («протестантской этикой»); (2) эти

установки и диспозиции способствовали выработке таких качеств экономического поведения, как трудолюбие, рационализм, бережливость; (3) новые поведенческие паттерны благоприятствовали становлению современного капитализма и, следовательно, должны быть положительно связаны с индикаторами экономической активности на индивидуальном, региональном или социетальном уровнях. В принципе, эмпирическая проверка возможна как для каждого из этих звеньев по отдельности, так и для всей причинно-следственной цепочки в целом. Однако на практике в подавляющем большинстве случаев предметом эмпирического анализа становится её редуцированная форма, когда промежуточные звенья опускаются, так что в качестве зависимых переменных используются те или иные индикаторы экономического развития, а в качестве независимых — индикаторы конфессиональной принадлежности.

Как ни странно, исследований, где веберовский Тезис проверялся бы на статистических данных с использованием современных методов количественного анализа, насчитывается не так уж много¹⁵.

В работе Ж. Делакруа и Ф. Нильсена на данных по западноевропейским странам проверяется гипотеза о положительном влиянии протестантизма на Первую промышленную революцию [Delacroix, Nielsen 2001]. Отметим, что на описательном уровне такая связь, вообще говоря, отсутствует: хотя первой страной, откуда началась Промышленная революция, была протестантская Англия, второй стала католическая Бельгия. За ней последовали страны либо с абсолютным преобладанием, либо со значительной долей католического населения: Люксембург, Франция, Швейцария, Нидерланды, Рейнская область Германии. Как в протестантские страны Скандинавии, так и в католические страны Южной Европы индустриализация пришла со значительным запозданием.

Эконометрический анализ подтверждает отсутствие прямых связей между протестантизмом и индустриализацией. Степень успешности процесса индустриализации Делакруа и Нильсен оценивают исходя из большого набора социально-экономических индикаторов: уровень богатства на душу населения; средняя величина банковских депозитов на душу населения; средняя величина сберегательных депозитов на душу населения; год основания фондовой биржи; доля занятых в сельском хозяйстве среди мужской рабочей силы; доля занятых в промышленности среди мужской рабочей силы; максимальная протяжённость железных дорог; прирост протяжённости железных дорог; уровень детской смертности. Значения всех переменных брались по состоянию на конец XIX века (тем самым предполагалось, что исходные преимущества стран, раньше других вступивших на путь индустриализации, в это время должны были ещё сохраняться).

Значимая положительная связь с протестантизмом была выявлена только для переменной сберегательных депозитов (иными словами, в протестантских странах склонность к сбережениям была, как и предполагает веберовский Тезис, выше), но этот результат обесценивается отсутствием такой связи для переменной уровня богатства. (Получается, что более активные сбережения в протестантских странах не трансформировались в более высокий уровень благосостояния общества.) Значимая отрицательная связь обнаруживается для показателя детской смертности, но только по состоянию на конец XIX века. Для середины этого столетия она отсутствует, и это означает, что более благоприятная ситуация с детской смертностью, сложившаяся в протестантских странах к концу XIX века, была обусловлена не индустриализацией, а какими-то иными факторами, начавшими действовать позднее. В то же время протестантские страны сильно и значимо проигрывали католическим по такому важнейшему показателю экономического прогресса, как рост сети железных дорог. Оценки для всех остальных переменных

¹⁵ Мы оставляем в стороне работы ряда историков и социологов, которые, используя личные документы (дневники, автобиографии, письма), пытаются установить, действительно ли в тот или иной исторический период существовали «веберианские» психологические типы, скажем — «носители протестантской этики» или «носители духа капитализма». Хотя результаты таких работ разнятся, чаще они оказываются отрицательными [Cohen 2002; Jacob, Kadane 2003]. Впрочем, Вебер мог бы возразить, что у него речь идёт об идеальных, а не о реальных поведенческих типах.

оказались незначимы. Отсюда следует, что протестантизм не давал каких-либо заметных экономических преимуществ странам, где он являлся господствующей религией. Таким образом, заключают Делакруа и Нильсен, никаких оснований считать протестантизм триггером процесса индустриализации не существует [Delacroix, Nielsen 2001].

В работе Л. Гуизо и его соавторов предпринята попытка оценить влияние конфессиональной принадлежности не на экономическое поведение, а на экономические установки индивидов [Guiso, Sapienza, Zingales 2006]. Для этого были использованы данные трёх волн Всемирного исследования ценностей за 1981–1997 гг., полученные от респондентов из 66 стран. Анкета включала вопросы о доверии к другим людям, о доверии к государству, об отношении к частной собственности, об отношении к рыночной конкуренции, перераспределению доходов с помощью государства, об отношении к бедности, о важности воспитания в детях чувства бережливости. Эти индикаторы, характеризующие субъективные представления индивидов, выступали в качестве зависимых переменных. Объясняющими переменными служили характеристики религиозности, такие как наличие и (или) отсутствие веры в Бога, конфессиональная принадлежность, наличие у индивида религиозного воспитания, частота посещения религиозных служб. Контролировались индивидуальные характеристики респондентов (пол, возраст, образование, доход, принадлежность к определённому социальному классу, гражданство), а также тип господствующей в стране религии. Общее число наблюдений составляло 30–35 тыс.

Опираясь на полученные эконометрические оценки, авторы смогли ранжировать ведущие религии мира по степени благоприятности для экономического развития. Результаты такого ранжирования оказались неоднозначными. Согласно полученным оценкам, протестанты по сравнению с католиками больше доверяют другим людям и государству (значение фактора доверия для экономического роста подчёркивается во многих современных работах), менее склонны уклоняться от уплаты налогов и давать взятки, а также более терпимо относятся к экономическому неравенству. Однако поддержка частной собственности среди католиков оказывается вдвое выше, чем среди протестантов. Кроме того, католики намного превосходят представителей любых других религий с точки зрения позитивного отношения к конкуренции. Наконец, именно католики придают наибольшее значение бережливости. Авторы приходят к выводу, что на основании полученных ими результатов невозможно сказать, какую из религий следовало бы считать более «дружественной» по отношению к рынку [Guiso, Sapienza, Zingales 2006].

Иные результаты, причём практически на том же материале (волны 2–5 Всемирного исследования ценностей), были получены в исследовании Д. Хейворда и М. Кеммельмейера [Hayward, Kemmelmeier 2011], в котором также анализировалось влияние религиозности на экономические установки индивидов. Набор из шести установок был близок к тому, что использовали Гуизо и его соавторы: отношение к неравенству; отношение к частной собственности; важность индивидуальной ответственности; отношение к конкуренции; важность усердной работы; отношение к богатству. На индивидуальном уровне контролировались пол, возраст, образование и доход респондентов, на национальном — душевой ВВП. Объясняющими переменными служили три характеристики религиозности: конфессиональная принадлежность, субъективная оценка индивидами важности для них веры в Бога, частота посещения религиозных служб. Наряду с этим учитывались показатели личной и публичной религиозности на страновом уровне (то есть усреднённые по странам показатели важности веры в Бога и частоты посещения религиозных служб), а также принадлежность отдельных стран к той или иной исторической религиозной зоне. Кроме того, авторы включали в оцениваемые модели пересечения между анализируемыми переменными.

Согласно полученным результатам, протестанты являются самой «прокапиталистической» по своим экономическим установкам религиозной группой. В частности, они намного чаще, чем католики, считают, что усердный труд важен для улучшения жизни, положительно относятся к частной собствен-

ности и полагают, что люди должны отвечать за себя сами. Различия по трём остальным установкам статистически незначимы.

Но при этом на индивидуальном уровне между протестантами и католиками не обнаруживается каких-либо значимых различий с точки зрения эффектов личной религиозности: и у тех и у других чем крепче вера в Бога, тем сильнее «прокапиталистическая» поведенческая ориентация. Что касается публичной религиозности (частоты посещения религиозных служб), то её влияние на индивидуальном уровне неоднозначно: с какими-то установками она оказывается связана отрицательно, с какими-то положительно, причём у католиков все эти эффекты проявляются намного сильнее, чем у протестантов.

Усреднённые по странам показатели личной религиозности положительно связаны с терпимостью к частной собственности, но отрицательно — с важностью усердного труда и терпимостью к богатству. Усреднённые по странам показатели публичной религиозности положительно связаны лишь с одной установкой — с отношением к богатству. В то же время важным значимым фактором оказывается принадлежность стран к той или иной исторической религиозной зоне: страны, исторически связанные с протестантизмом, превосходят все остальные по пяти из шести включённых в анализ субъективных показателей. Менее «прокапиталистические» установки, чем у стран, исторически связанных с католицизмом, они демонстрируют только по одному показателю — по отношению к богатству.

Отсюда Хейворд и Кеммельмейер делают два общих вывода [Hayward, Kimmelmeier 2011]. Во-первых, наиболее сильные контрасты в «прокапиталистических» установках между представителями протестантских и непротестантских групп обнаруживаются при сравнении индивидов, чья религиозность является лишь *номинальной*. Во-вторых, значительные различия в степени приверженности этим установкам между жителями стран, исторически связанных и исторически не связанных с протестантизмом, наблюдаются независимо от того, какую веру исповедуют лично они сами. Иными словами, влияние протестантизма на экономические установки носит не персонально-психологический, а культурно-исторический характер. Это, по мнению авторов, подтверждает идею Вебера об уникальном месте протестантизма среди других мировых религий [Hayward, Kimmelmeier 2011]¹⁶.

Наибольшую известность среди современных исследований, посвящённых изучению взаимосвязи между религией и экономикой, завоевала серия работ Р. Бэрроу и Р. Макклири [Barro, McCleary 2003; 2006]. В них авторы использовали панельные данные нескольких международных обследований — четырёх волн Всемирного исследования ценностей (1981–2000), двух волн Международной программы социальных обследований (1991–2000) и Миллениум-опроса Института Гэллага (1999). Анализ осуществлялся на страновом уровне (для каждой переменной по каждой стране сначала оценивались усреднённые значения, на базе которых затем и производились расчёты). В используемых обследованиях были представлены респонденты из более чем 50 стран; общее число наблюдений по отдельным спецификациям колебалось от 150 до 250.

Бэрроу и Макклири рассматривают широкий набор индикаторов религиозности, характеризующих не только конфессиональную принадлежность индивидов, но также их религиозную активность и их религиозные убеждения. Среди этих индикаторов: — вера в Бога, вера в существование рая, вера в существование ада, вера в загробную жизнь, субъективная оценка респондентами собственной религиозности, частота посещения религиозных служб, время, посвящаемое молитвам, уровень религиозной

¹⁶ Похоже, Хейворд и Кеммельмейер не вполне корректно интерпретируют собственные результаты. Они констатируют, что особой разницы в экономических установках между активно верующими протестантами и католиками нет. Но это предполагает, что её не было и в XVI–XVII веках, когда активно верующими были все. В таком случае положительное влияние протестантизма на развитие капитализма (если оно вообще было) не могло быть связано со специфической трудовой этикой, присущей протестантским деноминациям.

неоднородности (оценивался с помощью индекса Герфиндаля по данным о конфессиональном составе населения различных стран). Учитывались также институциональные характеристики господствующих конфессий, такие как наличие государственной религии и наличие государственного регулирования религий (назначаются ли высшие клирики государством и требуется ли при их назначении одобрение с его стороны).

Ключевая методологическая проблема, которую пытаются решить Бэрроу и Макклири, — это проблема каузальности. Взаимосвязь между религией и экономикой является двусторонней: с одной стороны, религиозность может влиять на экономический рост (положительно или отрицательно), но, с другой — экономический рост тоже может влиять на религиозность (положительно или отрицательно). Действительно, когда авторы оценивают регрессионные модели, в которых в качестве зависимых переменных выступают характеристики религиозности, они обнаруживают, что экономический рост оказывает значимое и сильное отрицательное влияние на такие переменные, как вера в существование рая, вера в существование ада, частота посещения религиозных служб и др. (Этот результат согласуется с гипотезой секуляризации, по которой социальный и экономический прогресс должен сопровождаться постепенным угасанием религии.) Что касается конфессиональных различий, то оказывается, что при прочих равных условиях протестанты гораздо реже, чем католики, посещают церковь, и среди них гораздо ниже доля верящих в существование рая или ада.

Для решения проблемы каузальности авторы используют метод инструментирования. В качестве инструментов выступают несколько показателей: наличие в стране государственной религии, государственного регулирования религий, уровень религиозной неоднородности, доля активно верующих среди представителей крупнейшей в стране религии. Выбор этих показателей на роль инструментов мотивирован тем, что они тесно коррелируют с показателями религиозности, но при этом практически не коррелируют с показателями экономического роста.

При оценивании обратного влияния религиозности на экономический рост в качестве зависимой переменной брались кумулятивные приросты ВВП для трёх десятилетних интервалов: 1965–1975; 1975–1985; 1985–1995. Контролировались уровень ВВП на начало каждого периода, среднее число лет образования, общий коэффициент рождаемости, ожидаемая продолжительность жизни, доля инвестиций в ВВП, доля государственного потребления в ВВП, темп инфляции, степень открытости национальной экономики мировому рынку (отношение суммы экспорта и импорта к ВВП), изменения в условиях внешней торговли, рейтинг стран по показателю верховенства закона, рейтинг стран по уровню демократичности.

Оценки, полученные с использованием метода инструментирования, показали, что характеристики как религиозной активности, так и религиозных убеждений значимо связаны с темпами экономического роста. Но если для первых эта связь является отрицательной, то для вторых — положительной. Так, повышение частоты посещения религиозных служб на одно стандартное отклонение ведёт к замедлению годовых темпов экономического роста на 1,1 процентного пункта. В то же время увеличение на одно стандартное отклонение распространённости веры в ад способствует их повышению на 1 процентный пункт. (Аналогичный, но более слабый эффект наблюдался также для веры в рай и других религиозных представлений.) Но что лежит в основе подобных эффектов? Бэрроу и Макклири рассуждают следующим образом: чем выше частота посещения религиозных служб, тем больше ресурсов (как временных, так и материальных) направляется в «религиозный» сектор и тем меньше их остаётся для «рыночного» сектора. Отсюда — отрицательное влияние на экономический рост. В то же время религиозные убеждения воспитывают в индивидах такие ценные с экономической точки зрения качества, как трудолюбие, честность, бережливость. Отсюда — положительное влияние на экономический рост.

Авторы показывают также, что увеличение на одно стандартное отклонение доли протестантов в общей численности населения замедляет годовые темпы экономического роста на 0,6 процентного пункта [Barro, McCleary 2003]¹⁷. Впрочем, сам по себе этот результат необязательно является однозначно «антивеберовским». Дело в том, что он получен при предположении «прочих равных условий». Говоря проще, повышение доли протестантов среди населения будет тормозить темпы экономического роста только при условии, что частота посещения религиозных служб и распространённость веры в ад будут при этом оставаться неизменными. Однако, как упоминалось, протестанты реже, чем католики, ходят в церковь, что должно, наоборот, стимулировать рост. Правда, они меньше, чем католики, верят в рай, ад и загробную жизнь, что должно, напротив, его дополнительно замедлять. Действительно, в спецификации без учёта индикаторов религиозной активности и религиозных убеждений коэффициент при переменной протестантизма становится незначимым, хотя и сохраняет отрицательный знак.

Работа Бэрроу и Макклири подверглась критике со стороны С. Дюрлауфа и его коллег [Durlauf, Kourtellos, Tan 2012]. По их мнению, в расчётах Бэрроу и Макклири не был учтён целый ряд фундаментальных детерминант, которые находятся в центре внимания современной теории роста. Речь идёт о таких факторах, как климат и географическое положение, этническая неоднородность, качество институтов. Включив в анализ эти факторы и используя более сложную технику эконометрического оценивания, Дюрлауф и его соавторы показывают, что в этом случае и переменные религиозной активности, и переменные религиозных убеждений становятся статистически незначимыми. Таким образом, эмпирические свидетельства в пользу того, чтобы считать религиозность одним из «моторов» экономического роста, отсутствуют. Однако коэффициенты при переменной «протестантизм» и после такой корректировки остаются значимо отрицательными. Отсюда следует, что по отношению к капитализму конца XX — начала XXI века протестантизм предстаёт в качестве тормозящего или, в лучшем случае, нейтрального фактора.

Сходное по дизайну исследование было выполнено М. Ноландом, также пытавшимся оценить влияние религиозности на экономический рост [Noland 2003]. В нём рассматривались два периода: короткий (1970–1990 гг.) и более протяжённый (1913–1998 гг.). В первом случае в качестве регрессоров использовался набор переменных, стандартный для современных исследований по проблеме экономического роста: уровень душевого ВВП на начало периода; доля инвестиций в ВВП; доля государственного потребления в ВВП; открытость национальной экономики мировому рынку; уровень образования. Во втором случае набор переменных был несколько иным: уровень душевого ВВП на начало периода; географическая широта, на которой расположена страна; качество политической системы; число нобелевских лауреатов в расчёте на душу населения в 1901–1912 гг. Для 1970–1990 гг. оценивались две спецификации: в первой зависимой переменной выступал кумулятивный прирост душевого ВВП, во второй — кумулятивный прирост совокупной факторной производительности. Число стран, включённых в анализ, варьировало от 30 до 50. Ни в одном из вариантов расчёта автору не удалось обнаружить какого-либо значимого положительного влияния протестантизма на экономический рост: во всех спецификациях коэффициенты перед этой переменной были либо незначимыми, либо значимыми, но с отрицательным знаком.

Ещё одна широко известная работа принадлежит С. Беккеру и Л. Воссмманну [Becker, Woessmann 2009]. Эмпирическую базу их исследования составили данные по 452 округам Пруссии последней трети XIX века. Две трети населения Пруссии того периода составляли протестанты и треть — католики, причём по конфессиональному составу населения между округами наблюдалась большая вариация — от чисто протестантских до чисто католических. Значительная региональная вариация отмечалась так-

¹⁷ В более поздней версии работы Бэрроу и Макклири была получена меньшая по абсолютному значению оценка: – 0,2 процентного пункта [Barro, McCleary 2006].

же в показателях социально-экономического развития — в уровне грамотности населения, доле занятых вне сельского хозяйства, уровне дохода (из-за отсутствия прямой информации Беккер и Воссмани использовали в качестве прокси для этой переменной доход учителей мужских начальных школ). При этом явное преимущество по всем этим параметрам было на стороне округов с преобладанием протестантов.

Более высокий уровень грамотности протестантского населения авторы рассматривают как непреднамеренный результат начатой Лютером религиозной реформы. Лютер не только перевёл Библию на немецкий язык, но и считал её чтение долгом каждого верующего. В длительной исторической перспективе его требование обеспечить всеобщую грамотность привело к тому, что в Германии издержки получения образования для протестантов оказались значительно ниже, чем для католиков: в протестантских округах было больше школ, и расположены они были ближе к месту жительства; школы получали субсидии от властей; лютеранами грамотность воспринималась не только как материальное, но и как духовное благо. В результате к концу XIX века по уровню грамотности протестанты заметно опережали католиков.

Сначала Беккер и Воссмани оценивают модель, где в качестве зависимых переменных выступают показатели экономического прогресса отдельных округов (доля занятых вне сельского хозяйства и средний уровень дохода), а в качестве объясняющей переменной — доля протестантов в численности населения. Контрольными переменными служили характеристики распределения населения округов по полу и возрасту, доля неместного населения, средний размер домохозяйств, средний размер округов, динамика численности населения в предшествующие десятилетия. Для доли протестантов в численности населения авторы получили значимый положительный коэффициент: при прочих равных условиях в чисто протестантских округах доля занятых вне сельского хозяйства оказалась на 5 процентных пунктов выше, а средний уровень дохода — на 10 процентных пунктов выше, чем в чисто католических. Таким образом, протестантизм действительно выступал фактором экономического прогресса. Однако оценка аналогичной модели для уровня грамотности привела к сходным результатам: его увеличение на 10 процентных пунктов сопровождалось повышением доли занятых вне сельского хозяйства на 5 процентных пунктов и повышением среднего уровня дохода на 6 процентных пунктов. Когда же в модель были включены одновременно и доля протестантского населения, и уровень грамотности, то коэффициент при первой переменной оказался неотличимым от нуля, тогда как коэффициент при второй остался положительным и значимым. Иными словами, неравенство в накопленном человеческом капитале полностью объясняло различия в экономических достижениях между протестантами и католиками, ничего не оставляя на долю фактора трудовой этики.

Но здесь возникает проблема каузальности: более высокая грамотность может быть не только причиной экономического прогресса, но и его следствием. Чтобы решить проблему двусторонней зависимости, авторы использовали в качестве инструмента для переменной конфессиональной принадлежности расстояние, отделяющее тот или иной округ от Виттенберга, центра зарождения протестантизма. Оценки, полученные с помощью метода инструментирования, оказываются качественно теми же: уровень грамотности сильно и значимо влияет на показатели экономического развития, тогда как доля протестантов в численности населения остаётся незначимой.

Впрочем, это ещё не означает, что «веберовский» канал влияния не действует: если в процессе школьного обучения детям прививают специфические нормы трудовой этики, то тогда грамотность служит всего лишь передаточным звеном от них к экономическому преуспеванию. Но в таком случае у католиков экономическая отдача от образования должна была бы быть ниже, чем у протестантов. Однако это предположение опровергается эмпирически, что позволяет отклонить веберовский вариант объяснения.

Основные выводы, к которым приходят Беккер и Воссмманн, таковы [Becker, Woessmann 2009]: (1) Вебер был прав, утверждая, что регионы с преобладанием протестантского населения являлись экономически более процветающими¹⁸; (2) Вебер не понимал, что главный канал, по которому передавалось положительное влияние протестантизма на экономическую деятельность, был связан с накоплением человеческого капитала; (3) Вебер ошибался, считая, что экономические успехи протестантов объясняются некоей особой и присущей только им трудовой этикой.

Возможно, ближе всего к исходному Тезису Вебера по постановке проблемы и охвату материала находится работа Д. Кантони [Cantoni 2013]. Она строится на данных по городам бывшей Священной Римской империи за 600-летний период (1300–1900 гг.). В выборку включались города с численностью населения не менее 5000 человек по состоянию на 1800 г. Всего в анализ было включено 272 немецких города (при общем числе наблюдений около 2000). Зависимой переменной выступал логарифм численности населения в соответствующих городах на ту или иную дату; в качестве объясняющей переменной — конфессиональная принадлежность населения этих городов. Используя более поздние данные по Германии, относящиеся к середине XIX века, автор сначала демонстрирует, что размер города действительно может считаться хорошим индикатором социально-экономического прогресса: он тесно коррелирует с показателями состояния образовательной системы (соотношение между числом учителей и числом учащихся начальных школ), экономической активности (величина поступлений от налогов на бизнес), объёма накопленного богатства (сумма взносов в систему страхования от пожаров), качества жилья (доля каменных домов и доля домов с крышами из прочных материалов). Набор контрольных переменных, учитываемых при анализе, включает дамми для годов наблюдения, дамми для каждого из городов, даты основания городов, логарифм численности населения городов по состоянию на 1500 г. (принимаемый за точку отсчёта), тренды в изменении численности населения городов за два предшествующих столетия и некоторые другие социально-экономические характеристики. В качестве эконометрической стратегии используется метод разности в разностях. Это означает, что коэффициент регрессии перед объясняющей переменной показывает, насколько разница в численности населения между протестантскими и католическими городами по состоянию на ту или иную дату возросла или уменьшилась по сравнению с тем, какой она была на старте Реформации.

Автор оценивает несколько альтернативных спецификаций, но во всех них результаты для городов с протестантским населением оказываются незначимыми и, как правило, отрицательными. Ничто качественно не меняется, если из всех протестантских городов выделить группу городов, где господствующей религией был кальвинизм. Помимо простых МНК-оценок, в работе Кантони приводятся также оценки, полученные с использованием метода инструментирования (инструментом, как и в работе Беккера и Воссмманна, служило расстояние, отделяющее тот или иной город от Виттенберга). Однако и при таком технически более сложном подходе коэффициенты при переменной конфессиональной принадлежности остаются статистически незначимыми.

Но возможно, что протестантизм положительно влиял на экономическое развитие не всех городов, а только некоторых из них, обладавших специфическими географическими или институциональными характеристиками? Автор отдельно проверяет, не было ли такого влияния для торговых городов; для городов, располагавшихся на судоходных реках; для городов, находившихся близко к атлантическим морским портам; для городов, имевших поблизости залежи каменного угля; для городов, близко расположенных к другим протестантским городам; для городов, где в ходе Реформации произошла экспроприация крупной монастырской собственности. Однако оценки по всем этим подвыборкам также оказываются незначимыми. Таким образом, не обнаруживается никаких эмпирических свидетельств, которые позволяли бы считать протестантизм источником сколько-нибудь весомых экономических

¹⁸ Отметим, что авторы не упоминают о том, что в рассматриваемый период католики подвергались на территории Германской империи активной дискриминации (см. об этом выше) и что это могло как-то повлиять на полученные результаты.

преимуществ: «Несмотря на различия во взглядах протестантов и католиков по религиозным вопросам, — заключает Кантони, — их экономическое поведение могло, в конечном счёте, отличаться не так уж сильно» [Cantoni 2013: 32–33].

Заключение

Подведём итоги. Для ключевой идеи, представленной в «Протестантской этике», они не слишком утешительны. Веберовская экзегеза религиозных текстов является ошибочной как минимум частично и как максимум полностью; представление о намного большей экономической успешности протестантов покоится на арифметической ошибке; концепция «духа» капитализма содержит неустранимые внутренние противоречия; портрет Франклина, нарисованный Вебером, не имеет почти ничего общего с оригиналом; его объяснение сверхбыстрого накопления капитала на родине капитализма — в Англии отсылает к реально не существовавшему феномену; результаты современных эмпирических исследований в целом неблагоприятны для веберовского Тезиса.

Конечно, отсюда не следует, что гипотеза Вебера о рождении «духа капитализма» из протестантской этики обречена на забвение. Это едва ли не самая красивая, самая завораживающая идея из всех, когда-либо высказанных в социальных исследованиях. Возможно, этим объясняется, почему она обладает поистине гипнотической властью над умами людей. Раз узнав о ней, уже невозможно избавиться от её воздействия и смотреть на мир вне внушённой ею оптики: везде и всюду начинают чудиться её подтверждения.

Нет сомнений, что этот научный миф (увы, это не оксюморон), возрождаясь, как феникс из пепла, нигде не исчезнет. Он был и будет оставаться источником непрерывного потока опровержений и контр-опровержений. Есть определённая ирония в том, что подобно тому, как идея предопределения Кальвина не давала спокойно жить его последователям, так и идея протестантской этики Вебера вот уже более века не даёт спокойно жить нескольким поколениям исследователей общества — социологам, психологам, историкам, экономистам.

Трудно не согласиться с М. Маккинноном, что Макс Вебер обладал сверхъестественным социологическим воображением [MacKinnon 1994]. Силой воображения он создал «вторую» реальность, которая для огромного числа учёных полностью затмила «первую». В социальных науках присутствие созданных им конструктов будет так или иначе ощущаться всегда. Фантомы «протестантской этики» и «духа капитализма» будут ещё долго тревожить сознание исследователей и разгуливать по страницам массмедиа. Но как бы ни относиться к плодам уникального социологического воображения Вебера, полезно всё же помнить, с использованием каких нетривиальных дискурсивных приёмов они были получены.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Тринадцать добродетелей Бенджамина Франклина

Вот названия этих *добродетелей* с соответствующими наставлениями.

1. *Воздержание*. Есть не до пресыщения, пить не до опьянения.
2. *Молчание*. Говорить только то, что может принести пользу мне или другому; избегать пустых разговоров.
3. *Порядок*. Держать все свои вещи на их местах; для каждого занятия иметь свое время.
4. *Решительность*. Решаться выполнять то, что должно сделать; неукоснительно выполнять то, что решено.
5. *Бережливость*. Тратить деньги только на то, что приносит благо мне или другим, то есть ничего не расточать.
6. *Трудолюбие*. Не терять времени попусту; быть всегда занятым чем-либо полезным; отказываться от всех ненужных действий.
7. *Искренность*. Не причинять вредного обмана, иметь чистые и справедливые мысли; в разговоре также придерживаться этого правила.
8. *Справедливость*. Не причинять никому вреда; не совершать несправедливостей и не опускать добрых дел, которые входят в число твоих обязанностей.
9. *Умеренность*. Избегать крайностей; сдерживать, насколько ты считаешь это уместным, чувство обиды от несправедливостей.
10. *Чистота*. Не допускать телесной нечистоты; соблюдать опрятность в одежде и в жилище.
11. *Спокойствие*. Не волноваться по пустякам и по поводу обычных или неизбежных случаев.
12. *Целомудрие*. Редко вступать в половые отношения, причем не иначе как для здоровья или обзаведения потомством, и никогда до отупения, потери сил и так, чтобы не вредить душевному покою или репутации твоим собственным или её.
13. *Скромность*. Подражать Иисусу и Сократу.

Источник: [Франклин 2015: 48]; п. 12 исправлен автором статьи.

Литература

Альберти Л. Б. 2008. *Книги о семье*. М.: Языки славянской культуры.

Барро Р. Дж., Сала-и-Мартин Х. 2014. *Экономический рост*. М.: Бином; Лаборатория знаний.

Вебер М. 1924. *История хозяйства*. Петроград: Наука и школа.

Вебер М. 1990. Протестантская этика и дух капитализма. В кн.: Вебер М. *Избранные произведения*. М.: Прогресс; 44–347.

Зомбарт В. 1904. *Современный капитализм*. М.: Типолиитография Т-ва И. Н. Кушнерев и К⁰.

Маркс К. 1960. Капитал. Т. 1. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*. Изд. 2-е. М.: Госполитиздат. Т. 23.

Франклин Б. 1956. Необходимые советы тем, кто хотел бы стать богатым. В изд.: Франклин Б. *Избранные произведения*. М.: Госполитиздат; 80–81.

Франклин Б. 2015. *Моя автобиография. Совет молодому торговцу*. М.: Издательство АСТ.

- Barro R. J., McCleary R. M. 2003. Religion and Economic Growth across Countries. *American Sociological Review*. 68 (5): 760–781.
- Barro R. J., McCleary R. M. 2006. Religion and Economy. *Journal of Economic Perspectives*. 20 (2): 49–72.
- Becker G. 1997. Replication and Reanalysis of Offenbacher’s School Enrollment Study: Implications for the Weber and Merton Theses. *Journal of the Scientific Study of Religion*. 36 (4): 483–495.
- Becker G. 2000. Educational ‘Preference’ of German Protestants and Catholics: The Politics behind Educational Specialization. *Review of Religious Research*. 41 (3): 311–327.
- Becker S., Woessmann L. 2009. Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History. *Quarterly Journal of Economics*. 124 (2): 531–596.
- Cantoni D. 2013. The Economic Effects of the Protestant Reformation: Testing the Weber Hypothesis in the German Lands. *Munich Discussion Paper 2013–4*. Munich: University of Munich.
- Cohen J. 2002. *Protestantism and Capitalism: The Mechanisms of Influence*. New York: Aldine de Gruyter.
- Delacroix J., Nielsen F. 2001. The Beloved Myth: Protestantism and the Rise of Industrial Capitalism in Nineteenth-Century Europe. *Social Forces*. 80 (2): 509–553.
- Dickson T., McLachlan H. V. 1989. In Search of “the Spirit of Capitalism”: Weber’s Misinterpretation of Franklin. *Sociology*. 23 (1): 81–89.
- Durlauf S. N., Kourtellos A., Tan C. M. 2012. Is God in the Details? A Reexamination of the Role of Religion in Economic Growth. *Journal of Applied Econometrics*. 27 (7): 1059–1075.
- Easterly W. 2001. *The Elusive Quest for Growth: Economists’ Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Franklin B. 1733. *Poor Richard’s Almanack*. URL: https://en.wikiquote.org/wiki/Poor_Richard%27s_Almanack
- Franklin B. 1747. *The Speech of Miss Polly Baker*. URL: <https://founders.archives.gov/documents/Franklin/01-03-02-0057>
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. 2003. People’s Opium? Religion and Economic Attitudes. *Journal of Monetary Economics*. 50 (1): 225–282.
- Hayward R. D., Kimmelmeier M. 2011. Weber Revisited. *Journal of Cross-Cultural Psychology*. 42 (8): 1406–1420.
- Jacob M. C., Kadane M. 2003. Missing, Now Found in the Eighteenth Century: Weber’s Protestant Capitalist. *American Historical Review*. 108 (1): 20–49.
- Lenski G., Nolan P., Lenski J. 1995. *Human Societies: An Introduction to Macrosociology*. 7th ed. N. Y.: McGraw-Hill.

- MacKinnon M. H. 1994. Believer Selectivity in Calvin and Calvinism. *British Journal of Sociology*. 45 (4): 586–595.
- McCloskey D. 2010. *Bourgeois Dignity*. Chicago: University of Chicago Press.
- McCloskey D. 2017. The Great Enrichment Was Built on Ideas, Not Capital. URL: <https://fee.org/articles/the-great-enrichment-was-built-on-ideas-not-capital/>
- Munch P. 1995. The Thesis before Weber: An Archeology. In: Lehmann H., Roth G. (eds) *Weber's «Protestant Ethic»: Origins, Evidence, Contexts*. Publications of the German Historical Institute. Revised Edition. New York: Cambridge University Press; 51–72.
- Noland M. 2003. Religion, Culture, and Economic Performance. *IIE Working Paper Series*. WP03-8. Washington: Institute for International Economics.
- Roth G. 1995. Introduction. In: Lehmann H., Roth G. (eds) *Weber's «Protestant Ethic»: Origins, Evidence, Contexts*. Publications of the German Historical Institute. Revised Edition. New York: Cambridge University Press; 1–26.
- Samuelsson K. 1961. *Religion and Economic Action: The Protestant Ethic, the Rise of Capitalism, and the Abuse of Scholarship*. New York: Harper & Row.
- Schumpeter J. A. 1939. *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. 2 vols. Vol. 1. New York; Toronto; London: McGraw-Hill Book Company.

(Окончание. Начало см.: Экономическая социология. 2018. 19 (3): 25–49)

NEW TEXTS

Rostislav I. Kapeliushnikov

Weber's Hypnosis

Notes on "The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism"

Part II

KAPELIUSHNIKOV,

Rostislav I. — Corresponding Member of the Russian Academy of Sciences; Doctor of Economic Sciences; Chief Researcher, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences; Deputy Director of the Centre for Labour Market Studies, the National Research University Higher School of Economics. Address: 23 Profsoyuznaya str., Moscow, 119034, Russian Federation.

Email: rostis@hse.ru

Abstract

The paper is the second part of a two-part critical essay on the discursive methods used by the great German sociologist Max Weber in his classic study on relationship between economy and religion *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (1904–1905). As is well known, the only pieces of empirical evidence that Weber used to verify his Thesis were estimates of the differences in school enrollment between pupils from Protestant and Catholic families in the German state of Baden at the end of the nineteenth century, as provided by M. Offenbacher. These estimates implied that Protestants tended to choose "market" education, while Catholics chose "non-market" types of education. However, this conclusion is based on Offenbacher's arithmetic error, such that, after its correction, all differences in educational preferences between the two groups (and hence differences in their work ethics) simply disappear. Analysis also suggests that the "Protestant ethics," as it was interpreted by Weber, is a deeply dualistic concept; de facto, he attributed (for unclear reasons) one type of ethic to workers and an entirely different one to entrepreneurs. *The Protestant Ethics* discusses in detail the life and

ideas of B. Franklin, who was, for Weber, an archetypical bearer of "the spirit of capitalism." But this is a fundamental misinterpretation, as all of Franklin's biographers argue. A more serious problem is that the Weberian analytical scheme contradicts the available historical statistics: it implies that, due to the proliferation of "the spirit of capitalism" in England, the pace of capital accumulation in the country in the seventeenth to eighteenth centuries should be very high, while in reality, it was much lower than in other Western European countries. Finally, various attempts to test Weber's Thesis with the help of modern econometric techniques have mostly failed. The author concludes that Weber's exegetics of religious texts are entirely or at least partially incorrect, that his claim about the significantly higher economic achievements of Protestants as compared with Catholics is not confirmed empirically, that his concept of "the spirit of capitalism" suffers from unavoidable internal contradictions, that his portrait of B. Franklin has almost nothing in common with the actual man, that his attempt to explain the quick accumulation of capital in England in the seventeenth to eighteenth centuries deals with non-economic phenomena, and that the results of current empirical studies are mostly unfavorable for Weber's Thesis. However, the Weberian idea about the origin of "the spirit of capitalism" from "the Protestant ethics" has so strong a hypnotic power over human minds that their phantoms will, for a long time yet, excite the imagination of academic researchers and permeate mass media.

Keywords: Weber; Protestantism; "spirit of capitalism"; Germany; economic history; industrial revolution; Franklin.

References

- Alberti L. B. (2008) *Knigi o Semye* [On the Family], Moscow: Yazyky Slavyanskoy Kultury (in Russian).
- Barro R. J., McCleary R. M. (2003) Religion and Economic Growth across Countries. *American Sociological Review*, vol. 68, no 5, pp. 760–781.
- Barro R. J., McCleary R. M. (2006) Religion and Economy. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 20, no 2, pp. 49–72.
- Barro R. J., Sala-i-Martin X. (2014) *Ekonomicheskiy Rost* [Economic Growth], Moscow: Binom; Laboratoriya Znaniy (in Russian).
- Becker G. (1997) Replication and Reanalysis of Offenbacher's School Enrollment Study: Implications for the Weber and Merton Theses. *Journal of the Scientific Study of Religion*, vol. 36, no 4, pp. 483–495.
- Becker G. (2000) Educational 'Preference' of German Protestants and Catholics: The Politics behind Educational Specialization. *Review of Religious Research*, vol. 41, no 3, pp. 311–327.
- Becker S., Woessmann L. (2009) Was Weber Wrong? A Human Capital Theory of Protestant Economic History. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 124, no 2, pp. 531–596.
- Cantoni D. (2013) The Economic Effects of the Protestant Reformation: Testing the Weber Hypothesis in the German Lands. *Munich Discussion Paper 2013–4*, Munich: University of Munich.
- Cohen J. (2002) *Protestantism and Capitalism: The Mechanisms of Influence*, New York: Aldine de Gruyter.
- Delacroix J., Nielsen F. (2001) The Beloved Myth: Protestantism and the Rise of Industrial Capitalism in Nineteenth-Century Europe. *Social Forces*, vol. 80, no 2, pp. 509–553.
- Dickson T., McLachlan H. V. (1989) In Search of "the Spirit of Capitalism": Weber's Misinterpretation of Franklin. *Sociology*, vol. 23, no 1, pp. 81–89.
- Durlauf S. N., Kourtellos A., Tan C. M. (2012) Is God in the Details? A Reexamination of the Role of Religion in Economic Growth. *Journal of Applied Econometrics*, vol. 27, no 7, pp. 1059–1075.
- Easterly W. (2001) *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Franklin B. (1733) Poor Richard's Almanack. Available at: https://en.wikiquote.org/wiki/Poor_Richard%27s_Almanack (accessed 15 January 2018).
- Franklin B. (1747) The Speech of Miss Polly Baker. Available at: <https://founders.archives.gov/documents/Franklin/01-03-02-0057> (accessed 15 January 2018).
- Franklin B. (1956) Neobkhodimye Sovety Tem, Kto Khochet Stat' Bogatym [Necessary Hints to Those That Would Be Rich]. *Izbrannyye Proizvedeniya* [Selected Works], Moscow: Gospolitizdat, pp. 80–81 (in Russian).

- Franklin B. (2015) *Moya Avtobiographia. Soviet Molodomu Torgovtsu* [The Autobiography of Benjamin Franklin. Advice to a Young Tradesman], Moscow: Izdatel'stvo AST (in Russian).
- Guiso L., Sapienza P., Zingales L. (2003) People's Opium? Religion and Economic Attitudes. *Journal of Monetary Economics*, vol. 50, no 1, pp. 225–282.
- Hayward R. D., Kimmelmeier M. (2011) Weber Revisited. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, vol. 42, no 8, pp. 1406–1420.
- Jacob M. C., Kadane M. (2003) Missing, Now Found in the Eighteenth Century: Weber's Protestant Capitalist. *American Historical Review*, vol. 108, no 1, pp. 20–49.
- Lenski G., Nolan P., Lenski J. (1995) *Human Societies: An Introduction to Macrosociology*. 7th ed., N. Y.: McGraw-Hill.
- MacKinnon M. H. 1994. Believer Selectivity in Calvin and Calvinism. *British Journal of Sociology*, vol. 45, no 4, pp. 586–595.
- McCloskey D. (2010) *Bourgeois Dignity*, Chicago: University of Chicago Press.
- McCloskey D. 2017. The Great Enrichment Was Built on Ideas, Not Capital. Available at: <https://fee.org/articles/the-great-enrichment-was-built-on-ideas-not-capital/> (accessed 15 January 2018).
- Marx K. (1960) Kapital [Capital], vol. 1. Marx K., Engels F. *Sochinenia* [Works]. 2nd ed., vol. 23, Moscow: Gospolitizdat (in Russian).
- Munch P. (1995) The Thesis before Weber: An Archeology. *Weber's "Protestant Ethic": Origins, Evidence, Contexts* (ed. by H. Lehmann, G. Roth). Publications of the German Historical Institute. Revised Edition, New York: Cambridge University Press, pp. 51–72.
- Noland M. (2003) Religion, Culture, and Economic Performance. *IIE Working Paper Series*, WP03-8, Washington: Institute for International Economics.
- Roth G. (1995) Introduction. *Weber's "Protestant Ethic": Origins, Evidence, Contexts* (ed. by H. Lehmann, G. Roth). Publications of the German Historical Institute. Revised Edition, New York: Cambridge University Press, pp. 1–26.
- Samuelsson K. (1961) *Religion and Economic Action: The Protestant Ethic, the Rise of Capitalism, and the Abuse of Scholarship*, New York: Harper & Row.
- Schumpeter J. A. (1939) *Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process*, 2 vols. Vol. 1, New York: McGraw-Hill.1.
- Sombart W. (1904) *Sovremennyi Kapitalizm* [The Modern Capitalism], Moscow: Typolitographia N. Kushnerov&K⁰ (in Russian).
- Weber M. (1924) *Istoriya Khoziaystva* [General Economic History], Petrograd: Nauka i Shkola (in Russian).

Weber M. (1990) *Protestantskaya Etika i Dukh Kapitalizma* [The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism]. *Izbrannye Proizvedenia* [Selected Works], Moscow: Progress, pp. 44–347 (in Russian).

(Part I can be found in the *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 3, pp. 25–49.)

Received: February 26, 2018

Citation: Kapeliushnikov R. I. (2018) Gipnoz Vebera. Zametki o “Protestantskoy ehtike i dukhe kapitalizma”. Chast’ II [Weber’s Hypnosis. Notes on “The Protestant Ethics and the Spirit of Capitalism”. Part II]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 4, pp. 12–42. doi: 10.17323/1726-3247-2018-4-12-42

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Уле Бьерг

Как делаются деньги?

Философия посткредитного капитализма

Бьерг У. 2018. *Как делаются деньги? Философия посткредитного капитализма*. М.: Ад Маргинем Пресс. 312 с.



БЬЕРГ, Уле — доктор социологических наук, доцент кафедры менеджмента, политики и философии Копенгагенской бизнес-школы. Адрес: Дания, DK-2000, г. Фредериксберг, Сольберг Пладс, д. 3.

Email: ob.mpp@cbs.dk

Перевод с англ. Константина Стоборода

Публикуется с разрешения издательства «Ад Маргинем Пресс»

Источник: Bjerg U. (2014) *Making Money. The Philosophy of Crisis Capitalism*. London; Brooklyn, NY: Verso.

Уле Бьерг предлагает философский анализ феномена денег в современном капитализме. Вопросы, связанные с денежными отношениями, осмысляются через идеи Славоя Жижека, Жака Лакана и Мартина Хайдеггера. Автор рассматривает существующие теории денег, разбирает актуальные экономические теории и моделирует процесс создания банками денег, чтобы показать основные принципы функционирования финансовой системы в современном обществе. Он настаивает: вопрос о сущности денег и их создании — политический. Книга будет интересна не только специалистам в области экономики, но и широкому кругу читателей.

Журнал «Экономическая социология» публикует «Вступление: Seinsvergessenheit и деньги» и первую главу «Анализируя финансовые рынки» из представляемой книги. Во введении автор обращается к идеям Хайдеггера с целью проблематизировать вопрос денег для философского изучения, тем самым раскрывая замысел книги, описывает структуру книги, которая выстроена вокруг значения фразы «как делаются деньги». В главе 1 Бьерг через базовые координаты философии С. Жижека обозначает аналитическое видение финансовых рынков и дополнительно рассказывает о двух школах спекуляции на финансовых рынках — техническом и фундаментальном анализе, попутно выделяя их философские свойства.

Ключевые слова: философия денег; современный капитализм; финансовая система; Славой Жижек; Жак Лакан; Мартин Хайдеггер.

Вступление: Seinsvergessenheit и деньги

Эта книга о том, как делаются деньги. Выражение «делать деньги» имеет два значения. Первое, и самое очевидное, относится к обороту и распределению денег в мире. Когда кто-то начинает рабочий день с заявления: «Время делать деньги!», — на самом деле имеется в виду: «Давайте присвоим некое количество денег, уже обращающихся в экономике». Но если воспринимать выражение буквально, то речь идёт о процедуре, в результате которой деньги возникают и вводятся в экономику.

В первом случае процесс делания денег — это то, о чём многие часто думают. «Где бы взять денег?» Подобный вопрос время от времени приходится задавать себе почти всем. Для одних — это вопрос выживания. Им нужно

достать деньги, чтобы купить еды и заплатить по счетам. Для других — это экзистенциальный вопрос, определяющий человека и его место в устройстве общества. Для большинства же из нас — это отчасти вопрос выживания, а отчасти — определение идентичности.

Во втором и более буквальном смысле делание денег — это то, о чём мало кто задумывается. Откуда деньги берутся? Как они появляются в мире? Кто создаёт деньги, используемые нами в экономических отношениях? Такого рода вопросам, кажется, уделяется довольно мало внимания, учитывая то, насколько важны для нас деньги при современном капитализме. Согласно Хайдеггеру, сложнее всего мыслить и понимать те вещи, которые нам близки, которые мы принимаем за данность. Обыденность предмета мешает рефлексии и выработке спекулятивных суждений, необходимых для более глубокого понимания этого предмета. Вот, например, язык. Язык — настолько естественная часть нашего существования, что даже дети знают, как им пользоваться. Тем не менее едва ли кто-то может утверждать, что полностью понимает, что такое язык на самом деле. Такой же парадокс с деньгами. Мы применяем их каждый день. Деньги — один из ключевых компонентов многих наших взаимодействий с другими людьми и восприятия вещей вокруг нас. При этом сущность денег по большей части берётся как данность. Этот факт ощущается, не только когда отдельные люди в повседневной жизни имеют дело с деньгами, но и в нашем коллективном политическом воображении. Критическое экономическое положение, складывавшееся в 2007–2008 гг., по мере того как всё больше американских домовладельцев становились банкротами (банки и финансовые институты истощали свои ресурсы, что в итоге привело к разорению банков *Bear Stearns* и *Lehman Brothers*), тут же окрестили «финансовым кризисом». Такое название можно, конечно, воспринимать как отражение того факта, что тревожные события действительно разворачивались на финансовых рынках и в крупнейших финансовых институтах, однако само название «финансовый кризис» предполагает определённый взгляд на события и возможные пути решения. Во-первых, понятие «финансовый» намекает, что критическое положение сложилось из-за того, как в экономике были оценены действия и активы, и из-за того, как распределялся капитал для их финансирования. Во-вторых, понятие «кризис» предполагает, что такое положение являлось исключительным случаем отклонения от нормы. Кризисы можно преодолеть и вернуться к нормальному положению вещей. Когда мы воспринимаем ситуацию как финансовый кризис, это предлагает нам искать объяснение возникших проблем в том, как отдельные лица и институты *делали деньги* на финансовых рынках. Банкиры жадны и аморальны, финансовые модели не соответствуют экономической действительности, те, кто должен следить за порядком, наивны или коррумпированы либо и то и другое вместе, и комбинация этих трёх факторов приводит к эксплуатации обычных людей, которые, в свою очередь, не могут умерить своё избыточное потребление, ставшее возможным благодаря дешёвому кредиту. Прибегая к такому объяснению, мы размышляем в категориях первого значения выражения «делать деньги». Хотя такие толкования отчасти верны, они отвлекают нас от второго смысла этого выражения, относящегося к более фундаментальному вопросу о происхождении денег в современном капитализме.

Хайдеггер даёт нам концепции, с помощью которых можно провести философское разграничение между двумя смыслами выражения «делать деньги». В центре его философствования мы видим онтологическое различие между сущим (*Seiende*) и бытием (*Sein*). Когда что-то исследуется как сущее, к нему подходят как к отдельной сущности среди прочих сущностей. В таком случае задача состоит в определении свойств, отделяющих сущее от других сущих, и изучении их взаимодействия. Исследования определённых сущих выстроены вокруг вопросов типа «Что есть *X*?» Такие вопросы могут быть следующими: «Что есть человек?» (Он рационален? Он — животное? Он морален? И т. д.); «Что есть мир?» (Он реален? Он — идея? Он познаваем? И т. д.).

В отличие от подобных вопросов, исследования бытия имеют дело с последствиями того факта, что что-то *есть*; их интересует значение глагола «быть». Исследования такого типа не формулируют вопрос

как «Что есть *X*?», а вместо этого спрашивают: «Как есть *X*?» В «Бытии и времени» *X* из вопроса — это человек (*das Man*), но, чтобы не обращаться с человеком просто как с сущим, Хайдеггер использует понятие *Dasein*, обозначающее «быть» человека. (*Dasein* стоит просто понимать как «здесь-бытие», но этот термин обычно не переводят с немецкого [Хайдеггер 1997].) Поэтому, когда Хайдеггер исследует бытие *Dasein*, важно отметить, что внимание сконцентрировано на бытии, а не на *Dasein*. Исследование фокусируется на том, что значит «быть». То, что интересует Хайдеггера, — это устройство бытия *Dasein*. Когда мы задаём вопросы типа «Как бы мне заработать денег?», «Как эта компания может заработать денег?» или даже «Как эта страна может заработать денег?», мы думаем о деньгах просто как о сущем. Наша задача — вмешаться в оборот денежных объектов, чтобы перераспределить деньги в нашу пользу. Однако, как только мы уходим от первого очевидного понимания фразы «делать деньги» и начинаем задаваться вопросом, как вообще деньги создаются, мы начинаем исследовать само бытие денег. В «Положении об основании» Хайдеггер даёт нам метод изменения направления нашего вопрошания, что делает такое исследование возможным. Хайдеггер отталкивается от Принципа достаточно-го основания Лейбница: «Ничего не бывает без основания», *nihil est sine ratione*. Но вместо того, чтобы читать предложение как «ничего не бывает без основания», что просто означало бы, что у всего в мире есть основание, Хайдеггер смещает акцент и получается «ничто *есть* то, у чего *нет основания*». Таким образом, предложение становится утверждением о том, что ничто «есть», утверждением о самом бытии Ничто. Такое смещение акцента превращает предложение в ответ на онтологический вопрос: «Как есть Ничто?». Хайдеггер сам объясняет свой метод так: «За изменением тональности скрывается радикальное изменение направления мышления»¹. Дальнейшие метафизические значения хайдеггеровского анализа Ничто находятся за пределами нашего текущего исследования. Однако смещение акцента весьма подходит нам для анализа денег. Вместо того чтобы попадаться в интеллектуальные ловушки вопроса «Что есть деньги?» или даже неявно принимать существующие ответы на этот вопрос, нас интересует вопрос: «Как получилось, что деньги существуют?» — или просто: «Как *есть* деньги?»

В своей радикальной критике западной метафизики Хайдеггер вводит в оборот прекрасное слово *Seinsvergessenheit*, которое можно перевести как «забвение бытия». Он утверждает, что ещё до Платона и Аристотеля философия занималась только исследованием мира сущностей, тем самым систематически пренебрегая фундаментальным вопросом бытия. Оставив в стороне обоснованность хайдеггеровского утверждения относительно более чем 2000-летней истории философии, мы можем применить его мышление к статусу вопроса денег в современном капитализме: «Есть ли у нас сегодня ответ на вопрос о том, что мы, собственно, имеем в виду под словом «деньги»? никоим образом. И значит, *вопрос о смысле бытия денег* надо поставить заново. Находимся ли мы хотя бы в замешательстве от того, что не понимаем выражение «деньги»? никоим образом. И значит, тогда нужно сначала опять пробудить внимание к смыслу этого вопроса» [Хайдеггер 1997: 1].

Это перефразированная преамбула Хайдеггера к «Бытию и времени». В этом фрагменте я позволил себе заменить «сущее» и «бытие» на «деньги» и «вопрос о смысле бытия» на «вопрос о смысле бытия денег». С этими изменениями отрывок обращает внимание на два соображения о *Seinsvergessenheit* денег сегодня. У нас не только отсутствует адекватное понимание феномена денег. Нас это даже и не удивляет. По большей части мы вполне довольны использованием денег, не понимая и даже не спрашивая, как они работают, или же принимая на веру популярные, простые объяснения происхождения денег и их природы. Учитывая объём сегодняшних экономических исследований и уровень образования в этой области, а также привилегированный статус экономики в политике и популярном дискурсе, было бы неправильно утверждать, что мы не располагаем достаточными знаниями о деньгах. Вопрос, скорее, в том, насколько адекватны те знания, что мы имеем. Согласно Хайдеггеру, *Seinsvergessenheit* не является ошибкой, возникающей в какой-то момент размышления об определённом предмете. Если

¹ Перев. К. Стоборода; см. также: [Хайдеггер 1999]. — *Примеч. ред. рус. издания.*

мы небрежно подходим к постановке вопросов, *Seinsvergessenheit* возникает сразу же, в тот самый момент, когда мы начинаем мыслить о предмете и исследовать его. Мой аргумент в том, что большая часть размышлений об экономических вопросах как в самом мейнстриме экономической науки, так и в популярном политическом дискурсе страдает от *Seinsvergessenheit*.

Чтобы увидеть, как разница между сущностями и бытием применима к деньгам и как *Seinsvergessenheit* находит отражение в предмете экономики, мы можем взглянуть на первые страницы учебника по введению в курс экономики. Вступление начинается так: «Только что в вечернем выпуске новостей вы услышали о том, что Федеральная резервная система (Центральный банк США) повышает процентную ставку по краткосрочным кредитам на 0,5 процентного пункта. Как это повлияет на размер процентов по выплачиваемой вами ссуде на покупку автомобиля? Возрастут ли цены на недвижимость? Увеличатся или уменьшатся ваши шансы найти работу в следующем году? Эта книга поможет найти ответы на эти и другие вопросы, так как она посвящена изучению роли и функций финансовых рынков (рынков акций, облигаций и иностранной валюты), финансовых учреждений (банков, страховых компаний, взаимных фондов и других институтов), а также денег в экономике» [Мишкин 2006: 37].

Хотя цитата выбрана более-менее случайно, она иллюстрирует то, как экономисты мейнстрима думают о деньгах. Стоит отметить, что, помимо выдающегося научного послужного списка, автор книги, Фредерик Мишкин, занимал важные посты в Федеральном резервном банке США, в том числе был членом Совета управляющих в 2006–2008 гг. Вопросы, упоминаемые в приведённом выше отрывке, касаются соотношения между различными монетарными показателями: между ставкой по федеральным фондам ставкой потребительского кредитования, между процентной ставкой и ценами на недвижимость и между процентной ставкой и уровнем занятости. В терминах Хайдеггера, это все *онтические*, а не *онтологические* вопросы. Они относятся к тому, как деньги функционируют как определённое сущее по отношению к другим сущим, не затрагивая «быть» денег.

Экономическая наука весьма преуспела в создании усложнённых формул и моделей, описывающих взаимосвязь экономических показателей в обществе. Мало каким научным дисциплинам удалось так сильно повлиять на то, как мы думаем и говорим об обществе, на то, как мы его организуем. При таком успехе действительно сложно подвергать сомнению экономический подход к деньгам. Если и признать, что экономика как дисциплина пренебрегла вопросом о бытии денег, разве не замечательно она обошлась без него? Можно даже предположить, что относительный успех экономики объясняется тем, что она избежала такого рода софистики. Экономика решает вопросы. В отличие, скажем, от философии, которая, похоже, застряла на тех же вопросах, что и 2000 лет тому назад.

Однако, пренебрегая вопросом о бытии денег, мы упускаем из виду условность и изменчивость различных форм, которые принимают современные деньги. Рынки развиваются, и распределение стоимости и денег в обществе постоянно меняется. Тщательным отслеживанием этого и занимается экономика. Однако для того, чтобы экономические модели могли достичь такого впечатляющего уровня точности и чёткости, позволяющего им быть применимыми для нужд бизнеса и государства, определённые компоненты этих моделей должны оставаться неизменными и неоспариваемыми. Это касается природы и образования денег. Когда политика направляется экономикой мейнстрима, неизменность денег берётся за данность, а воображение, с ними связанное, существенно ограничивается. Так функционирует идеология в отношении вопроса денег. Мы наблюдаем за работой механизма, который Славой Жижек называет «идеологическая натурализация»: «При современном глобальном капитализме идеологическая натурализация достигла невиданного уровня: не часто встретишь тех, кому хотя бы *грезятся* утопии, включающие возможные альтернативы <...> Но напрасно кажется, что эпоха идеологических утопий осталась позади, никем не оспариваемая гегемония капитализма имеет поистине утопическое ядро капиталистической идеологии, которое поддерживает её. Утопии альтернативных миров были изгнаны другой утопией, имеющей власть и прикрывающейся прагматичным реализмом» [Žižek 2009: 77].

Поскольку современная форма денег представляется естественной, обсуждать или даже представлять себе другие формы денег в качестве решения актуальных экономических и социальных проблем оказывается затруднительным. Политические дискуссии, последовавшие за финансовым кризисом 2008 г., быстро устремились в сторону узкого вопроса о том, должно ли (и если должно, то как) государство вмешиваться и поддерживать крупнейшие финансовые институты, чтобы предотвратить полный коллапс рынков. Невероятная способность капитализма «натурализовывать» себя, не просто как доминирующую, а *единственно* возможную на сегодняшний день систему производства и распределения стоимости, проявилась в любопытном парадоксе, когда наиболее радикальные идеи высказывались самыми отъявленными сторонниками свободного рынка, которые предлагают государству остаться в стороне и дать силам рынка вести себя «естественным» образом. Разница мнений в сегодняшнем политическом ландшафте измеряется не тем, *поддерживаешь ли ты капитализм или нет, а тем, как именно ты его поддерживаешь*. Политическая реакция на финансовый кризис 2008 г. похожа на реакцию на разрушение Всемирного торгового центра 11 сентября 2001 г. Так же как финансовый кризис мог бы стать поводом переосмыслить современный капитализм, нападение 11 сентября могло поспособствовать дискуссии о роли США как доминирующей мировой силы и пересмотру отношений между так называемыми развитыми и развивающимися странами. Это трагическое событие тем не менее открыло окно политических возможностей для того, чтобы, вероятно, поменять базовые координаты нашей политической системы. Как мы знаем, впрочем, это окно почти мгновенно захлопнулось, когда падение башен было использовано для начала «войны против терроризма».

Чтобы преодолеть финансовый кризис, большинство западных стран приняли решение о помощи проблемным банкам. Логика, которой руководствовалось государство, вмешиваясь в финансовый рынок, была такой: «В нормальных обстоятельствах финансовые рынки сами придут в точку равновесия, что обеспечит оптимальные условия для создания и распределения стоимости и денег в обществе. Текущая ситуация, однако, исключительная. Она не вписывается в норму и поэтому требует исключительных мер. Мы, правительство, в связи с этим обеспечим исключительное вмешательство в рынок, чтобы восстановить нормальную ситуацию, а рынки снова будут функционировать сами по себе».

Подход к вмешательству государства на финансовых рынках структурно аналогичен логике, применённой к вопросу о пытках (и приостановке действия различных гражданских прав), последовавших за 11 сентября. Логика, объясняющая применение пыток к «вражеским боевикам», подозреваемым США и их союзниками в террористической деятельности, была такой: «В нормальных обстоятельствах мы, будучи демократическими правительствами, верим в священность прав человека и осуждаем применение пыток. Текущая ситуация, однако, исключительная. Она не вписывается в норму и поэтому требует исключительных мер. Мы, демократические правительства, в связи с этим будем применять пытки, чтобы устранить прямую угрозу нашим обществам и восстановить нормальную ситуацию, а демократия снова будет функционировать и выживать, так что впредь можно будет обойтись без таких недемократических мер, как пытки».

В обоих случаях, и в отношении 11 сентября, и в отношении финансового кризиса, закрывшееся окно возможностей означало, что фундаментальные вопросы, затрагивающие социальный порядок, были исключены из дискуссии. В контексте финансового кризиса не было затронуто множество важнейших вопросов, относящихся к образованию денег, например: нужны ли нам вообще частные банки? Нужна ли нам экономика, базирующаяся на деньгах, созданных из долга? Должны ли мы позволять финансовым рынкам определять условия экономической политики? Должны ли заёмщики беспрекословно платить по своим долгам? Нужна ли нам экономика, основанная на бесконечном росте? Будет преувеличением сказать, что вопрос о природе денег полностью отсутствует в экономике мейнстрима. Тем не менее к нему подходят так, что онтологическое происхождение денег не затрагивается. Стандартный ответ на вопрос «что такое деньги?» является перечислением четырёх определяющих функций денег:

(1) средство обмена; (2) счётная денежная единица; (3) средство сбережения и (4) средство (отложеного) платежа. Это четырёхсоставное определение в английском языке даже существует в виде простого стишка-запоминалки: «Деньги суть четырёх ипостасей отражение: обмен, счёт, платёж и сбережение». Важно отметить, что в приведённом определении ответ на изначальный вопрос о том, что *есть* деньги, даётся через описание того, что деньги *делают*; в списке перечисляются *функции, выполняемые деньгами*. Это ни в коей мере не означает, что определение неверное. Представьте: нас спрашивают, что такое молоток, а мы говорим в ответ, что это такая штука, которой забивают в дерево гвозди. Вот на что похожа предложенная формулировка. Однако таким образом мы неявно натурализуем деньги, по крайней мере в двух смыслах.

Во-первых, мы можем задаться вопросом о том, насколько приведённый список функций является исчерпывающим. Безусловно, деньги выполняют эти четыре функции, но они ещё много что делают помимо того. Разве деньги не являются также способом контроля других людей, стандартизации желаний, механизмом концентрации богатства в руках немногих людей и поводом для недовольства многих? Перечисление четырёх функций денег, приведённое выше, предполагает, что они являются обязательными свойствами, а все остальные — просто случайны. Это всё равно что сказать, будто свойство забивать гвозди — непременно функция молотка, а вот садануть им по большому пальцу — это просто случайность. Может быть, в случае с молотком подобное определение и не вызывает проблем, однако в случае с деньгами это не так. Определяя деньги через четыре функции, мы так же заблуждаемся, как и в том случае, когда говорим, что пистолет — это вещь, с помощью которой борются за мир, защищая невинных людей.

Во-вторых, определение денег через те функции, что они выполняют, представляет деньги всего лишь как прикладное решение прикладной же задачи. Можно развить это соображение, взглянув на другой отрывок из учебника по вводу курсу экономики. В следующем фрагменте из главы с названием «Что такое деньги?» автор пытается объяснить функцию денег как средства обмена: «Использование денег как средства обмена повышает эффективность экономики, снижая затраты времени на операции обмена. Чтобы понять, почему это так, рассмотрим *бартерную экономику*, в которой нет денег, а товары и услуги непосредственно обмениваются на другие товары и услуги. К примеру, профессор экономики Элен умеет делать одну замечательную вещь — читать лекции по экономике. Если Элен хочет кушать, то в бартерной экономике ей придётся найти фермера, не только производящего устраивающие ее продукты, но и интересующегося лекциями по экономике. Очевидно, такой поиск потребует очень много сил и времени, которые Элен могла бы потратить на чтение лекций тем, кто в этом нуждается. Возможно, ей придётся оставить чтение лекций и самой заняться фермерством (хотя даже в этом случае она может погибнуть от голода). Время, потраченное на обмен товаров и услуг, — *операционные издержки*. В бартерной экономике операционные издержки высоки, так как людям приходится удовлетворять «двойное совпадение желаний»: они должны найти того, кто имеет нужный товар или услугу и одновременно желает приобрести предлагаемые взамен товар или услугу. Посмотрим, что произойдёт, когда в экономике появятся деньги. Элен сможет учить каждого, кто готов платить деньги за её лекции. Затем она сможет пойти к любому фермеру (или в супермаркет) и купить нужные продукты питания за деньги, заработанные чтением лекций. Проблема двойного совпадения желаний устраняется, а Элен экономит массу времени, чтобы заниматься тем, что у неё лучше всего получается, — преподаванием» [Мишкин 2006: 84–85].

Сценарий в приведённом отрывке на самом деле является вымышленным. Тем не менее он даёт несколько ключевых прозрений о том, как деньги воспринимаются экономикой мейнстрима. Учитывая воображаемую природу сценария, мы можем поступить с отрывком так же, как психоаналитики поступают со сновидениями, то есть как с сюжетом, обнаруживающим подспудные фантазии экономиста.

Сценарий рассказывает о происхождении денег как о практическом решении для практической проблемы. Есть профессор, предлагающий услугу (преподавание экономики), и есть фермер, имеющий товары (еду), а также есть задача помочь им вступить в отношения обмена. В уравнение вводятся деньги и служат решением задачи. В описанной ситуации проблема, решённая деньгами, натурализована (делается совершенно естественной). При этом на заднем плане маячит вариация загадочного хайдеггеровского вопроса: «Почему вообще есть сущее, а не наоборот — ничто?» [Хайдеггер 1997: 87]. Вариация, разумеется, такая: «Почему вообще есть деньги, а не наоборот — никаких денег?» Однако в то время как вопрос Хайдеггера остаётся метафизической загадкой, цель которой — способствовать радикальному метафизическому мышлению, демонстрация вопроса о деньгах из учебника, напротив, представляется банальностью, на которую есть исчерпывающий ответ.

В сценарии из учебника есть ещё один любопытный парадокс: наличие экономиста в бартерной экономике. Мы можем предоставить аргументы в пользу того, что при бартерной экономике не было бы никаких экономистов, поскольку проблемы, над решением которых работают экономисты, возникают только с появлением денег. Даже вообразить фермера в бартерной экономике, который был бы заинтересован в лекциях по экономике, значит скрыть тот факт, что проблемы, при которых фермеру понадобится экономика, возникают только при денежной экономике. В этом смысле образ экономиста в бартерной экономике затмевает двойственную роль денег как средства, решающего проблемы и проблемы создающего. Присутствие экономиста в бартерной экономике возвышает экономику не только до уровня науки о проблемах и вопросах, возникающих с эволюцией денег, но и до уровня науки о до-денежном человеке. Иными словами, экономист — это философ. Разве это не указывает на положение экономической науки и экономистов на политическом ландшафте сегодня? В современном постидеологическом капитализме экономика функционирует как наука о самой жизни.

Представление о деньгах как о практическом решении практической проблемы скрывает идеологические измерения денег. Мы можем обсуждать, кто должен получать больше или меньше и кого можно заставить платить больше или меньше, и, действительно, подобные вопросы охотно обсуждаются на современных политических форумах. И всё же такие дебаты происходят в рамках, намеченных современной формой денежной системы. Принимается за данность то, что современные формы денег обеспечивают оптимальные решения ряда экономических проблем, рассматриваемых всего лишь как порождение человеческой природы. Политические вызовы сегодняшнего дня сводятся к управлению текущей экономической и денежной системами таким образом, чтобы они функционировали оптимально, а это измеряется набором параметров, уже заданных самими этими системами.

Книга «Как делаются деньги?» — это философский анализ феномена денег в современном капитализме. Помимо достижения более глубокого понимания денег, задачей анализа является политизация денег. Если экономике мейнстрима присуща тенденция к натурализации текущей формы денег, то цель данной книги — использовать философию, чтобы пошатнуть эту натурализацию. Размах нашего коллективного политического воображения не должен ограничиваться различными моделями того, что мы можем сделать с деньгами. Мы должны быть открыты размышлениям о возможностях создания различных новых типов денежных систем, новых и разнообразных типов денег.

Мы не должны слишком преувеличивать ту степень, до которой онтологический вопрос денег был полностью забыт всеми формами мышления об экономических проблемах. Предлагать экономику мейнстрима в качестве мальчика для битья значит выбрать лёгкую добычу. Про деньги думают и в других областях знания, где есть тенденция к размышлению о природе денег. Во-первых, нужно понимать, что экономика не равна экономике мейнстрима. В последние годы существует растущий интерес к так называемой неортодоксальной экономике; эта область исследований получила особенный толчок после начала финансового кризиса 2008 г. [Davis 2006; Lawson 2009]. Сама неортодоксальная экономика

является не единой парадигмой, а, скорее, покрывающим диапазон различных подходов к изучению экономических проблем общим термином, включающим посткейнсианство, марксизм, австрийскую экономическую школу, социэкономистику и др. Все эти различные подходы объединяет не внутренняя схожесть основополагающих предпосылок, а, скорее, их общая противоположность ортодоксальной экономике или же экономике мейнстрима.

Иными словами, неортодоксальная экономика едина в своём несогласии с ортодоксальной экономикой. По ходу этой книги я буду прибегать к соображениям из неортодоксальной экономики, поскольку они дают поистине плодотворную критику, базирующуюся на тщательном взаимодействии с основными понятиями экономики.

Во-вторых, хотя в области изучения денег и финансов экономика, возможно, и доминирует, в последние годы социология и антропология проложили новые пути для изучения экономических тем. Вероятно, самым выдающимся примером является область социальных финансовых исследований, в которую входят такие публикации, как «*The Laws of the Markets*» («*Законы рынка*») Мишеля Каллона, «*The Sociology of Financial Markets*» («*Социология финансовых рынков*») Карин Кнорр-Цетины и Алекса Преды, «*An Engine Not a Camera*» («*Двигатель, а не зеркало*») Дональда Маккензи, «*Out of the Pits*» («*Из ямы*») Кэйтлин Залум и «*Liquidated*» («*Ликвидированные*») Карэн Хо. Также мы можем добавить публикации из области антропологии денег, такие как «Социальное значение денег» Вивианы Зелизер² и «Долг: первые 5000 лет истории» Дэвида Гребера³. И в той и в другой области мы можем обнаружить эмпирические исследования экономических проблем, охарактеризованные качественным подходом, что принципиально отличает их от экономики, предпочитающей подход либо количественный, либо чисто теоретический. Подчеркну, что я буду использовать результаты исследований и из области социологии, и из антропологии, чтобы подкрепить и дополнить тот анализ, который будет проводиться в книге. Так или иначе, задача этой книги — обозначить место для отдельной области философского изучения денег. Философия отличается от экономики и социальных наук не столько умением давать новые ответы на старые вопросы, сколько умением задавать принципиально новые вопросы. Хорошие вопросы — отличительный признак любой хорошей философии. Более того, постановка новых вопросов в философии приводит к созданию новых концепций. Суть философии не в применении существующих теорий к новым эмпирическим областям и проблемам, а как раз в создании новых концептов, способствующих мышлению. Я не хочу сказать, что философское мышление полностью отсутствует в экономических, социологических или антропологических исследованиях, они, так же как и хороший философский анализ, используют открытия из других областей. Я всего лишь хочу сказать, что тот анализ, который именуется философией, нужно оценивать по тому, насколько он продвигает наше традиционное мышление за рамки простого принятия или непринятия существующих гипотез. В этом вступлении я использовал Хайдеггера, чтобы открыть вопрос о деньгах для философского изучения. Однако, когда мы перейдём к непосредственному анализу, основной точкой теоретического отсчёта станут работы Славоя Жижека. Я счёл используемое им разделение на три онтологических порядка — реальное, символическое, воображаемое — хорошо подходящим для того, чтобы концептуализировать функционирование финансовых рынков, а также различные стороны процесса создания денег. Хотя взаимодействие с современным капитализмом присуще сочинениям Жижека, размышления на тему денег как таковых появляются только в виде зачаточных фрагментов, разбросанных по его текстам. Задача книги «Как делаются деньги?» — использовать тот потенциал в философии Жижека, который позволит раздвинуть рамки нашего текущего представления о деньгах и финансах.

² См. рус. перев. под науч. ред. В. В. Радаева: Зелизер В. А. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Изд. дом ВШЭ. — Примеч. ред.

³ См. рус. перев.: Гребер Д. 2015. *Долг: первые 5000 лет истории*. М.: Ад Маргинем Пресс. — Примеч. ред.

То, что Жижек даёт анализу, — это в первую очередь огромная концептуальная мощь. Триада «реальное — символическое — воображаемое» — основа богатой системы взаимосвязанных концептов, которая позволяет нам исследовать философские смыслы различных аспектов образования современных денег, включая финансовые рынки, финансовые спекуляции, цену, стоимость, риск, золото, государство, кредит, коммерческие банки, центральный банк, деривативы и т. д. Одним из положительных результатов экономического кризиса, начавшегося в 2007–2008 гг., стало пробуждение критического общественного интереса к образованию и функционированию международной финансовой и банковской системы. По мере того как все новые аспекты этой системы выходят на поверхность, мы начинаем различать контуры крайне сложной глобальной машины, которая не только обеспечивает мировую торговлю и производство, но и систематически позволяет концентрировать большие объёмы богатства в руках очень незначительного количества людей. Сложность и запутанность современной денежной системы должна получить отпор от ещё более сложной и запутанной теоретической системы. Это как раз то, что даёт нам Жижек. Он — *Goldman Sachs*⁴ современной философии.

Структура книги строится вокруг двух значений фразы «делать деньги». Часть I берёт начало из первого и самого непосредственного значения. Задача этой части — проанализировать, как спекулянты и инвесторы делают деньги на финансовых рынках. Глава 1 вводит базовые координаты жижекского философствования через применение триады «реальное — символическое — воображаемое» к финансовым рынкам. В этой же главе я рассказываю о двух школах спекуляции на финансовых рынках — техническом и фундаментальном анализе — и рассматриваю их философские свойства. Глава 2 прослеживает историю идей, связанных с современными неоклассическими финансами. Эволюция понятия «эффективный рынок» является ключевой составляющей неоклассического подхода к финансовым спекуляциям. Я показываю, как это теоретическое понятие функционирует в качестве фантазии, которая оказывает глубокое влияние на условия фактической торговли на финансовом рынке.

Уместность анализа финансовых спекуляций покоится на предпосылке, что мы живём в эпоху финансового капитализма. Когда Маркс изучал деньги в контексте промышленного капитализма, он смотрел на то, как капитал формировал структуру производства и оборота товаров. Для того чтобы сегодня изучать деньги, нам нужно посмотреть на то, как капитал формирует структуру покупки, продажи и ценообразования акций, облигаций, валют, деривативов и других форм ценных бумаг и финансовых инструментов, которые торгуются на глобальных финансовых рынках. Это «естественная среда обитания» современных денег.

Допущение, что сегодня мы живём в эпоху финансового капитализма, не означает, что промышленное производство или другие формы экономического взаимодействия больше не существуют. На самом деле объём промышленного производства на сегодняшний день значительно превышает объём промышленного производства в то время, когда Маркс писал «Капитал». Так или иначе, важность финансовых рынков заключается в том, что логика этих рынков, похоже, проникает во многие сферы экономической жизни. Логика финансов уже не ограничена финансовыми рынками. По мере того как ценообразование всё большего перечня активов — и даже самих денег — в итоге определяется финансовыми рынками, агенты, вовлечённые в так называемую реальную экономику, такие как фермеры, производители или даже частные домовладельцы, оказываются подчинёнными логике этих рынков. Финансы являются определяющей логикой современных денег.

⁴ *Goldman Sachs Group* — один из крупнейших и влиятельнейших в мире инвестиционных банков. Существуют всевозможные теории заговора, согласно которым банк подозревался (впрочем, небезосновательно) в организации разнообразных схем, направленных на получение выгоды только лишь самим банком, за счёт всех остальных вовлечённых сторон. — *Примеч. перев.*

Часть II развивает второе значение фразы «делать деньги». Задача этой части — исследовать, как деньги создаются и как определённые объекты начинают функционировать в качестве денег. Следуя за Хайдеггером, мы задаём настоящий онтологический вопрос: «Как *есть* деньги?» Глава 3 демонстрирует другие пласты философии Жижека, когда его теория субъекта, подобно доллару, используется для целей философского осмысления денег. Я применяю эту теорию для анализа товарной теории денег (А. Смит, К. Маркс) и фидуциарной теории денег (Г.-Ф. Кнапп, Дж. Кейнс). В главе 4 я использую теорию Жижека для анализа кредитной теории денег (А. Митчелл-Иннес). Глава включает также анализ онтологических свойств банковских операций.

Часть III объединяет два значения фразы «делать деньги»; она вводит идею о том, что современный капитализм характеризуется специфическими условиями делания денег на делании денег. В этой части я помещаю онтологическую проблему денег в исторический и социологический контексты и ставлю вопрос: «Что *есть* деньги сегодня?» Глава 5 исследует сдвиг монетарной парадигмы, который возник в результате коллапса Бреттон-Вудской системы в 1971 г. Мой аргумент заключается в том, что этот сдвиг привёл к текущему состоянию денег, отмеченному доминированием посткредитных денег. Глава 6 показывает, как распространение посткредитных денег обусловлено одновременным экспоненциальным ростом объёмов торговли финансовыми деривативами. Совокупный эффект этих двух тенденций приводит к общей дестабилизации денег, когда контроль за созданием и ценообразованием денег переходит из сферы демократической политики в сферу финансовых рынков, где определённые частные агенты занимают привилегированные места.

В заключении я делаю попытку заглянуть за пределы современной денежной парадигмы, пытаюсь представить, как выглядела бы революция в эпоху финансового капитализма.

Часть I. Философия финансов

Глава 1. Анализируя финансовые рынки

Ключевым элементом становления финансов в XX веке стало применение моделей и методов из естественных наук к изучению финансовых рынков. Можно сказать, что современные финансы возникли вместе с работой Луи Башелье «Теория спекуляции», напечатанной в 1900 г. Башелье обнаружил гомологию между движениями цен облигаций на Парижской фондовой бирже и диффузией тепла в физическом веществе. Это открытие позволило ему применить общие математические модели, разработанные в области физики, в особенности закон нормального распределения по Гауссу, для изучения финансовых явлений.

Методологическая идея, которой данная книга руководствуется, также состоит в том, чтобы установить междисциплинарные связи. Вместо того чтобы использовать естественные науки в качестве парадигмы для изучения финансов, мы хотим установить связь между финансами и философией. Через переосмысление функционирования финансов в философских категориях мы хотим открыть эту область для применения философских моделей и концепций. Направление применения в первую очередь организовано вокруг различий между реальным, символическим и воображаемым, которые использует Славой Жижек.

Современные финансы являются дисциплиной, отличающейся высокой системной сложностью и методологической строгостью. Подобные качества она приобрела в основном благодаря заимствованиям из математики и эмпирических естественных наук, ставших методологической основой дисциплины. Философия, конечно, ничего похожего предложить не способна. Кто-то может даже сказать, что философия как раз наделена обратными качествами: спекулятивным анализом и беспорядочной методо-

логией. Хотя я не согласен с такой точкой зрения, задача моего исследования не состоит в поддержке широко распространённого представления занимающихся финансами учёных о том, что область их исследования является на самом деле подразделом естественных наук. Возможно, цель анализа можно суммировать старомодным марксистским образом: выявление идеологического компонента в работе финансовых рынков.

Анализ начинается с вопроса: «Как работают деньги на финансовых рынках?». Это необязательно философский вопрос. С него прекрасно можно начать и экономический анализ. Разница между философским и экономическим анализами состоит в том, что нам слышится в вопросе. Философский, так же как и экономический, анализ могут начать с ответа на вопрос «Что такое деньги?» в контексте разницы между стоимостью и ценой. Экономический анализ способен объяснять функционирование денег через образование цены активов с высокой стоимостью. Что экономика и финансы умеют делать хорошо, так это строить модели, рассчитывающие цену активов с высокой стоимостью. Модель ценообразования опционов Блэка—Шоулза, к которой мы ещё вернёмся, вероятно, одна из самых известных подобных моделей в истории современных финансов. Поэтому вопрос о функционировании денег на финансовых рынках экономист слышит так: «Как на рынке образуется цена на активы с высокой стоимостью?»

В хайдеггеровской терминологии экономика является онтическим исследованием вопроса денег. Она переиначивает вопрос о деньгах в вопрос о том, «что деньги делают». Онтическое исследование интересует сущности (*Seiende*) с точки зрения их «что-бытия» (*Was-sein*). В результате экономика отвечает на вопрос о деньгах через демонстрацию механизма ценообразования, присущего рынку. Наш философский подход к деньгам является онтологическим исследованием, поскольку нас интересует само «быть» (*Sein*) денег. Хотя мы будем исследовать деньги через отношение разницы между стоимостью и ценой, основная задача анализа — описать функционирование рынка с помощью взаимосвязи между различными онтологическими измерениями, что является основным условием феномена денег. Вопрос денег разбивается на серии подвопросов: «Что *есть* стоимость?», «Что *есть* цена?», «Что *есть* рынок?» Философский ответ на эти подвопросы возникает через приписывание каждого компонента к разным онтологическим измерениям и объяснение их взаимосвязи. Чтобы превратить деньги и финансовые рынки в объекты философского изучения, мы обратимся к философии Славоя Жижека, в частности к его разделению на три онтологических порядка: реальное, символическое и воображаемое.

Реальное стоимости

В центре философии Жижека мы находим тройственное разделение между реальным, символическим и воображаемым [Жижек 1999]. В этом смысле философия Жижека напоминает хайдеггеровскую, поскольку и тот и другой начинают с того, что проводят различие между онтологическими уровнями. Хайдеггер делает двусоставное различие между «быть» (*Sein*) и сущими (*Seiende*).

Применяя философию Жижека к финансам, мы можем представить финансовые рынки как системы символизации. В самом простом виде финансовые рынки соотносятся с различными базовыми активами в производящей экономике. Акция относится к активам компании, выпустившей акции, и даёт право её держателю на долю в потоке денежных средств, создаваемом этими активами. Облигация относится к долгу государства или компании и даёт её держателю право на долю в потоке денежных средств, создаваемом процентными платежами по этому долгу. Когда акция или облигация торгуется по определённой цене, эта цена является символическим отображением стоимости базового актива и стоимости ожидаемого денежного потока.

Значение жижековского символического становится ясным, только когда мы задумываемся о нём в отношении к регистру реального. В связи с этим мы можем подумать об отношении между ценными бумагами на финансовых рынках и их базовыми активами в терминах различия между символическим и реальным. Цены, установленные на финансовых рынках, являются символическими выражениями реальной стоимости базовых активов. Жижек определяет символическое как систему знаков, возникающих, когда реальное встраивается в социальный порядок языка, смысла, права и т. д. Однако, как известно любому, кто хоть как-то взаимодействовал с финансовыми рынками, стоимость — чрезвычайно неуловимый концепт. Мы даже можем предположить, что как раз неуловимость стоимости и порождает финансовую торговлю.

Согласно Жижеку, операция символизации не может быть обусловлена некими реальными свойствами символизируемых объектов. Напротив, определённые парадигмы смысла и закономерности воспроизводятся в символическом порядке на основе структур, присущих этому порядку. В этом отношении можно сказать, что идеи Жижека вроде как совпадают с преобладающим вариантом социального конструктивизма, представленного такими фигурами, как Витгенштейн, Луман или Фуко. Если обратить внимание на то, как Жижек разделяет социальную *реальность* и *реальное* [Žižek 1991: 3–20], мы увидим, что символизация реального является социальным конструированием реальности. Следуя этой логике, цены на финансовых рынках не определяются какой-то стоимостью, непременно присущей реальным активам. Цены, скорее, являются социальными конструкциями реальности и определяются имманентными рыночными механизмами, а не независимыми свойствами реального.

По мере того как реальное трансформируется в реальность нашего социального мира, реальное теряется. Символизация перечёркивает наш доступ к реальному. Здесь есть сходство с идеей Хайдеггера о том, что наша поглощённость миром сущностей не позволяет нам воспринимать мир в его непосредственном «быть». Как только реальное интегрируется в символический порядок языка и смысла, оно становится недоступным в своём непосредственном и неделимом состоянии. Мы можем сравнить это с тем, как звук и ритм голоса ускользают от нас, стоит нам начать фокусироваться на смысле произносимых слов. В мире финансов мы видим, как торговля акциями на бирже происходит без оглядки на всё, кроме цены акции и её ожидаемых будущих изменений. Это означает, что качества соответствующей компании стираются настолько, что они больше никак не влияют на цену. Поэтому мы видим, как начало торгов акциями компании на бирже иногда приводит к тому, что внимание руководства и акционеров переключается с социальных, этических и экологических аспектов деятельности компании на краткосрочные колебания цены акций. Эффект от упразднения параметров функционирования соответствующих экономических структур усиливается ещё больше, когда торги уходят в область деривативов. Эти финансовые продукты, к которым мы ещё вернёмся, даже не соотносятся напрямую с реально существующими экономическими структурами, а всего лишь указывают на права и обязанности, имеющие значение в торгах другими финансовыми продуктами в указанный будущий момент времени. В виртуальной реальности торговли деривативами реально существующая экономика частенько сводится к всего лишь абстракции и поэтому ускользает из виду.

Тем не менее сводить финансовые рынки к простым социальным конструктам было бы грубым упрощением. В колебаниях финансовых рынков присутствует постоянное взаимодействие между имманентными силами рынка и событиями за его пределами. Жижековское различие между символической реальностью и реальным хорошо подходит для теоретического осмысления этого взаимодействия. Однако Жижек порывает с доминирующими теориями социального конструктивизма в тот момент, когда вслед за Лаканом настаивает на неполноте или даже невозможности любой системы символизации. Отношения между реальным и символическим характеризуются онтологическим дисбалансом. С одной стороны, символизация перечёркивает наш доступ к реальному. Но, с другой, в каждой операции символизации существует остаток в виде избытка или нехватки реального. Таким образом, воз-

никает странный парадокс, при котором реальное — это то, чего мы никогда не можем достигнуть, и то, от чего не можем избавиться.

Этот парадокс улавливает специфику условий, в которых находится финансовый спекулянт. Иногда создаётся впечатление, что изменение цен на финансовых рынках никак не связано с тем, что реально происходит с базовыми активами. Например, резкий рост цены акций компании может произойти в тот день, когда не было обнародовано никакой новой информации о деятельности компании. В таких случаях кажется, что рынок начинает жить сам по себе. А иногда бывает так, что рынок активно реагирует на внешние события, относящиеся к торгуемым реальным активам, что незамедлительно отражается на цене акций. В философских терминах, рынок имеет двойную эпистемологию. Спекулянт постоянно сталкивается с дилеммой между этими двумя эпистемологиями, но вынужден посредничать между ними.

Реальное является ключевым компонентом во всей философии Жижека, и в своей работе он теоретизирует его по-разному и в разное время. Иногда реальное располагается в позитивном существовании за пределами сферы символизации. Он определяет реальное как «то, что сопротивляется символизации» [Жижек 1999: 74], и говорит, что «это помеха, о которую спотыкается любая попытка символизации»⁵. Иногда реальное располагается в негативном существовании, то есть просто как пустота или апория, присущая символическому регистру. Жижек заявляет, что «символический порядок как таковой тоже является *barré*, тоже оказывается перечёркнутым фундаментальной невозможностью, структурированной вокруг некоей недостижимой и (или) травматической сущности, вокруг центральной нехватки» [Жижек 1999: 128]. Эти два способа теоретизирования реального могут показаться противоречащими друг другу, и, возможно, так оно и есть. Однако это противоречие само по себе — симптом невозможности концептуализации (символизирования) реального. Жижек суммирует два объяснения следующим образом: «Сначала Реальное — это невозможное твёрдое ядро, недоступное нам напрямую; мы можем подобраться к нему лишь через множество символических вымыслов, виртуальных образований. Затем само это твёрдое ядро оказывается чисто виртуальным, не существующим на самом деле, тем *X*, который может быть реконструирован лишь задним числом из множества символических образований, которые и есть “всё, что существует на самом деле”»⁶.

Этот отрывок написан вязким философским языком, но он очень хорошо улавливает статус и дилемму отношений между стоимостью и ценой на финансовых рынках. Будь Жижек исследователем финансов, он мог бы сказать: «Сначала стоимость — это невозможное твёрдое ядро, недоступное нам напрямую, мы можем подобраться к нему лишь через множество ценовых образований». Хотя у нас есть ощущение, что активы обладают некоей внутренней стоимостью, тяжело говорить о стоимости без немедленного ввода понятия цены. А когда торгуются активы, вообще становится невозможно говорить о стоимости с помощью терминов цены. На самом деле одна из основных функций рынка — оценивать стоимость активов в категориях цены.

В то же время существует несоответствие между стоимостью и ценой, заложенное в устройстве рынка. В идеале продавец актива верит, что цена, которую он получит, превысит стоимость актива. И наоборот, покупателю хочется верить, что стоимость актива превышает цену, которую он заплатил. Таким образом, торговля возможна, пока цены *не* могут отражать стоимость актива в каком-то определенном смысле, то есть пока нельзя столкнуться со стоимостью напрямую.

⁵ Перев. К. Стоборода; см. также: [Жижек 1999]. — *Примеч. ред. рус. издания.*

⁶ Перев. К. Стоборода; см. также: [Жижек 1999]. — *Примеч. ред. рус. издания.*

На потребительских рынках неуловимость цены очевидна, поскольку продавец и покупатель являются гетерогенными сторонами, с разными нуждами и желаниями. Продавец обычно хочет извлечь прибыль, торгуя товаром, который он либо сам произвёл, либо приобрёл у третьей стороны. Покупатель, однако, имеет совершенно другие причины для участия в сделке. Возможно, он голоден, ему холодно или же он просто в настроении купить новую пару джинсов, чтобы хорошо выглядеть в глазах потенциального партнёра. Гетерогенность продавца и покупателя означает, что при определении стоимости становятся задействованными очень разные стандарты оценки. На языке Жижека, со стоимостью можно столкнуться сквозь призму множества ценовых образований. Продавец будет подходить к стоимости товара с точки зрения расчёта издержек на производство, маркетинг и продажу товара, цены схожих товаров на рынке и т. д. Безусловно, покупатель тоже может руководствоваться ценой похожих товаров на рынке, но он также будет подходить к стоимости товара с точки зрения того, насколько он в состоянии удовлетворить определённую нужду или желание. Акт продажи состоится по определённой цене, когда две стороны задействуют такие меры стоимости, благодаря которым сделка станет привлекательной для них обоих.

На финансовых рынках проблема несоответствия между ценой и стоимостью куда менее однозначна. Хрестоматийное определение фондового рынка гласит, что это место, где компании, нуждающиеся в капитале для инвестирования и расширения, встречаются с инвесторами, у которых есть лишний капитал. Лишний капитал торгуется в обмен на акции компаний. В похожем ключе валютные рынки рассматриваются как места, где компании могут конвертировать валюты, способствуя международной торговле.

Однако если мы посмотрим на то, как на самом деле функционируют современные финансовые рынки, такое определение представляется наивным, поскольку оно почти не объясняет бурный рост объёмов финансовых торгов, произошедший за последние три-четыре десятилетия. На валютных рынках, например, объёмы торгов в несколько сотен раз превышают объёмы мирового импорта и экспорта товаров [Knoig-Cetina, Preda 2005]. Это показывает, что значительное большинство транзакций на иностранных фондовых биржах не отражают разнородные нужды компаний по покупке и продаже товаров в других странах, а просто мотивированы желанием извлечь спекулятивную прибыль на колебаниях валютных курсов.

При таких обстоятельствах мы не можем принять гетерогенность продавцов и покупателей на финансовых рынках как должное. Что же движет торгами на финансовых рынках? Хотя в большинстве сделок качественной разницы между продавцами и покупателями не существует, у них тем не менее разные представления относительно активов, участвующих в торгах. В отличие от потребительского рынка, на финансовом рынке разница между представлениями продавца и покупателя о стоимости актива количественная, а не качественная. Их отличает не разница в природе их желаний, а только мнение о том, как эти желания лучше удовлетворить. Для примера представьте, что одна сторона продаёт акции по определённой цене, потому что считает, будто в обозримом будущем цена упадёт (то есть текущая цена превышает стоимость). Другая сторона приобретает акции, полагая, что цена вырастет (то есть текущая стоимость превышает цену). Обе стороны хотят получить деньги и верят, что они заработают их на сделке.

По сути, это фундаментальное несоответствие между ценой и стоимостью позволяет «множеству ценовых образований» сосуществовать и, таким образом, давать торгам возможность состояться. Ни продавец, ни покупатель не могут «столкнуться со стоимостью напрямую». Обоим остаётся использовать косвенные оценки истинной стоимости актива. Как мы можем увидеть, определение, которое Жижек даёт реальному, применимо к стоимости, поскольку стоимость «сопротивляется символизации» [Жи-

жек 1999: 74] и функционирует как «помеха, о которую спотыкается любая попытка ценообразования»⁷. Парадоксальным образом невозможность абсолютно точного ценообразования является условием возможности рынка. Торги возможны, только пока стоимость активов не определена однозначно. Если мы представим, что Бог спустился с небес и навесил точный ценник на все компании на бирже, большая часть торгов их акциями прекратится.

Согласно Жижеку, эффективность любой формы социального взаимодействия предполагает элемент неведения со стороны участников: «Социальная эффективность процесса обмена — это такая действительность, которая возможна лишь при условии, что индивиды, участвующие в ней, не осознают её настоящей логики. Это такая действительность, *сама онтологическая устойчивость которой предполагает определённое незнание со стороны её участников*: если нам удастся “узнать слишком много” <...> эта действительность рассыплется»⁸.

Если говорить о финансовых рынках, это означает следующее: чтобы торг был возможен, должно иметь место определённое незнание стоимости торгуемых активов. Важно подчеркнуть, что несоответствие между ценой и стоимостью не является эпистемологическим. Оно онтологическое. Цены не соответствуют стоимости не потому, что на рынке недостаточно знания. Цены не соответствуют стоимости потому, что стоимость по своей сути неуловима, потому что стоимость относится к порядку реального. Несответствие между ценой и стоимостью ведёт к постоянному выяснению того, как же они связаны. В результате этих выяснений и возникает рынок. Постоянные колебания цен являются свидетельством того, что процесс выяснения не прекращается.

Неизменная волатильность цен на рынках обращает наше внимание на вторую часть жижековского определения реального, поскольку эта волатильность создаёт условия для того, чтобы стоимость представала в другом виде. Если бы Жижек исследовал финансы, он мог бы сказать: «Затем само это твёрдое ядро стоимости оказывается чисто виртуальным, несуществующим на самом деле, тем *X*, который может быть реконструирован лишь задним числом из множества ценовых образований». Представьте себе трейдера, который купил акции *British Petroleum (BP)* на 1 млн фунтов стерлингов. Возможно, он даже сделал это с помощью заёмных средств. Месяц спустя акции выросли на 3%, и он их продаёт. Без сомнения, инвестиция оказалась «ценной». Мы даже можем задним числом определить точную стоимость инвестиции: 30 тыс. фунтов стерлингов минус какие-то транзакционные издержки и процентные выплаты по изначальному займу. Но откуда берётся эта стоимость?

Возможно, мы можем указать на некое событие в деятельности *BP* — скажем, обнаружение многообещающего месторождения нефти, — которое бы объяснило рост цены акций. Возможно, ничего особенного с *BP* не произошло и рост цены обусловлен не чем иным, как результатом спекулятивных торгов на рынке. Возможно, на рынке ходили слухи о вероятном открытии нефтяного месторождения, которые привели к росту цены акций, но спустя несколько месяцев они оказались ничем не подкреплёнными. Даже обладая исключительно подробной информацией о *BP*, мы никогда не сможем узнать наверняка, что на самом деле вызвало рост.

Суть в том, что у нас нет прямого доступа к стоимости *BP*. Всё, что у нас есть, — «это множество ценовых образований». Даже изначальная цена в 1 млн фунтов стерлингов — не что иное, как компромисс между тем, как складывается цена у покупателя и продавца. Мы не можем быть уверены в том, что эта цена является выражением истинной стоимости *BP*. И покупатель, и продавец, вероятно, имеют представление о том, что было бы «правильной ценой», и на момент сделки, вероятно, считают

⁷ Перев. К. Стоборода; см. также: [Жижек 1999]. — Примеч. ред. рус. издания.

⁸ Перев. К. Стоборода; см. также: [Жижек 1999]. — Примеч. ред. рус. издания.

её выгодной. В связи с этим приблизиться к стоимости инвестиции тоже можно лишь задним числом из множества ценовых образований. Стоимость инвестиции возникает не иначе как из разницы между ценой, образовавшейся на момент покупки акций, и той ценой, которая образовалась, когда они были снова проданы.

Мы увидели, как двусоставное определение реального Жижекком фиксирует два основных способа функционирования стоимости на финансовых рынках. Оба типа стоимости неизменно присутствуют на рынке. В данном случае заманчиво задействовать классическое различие между инвестицией и спекуляцией, чтобы показать различие между двумя типами. Инвестиция будет соответствовать торгам, основанным на ценообразовании активов с точки зрения стоимости, заложенной в материальных свойствах актива. Спекуляция же будет соответствовать торгам, основанным на ценообразовании, учитывающим только временные колебания на рынке. Однако суть жижекковского понятия реального заключается как раз в том, что подобные различия невозможно поддерживать, поскольку природа реального по сути своей неуловима. Две стороны реального переплетены. Нам стоит представлять их себе как две стороны одной ленты Мёбиуса, а не как две разные категории.

Желание на рынке

Философия Жижека — это ещё и психоаналитическая теория субъекта. То, как он мыслит об отношении между субъектом и желанием, может послужить дальнейшему осмыслению того, как функционирует стоимость на финансовом рынке. В отличие от большинства теорий субъекта, Жижек утверждает, что субъект создаётся в результате *ложного*, а вовсе не прямого опознавания. Любой индивид становится социальным субъектом, будучи интегрированным в социальный порядок через серию символических обозначений (электрик, поляк, женщина, футболист-любитель и т. д.). Субъект может опознавать и воспринимать себя через эти категории, но в то же время присутствует ощущение, что эти социальные обозначения не полностью объясняют «кто я есть на самом деле». Даже если можно было перечислить все символические обозначения конкретного индивида, всё равно бы возник остаток, что-то неучётное, ощущение «самости» субъекта.

Мысль Жижека не в том, что каждый индивид имеет в себе подлинное ядро индивидуальности. Скорее, каждый индивид верит, что он или она обладает таким ядром, которое выходит за пределы любого символического обозначения, и поэтому никогда полностью не отождествляет себя с навешанным на него социальным ярлыком. Субъективность возникает не оттого, что мы отождествляем себя с нашими социальными ролями. Но она и не является тем, что мы можем в результате обнаружить за пределами наших социальных ролей. Субъективность — это не что иное, как постоянное настаивание на том, что «это ещё не всё», и она возникает в самом процессе перетасовывания социального порядка в поисках того «кто я есть на самом деле».

Настаивание — это то, что побуждает желание субъекта. Желание — это бесконечное проецирование онтологической «нехватки бытия» на различные объекты в мире, которые бы могли заполнить эту нехватку (деньги, машина, мужчина, более просторный дом, ещё один ребёнок и т. д.). Желание субъекта структурировано необходимостью обнаружить и заполучить те объекты, которые, считается, подтвердят и покажут «кто я есть на самом деле». Жижек даёт описание замысловатого взаимодействия между субъектом и объектами, спроецированными желанием: «Субъект <...> и объект-причина его желания <...> строго соотносены: субъект есть лишь тогда, когда имеется некое материальное пятно, некий материальный остаток, сопротивляющийся субъективации, некий избыток, в котором субъект не может себя узнать. Иными словами, парадокс субъекта заключается в том, что он существует только благодаря своей собственной радикальной невозможности, благодаря “бельму на глазу”, всегда спасающему субъекта от достижения полной онтологической идентичности» [Жижек 2003: 51].

Вне всякого сомнения, желание присутствует на финансовых рынках. Как на бирже, заполненной выкрикивающими что-то брокерами, так и в цифровой среде виртуальной биржи финансовые торги вызывают бурные страсти, эмоции и прочие аффекты. Предостаточно описаний проявления желания на рынке что в академических, что в литературных источниках [Hassoun 2005; Zaloom 2006; Вулф 2009; Лисон 2011]. Один из способов понять желание на финансовых рынках — это идентифицировать его с желанием отдельного трейдера получить побольше денег, посоревноваться и вообще действовать. Однако жижековское описание субъекта и желания, похоже, вписывается в функционирование рынка как такового. В этом смысле мы можем говорить о форме желания на рынке.

Важно сделать акцент на пустой природе объекта желания. Для этого Жижек задействует лакановский концепт *objet petit a* — «пустота, функционирующая как объект желания» [Жижек 1999: 165]. Стоимость является *objet petit a* финансового рынка. Рынком движет желание заполучить этот объект, то есть чтобы цены на рынке совпали с истинной стоимостью активов, торгуемых на рынке. На рынке мы обнаруживаем тот же парадокс, что Жижек описывает применительно к субъекту: парадокс рынка в том, что он существует только благодаря своей радикальной невозможности, благодаря «белму на глазу», всегда спасающему его от достижения полной онтологической идентичности. Рынок существует только потому, что цены никогда полностью не совпадают со стоимостью соответствующих активов, в противном случае не было бы причин торговать; желание на рынке пропало бы.

Парадоксальная природа желания означает, что субъект достигает наслаждения не благодаря получению объектов желания, но через сам поиск этих объектов и борьбу за их получение. На самом деле полное удовлетворение желания может быть фатальным для субъекта. В одной своей работе я показал, как это работает в случае употребления наркотиков [Bjerg 2008]. Рынок функционирует похожим образом. Финансовые трейдеры делают деньги необязательно за счёт точности и правильности своих оценок стоимости различных активов. Скорее, их лихорадочное оценивание и переоценивание активов за счет торговли ими создают колебания на рынке, и эти колебания сами по себе позволяют трейдерам делать (или терять) деньги. Занимаясь поисками *objet petit a* стоимости, трейдеры создают те самые механизмы, которые позволяют им извлекать выгоду из своего присутствия на рынке. Теперь стоимость возникает как виртуальное творение. Если трейдер зарабатывает 100 тыс. дол. за пять минут, совершив умный ход, стоимость должна была быть создана где-то в процессе. Но эту стоимость лучше всего описать как пустоту, которую, впрочем, трейдер может обменять на деньги и приобрести весьма реальные вещи.

Фантазия рынка

Пока что мы лишь бегло коснулись третьего порядка, входящего в трёхсоставную жижековскую схему онтологических различий, — порядка воображаемого. Воображаемый порядок — это то место, где можно сладить с неизбежным разрывом между символическим и реальным. Взаимоотношения реального и символического запутаны, а воображаемый регистр помогает в образовании фантазии, примиряющей их. Символический регистр представляется нам пространством логики, вычислений, верховенства права, предсказуемости, слаженности, завершённости и т. д. Воображаемое, напротив, имеет форму парадокса, тавтологии и незавершённости. В воображаемом регистре мы обнаруживаем туманную и часто толком не сформулированную фантазию о завершённом состоянии символического регистра, где противоречия были преодолены: «Функция фантазии — заполнение прорехи в Другом, сокрытие его фрагментарности <...> Фантазия скрывает то, что Другой (символический порядок) структурируется вокруг некоей травматической невозможности, вокруг чего-то такого, что не может быть символизировано»⁹.

⁹ Перев. К. Стоборода; см. также: [Жижек 1999]. — Примеч. ред. рус. издания.

Фантазия делает образ онтологического разрыва между символическим и реальным всего лишь технической, практической и временной проблемой, которую можно преодолеть, приняв нужные меры и устранив препятствия с пути. Если цена и стоимость принадлежат к регистру символического и реального соответственно, воображаемое состоит из различных фантазий соотнесения одного и другого. На финансовых рынках не существует какой-то одной определённой фантазии. У разных людей — разные подходы к рынку, и они будут отличаться в своих проекциях образа рынка. Более того, существуют различные фантазии, которые больше или меньше проявляются в разные исторические периоды. В этой и в следующей главе мы рассмотрим различные фантазии о рынке и их значение для конфигурации отношения цены и стоимости. Хотя наполнение различных фантазий, структурирующих торги на финансовых рынках, может варьироваться, мы уже можем сказать что-то общее о фантазии и рынке.

Мы можем начать с того, чтобы просто обратить внимание на то, как люди обычно говорят о «Рынке». Это относится не только к профессиональным финансистам, но и к обычным гражданам. Кажется, существует популярное представление о рынке как о самостоятельной сущности, которая направляется своими собственными имманентными механизмами и повелениями. Тот факт, что многие новостные программы сделали финансовые новости своей постоянной рубрикой, указывает на автономный, самобытный статус рынка. Финансовые новости занимают в новостных программах схожее с прогнозом погоды место. Это не простое совпадение. При современном капитализме мы научились принимать «Рынок» как самостоятельную силу в нашей жизни. Как и в случае с погодой, мы в состоянии прогнозировать поведение рынка с некоей комбинацией точности и неопределённости. Человек способен исходить из прогноза, принимая предосторожности и пользуясь предоставляемыми возможностями. В случае с погодой это может означать покупку шорттов и планирование пикника. В случае с финансами — продажу облигаций и покупку акций. Тем не менее представить, что человек в силах повлиять на погоду или на «Рынок», — просто абсурдно.

Можно привести аргументы в пользу того, что рынка как такового не существует. Всё, что есть, — это отдельные люди, заключающие отдельные сделки. Если бы я хотел увидеть рынок, куда бы я пошёл? Даже если бы я физически отправился в существующий зал торгов, я увидел бы только людей, занятых торгами с другими людьми. Где же там «Рынок»? Однако подобный аргумент имеет мало смысла, поскольку он не учитывает того, как люди выстраивают отношения с рынком. Когда ведущий новостей сообщает, что «со вчерашнего дня индекс Доу—Джонса вырос на 3%», или когда мы смотрим на бегущие по экрану *Bloomberg* цены, мысль о том, что это результат отдельных сделок, представляется весьма абстрактной. Даже если мы знаем, что рынок в конечном счёте состоит из отдельных сделок, это знание подавляется для того, чтобы мы могли представить себе ценовые колебания как проявления рынка.

Мы можем взглянуть на этот образ «Рынка» с точки зрения фантазии. В приведённом выше отрывке Жижек описывает, как «символический порядок структурируется вокруг некоей травматической невозможности, вокруг чего-то такого, что не может быть символизировано». Мы видели, как рынок, пользуясь этой терминологией, структурирован вокруг стоимости и как стоимость невозможно оценить окончательно. Фантазия «Рынка» функционирует для того, чтобы «скрыть» невозможность согласования цены и стоимости. Она нужна, чтобы «заполнить прореху в Другом»¹⁰ через преобразование цен, полученных в результате случайных столкновений между отдельными заблуждающимися людьми, в выражения трансиндивидуальной рациональности.

У Жижека понятия «воображаемое», «фантазия» и «идеология» часто взаимосвязаны. Функцию «воображаемого», однако, не нужно путать с расхожим представлением об идеологии как о завесе, скрываю-

¹⁰ Перев. К. Стоборода; см. также: [Жижек 1999]. — Примеч. ред. рус. издания

щей подлинное состояние реальности. Напротив, учитывая различие между реальным и реальностью, идеология является неотъемлемой частью устройства реальности. Ключевая формулировка Жижека такова: «Идеология не является выдуманной иллюзией, дающей нам возможность сбежать от невыносимой реальности, по своей сути она — фантазийная конструкция, служащая опорой для самой нашей “реальности”: “иллюзия”, структурирующая наши эффективные, реальные, общественные отношения и тем самым маскирующая невыносимую, реальную, непостижимую сущность <...> Функция идеологии состоит не в том, чтобы предложить нам способ ускользнуть от нашей реальности, а в том, чтобы представить саму социальную реальность как уход от некоей травматической, реальной сущности»¹¹.

Воображаемое может на самом деле скрывать лежащий в ее основе травматический раскол, но это сокрытие является неотъемлемой частью самого функционирования реальности. Воображаемое не является производным от онтологического порядка, нейтрализовав которое, мы добьемся состояния истины. Истина не располагается где-то позади или вне воображаемого порядка, а лежит как раз в переплетении воображаемого с реальным и символическим. Как мы увидим, существуют многочисленные конфигурации фантазии рынка. Все эти конфигурации предполагают определённую взаимосвязь между ценой и стоимостью, и каждая конфигурация структурирует и стимулирует определённую форму торгов. Фантазии не имеют формы логичного и последовательного аргумента. В особенности это касается спекулятивных рыночных фантазий. Они умудряются поддерживать веру в то, что цены отражают стоимость, в то же самое время признавая некоторые исключения из этого правила, которые позволяют спекулянту извлекать прибыль.

Иногда говорят, что философия Жижека заключает в себе негативную онтологию. Одна из аксиом его философии, касающаяся отношения между символическим (язык, смысл, закон и т. д.) и реальным, полагает взаимозависимость между возможностью и невозможностью символизации. Любой символический порядок создаётся вокруг «нехватки» символизации, точки, где символизация невозможна. Эта нехватка — не просто признак недостаточности символизации. Она является самым что ни на есть структурирующим принципом символического порядка. Жижек утверждает, что «область символического сама по себе уже всегда перечёркнута, покалечена, пориста, структурирована вокруг некоего экстимного¹² ядра, некоей невозможности» [Žižek 1991: 33]. Он даже развивает эту мысль, утверждая, что эта невозможность является неперемнным условием возможности символизации и образования социальной реальности: «Реальность сама по себе есть не что иное, как воплощение определённой закупорки в процессе символизации. Чтобы реальность могла существовать, что-то должно остаться невысказанным» [Žižek 1991: 45]. «“Реальность” существует лишь постольку, поскольку существует онтологический разрыв, трещина в самой её глубине — травматический избыток, инородное тело, которое не может быть в неё интегрировано» [Жижек 2014: 99].

Финансовые рынки — это сгустки деятельности, связанной с покупкой и продажей. С одной стороны, эта деятельность порождает символизации в виде цен. Бесконечные котировки, образующиеся на различных биржах, демонстрируют, что символизация стоимости, безусловно, возможна. С другой стороны, торги на различных финансовых рынках обусловлены как раз невозможностью символизирования стоимости. Если бы было возможно определить точную стоимость акций, исчезла бы большая часть причин для торговли ими. Если бы все будущие дивиденды и колебания цены были включены в текущие цены всех торгуемых акций и ценных бумаг, инвесторы могли бы просто оставаться при своём. Большая часть торговой деятельности просто бы прекратилась.

¹¹ Перев. К. Стоборода; см. также: [Жижек 1999]. — *Примеч. ред. рус. издания.*

¹² Экстимный — один из ключевых неологизмов Жака Лакана, буквально означающий «интимно внешний». Он отсылает к идее о том, что наши самые интимные желания являются порождением Другого, то есть внешне обусловлены. — *Примеч. автора.*

Неопределённость стоимости акций, невозможность точной символизации — вот что движет торговлей на финансовых рынках. В этом смысле мы можем перефразировать Жижека, чтобы описать функционирование этих рынков: «Рынок существует лишь постольку, поскольку существует онтологический разрыв, трещина в самой его глубине — травматический избыток, инородное тело, которое не может быть в него интегрировано». Травматический избыток в глубине рынка — это реальное стоимости. Рыночные фантазии нужны для того, чтобы управляться с этим избытком.

Как делаются деньги на финансовых рынках

Как можно делать деньги на финансовых рынках? С одной стороны, это очень практический вопрос, который задают многие люди, торгующие акциями и другими финансовыми активами. С другой стороны, он может послужить удобной отправной точкой для начала аналитического исследования функционирования финансовых рынков.

В предыдущих параграфах мы увидели, как о финансовых рынках можно мыслить философски, с помощью жижековского разделения между реальным, символическим и воображаемым. Это даёт нам теоретическую структуру для анализа финансовых рынков. В этом параграфе мы будем использовать эту структуру для анализа различных стратегий инвестирования и спекулирования с точки зрения их конфигураций отношений реального, символического и воображаемого. Каждая из этих стратегий основывается на определённой форме анализа рынка. Таким образом, Жижек предоставляет нам теоретические координаты для различных форм анализа, уже существующих в финансовой области. Мы будем различать три разных подхода к финансовым торгам: стоимостное инвестирование, динамическое инвестирование (*dynamic investing*) и арбитраж [Beunza, Stark 2005: 87]. Стоимостное инвестирование основано на фундаментальном анализе, динамическое инвестирование — на техническом, а арбитраж — на так называемой гипотезе эффективного рынка (ГЭР) современных неоклассических финансов.

Задача предлагаемого анализа — не исследовать, приводят ли эти торговые стратегии к извлечению прибыли. Вместо этого мы попытаемся разобрать данные стратегии с точки зрения их предпосылок о соотношении цены и стоимости. Как мы уже увидели, это соотношение является выражением связи между символическим и реальным. Таким образом, философская демонстрация соотношения цены и стоимости показывает онтологию, присущую различным инвестиционным и спекулятивным стратегиям. Каждая из этих стратегий образует идеально-типическую конфигурацию отношения цены и стоимости, символического и реального. И каждый из подходов предполагает фантазийный образ рынка, помогающий управлять соотношением цены и стоимости.

Оставшаяся часть главы фокусируется исключительно на фундаментальном и техническом анализе. Хотя все три торговые стратегии применяются на финансовых рынках, я сказал бы, что арбитражная торговля и современная теория эффективного рынка пользуются особым статусом в нынешнем финансовом капитализме. Как мы увидим, эта теория возникла в период нескольких десятилетий (1950–1970-е гг.) и способствовала продвижению так называемой финансиализации мировой экономики, характеризующей наше сегодняшнее затруднительное положение. В связи с этим задача настоящей главы — не только философски объяснить фундаментальный и технический анализ, но и дать контекст для более детального анализа современной финансовой теории в главе 2.

Технический и фундаментальный анализ

Когда мы смотрим в реальном времени на график ценовых колебаний на финансовом рынке, например на котировки, отслеживающие торги определённых акций или изменение обменного курса евро

к доллару, может показаться заманчивым воспринять движение графика не только как отражающие прошлые события, но и как содержащие скрытый смысл, который можно разгадать, чтобы предсказать ход событий будущих. Именно такова стратегия трейдера, занимающегося динамической торговлей. На основе предыдущих трендов движения цен и объёмов торгов он стремится предсказать будущие движения цены акции или другой ценной бумаги. Затем он использует эти предсказания, чтобы решить, когда продавать и покупать различные позиции, и, таким образом, максимизировать прибыль или минимизировать издержки. Его задача — быть чутким к динамике рынка. Подход такого трейдера к рынку опирается на так называемый технический анализ рынка. Данная форма анализа иногда называется графизмом, поскольку основной составляющей технического анализа является изучение графиков, которые показывают предыдущие изменения цены.

Чарльз Доу, один из тех, кто стоял за появлением индекса Доу—Джонса, был пионером технического анализа. Доу также основал «The Wall Street Journal», где написал множество редакторских колонок, обрисовавших его идеи о спекулировании и фондовом рынке. Лишь впоследствии работы Доу были собраны в единую теорию, получившую его имя [Hamilton 1922; Rhea 1932]. Сутью теории Доу (*Dow's Theory*) является идентификация циклов движения цен на фондовом рынке: «Нет ничего более однозначного, чем тот факт, что рынок обладает тремя хорошо определёнными движениями, которые вписываются друг в друга. Первое — ежедневные изменения, связанные с локальными причинами и балансом покупок и продаж в определённое время. Второе движение покрывает период в 10–60 дней (вероятно, в среднем 30–40 дней). Третье — значительное колебание, покрывающее период в четыре — шесть лет» [(Ч. Доу цит. по: [Hamilton 1922: 23]).

Метафорически три движения описываются как «рябь», «волна» и «прилив (отлив)». Взаимодействие между этими циклами регулируется определёнными законами, которые позволяют внимательному спекулянту предсказывать движения рынка. Один из таких законов — это «закон действия и противодействия»: «Представляется фактом, что первичное движение на рынке будет обычно сопровождаться вторичным движением в противоположном направлении, составляющим по крайней мере три восьмых от первоначального. Если акции растут на десять пунктов, скорее всего они могут откатиться на четыре пункта или более. Этот закон, кажется, работает вне зависимости от того, как сильно акции подросли. Рост на 20 пунктов нередко приведёт к снижению на восемь пунктов и более» (Ч. Доу цит. по: [Hamilton 1922: 37]).

В том подходе к рынку, которого придерживаются «технари» (технические аналитики), существует некая двойная онтология. С одной стороны, \diamond они верят, что есть некоторая форма соответствия между фондовым рынком и состоянием бизнеса. Цены акции отражают накопившиеся знания и ожидания рынка о текущей и будущей стоимости соответствующих компаний (Ч. Доу цит. по: [Hamilton 1922: 41–42]). С другой стороны, технический анализ в своём чистом виде пренебрегает данными о фактическом состоянии компаний и полностью фокусируется на рыночных данных. Технический анализ не интересуется вопросом: сколько это *реально* стоит? В контексте технического анализа этот вопрос имеет мало смысла, поскольку понятия стоимости и цены полностью слились. Сам Доу говорит так: «Читая рынок <...> основная задача — обнаружить, сколько акция будет ожидаемо стоить через три месяца, и затем смотреть, будут ли манипуляторы или инвесторы подталкивать цену этой акции к этим значениям» (цит. по: [Hamilton 1922: 38]).

При помощи Жижека мы увидели, как символизация перечёркивает наш доступ к реальному. Когда нерасчленённое вещество сущего инкорпорируется в символическую систему знаков, закона и смысла, непосредственное восприятие сущего утрачивается. Технический анализ, похоже, имитирует это движение от реального к символическому, поскольку в его задачу не входит раскапывание реальной стоимости компании, которая соответствовала бы ее символическому отображению в виде цен на акции.

Объектом анализа не является отношение между реальной стоимостью и символической ценой. Вместо этого внимание сосредоточено исключительно на символическом порядке и присущих ему законам. Гамильтон обобщает онтологическую предпосылку теории Доу так: «Мы сказали, что законы, нами изучаемые, являются фундаментальными, аксиоматическими, самоочевидными» [Hamilton 1922: 20].

Альтернативным подходом к торгам на финансовых рынках является так называемый фундаментальный анализ. В рамках фундаментального анализа решения о покупке, продаже и удерживании акций или других ценных бумаг базируется на тщательном анализе текущего состояния и будущих перспектив соответствующих компаний или активов. Классическую формулировку основных принципов фундаментального анализа можно найти в работе Джона Бэрра Уильямса «Теория инвестиционной стоимости». Уильямс начинает книгу с ключевого различия между стоимостью и ценой: «Отдельные и отличные вещи, которые нельзя путать, — и это знает любой думающий инвестор — реальная ценность и рыночная цена. Ни один покупатель не считает все ценные бумаги одинаково привлекательными исходя из их текущих рыночных цен, вне зависимости от того, какие они; напротив, он ищет “лучшее предложение по данной цене”. Он перебирает все акции и облигации на рынке до тех пор, пока не найдёт самые дешёвые эмиссии <...> Что касается инвестиционной стоимости, некоторые люди сделают одну оценку, другие — другую, и из всех оценок только одна совпадает с фактической ценой, и только одна — с истинной ценностью» [Williams 1938: 3].

Здесь мы обнаруживаем понятие «истинная ценность». Задача текста Уильямса — продемонстрировать, как стоимость акций или других ценных бумаг в конечном счёте является текущей стоимостью всех будущих дивидендов, купонов и основной суммы¹³. В случае с акциями внутренняя стоимость складывается из будущей прибыльности соответствующей компании, когда это ведёт к выплате дивидендов держателю акций. Уильямс предлагает формулу для вычисления так называемой инвестиционной стоимости [Williams 1938: 56]. Конечно же, расчёт будущих дивидендов основывается на некотором наборе слегка размытых предположений и проекций. Уильямс прекрасно отдаёт себе в этом отчёт, и поэтому большая часть его книги состоит из описания инструментов, которые могут быть использованы для повышения точности подобных калькуляций. Качество и прибыльность инвестиционной стратегии сводится в общем-то к вычислению инвестиционной стоимости. Похожим на отделение стоимости от цены образом Уильямс делает различие между инвесторами и спекулянтами: «Инвестора мы определим как покупателя, заинтересованного в дивидендах или купонах и основной сумме, а спекулянта — как покупателя, которого интересует цена перепродажи» [Williams 1938: 4]. Мы видим, как хорошо определение спекулянта вписывается в подход технического аналитика. Хотя Уильямс не очень-то старается скрыть своё профессиональное и даже моральное презрение к спекулятивным торгам, тем не менее он осознаёт роль спекулянта в формировании цены на рынке: «И умные люди, и глупые будут участвовать в рыночных торгах, но ни одна группа сама по себе не будет устанавливать цену. Так же не будет иметь значения, что большинство, каким бы подавляющим оно ни было, может думать; ибо последний владелец, и только он, установит цену. Таким образом, последнее мнение будет определять рыночную цену» [Williams 1938: 12].

Это означает, что даже при том, что стоимость акций и других ценных бумаг определяется их внутренней инвестиционной стоимостью, цены, по которым они будут торговаться на рынке, необязательно соответствуют этой стоимости. «Рынок может быть только выражением точки зрения, а не утверждением факта» [Williams 1938: 12]. Поскольку некоторые точки зрения на рынке основываются на некавалифицированной спекуляции или даже преднамеренном пренебрежении фактическим состоянием

¹³ Купон — отрывная часть ценной бумаги. Здесь имеется в виду, что ценная бумага предполагает промежуточные (купонные) выплаты, не уменьшающие номинальную стоимость ценной бумаги. Основная сумма (*principal sum*, или *principal*) — сумма, на которую начисляются проценты. — *Примеч. перев.*

бизнеса, неминуемо возникают расхождения между внутренней стоимостью и рыночной ценой. Внимательному инвестору это даёт выгодные возможности для торгов.

Фундаментальный анализ вращается как раз вокруг того вопроса, который выносится за скобки при техническом анализе: «Какова *инвестиционная стоимость* данной ценной бумаги?» [Williams 1938: 5]. Стоит инвестору приобрести акции по цене ниже фактической инвестиционной стоимости, и он может больше не беспокоиться о будущих спекулятивных прихотях рынка. Даже если рыночная цена акций упадёт, он может придержать акции в расчёте на их стоимость и, когда компания будет выплачивать дивиденды, постепенно обналечить средства по ставке, превышающей среднюю возвратность на его инвестицию.

Фантазия о победе над рынком

Существует очевидный контраст между предполагаемыми онтологиями «технаря» и «фундаменталиста». В то время как «технарь» принимает реальное как недоступное, то есть предсказывает будущую цену акции без оглядки на их реальную стоимость, «фундаменталист» стремится приблизиться к реальной стоимости как можно плотнее, обращая внимание на фактическое состояние бизнеса соответствующей компании. Здесь мы видим, как намечаются контуры классического философского противоречия.

Подход «технаря» к отношению цены и стоимости является формой идеализма. Также мы можем говорить о форме трансцендентализма или структурализма в зависимости от того, как мы концептуально формулируем позицию. «Технарь» сводит вопрос о стоимости к вопросу о цене таким же образом, как и философия идеализма сводит вопрос о бытии к вопросу о представлении или о знании. С идеалистической точки зрения невозможно говорить о бытии объектов отдельно от нашего представления об этих объектах. В связи с этим задачей философии является анализ закономерностей в условиях возможности представления и знания. В зависимости от конкретного ответвления идеализма эти закономерности могут принимать форму трансцендентальных структур субъективности (Кант, Гуссерль) или общих языковых структур (Соссюр, Леви-Стросс). Идеалистический анализ условий возможности представлений и знания сопоставим с техническим анализом «фундаментальных, аксиоматических, самоочевидных» [Hamilton 1922: 20] законов формирования и движения цен на фондовом рынке.

В противоположность идеализму разделение стоимости и цены, лежащее в основе фундаментального анализа, предполагает реалистический подход к знанию. В философии реалистическая позиция может представлять в форме эмпиризма, материализма и позитивизма. «Фундаменталист» верит, что с помощью тщательного анализа фактических обстоятельств ведения бизнеса можно определить «настоящую стоимость инвестиций», не зависящую от их цены на фондовом рынке. Здесь мы наблюдаем отделение вопроса бытия от вопроса о представлении и знании, что характерно для реалистической философии. Цель реалистической философии заключается в прокладывании пути к объективному, научному исследованию фактической реальности и в предоставлении основы для знания, подкреплённого эмпирическими наблюдениями, а не метафизическими спекуляциями. Скептицизм по отношению к спекулятивному знанию объединяет различные школы реалистической философии, от эмпиризма Локка и Юма, через материалистический анализ истинной стоимости товара у Маркса, и до позитивизма раннего Витгенштейна и Поппера. Как мы уже видели, схожий скептицизм к спекуляции, граничащий с откровенным осуждением, характеризует анализ, представленный Уильямсом.

Очевидное философское столкновение между идеализмом технического анализа и реализмом фундаментального анализа не должно, однако, помешать нам увидеть, что два подхода к финансовым рынкам сходятся по одному очень важному пункту. Несмотря на то что они могут не соглашаться относительно

подходящего метода, оба верят, что возможно обеспечить возвратность выше среднего на инвестиции в финансовые рынки. Чтобы показать философское происхождение этой согласованности, мы вернёмся к двум жижековским определениям реального.

Первое определение реального описывает его как позитивное существование за пределами сферы символизации. Реальное — это «то, что сопротивляется символизации» [Жижек 1999: 74] и «это помеха, о которую спотыкается любая попытка символизации»¹⁴. Схожее понятие реального таится в фундаментальном анализе Уильямса. Поскольку инвестиционная стоимость состоит из будущих дивидендов, в отношении между символическим и реальным существует хронологическое смещение. Если цена всегда озвучивается в настоящий момент времени, то внутренняя стоимость проявляет себя только в будущем. Самому Уильямсу представляется, что разрыв между символической ценой и реальной стоимостью инвестиции постепенно сокращается: «Что касается истинной ценности акции, каждый человек будет придерживаться своего собственного мнения; и только время покажет, какая цена на самом деле правильная. Однако время не даст всех ответов сразу, только медленно, слово за словом, по мере того, как будут проходить годы; и последнее слово не будет произнесено до тех пор, пока корпорация не свернёт свою деятельность раз и навсегда» [Williams 1938: 11].

В данном случае Уильямс, кажется, совершает хронологическую ошибку. Действительно, «по мере того, как будут проходить годы» и выплачиваться дивиденды, мы получим ответ на вопрос о «правильной» цене. Но этот ответ относится только к исторической цене, то есть к тому, какой *была* правильная цена на момент инвестиции. Данная информация полезна примерно так же, как и знание о том, что выпадет на рулетке после того, как ставка уже сделана. Мало того что рыночная ситуация изменилась и сформировала новую текущую цену, внутренняя стоимость инвестиции теперь также рассчитывается на основании новых будущих дивидендов. И хотя инвестиции в акции оказались прибыльными, обеспечив дивиденды выше того, что ожидалось на момент покупки, истекшее время могло создать новую ситуацию с внешне завышенными ценами и, вероятно, мрачными перспективами будущей прибыльности компании, таким образом вынуждая инвестора принять новое решение — продать, а не придержать. Используя философские термины, можно сказать, что существует безусловный разрыв между символическим и реальным. Реальная стоимость «сопротивляется символизации», как и будущее сопротивляется подчинению настоящему.

Второе определение Жижека описывает реальное как негативное существование, нехватку, пустоту, невозможность или апорию, заложенные в символическом порядке. В своём чистом виде технический анализ воздерживается от любых оценок внутренней стоимости акции или других инвестиций. В этом смысле стоимость как позитивное реальное существование отсутствует в техническом анализе. Уильямс характеризует спекулянтов таким образом: «Некоторые трейдеры полагают, что позволить себе прийти хоть к каким-то выводам об истинной ценности акций, которыми они спекулируют, — значит создать себе реальную помеху» [Williams 1938: 33–34]. Вместо этого стоимость акции или другой инвестиции состоит из разницы между текущей ценой и ценой на некий момент в будущем, когда акции проданы. Здесь мы видим, как стоимость в техническом анализе фигурирует в качестве отношения между двумя точками в символическом порядке рынка. Иными словами, стоимость — это разница между двумя ценами.

Идеи Жижека сходны с принципами технического анализа, который предполагает, что движения в символическом порядке рынка управляются символическими законами. «Технар» утверждает, что может извлечь прибыль из своего знания этих законов через предсказание движений рынка. Однако научная состоятельность технического анализа — и, соответственно, его притязания на прибыльность — очень

¹⁴ Перев. К. Стоборода; см. также: [Жижек 1999]. — Примеч. ред. рус. издания.

спорна [Cowles 1933]. Высказывались мнения, что технический анализ — не более чем догадки; его даже называли финансовой астрологией [Mandelbrot, Hudson 2004: 9]. Но даже если предположить, что законы технического анализа точны, работа этих рыночных законов зависит от любопытного парадокса. Рынок повинуется им только до тех пор, пока он не полностью осознаёт их и верит в них.

Этот парадокс технического анализа уже был обозначен Сидни С. Александром, который верил, что он доказал прибыльность так называемой техники фильтра, используя статистический анализ. Он заканчивает публикацию, комментируя своё открытие так: «Я оставлю другим гадания относительно вопроса о том, что стало бы с эффективностью техники фильтра, если бы все в неё поверили и действовали соответственно» [Alexander 1961: 26].

Представьте: теория Доу предсказывает, что курс определённой акции на рынке медведей¹⁵ будет продолжать падать до тех пор, пока не достигнет определённого предела, после которого станет расти. Если бы все на рынке знали о таком предсказании и действовали соответственно, никто бы не захотел акции прежде, чем этот предел был бы достигнут, и никто бы не захотел продавать акции после того, как он был бы пройден. Вместо постепенного падения и роста цены, которые бы позволили спекулянтам извлекать выгоду из предсказания за счёт продажи падающих акций и покупки растущих, рыночная цена мгновенно переместилась бы в точку предсказанной конечной цены, стоило ей стать известной рынку. Если бы все на рынке знали, что в течение некоторого периода времени цена указанной акции вырастет на 5%, каждый потенциальный продавец моментально запросил бы эту цену, что фактически лишило бы покупателей возможности получить прибыль.

Используя философские термины, можно сказать, что этот парадокс является случаем реального, возникающего из апории в символическом порядке. Чтобы рынок мог двигаться в соответствии с предсказаниями технического анализа, он не должен подозревать об этих прогнозах. Предсказание неявным образом исключает само себя из рынка и из анализа. В этом смысле оно само становится «тем, что сопротивляется символизации». Обладать знаниями о законах фондового рынка можно только до тех пор, пока сам рынок движем верой, а не знанием. Посему технический анализ, похоже, вписывается в то лакановское определение бессознательного, которое использует Жижек, а именно «знание, которое себя не знает» [Žižek 2006: 52].

Мы увидели, как общая теория символизации Жижека зиждется на аксиоме о том, что любой форме символизации присуще несоответствие между символическим и реальным. Применение этой негативной онтологии к финансовым рынкам было обобщено так: «Рынок существует лишь постольку, поскольку существует онтологический разрыв, трещина в самой его глубине — травматический избыток, инородное тело, которое не может быть в него интегрировано». На первый взгляд кажется, что и фундаментальный анализ, и технический анализ соглашаются с этой идеей о несоответствии между реальным и символическим. Хотя два этих типа анализа отличаются своим подходом к инвестициям и спекуляциям, их роднит фундаментальный постулат о несоответствии цены и стоимости. Фундаментальный анализ берет за отправную точку тот факт, что цены на фондовом рынке необязательно отражают реальную внутреннюю инвестиционную стоимость соответствующего бизнеса. Технический анализ, в свою очередь, отталкивается от того факта, что текущие цены на фондовом рынке необязательно отражают обозримые изменения будущих цен.

Однако важно отметить, что у Жижека несоответствие между символическим и реальным является *онтологическим*. В фундаментальном и техническом анализе несоответствие между ценой и стоимостью, напротив, рассматривается как *эпистемологическое*. Оба подхода верят, что несоответствие

¹⁵ Рынок, на котором наблюдается тенденция к снижению курсов акций. — *Примеч. перев.*

можно устранить с помощью знания. Хотя фундаментальный и технический анализ расходятся в том, какое знание они считают для этого полезным, в обоих содержится фантазия о заполнении прорехи. Это заполнение осуществляется не всем рынком, а отдельным инвестором/спекулянтом.

Уильямс пишет: «Что касается инвестиционной стоимости, некоторые люди сделают одну оценку, другие — иную, и из всех оценок только одна совпадёт с фактической ценой, и только одна с истинной ценностью». Далее он заявляет, что цель его теории — «объяснить цену как она есть и показать, какая цена будет правильной» [Williams 1938: 3]. Здесь мы имеем дело с фантазией о «сведущем инвесторе», который может определить «правильную цену» и найти точку, где цена и стоимость «совпадают».

В том же ключе пишет Гамильтон: «Если верно, как мы увидели, что никто не может знать всех фактов, которые в каждый определённый момент времени влияют на движения фондового рынка, то верно и то, как любой из нас знает по личному опыту, что у одних намного больше знаний, чем у других <...> Обычно был, и, я надеюсь, всегда будет, подходящий человек, чтобы принять подходящую объективную точку зрения в правильный момент» [Hamilton 1922: 17, 19].

И подход технического анализа, и подход фундаментального обещают индивидуальному трейдеру возможность найти выгодные возможности для торгов на рынке. Такое обещание можно воспринимать как фантазию о победе над рынком. Эта фантазия определённым образом структурирует желание трейдера. Рынок выстроен вокруг онтологического разрыва, который проявляется в невозможности определения «правильной цены». В этом разрыве мы находим реальное стоимости как избыток, постоянно ускользающий от полной символизации. Желание трейдера нацелено на присвоение, укрощение этого избытка, этой неуловимой частицы реального.

Литература

- Вулф Т. 2009. *Костры амбиций*. Перев. с англ. И. Берштейн, В. Бошняка. СПб.: Амфора.
- Жижек С. 1999. *Возвышенный объект идеологии*. Перев. с англ. В. Софронова. М.: Художественный журнал.
- Жижек С. 2003. *Хрупкий абсолют, или Почему стоит бороться за христианское наследие*. Перев. с англ. В. Мазина. М.: Художественный журнал.
- Жижек С. 2008. *Устройство разрыва. Параллаксное видение*. Перев. с англ. М.: Европа.
- Жижек С. 2012. *Чума фантазий*. Перев. с англ. Е. Смирновой. Харьков: Гуманитарный центр.
- Жижек С. 2014. *Щекотливый субъект. Отсутствующий центр политической онтологии*. Пер. с англ. С. Щукиной. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС.
- Лисон Н. 2011. *Как я обанкротил «Бэрингз». Признания трейдера-мошенника*. Перев. с англ. А. Портянкиной, А. Шиловой. М.: Кейс.
- Мишкин Ф. 2006. *Экономическая теория денег, банковского дела и финансовых рынков*. 7-е изд. Перев. с англ. О. К. Островской, А. Л. Рыбьянец. М.: Вильямс.
- Хайдеггер М. 1997. *Введение в метафизику*. Перев. с нем. Н. О. Гучинской. СПб.: Высшая религиозно-философская школа.

- Хайдеггер М. 1999. *Положение об основании*. Перев. с нем. О. А. Коваль. СПб.: Лаб. метафиз. исслед. при филос. фак. СПбГУ; Алетейя.
- Alexander S. S. 1961. Price Movements in Speculative Markets: Trends or Random Walks'. *Industrial Management Review*. 2 (2): 7–26.
- Alexander S. S. 1964. Price Movements in Speculative Markets: Trends or Random Walks'. *Industrial Management Review*. 5 (2): 25–46.
- Beunza D., Stark D. 2005. How to Recognize Opportunities: Heterarchical Search in a Trading Room. In: Knorr-Cetina K., Preda A. (eds) *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press; 84–101.
- Bjerg O. 2008. Drug Addiction and Capitalism: Too Close to the Body. *Body & Society* 14 (2): 1–22.
- Cowles A. 1933. Can Stock Market Forecasters Forecast? *Econometrica: Journal of the Econometric Society*. 1 (3): 309–324.
- Davis J. B. 2006. The Nature of Heterodox Economics. *Post-Autistic Economics Review*. 40: 23–30.
- Hamilton W. P. 1922. *The Stock Market Barometer: A Study of its Forecast Value Based on Charles H. Dows Theory of the Price Movement*. New York: Harper & Brothers Publishers.
- Hassoun J.-P. 2005. Emotions on the Trading Floor: Social and Symbolic Expressions. In: Knorr-Cetina K., Preda A. (eds) *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press; 102–120.
- Knorr-Cetina K., Preda A. 2005. *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Lawson T. 2009. The Current Economic Crisis: Its Nature and the Course of Academic Economics. *Cambridge Journal of Economics*. 33 (4): 759–777.
- Mandelbrot B., Hudson R. 2004. *The (Mis)Behaviour of Markets*. New York: Basic Books.
- Rhea R. 1932. *The Dow theory: An explanation of Its Development and an Attempt to Define its Usefulness as an Aid in Speculation*. Flint Hill: Fraser.
- Williams J. B. 1938. *The Theory of Investment Value*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Zaloom C. 2006. *Out of the Pits: Traders and Technology from Chicago to London*. Chicago: University of Chicago Press.
- Žižek S. 1991. *Looking Awry: An Introduction to Jacques Lacan through Popular Culture*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Žižek S. 2000. *Contingency, Hegemony, Universality: Contemporary Dialogues on the Left*. London: Verso.
- Žižek S. 2006. *How to Read Lacan*. London: W. W. Norton & Company.
- Žižek S. 2009. *First as Tragedy, Then as Farce*. London: Verso.

NEW TRANSLATIONS

Ole Bjerg

Making Money

The Philosophy of Crisis Capitalism

Bjerg O. (2014) *Making Money: The Philosophy of Crisis Capitalism*, London; Brooklyn, NY: Verso.

BJERG, Ole — Associate Professor, Department of Management, Politics and Philosophy, Copenhagen Business School. Address: 3, Solbjerg Plads, DK-2000 Frederiksberg, Denmark.

Email: ob.mpp@cbs.dk

Abstract

In his book, Ole Bjerg presents a philosophy of money in modern capitalism. Issues related to financial relationships are considered with help of the ideas of Slavoy Žižek, Martin Heidegger, and Jacques Marie Émile Lacan. The author considers the existing theories of money, deliberates current economic theories, and reconstructs a process of how banks make money in order to demonstrate the main principles of the functioning of the financial system in contemporary society. He highlights that the question of the nature of money and the question of making money are both political. This book will be interesting not only for economists but also for a wider group of readers.

We here publish his “Introduction: Seinsvergessenheit and Money” and the first chapter, “Analyzing Financial Markets.” In the introduction, the author addresses Heidegger’s idea to put the issue of money at the forefront of philosophical research, thus establishing the book’s main idea. Here, he also describes the book’s structure, which is concentrated on the phrase “how to make money.” In the first chapter, Bjerg, with the help of basic ideas of Žižek’s philosophy, creates a view of financial markets and further depicts two schools of speculation on financial markets, technical and fundamental analyses, pointing to their philosophical features.

Keywords: philosophy of money; modern capitalism; financial markets; Slavoy Žižek; Martin Heidegger; Jacques Marie Émile Lacan.

References

- Alexander S. S. (1961) Price Movements in Speculative Markets: Trends or Random Walks. *Industrial Management Review*, vol. 2, no 2, pp. 7–26.
- Alexander S. S. (1964) Price Movements in Speculative Markets: Trends or Random Walks. *Industrial Management Review*, vol. 5, no 2, pp. 25–46.
- Beunza D., Stark D. (2005) How to Recognize Opportunities: Heterarchical Search in a Trading Room. *The Sociology of Financial Markets* (eds. K. Knorr-Cetina, A. Preda), Oxford: Oxford University Press, pp. 84–101.
- Bjerg O. (2008) Drug Addiction and Capitalism: Too Close to the Body. *Body & Society*, vol. 14, no 2, pp. 1–22.
- Cowles A. (1933) Can Stock Market Forecasters Forecast? *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, vol. 1, no 3, pp. 309–324.

- Davis J. B. (2006) The Nature of Heterodox Economics. *Post-Autistic Economics Review*, no 40, pp. 23–30.
- Hamilton W. P. (1922) *The Stock Market Barometer: A Study of its Forecast Value Based on Charles H. Dows Theory of the Price Movement*, New York: Harper & Brothers Publishers.
- Hassoun J.-P. (2005) Emotions on the Trading Floor: Social and Symbolic Expressions. *The Sociology of Financial* (eds. K. Knorr-Cetina, A. Preda), Oxford: Oxford University Press, pp. 102–120.
- Heidegger M. (1997) *Vvedenie v metafiziku* [Introduction to Metaphysics] (Rus. transl. by N. O. Guchinskaya), St. Petersburg: Vysshaya religiozno-filosofskaya shkola (in Russian).
- Heidegger M. (1999) *Polozhenie obosnovanii* [The Principle of Sufficient Reason] (Rus. transl. by O. A. Koval'), St. Petersburg: Lab. metafiz. issled. prifilos. fak. SPbGU; Aleteyya (in Russian).
- Knorr-Cetina K., Preda A. (2005) *The Sociology of Financial Markets*, Oxford: Oxford University Press.
- Lawson T. (2009) The Current Economic Crisis: Its Nature and the Course of Academic Economics. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, no 4, pp. 759–777.
- Leeson N. (2011) *Kak ya obankrotil «Beringz»*. *Priznaniya treydera-moshennika* [Rogue Trader: How I Brought Down Barings Bank and Shook the Financial World] (Rus. trans. by A. Portyankina, A. Shilova), Moscow: Keys (in Russian).
- Mandelbrot B., Hudson R. (2004) *The (Mis)Behaviour of Markets*, New York: Basic Books.
- Mishkin F. (2006) *Ekonomicheskaya teoriya deneg, bankovskogo dela i finansovykh rynkov* [The Economics of Money, Banking and Financial Markets], 7th ed. (Rus. transl. by O. K. Ostrovskaya, A. L. Rybyanets), Moscow: Williams Publishing House (in Russian).
- Rhea R. (1932) *The Dow Theory: An Explanation of its Development and an Attempt to Define its Usefulness as an Aid in Speculation*, Flint Hill: Fraser.
- Williams J. B. (1938) *The Theory of Investment Value*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Wolfe T. (2009) *Kostry ambitsiy* (The Bonfire of the Vanities) (Rus. transl. by I. Bershteyn, V. Boshnyak), St. Petersburg: Amfora (in Russian).
- Zaloom C. (2006) *Out of the Pits: Traders and Technology from Chicago to London*, Chicago: University of Chicago Press.
- Žižek S. (1991) *Looking Awry: An Introduction to Jacques Lacan through Popular Culture*, Cambridge, MA: The MIT Press.
- Žižek S. (1999) *Vozvyshennyi ob'ekt ideologii* [The Sublime Object of Ideology] (Rus. transl. by V. Sofronov), Moscow: Khudozhestvennyy zhurnal (in Russian).
- Žižek S. (2000) *Contingency, Hegemony, Universality: Contemporary Dialogues on the Left*, London: Verso.

Žižek S. (2003) *Khrupkiy absolyut, ili Pochemu stoit borot'sya za khristianskoe nasledie* [The Fragile Absolute: Or, Why Is the Christian Legacy Worth Fighting For?] (Rus. transl. by V. Mazin), Moscow: Khudozhestvennyy zhurnal (in Russian).

Žižek S. (2006) *How to Read Lacan*, London: W. W. Norton & Company.

Žižek S. (2008) *Ustroystvo razryva. Parallaksnoe videnie* [The Parallax View], Moscow: Europe Publisher (in Russian).

Žižek S. (2009) *First as Tragedy, Then as Farce*, London: Verso.

Žižek S. (2012) *Chuma fantaziy* [The Plague of Fantasies] (Rus. transl. by E. Smirnova), Khar'kov: Gumanitarnyy Tsentr (in Russian).

Žižek S. (2014) *Shchekotlivyy subekt. Otsutstvuyushchiy tsentr politicheskoy ontologii* [The Ticklish Subject: The Absent Centre of Political Ontology] (Rus. transl. by S. Shchukina), Moscow: RANEPА Publishing House "Delo" (in Russian).

Received: July 2, 2018

Citation: Bjerg O. (2018) Kak delayutsya den'gi? Filosofiya postkreditnogo kapitalizma [Making Money: The Philosophy of Crisis Capitalism (excerpts)], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 4, pp. 43–72. doi: 10.17323/1726-3247-2018-4-43-72 (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

К. С. Губа

Ресурсная зависимость научных журналов: авторские vs читательские журналы¹



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

Email: kguba@eu.spb.ru

В статье представлена типология научных журналов, в основе которой лежит зависимость журнала от ресурса, а именно от аудитории авторов или от аудитории читателей журнала. Журналы разделены на издания, существующие за счёт авторов, которым публикации нужны, главным образом, для продолжения академической карьеры, и на издания, для которых важно наличие читателей, заинтересованных в том, чтобы получить нужное им чтение. Также учтено, что авторы или читатели могут взаимодействовать с редакциями прямо или через представителей от своего имени. Типология позволяет связать ряд характеристик журнала, описывающих как процедуры работы редакции, так и внешний облик издания: корпоративность, тематический фокус, концентрация авторов и читателей, качество статей. Эмпирически валидность типологии демонстрируется на данных Российского индекса научного цитирования о популяции социологических журналов. Отчётливо различаются два подтипа авторских журналов: корпоративные и «всеядные» журналы. Оба подтипа завязаны на спросе авторов на публикацию, однако если первые, то есть корпоративные, публикуют авторов одной организации, то вторые, то есть «всеядные», существуют за счёт прямых выплат авторами из разных организаций. Широкое распространение этих подтипов совпало с началом современной истории публикационного давления в российской науке. Рост «всеядных» журналов стал результатом новых правил оценки научной деятельности, введение которых запустило множество частных журналов широкого профиля, открытых для всех желающих и едва ли поддерживающих какой-либо стандарт качества. По своим характеристикам ближе всего к читательским журналам оказались тематические журналы с отсутствующей эксплицитной привязкой к организации. Эти журналы публикуют меньше статей, они могут быть укоренены в одной организации, однако при этом получают ссылки от разных организаций. Их также отличают более высокие метрики цитирования и более качественные статьи.

Ключевые слова: научные журналы; публикационное давление; анализ цитирования; академическая карьера; эффективный контракт; импакт-фактор; наукометрия.

Научные журналы можно классифицировать по самым разным основаниям. Есть журналы престижные и непрестижные; в первых мечтает опубликоваться каждый учёный, о существовании вторых известно далеко не всем. Журналы могут публиковать статьи по узкой тематике или же не

¹ Я благодарна Александру Семенову (НИУ ВШЭ) и Анжелике Цивинской (ЕУСПб) за помощь в сборе данных, а также Михаилу Соколову (ЕУСПб) за внимательное чтение первых черновиков статьи.

иметь никакого фокуса, объединяя под одной обложкой самые разные дисциплины. Одни журналы явно привязаны к конкретной организации, по другим нельзя догадаться, что какая-либо организация играет особенную роль в их издании. Процедура поиска и оценки рукописей делит журналы на те, которые строго придерживаются анонимного внешнего рецензирования, и те, где рецензенты почти не участвуют в оценке. Журналы могут быть селективными с высоким уровнем отказа и, наоборот, публиковать всех без разбора. В социологии науки и наукометрии исследования чаще всего фокусировались на одной или двух характеристиках журнала. Поиск связей между разными характеристиками, а также факторов, которые лежат в основе этих связей, редко находился в фокусе внимания исследователей. В этой статье предпринята такая попытка.

Мы будем рассматривать редакции как хозяйствующие субъекты, то есть как организации, которым необходимы материальные ресурсы, чтобы продолжить своё существование. Эта статья — не первая попытка применить экономические метафоры к тем областям знания, которые ассоциировались с другими сферами [Павлюткин 2007: 223]. В ряде работ научные издательства и редакции анализируются с точки зрения деятельности экономических агентов, а сам процесс издания журнала предстаёт как совокупность издержек, которые в случае крупных издательств зачастую с лихвой покрываются прибылью [Stoller, Christopherson, Miranda 1996; Ortelbach, Schulz, Hagenhoff 2008; Best 2015]. Издание журнала требует средств даже в наше время технологий, когда можно отказаться от полиграфического варианта издания и ограничиться цифровым [Waltham 2010; Best 2015]: редакции необходимо выплачивать зарплаты сотрудникам, арендовать офис и покупать технику. Исследователей по большей части интересовала экономическая логика издания журналов с фокусом на такие последствия, как сокращающиеся бюджеты университетов, вынужденных оплачивать постоянно растущие подписки. Наше же внимание направлено не только на экономическую логику издания научных журналов, но и на то, насколько она определяет ряд характеристик журнала, описывающих как процедуры работы редакции, так и внешний облик издания.

Следуя идеям теории ресурсной зависимости, мы определяем редакции научных журналов как организации, чьё поведение во многом зависит от внешней среды, представленной как совокупность различных ресурсных ниш. Мы сфокусируемся на различиях в ресурсных нишах, каждая из которых завязана на своём источнике дохода. Научные журналы издаются университетами, издательствами, профессиональными ассоциациями, частными фирмами и частными лицами. За всем этим многообразием скрывается различие между авторски и читательски ориентированными журналами: для первых ресурсом выступают авторы, которым публикации нужны главным образом для продолжения академической карьеры; для вторых главный ресурс — это читатели. Данное различие перекликается с двумя функциями журналов: распространение научного знания и построение академической карьеры [Hermanowicz 2016]. Если раньше подразумевалось, что эти две функции одновременно присутствуют в деятельности журнала, то сейчас появились журналы, которые берут на себя академическое продвижение, почти полностью игнорируя развитие знания. Это находит отражение в наборе разных характеристик журнала: количество публикуемых статей, их размер, востребованность журнала и т. д.

Опишем сначала типы, затем сформулируем гипотезы в отношении эмпирических фиксируемых характеристик журналов и проверим их, опираясь на данные Российского индекса научного цитирования о популяции журналов российской социологии. Этот кейс важен для наших задач, так как позволяет увидеть рост авторски ориентированных журналов. Для российской науки существенное значение имеет государственное регулирование, определяющее стимулы для научных сотрудников. Последнее десятилетие отличается разнообразными попытками стимулирования научной результативности — от ваковского списка журналов до эффективного контракта. Потребность авторов что-то опубликовать и готовность платить за это деньги, на которые живёт редакция,

возникают вместе с публикационным давлением и необходимостью продемонстрировать высокую исследовательскую активность (производство текстов, соответствующих каким-либо формальным требованиям). На российском примере можно проследить, как этот фактор приводит к появлению новой ниши и новой популяции журналов, наиболее приспособленных к удовлетворению возникающего спроса.

Теоретическая типология

Все организации должны обеспечивать приток ресурсов, в первую очередь финансовых. В современных обществах именно финансовые ресурсы могут быть конвертированы в любые другие. Ресурсы и условия, на которых предоставляется к ним доступ, находятся в центре внимания теории ресурсной зависимости. Её исходная идея — внимание к контексту, в котором находится организация: «Организации неизбежно связаны с условиями их внешней среды» [Pfeffer, Salancik 1978: 1]. Внешняя среда представляет собой совокупность различных ресурсных ниш, на которые претендует организация. Зависимость организации от ресурса задаёт спектр её действий. При этом для организации важно следовать запросам ключевых агентов, так как это способствует снижению неопределённости, которая неизбежно возникает из-за зависимости организации от ресурса из внешней среды [Pfeffer, Salancik 1978]. Мы сфокусируем внимание на различиях условий жизни редакций и формы ресурсной зависимости. Классификация типологизирует журналы по двум основаниям: во-первых, в соответствии с тем, кто является главным источником ресурсов для журналов — авторы или читатели; во-вторых, в соответствии с тем, действуют ли авторы и читатели сами или через институционального представителя.

Первое основание предполагает, что журналы живут за счёт авторов, заинтересованных в том, чтобы что-то опубликовать, или за счёт читателей, заинтересованных в том, чтобы получить нужное им чтение. Второе означает, что заинтересованные лица — авторы или читатели — взаимодействуют с редакциями прямо или через представителей, действующих от их имени. Так, редакция может напрямую финансироваться индивидуальными подписчиками-читателями или каким-то органом, берущим на себя заботу о защите интересов наличных и потенциальных читателей (например, ассоциация, финансирующая издание на членские взносы, будет оператором, уполномоченным действовать от имени своих членов, которые являются также читателями журнала). Аналогично, журналы существуют как за счёт прямых выплат от авторов, так и финансируются университетами, которые создают журналы для своих авторов.

Эти две оппозиции (финансирование за счёт авторов — финансирование за счёт читателей; личное представительство — опосредованное представительство) дают нам четыре идеальных типа (см. табл. 1). «Всеядные» журналы финансируются авторами напрямую; корпоративные журналы также живут за счёт авторов, но получают финансирование опосредованно — через организацию, к которой авторы принадлежат; доходы потребительских журналов определяются числом читателей, которые покупают журнал или оформляют подписку (чаще всего это делают университеты); спонсорский журнал также может иметь доходы от читателей напрямую, однако более важную роль играют ресурсы, которые он получает через организацию, представляющую интересы читателей. Классификация может показаться тривиальной, но нашей целью будет показать, что идеальные типы предсказывают облик журналов, в том числе ответить на такие вопросы, как: (1) откуда преимущественно будут происходить их авторы; (2) где будут локализованы читатели и насколько они многочисленны; (3) как будут организованы поиск и оценка рукописей; (4) насколько качественными окажутся статьи.

Таблица 1

Типология журналов по источникам ресурсов

Источники ресурсов	Авторы	Читатели
Прямо	«Всеядные»	Потребительские
Опосредованно	Корпоративные	Спонсорские

Почему необходимо рассматривать авторов и читателей как двух разных акторов? Принято считать, что специфика научных журналов заключается в том, что их авторы и читатели совпадают друг с другом [Byrd 1990]. В подавляющем большинстве читателями статей являются те, кто, в свою очередь, может стать их авторами. Ожидается, что авторы должны быть знакомы с литературой по своей теме, поэтому они отслеживают новые статьи в научных журналах. Необходимость различать авторов и читателей возникает вместе с публикационным давлением, так как появляются различия в мотивах тех, кому нужна только публикация с минимальными издержками на её производство, и тех, кто готов потратить усилия, в том числе на чтение других статей, чтобы написать собственную. Мы делим журналы на те, которые существуют за счёт первой категории авторов, и те, которые учитывают спрос читателей².

Наша вторая оппозиция делит **авторски ориентированные** журналы на «всеядные»³ и корпоративные издания. «Всеядный» журнал готов переварить любой текст любого автора. Такие журналы обычно издаются «хищными» издательствами, нацеленными на максимальную прибыль [Beall 2012; Shen, Björk 2015; Kurt 2018]. Редакция предоставляет публикационное пространство любому, кто согласен заплатить за него деньги. В свою очередь, корпоративный журнал издаётся организацией на благо прежде всего своих сотрудников: администрация отпускает деньги из центрального бюджета, чтобы обеспечить профессорско-преподавательский состав (ППС) возможностями карьерного роста, а себя — показателями необходимой продуктивности. Между этими крайностями есть переходные состояния; например, корпоративный журнал, покрывающий часть расходов за счёт предоставления пустующих публикационных площадей посторонним за деньги.

И корпоративные, и «всеядные» журналы будут, скорее, тематически широкими (или вовсе не имеющими фокуса), чем специализированными на предмете или теории. В максимальной тематической широте особенно заинтересованы издатели «всеядных» журналов. Они будут издавать журналы, которые не должны никого отвергать по дисциплинарному признаку. В названии журналов будут присутствовать науки, представители которых крайне редко проводят совместные друг с другом исследования. Мы не встретим «Социологии образования», но найдём «Journal of Engineering and Social Science». Ещё один возможный вариант — полное отсутствие тематического или дисциплинарного фокуса в названии («Эпоха науки», «Наука XXI века» и т. п.). Ведь любое ограничение в тематике способно отсеять потенциальных авторов-клиентов. Тематическая широта корпоративного журнала определяется прежде всего размером издающей его организации. Маленький университет издаёт один журнал для нужд всех факультетов, но большой может иметь отдельные серии для дисциплин или групп дисциплин. Мы можем встретить дисциплинарную привязку, если журнал издаётся при факультете, способном поставлять достаточное количество авторов («Вестник социологии Томского государственного универ-

² Может возникнуть вопрос: зачем их называть читателями, если они также становятся авторами? Мы называем их читателями, чтобы подчеркнуть: в отличие от авторов, читатели вовсе не обязательно становятся авторами того журнала, который читают. Учитывая престиж читательски ориентированных журналов, авторами становятся совсем небольшая часть ученых, тогда как читают их многие и многие, чтобы написать свои статьи уже в другие журналы.

³ «Всеядный» журнал необязательно является «хищным» в том смысле, что готов публиковать абсолютно любой текст. Журнал, который хотел бы сохранить своё присутствие в списке ВАК, например, будет проверять входящие в него тексты на плагиат и наличие основных внешних атрибутов академичности — вроде ссылок на источники. Издательство Lambert Academic Publishing (LAP) — в целом пример всеядности, хотя в основном оно публикует вполне оригинальные научные исследования.

ситета»). Однако вряд ли встретим более узкие деления (к примеру, «Вестник социологии образования Томского государственного университета»), так как обычно факультет объединяет авторов одной дисциплины, но с разным набором интересов, и узкий журнал не сможет заполнить пространство только работами своих авторов.

И «всеядные», и корпоративные журналы живут за счёт авторов, но авторов разного толка. Первые в силу нацеленности на максимальную прибыль готовы за плату опубликовать любых авторов. Поскольку редактор-предприниматель заинтересован в максимально широком круге авторов, он, вероятно, попытается достичь потенциальных авторов, пользуясь обычными каналами распространения рекламы типа спама [Kozak, Iefremova, Hartley 2016; Lewinski, Oermann 2018]. На страницах журнала будут присутствовать авторы из самых разных организаций и стран (преимущественно из тех, в которых усилилось публикационное давление). Корпоративные журналы обслуживают нужды одной организации; соответственно, именно она и будет в основном представлена на их страницах. В идеально-типическом случае в таком журнале не появляется вообще никто, не связанный с организацией-спонсором.

Выживание авторски ориентированных журналов не зависит от количества читателей; соответственно можно ожидать сравнительно небольшую аудиторию тех, кто такие журналы читает. Для «всеядных» журналов вообще трудно представить наличие читателей, которые регулярно читали бы такой журнал. Тем не менее можно предположить, что и они получают свою долю цитатного внимания за счёт авторов, которые в новых статьях цитируют свои же опубликованные работы [Frandsen 2017]⁴. В этом случае метрики цитирования будут невысокими, так как одних усилий авторов недостаточно, а разброс цитирований высокий (авторы — выходцы из разных организаций, следовательно, и ссылки, которые они оставят на свои работы, будут также от разных организаций). В случае корпоративных журналов аудитория будет, вероятнее всего, сосредоточена вокруг организации: авторы будут и читателями. Если журнал издаётся при престижной организации, где сконцентрированы лучшие авторы, то аудитория читателей окажется многочисленнее и выйдет за пределы одной организации. Однако это будет характерно для избранных корпоративных журналов.

Редакции авторски ориентированных журналов или приложат минимальные усилия для оценки рукописей или вовсе обойдутся без оценки [Kozak, Iefremova, Hartley 2016]. Для всеядных журналов главное — найти автора, согласного оплатить свою публикацию. Рукопись не только едва ли пройдёт рецензирование, но и вряд ли будет вообще прочитана редактором журнала. Редакции всеядных журналов запускают широкий поиск по схеме классического безличного и анонимного рынка, они открыты для всех платёжеспособных авторов, полностью игнорируют этап рецензирования, у них нет никакой необходимости оценивать рукопись. В свою очередь, поиск статей для корпоративных журналов принимает форму индустриальной организации, в которой завкафедрой организует подачу статей преподавателей своей кафедры по заранее определённым плану. По сути, необходимость поиска отсутствует, также как можно обойтись без оценки статей: редакция имеет дело с кругом хорошо знакомых ей авторов.

Поскольку выживание журнала не зависит от количества читателей, редакция не заинтересована в качестве статей до тех пор, пока оно формально соответствует критериям, установленным источником публикационного давления. В этой ситуации и авторы, и редакции заинтересованы в сокращении объёма каждой отдельной статьи (первые — потому, что небольшой текст подразумевает меньшие затраты времени, вторые — в силу меньших расходов на публикацию). Редакция, кроме того, при прочих равных будет заинтересована в максимизации публикаций под одной обложкой, поскольку это означает более высокий доход. Ни «всеядный», ни корпоративный журнал не обязан быть плохим по определению, но минимальность требований означает, что страховки от этого нет. Более того, на-

⁴ Один из эффектов публикационного давления — увеличение самоцитирования, с тем чтобы хотя бы так поднять количество цитирований [Seeber et al. 2017].

ходясь в ситуации конкуренции с читательски ориентированными журналами, такие издания обычно проигрывают лучшим авторам журналам с большей аудиторией: авторы, которые надеются, что их статьи могут быть прочитаны, отправляют свои работы в издания, у которых есть репутация журналов, печатающих много хороших материалов, поэтому привлекательных для читателей. Ожидание в отношении невысокого качества статей в авторски ориентированных изданиях в итоге превращается в самоисполняющееся пророчество.

Такое пророчество не всегда является истинным. В особенности это касается корпоративных журналов, которые могут быть настолько качественными, насколько хороши сотрудники издающих их организаций. Если существует рынок академического труда, который обеспечивает концентрацию таланта в небольшом числе институций, то избранные корпоративные журналы играют роль флагманов дисциплины (скажем, корпоративные журналы институтов АН в советской и отчасти постсоветской системе). Кроме того, в авторски ориентированном журнале могут публиковаться непризнанные гении, чьи идеи слишком революционны для дисциплинарного истеблишмента⁵. Тем не менее мы можем ожидать, что в среднем такие журналы будут публиковать статьи низкого качества и иметь небольшую аудиторию, особенно если в журнальном поле есть читательски ориентированные конкуренты.

Читательски ориентированные журналы существуют за счёт потребности читателей в получении новой информации. Выживание таких журналов прямо зависит от качества публикуемых в них статей и точности угадывания предпочтений осязаемой целевой аудитории. Это значит, что они будут тематическими по своему характеру. Тематичность может означать ориентацию на отдельную дисциплину («*American Journal of Sociology*») или субдисциплину («*Sociology of Education*»), предметную область («*Research in Higher Education*») или теоретическое течение («*Symbolic Interaction*»). Общее правило таково, что широта области соответствует иерархической позиции журнала; чем шире область, тем престижнее журнал. В читательски ориентированном журнальном поле широкие по тематическому охвату журналы способны выжить лишь в одном сегменте — высшем. Журналы «*Nature*» или «*Science*» могут представлять науку в целом, но лишь потому, что в них попадают лучшие из лучших статей во всех областях, и предположительно их будут читать люди, которые хотят узнать о новостях науки в целом. Спорно, может ли существовать в этой нише на глобальном уровне большее их число. Остальным приходится специализироваться, чтобы не исчезнуть. Так, если крупные коммерческие издательства запускают журнал, то они чаще выбирают модель специализированного издания, так как ниша общедисциплинарных журналов уже занята ассоциациями [Ortelbach, Schulz, Hagenhoff 2008].

Разброс авторов в читательски ориентированных журналах будет зависеть от степени концентрации исследователей в организациях. В силу действующего во многих странах запрета на академический инбридинг научные школы почти не развиваются в стенах одной институции⁶. В результате в одном департаменте работают социологи с самыми разными научными интересами. При этом многие авторы из разных университетов в состоянии подготовить рукопись, у которой есть шансы появиться на страницах престижных журналов [Herpanowicz 2016]. Это значит, что концентрация авторов и читателей журнала из одной организации будет низкой.

Для выживания журнала число читателей должно быть довольно большим. В случае научных журналов речь главным образом идёт об институциональных подписках, стоимость которых так высока, что это позволяет издателям не только покрывать все издержки на производство журнала, но и иметь

⁵ Статьи Н. И. Лобачевского 1834–1835 гг., заложившие основы неевклидовой геометрии, были опубликованы в «Учёных записках Казанского университета», ректором которого в тот момент и являлся Лобачевский. Хотя он стремился попасть в столичные издания, ни одно из них не захотело связываться с эксцентричными идеями провинциального научного администратора.

⁶ Отчасти исключением является советская система институтов РАН, но для системы, концентрирующей исследования в университетах, географическое рассеяние исследований неизбежно.

огромную прибыль [Stoller, Christopherson, Miranda 1996]. Как замечено во многих исследованиях, институциональные подписки в разы дороже индивидуальных, при этом университетские библиотеки отличаются гораздо менее эластичным спросом по сравнению с отдельными учёными, что позволяет коммерческим издательствам регулярно повышать цены [Waltham 2010; Coomes, Moore, Breau 2017]. Библиотеки, получая запросы преподавателей, год за годом платят высокую стоимость институциональных подписок [Byrd 1990; Best 2015]. Соответственно предпринимательские журналы направлены на увеличение аудитории читателей, что приводит к увеличению числа организаций, оплачивающих подписки на нужные издания.

Спрос со стороны читателей требует поддержания качества статей, что обеспечивается двумя путями. Редактор охотится за статьями, используя свои социальные сети (например, ходит по конференциям и хватает за рукав перспективных авторов или поддерживает в разных организациях сеть союзников, которых можно просить прислать статьи своих лучших аспирантов). Или редактор сидит и ждёт, когда статьи поступят сами, и отбирает лучшие из лучших с помощью рецензирования. По понятным причинам, вторая стратегия работает только при достаточном предложении авторских текстов. Но на это могут полагаться только самые лучшие журналы, соответственно, выбор одной из стратегий в целом коррелирует со статусом журнала. Читательские журналы получают большое количество авторов, но публикуют далеко не всех, что привлекает внимание к тому, как принимаются решения о публикациях. Поскольку сетевые механизмы обладают низкой легитимностью, они, скорее всего, будут скрыты или же редакция будет стремиться уменьшить их роль. Один из способов защиты от подозрений со стороны многочисленных авторов, получивших отказы, заключается в создании правил, которые блокируют сетевой поиск и оценку рукописей.

Здесь возникает одна оговорка. Как и в случае с авторско ориентированными журналами, читательски ориентированные журналы делятся на два подтипа в зависимости от того, получают ли они финансирование напрямую от читателей (например, заказывающих подписку в своих университетских библиотеках) или от кого-то, кто берётся представлять интересы этих читателей (научный фонд, выдающий гранты). Журналы первого подтипа мы называем потребительскими, второго — спонсорскими. Различие между подтипами в случае читательских журналов меньше, чем в случае с авторски ориентированными журналами, и даже возможно, что большинство журналов совмещают оба источника. Спонсорские журналы зависят от числа читателей постольку, поскольку спонсор может оценить его (даже высокомотивированный спонсор, финансирующий журнал и являющийся, например, адептом данной теоретической школы, не будет бесконечно финансировать издание, которое не читает вообще никто). Однако поскольку такая оценка не всегда доступна, неточна и не распространяется, например, на новые журналы, у которых ещё нет аудитории, спонсор неизбежно ориентируется на соответствие образцам успешных потребительских журналов. Это означает навязывание легитимных образцов, соответствующих моделям поведения успешного потребительского журнала (анонимное рецензирование на входе), в том числе и журналам, для которых оно грозит полным пересыханием притока текстов.

В читательски ориентированных журналах высокое качество статей поддерживается силами анонимных рецензентов, в результате чего улучшается среднее качество, но страдает оригинальность⁷. Рецензентам легче найти основания для решений, если сосредоточиться на адекватности использованных методов [Wilson 1979: 805]. Сами статьи, как показывает американский опыт, становятся длиннее, по-

⁷ Как обычно и происходит с идеальными типами, реальные журналы часто совмещают черты двух или даже трёх типов. Заведующий кафедрой, одновременно являющийся редактором журнала, может обязывать своих подчинённых публиковать тексты в нём, переписывая их по необходимости, попытается заманить ведущего учёного, рецензирование работы которого является чистой воды условностью, и обрадуется, если на почту редакции придет публикабельный текст неизвестного автора, которому, разумеется, придется перенести бескомпромиссное рассмотрение текста специалистами (*peer-review*). Однако в целом идеал анонимного рецензирования, скорее, можно найти в случае читательски ориентированных журналов.

сколько нужно все больше методических соображений и ссылок, чтобы удовлетворить рецензентов. Это показано американскими исследователями на примере эволюции статей журнала «Administrative Science Quarterly». Если в 1950-х гг. статьи были больше похожи на пространные эссе, то сейчас они представляют собой структурированный текст с обязательными разделами для теории, методов, результатов и обсуждения [Strang, Siller 2017]. Статьи стали писаться будто под копирку по одному шаблону, который воспроизводится из текста в текст, что оставляет не так много пространства для оригинальности [Alvesson, Gabriel 2013]. Эта ситуация связывается с появлением рецензентов, выступающих в роли контролирующих инстанций, отслеживающих соблюдение шаблона. При этом обсуждение теоретической или содержательной значимости статьи отходит на второе место — в журналах доминирует высококомпетентная «нормальная» (в терминах Куна) наука [Abbott 1999: 173].

Таблица 2

Основные характеристики журнала в зависимости от четырёх типов

Характеристики	Тип журнала			
	«Всеядные»	Корпоративные	Потребительские	Спонсорские
<i>Издатель</i>	Частные лица и фирмы	Академический	Крупные научные издательства	Ассоциации Академический издатель
<i>Тематичность</i>	Отсутствует	Отсутствует	Присутствует (спец. издания)	Присутствует (общедисциплинарные издания)
<i>Аудитория авторов: охват</i>	Низкая концентрация	Высокая концентрация	Низкая концентрация	Низкая концентрация
<i>Аудитория читателей: охват</i>	Низкий	Низкий	Широкий	Широкий
<i>Анонимное рецензирование</i>	Отсутствует	Отсутствует	Присутствует	Присутствует
<i>Качество статей</i>	Низкое	Низкое	Высокое	Высокое

Если описанная нами логика верна, мы должны увидеть ряд закономерностей (см. табл. 2). Далее мы попробуем идентифицировать типы журналов для популяции российских социологических журналов. Большая часть существующих исследований журналов позволяет описать читательски ориентированные журналы⁸, тогда как авторски ориентированные журналы изучены гораздо слабее. Асимметрия внимания⁹ во многом объясняется тем, что исследователи описывают знакомые им журнальные системы, в которых публикационное давление присутствует, но при этом учитывается размер аудитории журнала, то есть публикации не равнозначны друг другу. Это создаёт стимулы для авторов искать журналы с заметной аудиторией [Powdthavee, Riyanto, Knetsch 2018]. В свою очередь, у крупных из-

⁸ К примеру, описание популяции американских социологических журналов позволяет сделать вывод о доминировании читательски ориентированных журналов. С 1970-х гг., когда давление увеличилось в связи с расширением академического рынка и сокращением числа позиций, публикации в журналах стали важны при найме и продвижении [Abbott 1999: 169]. В этот период заметно возросло количество рукописей, которые присылали в редакцию. Вместе с этим распространялись анонимное рецензирование и борьба с редакционным истеблишментом, ведь решения редакция и теперь влияли на карьеру. В результате уменьшилась концентрация авторов из самых престижных университетов и стала нарастать тематичность новых изданий. В расчётах С. Вибера [Weeber 2006] за 2001 г. и 2004 г. в трёх самых престижных журналах американской социологии доля одной организации не превышает 4%; всего на страницах трёх журналов появилось не меньше 100 университетов. Подробнее об истории американских журналов см.: [Губа 2013].

⁹ Лишь недавно стали появляться релевантные исследования авторски ориентированных журналов; см., например: [EzinwaNwagwu, Ojemeni 2015; Chilimo et al. 2017; Grančay, Vveinhardt, Šumilo 2017; Önder, Erdil 2017].

дательств и ассоциаций есть возможности получать прибыль, издавая потребительские и спонсорские журналы. В российской науке характер публикационного давления иной; вплоть до недавнего времени он не учитывал размер аудитории журнала. Это нашло отражение в популяции журналов, что позволяет описать типаж «всеядных» и корпоративных журналов.

Российские преподаватели и исследователи сталкиваются с нормами публикационной активности, когда защищают диссертации, устраиваются на работу, проходят конкурс на продление контракта, подают заявки на грант и т. д. Современная история публикационного давления начинается с инициативы ВАК по составлению списка научных журналов, рекомендованных для публикации научных результатов тех, кто хотел бы получить степень кандидата или доктора наук¹⁰. В дальнейшем этот список стал использоваться и при учёте публикационной активности сотрудников академических институтов и университетов [Михайлов 2014]. Важная особенность такого подхода к учёту публикаций заключается в том, что авторы могли публиковаться в любом журнале — все статьи равнозначны, даже если какие-то журналы практически никем не читаются [Муравьев 2013; Третьякова 2016].

В последние годы ситуация с публикационной оценкой изменилась; «исследовательский поворот» [Соколов, Волохонский 2013] в государственной политике внёс в неё свои коррективы. Воплощением такого поворота стала программа «5–100», в рамках которой значительные ресурсы предоставлены университетам, способным обеспечить рост показателей, используемых в международных рейтингах. Внимание сосредоточено на изменении позиций университета в рейтингах, а также на измерении динамики ключевых показателей результативности. Самым важным пунктом оказалось увеличение количества публикаций, индексируемых в международных базах данных, а также ссылок на работы преподавателей и сотрудников. Новые ориентиры коснулись не только двух десятков университетов, которые участвуют в крупных государственных программах. Если поначалу они затрагивали только университеты, которые участвовали в программе «5–100» [Польдин et al. 2017], то со временем другие институции также стали наращивать публикационную активность.

Университеты стимулируют публикационную активность через надбавки и (или) эффективные контракты [Кузьминов 2011]. Результатам деятельности преподавателя приписывается «стоимость»: статьи в журналах стали обладать разным весом в зависимости от того, где они были опубликованы¹¹. Обычно меньше всего «стоит» публикация в журналах, индексируемых Российским индексом научного цитирования (РИНЦ), выше оцениваются статьи в журналах из перечня ВАК, наибольшей ценностью обладают статьи в журналах, индексируемых международными базами Scopus и Web of Science. Но далеко не все готовы опубликовать статью на иностранном языке в журналах первого квартиля [Guskov, Kosyakov, Selivanova 2018]¹². Более доступный вариант — опубликовать статью в одном из новых российских журналов или сборнике статей по итогам заочных конференций [Sterligov 2017].

¹⁰ В 1994 г. в «Положении о порядке присуждения учёных степеней» никак не прописывалось, в каких именно изданиях должны быть опубликованы результаты диссертационного исследования. В редакции «Положения...» 2002 г. появляется запись о том, что результаты должны быть опубликованы в ведущих рецензируемых научных журналах; возникает перечень ВАК. В редакции «Положения...» 2006 г. есть указание на количество необходимых публикаций: для кандидатской диссертации нужна хотя бы одна статья в ведущем рецензируемом журнале. В последующих редакциях увеличивается количество необходимых публикаций для защиты: для докторских диссертаций в социально-гуманитарных науках — не менее 15 работ (в остальных науках — не менее 10), для кандидатских работ — 3 и 2 соответственно; см. подробнее «Положение о порядке присуждения учёных степеней», утверждённое Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 января 2002 г., а также редакцию от 20 апреля 2006 г. и редакцию от 24 сентября 2013 г.

¹¹ Конкретный дизайн оценки деятельности преподавателей и научных сотрудников различается в разных организациях; см. подробнее о вузах Сибирского федерального округа: [Постников, Андриенко 2015].

¹² Кроме того, исследования показывают, что учёные чувствительны к деталям дизайна оценки научного результативности по количеству публикаций. Если есть возможность сэкономить усилия и получить бонус, то учёные выбирают журналы, менее затратные для подготовки публикации [Butler 2003].

Такая статья даёт автору меньше баллов, однако он может опубликовать практически сколько угодно статей в силу существующего предложения и полного отсутствия оценки текста.

Соответственно мы ожидаем, что в популяции российских журналов будут присутствовать ориентированные на авторов журналы, которые появились сравнительно недавно вместе с усилением публикационного давления. Для авторских журналов гипотезы принимают следующий вид:

Гипотеза 1 (H 1). Корпоративные журналы в основном будут издаваться академическими институциями и, вероятно, содержать эксплицитное указание на организацию в названии журнала. Их будут отличать широкая тематика, высокая концентрация авторов и цитирований, низкие метрики цитирований и невысокое качество статей.

Гипотеза 2 (H 2). «Всеядные» журналы будут издаваться коммерческими издателями, корпоративная привязка и тематический фокус будут отсутствовать. Низкими окажутся концентрация авторов и цитирований, так же как и метрики цитирований и качество статей. Такие журналы будут младше остальных журналов, поскольку именно последние пять лет связаны с усилением публикационного давления.

Найдём ли мы среди российских журналов те, которые ориентированы на читателей? Российские журналы по социологии различаются источниками финансирования, однако для подавляющего большинства индивидуальные или институциональные подписки малозначимы (характерно, что многие журналы сразу выкладывают свежие выпуски в открытый доступ). Долгое время журналы финансировались в основном университетами и научными институтами. Это приносило организации престиж, если речь шла о важных для дисциплины журналах, но издание даже известного научного журнала не имело прибыли, зачастую было связано только с затратами. Хотя финансирование организацией не предполагает автоматически превращения журнала в корпоративное издание, оно способствует этой трансформации: «свои» авторы часто получают привилегии. Это, а также то, что характер возрастающего публикационного давления до последнего времени не учитывал размер аудитории, заставляет предположить, что ориентированные на читателя журналы в чистом виде едва ли будут доминировать в журнальном поле российской социологии. Тем не менее можно ожидать появления журналов, представляющих промежуточный тип между корпоративным и потребительским журналами. В условиях запрета на академический инбридинг [Сивак, Юдкевич 2009] и концентрации таланта в немногих организациях (институтах РАН, исследовательских университетах) журналы, издаваемые этими организациями, будут читаться наиболее широко. Тем не менее мы ожидаем увидеть в них более высокую концентрацию авторов из одной организации, чем это предполагается нашей общей схемой. Для читательски ориентированного типа журналов наша гипотеза принимает следующий вид:

Гипотеза 3 (H 3). Спонсорские журналы будут издаваться научными организациями; корпоративная привязка будет отсутствовать, а тематический фокус присутствовать; концентрация авторов окажется выше, а концентрация цитирований — ниже; метрики цитирований и качество статей — выше.

Данные

Мы проверим гипотезы на данных РИНЦа. Всего социологических журналов (по классификатору Государственного рубрикатора научно-технической информации — ГРНТИ) на 2016 г. обнаружено 587; из них 479 были хотя бы раз процитированы и 494 имели публикации с 2012 г. РИНЦ содержит для большинства журналов ряд описательных параметров: год издания журнала, город издания, издательство, объём публикационного пространства (количество выпусков в год, среднее количество статей в выпуске).

ске, количество статей в РИНЦе), наукометрические показатели (сумма цитирований, импакт-фактор, индекс Хирша и т. д.). Мы также собрали для всех журналов списки цитирующих и публикуемых организаций, чтобы подсчитать индекс Херфиндаля отдельно для организаций, которые публикуются в журнале, и отдельно для организаций, которые цитируют журнал. Индексы были подсчитаны для 399 журналов, которые попали в выборку после применения к каждому из них двух условий: (1) в РИНЦе должно было находиться не менее 50 статей журнала и (2) по данным РИНЦа, журнал получил не менее 50 ссылок.

Анализ данных включал достижение двух целей: во-первых, операционализации типов журналов на основе доступной информации; во-вторых, нужно было проанализировать, насколько характеристики журналов различаются между разными типами журналов в соответствии с нашими гипотезами.

Операционализация типов журнала

Лучшим способом идентифицировать наши типы было бы получение доступа к информации о том, какие ресурсы (и на каких условиях) получают журналы. Однако доступ к финансовым ведомостям отсутствует, поэтому вынужденный шаг — это определение типа журнала через переменные, которые косвенно (а) указывают на значимость аудитории авторов или читателей и (б) позволяют сделать вывод о том, напрямую или опосредованно они приносят деньги. Соответственно основные переменные, операционализирующие наши типы журналов, — это тематический фокус и укоренённость издания в одной организации. Таким образом, сначала из доступных нам характеристик журнала мы выбрали две переменные для операционализации его типа, а затем проанализировали, наблюдаются ли по остальным переменным различия между типами журналов.

Тематичность журнала даёт возможность предварительно оценить, учитывает ли журнал запрос аудитории на релевантное чтение. Для «всеядных» и корпоративных журналов не имеет значения спрос со стороны читателей, соответственно в их случае будет наблюдаться отсутствие фокуса. Мы оценивали тематичность исходя из названия журнала. Если журнал представляет дисциплину («Вопросы экономики») или предметную область («Вопросы образования»), то мы определяли его как тематический журнал. Если не было никакого указания ни на дисциплину, ни на тематику («Актуальные проблемы науки») или в названии было больше двух дисциплин («Вестник экономики, социологии и права»), то считали изданием с широкой тематикой. Все журналы делятся примерно поровну: 51% не имеет фокуса или имеет самый широкий; 49% представляют дисциплину или тематическую область.

Укоренённость в одной организации позволяет косвенно оценить, насколько журнал живёт за счёт организации, а не за счёт прямых поступлений от авторов или читателей. У нас было три способа идентификации журнала как укоренённого: по названию журнала (вестники, известия, записки); через совпадение организации-издателя с организацией, наиболее представленной в журнале; через высокий индекс Херфиндаля публикуемых организаций, который оценивает концентрацию авторов в журнале. Мы остановились на том, чтобы определять укоренённость по названию журнала. Этот вариант позволил нам найти 22,4% журналов с эксплицитным указанием на организацию в своём названии (преимущественно речь идёт о вестниках)¹³. Содержательно именно определение через название кажется нам наиболее адекватным, поскольку организация (особенно в России, где слабы ассоциации) вполне может издавать ориентированный на читателей журнал, а организация — основной вкладчик в теории может не иметь к изданию отношения. В итоге мы предпочли ориентироваться на название журнала исходя из того, что организация в названии — это всегда издатель журнала и почти всегда его основной вкладчик: у 91% вестников совпадают организация-издатель и организация-вкладчик.

¹³ Далее вестники — это журналы, у которых в названии присутствует указание на организацию. Укоренённый журнал и вестник используются как синонимы.

При наложении двух переменных появляются четыре типа журналов: укоренённые тематические (3,4%), неукоренённые тематические (45,2%), укоренённые нетематические (18,8%) и неукоренённые нетематические (32,6%)¹⁴. Доминируют в популяции тематические журналы без эксплицитной привязки к организации, тогда как тип тематических укоренённых почти не встречается (всего нашлось 13 изданий)¹⁵. Мы полагаем, что эти типы соотносятся с нашими теоретическими категориями следующим образом: «всеядные» — нетематические и неукоренённые; корпоративные — нетематические укоренённые; читательски ориентированные журналы (скорее, близкие к спонсорскому типу) — тематические и неукоренённые. Проверить это предположение мы сможем, если найдём соответствие характеристик журнала — концентрации авторов, концентрации читателей, качества статей, возраста журнала и типа финансовой поддержки — трём типам в зависимости от тематичности и укоренённости журналов.

Характеристики журналов

Для оценки *концентрации авторов* мы использовали формулу *индекса Херфиндаля* для публикующихся организаций (далее — Herfindahl Index Published, или HIP). В наукометрии индекс начал применяться относительно недавно для оценки концентрации авторства [Муравьев 2013]. В нашем случае отраслью является научный журнал, для которого индекс Херфиндаля для публикующихся организаций позволяет оценить концентрацию вкладов организаций в журнал. Максимальное значение индекса принимает значение единицы, когда все статьи написаны авторами одной организации. Также мы собрали данные о том, какая организация является *основным вкладчиком* в журнал.

Концентрация авторов журнала в одной организации может означать и обеспечение сотрудников местом для публикации без особенных вложений в качество статей и издание востребованного журнала, если именно в этой организации работают авторы хороших статей. Различить эти типы журнала позволяют показатели *аудитории читателей* и *качества статей*. Аудитория читателей описывается *концентрацией цитирования* на основе индекса Херфиндаля для цитирующих организаций (далее — Herfindahl Index Cited, или HIC). Индекс Херфиндаля для цитирующих организаций подсчитывался аналогично индексу Херфиндаля для публикующихся организаций. Его близкое к единице значение говорит о том, что все ссылки были получены за счёт одной институции. Мы также собрали данные о том, какая организация является *основным поставщиком цитирований*, что дало возможность сопоставить эту информацию с тем, какая организация стала главным поставщиком статей.

Качество статей мы можем оценить только косвенно, используя метрику цитирования журнала (импакт-фактор журнала по РИНЦ за 2014 г.) и отдельные характеристики авторов и статей (*среднее число статей в год, среднее количество страниц в статье, среднее количество ссылок в статье и средний индекс Хирша авторов*). Импакт-фактор — это традиционный, хотя и активно критикуемый показатель качества журнала [Lafiviere, Sugimoto 2018]. Для российского контекста важны попытки манипуляции этим показателем [Муравьев 2013]. Ещё одно ограничение состоит в том, что у молодых журналов будут низкие показатели импакт-фактора просто в силу их недолгого существования. РИНЦ предоставляет информацию о некоторых характеристиках журнала, и они также позволяют, пусть и приблизительно, оценить качество журнала. Во-первых, объём журнала; он подсчитывался как произведение среднего количества статей в номере по данным РИНЦ на количество выпусков в год. Если журнал публикует много статей, ему нужно больше авторов. Учитывая издержки на рецензирование, большое число статей обычно означает экономию на отборе рукописей и, как следствие, более низкое

¹⁴ Укоренённость и тематичность журнала связаны друг с другом (критерий $\chi^2 = 48,5$, p -value = 0,0001).

¹⁵ Укоренённые журналы с тематическим фокусом возможны, если организация или её подразделение специализируется на одной теме. Среди тематических вестников встречаются именно такие примеры: «Вестник Института социологии», «Белгородский экономический вестник» и др.

качество статей. Во-вторых, средний размер статей и среднее количество ссылок. Хотя это и грубая мера качества, мы предполагаем, что для длинного текста нужно больше усилий (и для того, чтобы его написать, и для того, чтобы его прочитать в редакции), поэтому более длинные статьи с большим количеством ссылок будут указывать на более качественные материалы [Муравьев 2012: 16]. В-третьих, данные РИНЦ содержат информацию о среднем индексе Хирша авторов журнала, что также позволяет косвенно оценить качество отбора статей.

Мы также классифицировали все журналы по *типу издательства*, выделив две большие категории: журналы, учредителями которых были научные институции (частные и государственные университеты и научные институты РАН); журналы, издаваемые частными организациями, издательствами и лицами (в том числе и некоммерческими организациями — НКО). Типы издателей представлены примерно одинаково: 47,6% журналов издаются научными институциями, 52,4% — остальными агентами.

Результаты

Прежде чем обратиться к сравнению различных характеристик журнала по трём типам, рассмотрим таблицу корреляций континуальных переменных (см. табл. 3). Как можно было ожидать, мы видим сильную связь между индексами Херфиндаля: чем более сконцентрированы журналы вокруг небольшого количества организаций-авторов, тем чаще они будут сконцентрированы и в цитатном пространстве (однако корреляция всё же не составляет 1). Индексы отрицательно скоррелированы с метриками цитирования, причём в случае концентрации по цитированию корреляция выше. Если все ссылки журнал получает в основном от одной организации, то их обычно будет недостаточно для высоких метрик цитирования. Индекс Херфиндаля по публикующимся организациям показывает умеренную отрицательную корреляцию со средним количеством публикуемых статей за год. По всей видимости, более равномерное присутствие организаций в публикационном пространстве указывает на готовность редакций работать с большим входным потоком. Редакции сами решают, какое количество статей они могут поместить в журнал. Выбор в пользу большого публикационного пространства означает стремление привлечь значительное количество авторов из разных организаций. Для журналов, публикующих много статей, не характерна модель площадки для авторов одной организации.

Переменные, описывающие качество статьи, в целом скоррелированы друг с другом. Как и ожидалось, размер статьи сильно связан с количеством ссылок. Связь характеристик статей со средним индексом Хирша также присутствует, но она уже не такая сильная. Переменные, основанные на метриках цитирования (импакт-фактор и средний индекс Хирша авторов), сильнее скоррелированы друг с другом, чем с другими переменными, указывающими на качество статей. Почти все переменные качества показывают отсутствие связи с индексом Херфиндаля по публикующимся организациям, однако присутствует небольшая отрицательная корреляция с индексом Херфиндаля по цитирующим организациям. Журнал может публиковаться силами одной-двух организаций, при этом цитироваться и публиковать качественные статьи. Кроме того, мы видим, что более сконцентрированные по авторам журналы основаны раньше; недавние же журналы, скорее, более сконцентрированы в цитированиях. Это объяснимо, ведь чем младше журналы, тем менее они известны и реже цитируются многими организациями.

Таблица 3

Корреляции переменных

Переменные	НIP	НIC	Импакт-фактор	Среднее количество статей в журнале за год	Среднее количество страниц в статьях журнала	Среднее количество ссылок в статьях журнала	Средний индекс Хирша авторов	Возраст журнала в годах
НIP	1 (393)							
НIC	0,5* (393)	1 (393)						
Импакт-фактор	-0,18* (236)	-0,28* (236)	1 (246)					
Среднее количество статей в журнале за год	-0,45* (391)	-0,12* (391)	-0,005 (236)	1 (391)				
Среднее количество страниц в статьях журнала	-0,07 (292)	-0,29* (292)	0,35* (202)	-0,31* (292)	1 (292)			
Среднее количество ссылок в статьях журнала	-0,07 (289)	-0,2* (289)	0,35* (201)	-0,23* (289)	0,6*(289)	1 (289)		
Средний индекс Хирша авторов	-0,12* (292)	-0,07 (292)	0,48* (202)	-0,18* (292)	0,31* (292)	0,3* (289)	1 (292)	
Возраст журнала в годах	0,3* (392)	-0,31* (392)	0,12 (235)	-0,26* (390)	0,22* (291)	0,16* (288)	0,03(291)	1 (392)

Примечания:

Представлена корреляция Спирмена. Астериском (*) отмечена значимость на уровне 0,05, в скобках указано количество журналов.

НIP — Herfindahl Index Published, то есть индекс Херфиндаля для публикующихся организаций.

НIC — Herfindahl Index Cited, то есть индекс Херфиндаля для цитирующих организаций.

Нас интересует сравнение континуальных переменных, которые описывают характеристики журналов, по трём типам: тематические и неукоренённые журналы представляют спонсорский тип; нетематические и укоренённые — корпоративный, нетематические и неукоренённые — «всеядный». Распределение большинства континуальных переменных отличается от нормального распределения. Это общая характеристика многих библиометрических данных. Мы также ограничены тем, что распределения в группах различаются между собой, что не позволяет использовать непараметрические методы сравнения по группам (см. табл. 4, где для наглядности приведены не только среднее значение и медиана, но и перцентиль). Там, где данные позволяют, мы будем приводить значения критерия Краскела—Уоллиса; в остальных случаях — описательную статистику.

Рассмотрим концентрацию авторов, которая оценивалась по индексу Херфиндаля. Мы видим, что среднее значение и медиана выше в случае укоренённых журналов. У половины вестников НIP принимает значение выше 0,4; это указывает на то, что они преимущественно публикуют авторов из одной организации. Для остальных журналов медиана меньше, особенно в случае журналов без фокуса и привязки к организации (также различаются значения по квартилям). Среди журналов с предельными значениями, которые выходят силами авторов одной институции, — «Труды Поволжского государственного технологического университета» (Серия: социально-экономическая), «Вестник социально-политических наук», «Вестник Пензенского государственного университета», «Электронный вестник Ростовского социально-экономического института», «Учёные записки Альметьевского государственного нефтяного института». Встречаются также журналы без корпоративной привязки в названии, но фактически издаваемые силами одной организации: «Школа университетской науки: парадигма развития», «Социология в современном мире: наука, образование, творчество», «Инновационная экономика и общество», «Социально-экономическое управление: теория и практика».

Таблица 4

Описательная статистика по основным характеристикам журнала

Переменные	Статистика	Тематические и неукоренённые (спонсорские)	Нетематические и укоренённые (корпоративные)	Нетематические и неукоренённые («всеядные»)	По всей выборке
HIP	Среднее	0,22	0,42	0,11	0,23
	Медиана	0,15	0,41	0,02	0,15
	75%	0,36	0,59	0,14	0,38
	90%	0,59	0,72	0,33	0,6
HIC	Среднее	0,08	0,18	0,09	0,1
	Медиана	0,04	0,1	0,05	0,05
	75%	0,08	0,24	0,11	0,12
	90%	0,23	0,48	0,19	0,25
Импакт-фактор	Среднее	0,35	0,19	0,19	0,27
	Медиана	0,22	0,12	0,14	0,16
	75%	0,46	0,2	0,23	0,31
	90%	0,86	0,34	0,34	0,54
Среднее количество статей в журнале за год	Среднее	109,5	124,1	307	175
	Медиана	70	104	168	96
	75%	114	136	408	162
	90%	168	204	792	420
Среднее количество страниц в статьях журнала	Среднее	9,5	6,9	6,5	8,3
	Медиана	8,7	6,1	5,6	7,5
	75%	11,8	8,4	8,5	10,4
	90%	15,9	9,9	11,5	13,7
Среднее количество ссылок в статьях журнала	Среднее	15,8	11,9	11,1	13,9
	Медиана	13	11	10	12
	75%	20	14	13	17
	90%	29	18	18	23
Средний индекс Хирша авторов	Среднее	6,3	5	5,1	5,7
	Медиана	5,7	4,3	4,7	5,2
	75%	7,2	5,8	6	6,6
	90%	9,4	8,2	8,8	9
Возраст журнала в годах	Среднее	13,4	17	7	12,5
	Медиана	10	12	5	9
	75%	18	18	9	15
	90%	23	22	12	22

Примечания:

HIP — Herfindahl Index Published, то есть индекс Херфиндаля для цитирующих организаций.

HIC — Herfindahl Index Cited, то есть индекс Херфиндаля для публикуемых организаций.

Мы нашли порог в значениях индекса Херфиндаля¹⁶, указывающий на высокую концентрацию, и обнаружили, что у 83% журналов с высоким индексом в издателях числится организация, которая чаще всего публикуется в этом журнале (критерий $\chi^2 = 137,1$, $p\text{-value} < 0,0001$). Ситуация, когда журнал издаётся академической организацией, которая при этом не составляет заметную долю публикаций в журнале, встречается редко. Причём речь идёт не только о вестниках: среди 138 журналов с высоким индексом НР, у которых присутствует совпадение по организациям, только половина называется вестниками. Среди журналов без привязки к организации встречаются «Экономическая социология», «Социологическое обозрение». «Интеракция. Интервью. Интерпретация», «Социология власти» и др.

Мы увидели выше, что для многих российских социологических журналов характерно, когда небольшое количество организаций берёт на себя основной вклад в производство журнала, однако в области цитирования такая *концентрация* наблюдается реже. Сравнение индексов показывает, что концентрация в большей степени характерна для публикующихся организаций: среднее значение НР выше, чем среднее значение НИС (0,23 и 0,1 соответственно). Медиана принимает значение 0,15 для индекса Херфиндаля публикующихся организаций и только 0,06 для индекса Херфиндаля для цитирующих организаций. Цитирование за счёт небольшого количества организаций заметнее выражено в случае вестников. Для остальных типов журналов медиана и среднее практически не отличаются и в целом принимают небольшое значение¹⁷.

Мы также подсчитали количество журналов, у которых индекс Херфиндаля превышает пороговое значение в 0,2. В целом меньше количество журналов, у которых были бы высокие значения по этому индексу. Если по первому индексу Херфиндаля таких журналов нашлось 42,5%, то по второму — 14,5%. Среди журналов с очень высоким значением индекса Херфиндаля встречаются в основном или вестники, или журналы с широким фокусом и без организационной привязки: «Учёные записки Альметьевского государственного нефтяного института», «Провинциальные научные записки», «Материалы Афанасьевских чтений», «Вестник социально-политических наук», «Вестник Донского государственного аграрного университета», «Вестник Ульяновского государственного технического университета», «Социология в современном мире: наука, образование, творчество», «Современные инновации», «Российский электронный научный журнал» и др.

Связано ли цитирование журнала силами одной организации с тем, что журнал публикует её авторов? В 75% случаев журналы с высоким индексом Херфиндаля по цитирующим организациям — это те издания, у которых совпадают организация-издатель, главная организация-автор и цитирующая организация (критерий $\chi^2 = 25,3$, $p < 0,0001$). Для 88% журналов с высоким индексом совпадают организация-автор и основная цитирующая организация (критерий $\chi^2 = 20,9$, $p < 0,0001$). Учитывая, что индекс Херфиндаля по цитирующим организациям в основном показывал низкие значения, можем сделать следующий вывод: журналы в основном цитируются более-менее равномерно, однако если появляется основная цитирующая организация, то она окажется и организацией, чаще всего публикующейся в этом журнале (для многих и та же, что его издаёт).

¹⁶ В интерпретации значений индексов была выбрана следующая стратегия: если индекс принимал значение больше 0,2, то его значение считалось высоким. В этом решении скрыта та трудность, с которой сталкиваются авторы наукометрических исследований. Сам индекс был придуман для оценки монополии экономической отрасли. Мы не можем пользоваться принятыми для экономической отрасли пороговыми значениями для оценки «монополии» организаций. Детальное изучение данных показало, что, начиная со значения индекса в 0,2, вклад одной организации начинает превышать 30%. Мы исходим из того, что если в журнале не меньше трети статей привязаны к одной организации, то его отличает высокая концентрация.

¹⁷ Выполнив сравнение вестников и журналов без привязки к организации, находим значимые различия между группами. У первых журналов НИС принимает большие значения ($K - S = 0,270$, $p < 0,0001$). Различия значимы также для тематических и нетематических журналов: для этих последних значения НИС меньше ($K - S = 0,1921$, $p < 0,001$).

Рассмотрим далее, есть ли различия в качестве журналов по разным типам. Импакт-фактор по всей популяции в среднем принимает очень низкие значения, даже учитывая, что речь идет о социальных науках. Главное различие между типами следующее: выше всего медиана и среднее в случае тематических неукоренённых журналов (разница с остальными типами почти в два раза). Множественное сравнение позволяет увидеть, между какими группами разница существенна. Различие значимо только в тех случаях, когда сравниваются тематические журналы без организационной привязки с журналами каждого типа по отдельности. Именно для этого типа характерны статистически значимые более высокие значения¹⁸. Стоит помнить о том, что метрики цитирования подвержены манипуляциям, о чём есть предупреждение в описании РИНЦа. Тем не менее основные закономерности таковы, как мы предполагали: тематические журналы без явной привязки к организации более востребованы аудиторией.

О качестве статей можно судить не только по импакт-фактору журнала. В первую очередь на качество косвенно указывает количество публикуемых статей в журнале. Мы видим, что для тематических журналов среднее значение и медиана ниже: половина тематических журналов без привязки к организации публикуют меньше 70 статей в год, тогда как для журналов с отсутствием тематики значение медианы выше более чем в два раза (168 статей)¹⁹. Именно среди журналов широкого профиля, издаваемых частными лицами, встречаются рекордсмены, представленные в 90-м перцентиле, — это те журналы, которые публикуют больше 500 статей в год. Примеры журналов с самым большим количеством статей: «Символы науки» (948), «Евразийский научный вестник» (1164), «Научный альманах» (1308), «Молодой учёный» (2664), «Экономика и социум» (2928).

Кроме того, на качество журнала указывают некоторые характеристики статей, в нём публикуемых, — объём текста и количество ссылок. Самые высокие значения медианы и среднего наблюдаются в случае тематических журналов. Журналы без тематического фокуса, не важно вестники они или нет, публикуют статьи меньшего объёма²⁰. Аналогичные различия найдены в случае переменной среднего количества ссылок в статье. Среди журналов с высоким количеством ссылок встречаются в основном специализированные журналы: «Экономическая социология», «Social Evolution & History», «Мир России», «Социологическое обозрение», «Государство, религия и церковь в России и за рубежом», «Вопросы национализма», «ЖССА», «Социология власти» и др. Наконец, средний индекс Хирша авторов также заметно выше в тематических журналах без организационной привязки в названии, что отличает этот тип журнала от всех остальных²¹.

Мы можем рассмотреть, какого рода журналы характерны для разных типов, используя информацию об индексах Херфиндаля и импакт-факторе журнала (см. рис. 1). Большая часть журналов сосредоточилась в левом углу с низкими значениями индексов, другая заметная часть журналов располагается в части с высоким индексом Херфиндаля публикующихся организаций и низким индексом Херфиндаля цитирующих организаций. Журналы в основном различаются концентрацией авторов из небольшого количества организаций. В том случае, когда концентрация публикующихся организаций высока, совсем не обязательно будет одновременно наблюдаться и высокая концентрация по цитированию. Другими словами, по характеру концентрации журналы в основном описываются двумя типами. Во-первых, это журналы, для которых отсутствует всякая концентрация (в основном журналы с привязкой к организации, как

¹⁸ Применялся критерий Краскела—Уоллиса (средний ранг для тематических неукоренённых журналов составил 136,2, для остальных типов журналов не превысил 102, критерий $\chi^2 = 18, p = 0,0004$).

¹⁹ Применение теста Колмогорова—Смирнова указывает на то, что в случае вестников значения меньше, также как и в случае тематических журналов. Причём в случае тематичности различия выражены сильнее ($K - S = 0,3499, p < 0,0001$).

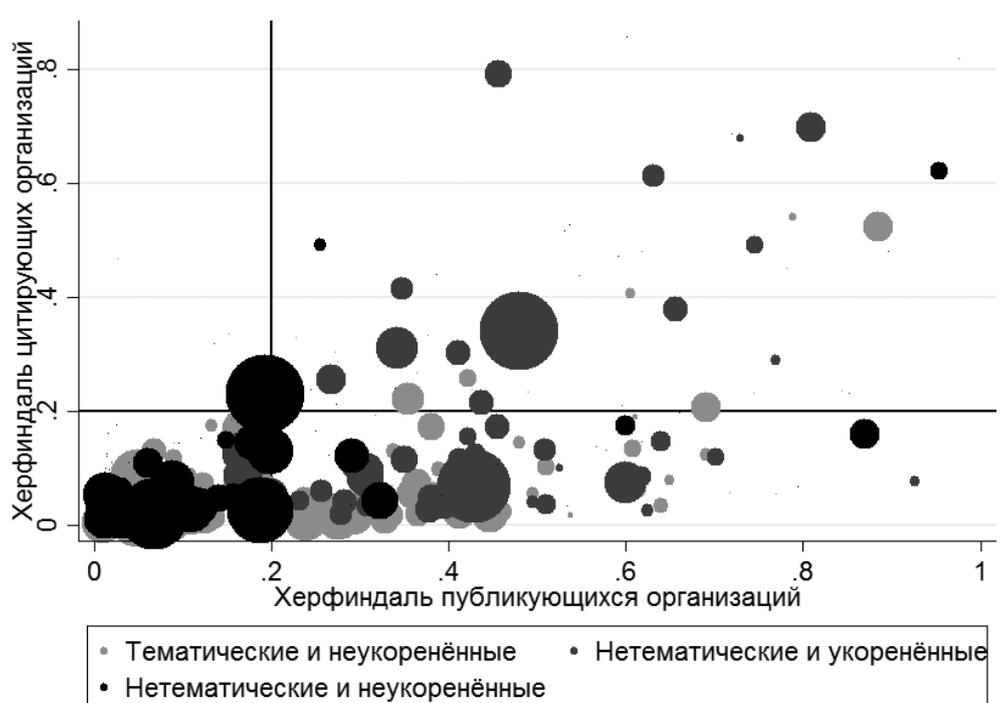
²⁰ Применение теста Колмогорова—Смирнова показывает, что статьи короче в журналах, у которых отсутствует тематический фокус или он является очень широким ($K - S = 0,31, p < 0,0001$).

²¹ По результатам использования критерия Краскела—Уоллиса $\chi^2 = 34,945, p < 0,0001$.

тематические, так и нет). Во-вторых, это журналы, одновременно публикующие авторов из небольшого круга организаций и получающие цитирования от многих организаций (здесь встречаются вестники, однако преобладают тематические журналы без эксплицитной привязки к организациям). Меньше журналов, которых отличала бы очень высокая концентрация по публикующимся организациям одновременно с высокой концентрацией в цитировании (такой паттерн характерен для вестников).

Среди социологических журналов с самой низкой концентрацией авторства — «Социологические исследования» («СоцИс»), «Мир политики и социологии», «Социология», «Историческая психология и социология истории», «Социология медицины» и др. Для «СоцИса», самого известного журнала российской социологии, особенно характерна низкая концентрация авторства (НП: 0,04; НИС: 0,007). Его исключительное положение основано не на эксклюзивности публикационного пространства, а на открытости. Редакция журнала видит своей задачей представлять российскую социологию во всём её многообразии, в том числе — самыми разными авторами [Тощенко 2012]. Как результат, в журнале нельзя выделить одну-две организации, которые брали бы на себя большую часть статей.

Другие социологические журналы отличаются высокой концентрацией публикующихся организаций (чаще всего это сочетается с низкой концентрацией цитирующих). Любое издание, специализированное на какой-либо отдельной теме, заведомо ограничивает круг авторов, что может обернуться присутствием в журнале организаций, в которых доминирует эта тематика. Таким примером в нашем списке можно считать журнал «Экономическая социология», который посвящён экономической социологии в её узком понимании (вокруг социологических версий институционализма). В одну категорию с «Экономической социологией» попал журнал «Социологическое обозрение», публикующий результаты теоретических, эмпирических и исторических исследований. Казалось бы, при широком профиле журнала индекс Херфиндала по публикующимся организациям должен быть низким, однако его значение оказалось таким же высоким, как и у «Экономической социологии». Это, вероятно, можно связать с особыми требованиями к статьям, которые предъявляет редакция. Им явно соответствуют лишь избранные организации.



Примечание. Каждой точке на рисунке соответствует журнал. Различные типы журнала обозначены разными цветами. Размер кружка — импакт-фактор 2014 года. Так как тематические вестники представлены всего 13 журналами, их исключили для более наглядного изображения информации по другим типам.

Рис. 1. Индексы Херфиндала публикующихся и цитирующих организаций

Мы увидели, что связи между переменными в основном устроены так, как предполагает наша теоретическая схема. Авторски ориентированные журналы распределяются на два типа, и оба они отчётливо присутствуют в поле российских журналов.

Первый тип — это корпоративные журналы, издающиеся академической организацией, указание на которую присутствует в названии журнала. Чаще всего они не специализированы, что позволяет публиковать сотрудников разных факультетов. В основном такие журналы имеют узкую аудиторию читателей, которая зачастую совпадает с авторами. Цитатные метрики ниже среднего, также как и качество статей. Рост вестников приходится на тот период, когда был создан ваковский список журналов, в которых необходимо было опубликовать статью для защиты диссертации. Наличие в университете собственных журналов, которые присутствовали бы в списке ВАК, снижает издержки по защите диссертаций и прохождению сотрудниками очередного конкурса. При академическом инбридинге университеты обладают собственными ресурсами для «возвращения» новых сотрудников [Сивак, Юдкевич 2009]. Основным инструментом возвращения является контроль над разными составляющими диссертационного комплекса, который позволяет защищать собственных выпускников. Таким образом, университеты с меньшими затратами воспроизводят преподавательский состав. Наличие собственных журналов — часть такого комплекса мер. В последнее десятилетие учреждения науки и образования стали реже основывать новые журналы (см. рис. 2).

Второй тип — это «всеядные» журналы («всеядные» и по тематике, и по привязке к организациям), которые существуют за счёт авторов, напрямую оплачивающих публикационные услуги. Такие журналы редко издаются академической организацией: 71% нетематических и неукоренённых журналов издаются частными лицами и издательствами. Они или совсем не имеют тематического фокуса, или он у них самый широкий. В год такие журналы публикуют намного больше статей по сравнению с университетскими изданиями (при этом статьи небольшого размера и низкого качества). Бизнес-модель журнала строится на спросе со стороны авторов на публикации; стремлению авторов сократить издержки соответствует предложение множества новых преимущественно коммерческих изданий (см. рис. 2). Мы видим, что рост журналов в последние пять лет происходит в основном за счёт финансирования не из академических источников: из 161 нового издания 106 издаются частными организациями и лицами.

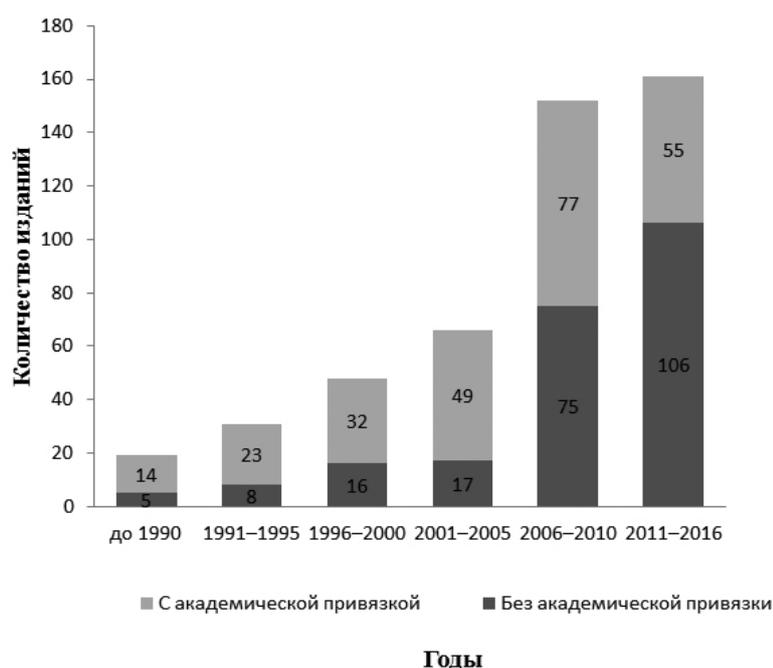


Рис. 2. Динамика возникновения журналов рубрики «Социология» в зависимости от характера их финансирования

Можем ли мы с такой же определённой уверенностью говорить о читательских журналах в российской социологии? Вероятно, нет, так как в этом случае практически нет журналов, для которых ресурсом было бы количество читателей. По своим характеристикам ближе всего к читательским журналам оказались тематические журналы без эксплицитной привязки к организации. Эти журналы публикуют меньше статей, могут отдавать предпочтение авторам одной организации²², что не мешает им, однако, получать ссылки от разных организаций. Их также отличают более высокие метрики цитирования и более качественные статьи. Они издаются как академическими (47,7%), так и неакадемическими организациями (52,2%). Выдвигая свои гипотезы, мы предполагали обнаружить в издателях более заметную долю научных организаций. Вероятно, в действительности доля журналов с институциональным финансированием выше, так как часть журналов в издателях указывают редакции как частные организации, хотя при этом в описании журнала эксплицитно обозначается поддержка организации.

Заключение

В этой статье представлена типология журналов, в основе которой лежит зависимость от таких ресурсов, как авторы или читатели журнала. Наши гипотезы касались того, какими характеристиками будут отличаться журналы каждого типа, где тип соответствует характеру ресурсной зависимости журнала. Ограничения этого исследования связаны с двумя моментами. Во-первых, в статье представлен статический срез — анализ популяции журналов за один период времени. Мы не имеем доступных данных, которые содержали бы информацию о том, какие журналы прекратили своё существование. Таким образом, в нашем исследовании представлены только «выжившие» журналы, что ограничивает его выводы. Соответственно, мы можем только с оговоркой делать вывод о том, какие типы распространены в популяции журналов, так как сама популяция постоянно меняется, и, вероятнее всего, это происходит за счёт журналов, не имеющих институционального финансирования. Кроме того, журналы могут мигрировать между типами (к примеру, журнал создавался как чисто корпоративное предприятие, однако затем расширил число авторов и читателей и впоследствии даже убрал из названия привязку к организации), хотя, как нам представляется, для российских журналов это редкое явление. Во-вторых, в открытых данных отсутствует информация об источниках доходов журнала, поэтому мы были вынуждены найти переменные, которые операционализируют направленность журнала на авторов или на читателей. Выбор переменных может показаться спорным, но в случае данных о российских журналах мы не видим иных возможностей операционализировать характер ресурсной зависимости, лежащей в основе нашей типологии.

Несмотря на все ограничения, большая часть наших гипотез нашла отражение в данных. Особенно отчётливо журналы разделяются на два подтипа авторски ориентированных журналов: один подтип представлен университетскими вестниками, другой — всеядными частными журналами. Широкое распространение этих подтипов совпало с началом современной истории публикационного давления в российской науке. Главное отличие между ними — завязанность на одной организации, если речь идёт о корпоративных вестниках, и широкое присутствие многих организаций, если дело касается «всеядных» журналов (также стоит прибавить более серьёзное отношение к основным признакам академической респектабельности для вестников). «Всеядные» журналы открыты для всех и едва ли следуют какому-либо стандарту качества. В контексте новых правил публикационной оценки стратегией для преподавателей стала минимизация издержек — выбор журналов, которые за небольшую плату готовы быстро опубликовать статью. Такие статьи не приносят много баллов в эффективном контракте, но в силу того, что никто в таких журналах не проверяет текст, одна и та же статья с минимальными измене-

²² Среди чисто социологических журналов встречаются «Мир России», «Экономическая социология», «Интеракция. Интервью. Интерпретация», «Социологическое обозрение», «Социология власти», «Журнал исследований социальной политики», «Социологический журнал», «Журнал социологии и социальной антропологии», «Социология», «Вопросы политологии и социологии».

ниями может появиться в нескольких изданиях. Основные характеристики таких журналов указывают на то, что едва ли они сохраняют функцию научной коммуникации: если кто-то и читает статьи в них, то только если следит за всеми статьями каких-то авторов, а те оказались не самыми разборчивыми в месте публикации статьи.

Среди российских журналов едва ли найдётся образцовый читательски ориентированный журнал, который можно встретить, к примеру, в американской социологической науке, то есть журнал, на страницах которого не делается предпочтение одной организации, с высокими метриками цитирования и вниманием со стороны широкого набора организаций, анонимным рецензированием и высоким средним качеством публикуемых статей. Главное, что отличает даже лучшие российские социологические журналы, — это сконцентрированность публикаций вокруг небольшого количества организаций. Редакции, скорее всего, ответят, что в российской социологии слишком мало мест, откуда можно получить стоящую рукопись. Концентрация талантов объясняет картину лишь отчасти. Если бы дело обстояло так, то мы не увидели бы столько журналов, где организация-спонсор совпадает с организацией, которая чаще остальных публикует статьи в журнале. Признав, что не так много университетов, где авторы пишут статьи высокого качества, мы найдём, что для каждого журнала такая организация будет различаться. В «Социологии власти» встретятся статьи авторов из РАНХиГС, в «Социологическом обозрении» — из Высшей школы экономики. Читательские журналы, по всей видимости, являются приложением к разным академическим сетям, которые завязаны на разных научных организациях.

Изменится ли картина в российской социологии в ближайшее время? Специфика публикационного давления способствует воспроизводству авторски ориентированных журналов. Несмотря на заявленную борьбу с мусорными изданиями, эти последние сохраняют свои позиции, адаптируясь к необходимости создавать убедительную завесу академической респектабельности. Тем не менее фактор, который способен изменить ландшафт, также присутствует — это давление на редакции с целью обеспечить их попадание в Scopus и Web of Science. Если журнал ставит цель попасть в международные базы данных, ему нужно показать, что его статьи цитируются другими журналами, уже входящими в них, причём желательно широким кругом таковых. Редакция, перед которой стоит такая цель, будет заинтересована в привлечении авторов, чьи статьи получают ссылки в самых разных журналах. Это меняет приоритеты для редакции в выборе авторов. Нужные авторы могут оказаться среди тех, кто выходит за пределы узких институционально-сетевых кругов. Кроме того, расширение круга авторов само по себе может принести новые ссылки. Тогда и сетям с собственным журналом выгодно, чтобы «свои» авторы публиковались в других журналах. В новых статьях они сошлются на свои старые тексты, опубликованные в сетевом журнале, и тем самым повысят его цитатные показатели. Так появятся стимулы для прозрачной процедуры оценки: обычно авторы, которые не связаны сетевыми отношениями с редакцией, хотят получить решение о рукописи, основанное на независимой экспертизе. Эволюция популяции российских журналов может стать историческим экспериментом, который покажет, реализуется ли этот сценарий.

Литература

- Губа К. 2013. Как устроены журнальные редакции: отбор рукописей в американской социологии. *Laboratorium: Журнал социальных исследований*. 1: 66–89.
- Кузьминов Я. 2011. Академическое сообщество и академические контракты: вызовы и ответы последнего времени. В сб.: Кузьминов Я. (ред.). *Контракты в академическом мире*. М.: Изд. дом ВШЭ; 13–30.
- Михайлов О. 2014. Феномен «ВАКовские журналы» в системе аттестации кадров высшей квалификации РФ. *Высшее образование в России*. 6: 94–101.

- Муравьев А. 2012. К вопросу о классификации российских журналов по экономике и смежным дисциплинам. *Научные доклады Высшей школы менеджмента СПбГУ*. 14: 1–52.
- Муравьев А. 2013. О научной значимости российских журналов по экономике и смежным дисциплинам. *Вопросы экономики*. 4: 130–151.
- Павлюткин И. 2007. Ресурсная зависимость и институты: детерминанты вузовского поведения в трёх организационных популяциях. *Вопросы образования*. 3: 220–239.
- Польдин О. et al. 2017. Публикационная активность вузов: эффект проекта «5–100». *Вопросы образования*. 2: 10–35.
- Постников С., Андриенко А. 2015. Эффективный контракт в вузе: практика реализации. *Высшее образование в России*. 5: 37–45.
- Соколов М., Волохонский В. 2013. Политическая экономия российского вуза. *Отечественные записки*. 4 (55): 25–33.
- Сивак Е., Юдкевич М. 2009. Академический инбридинг: за и против. *Вопросы образования*. 1: 170–187.
- Тощенко Ж. 2012. К читателю! *Социологические исследования*. 1: 4.
- Третьякова О. 2016. Экономический журнал в России: проблемы оценки качества. *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. 2 (44): 211–224.
- Abbott A. 1999. *Department and Discipline: Chicago Sociology at One Hundred*. Chicago: University of Chicago Press.
- Alvesson M., Gabriel Y. 2013. Beyond Formulaic Research. In Praise of Greater Diversity in Organizational Research and Publications. *Academy of Management Learning and Education*. 12 (2): 245–263.
- Beall J. 2012. Predatory Publishers are Corrupting Open Access. *Nature*. 489 (7415): 179.
- Best J. 2015. Following the Money Across the Landscape of Sociology Journals. *American Sociologist*. 47 (2–3): 158–173.
- Byrd G. 1990. An Economic Commons Tragedy for Research Libraries. Scholarly Journal Publishing and Pricing Trends. *College and Research Libraries*. 51 (3): 184–195.
- Butler L. 2003. Modifying Publication Practices in Response to Funding Formulas. *Research Evaluation*. 12 (1): 39–46.
- Chilimo W. et al. 2017. Adoption of Open Access Publishing by Academic Researchers in Kenya. *Journal of Scholarly Publishing*. 49 (1): 103–122.
- Coomes O., Moore T., Breau S. 2017. The Price of Journals in Geography. *Professional Geographer*. 69 (2): 251–262.

- Ezinwa Nwagwu W., Ojemeni O. 2015. Penetration of Nigerian Predatory Biomedical Open Access Journals 2007–2012. A Bibliometric Study. *Learned Publishing*. 28 (1): 23–34.
- Frandsen T. F. 2017. Are Predatory Journals Undermining the Credibility of Science? A Bibliometric Analysis of Citers. *Scientometrics*. 113 (3): 1513–1528.
- Grančay M., Vveinhardt J., Šumilo E. 2017. Publish or Perish. How Central and Eastern European Economists Have Dealt With the Ever-Increasing Academic Publishing Requirements 2000–2015. *Scientometrics*. 111 (3): 1813–1837.
- Guskov A. E., Kosyakov D. V., Selivanova I. V. 2018 (Forthcoming). Boosting Research Productivity in Top Russian Universities: The Circumstances of Breakthrough. *Scientometrics*.
- Kozak M., Iefremova O., Hartley J. 2016. Spamming in Scholarly Publishing. A Case Study. *Journal of Association of Information Science Technology*. 67 (8): 2009–2015.
- Kurt S. 2018. Why do Authors Publish in Predatory Journals? *Learned Publishing*. 31 (2): 141–147.
- Lariviere V., Sugimoto C. 2018 (Forthcoming). The Journal Impact Factor. A Brief History, Critique, and Discussion of Adverse Effects. In: Glanzel W. et al. (eds) *Springer Handbook of Science and Technology Indicators*. Cham (Switzerland): Springer International Publishing.
- Lewinski A., Oermann M. 2018. Characteristics of E-Mail Solicitations from Predatory Nursing Journals and Publishers. *Journal of Continuing Education in Nursing*. 49 (4): 171–177.
- Hermanowicz J. 2016. The Proliferation of Publishing: Economic Rationality and Ritualized Productivity in a Neoliberal Era. *American Sociologist*. 47 (2–3): 174–191.
- Ortelbach B., Schulz S., Hagenhoff S. 2008. Journal Prices Revisited: A Regression Analysis of Prices in the Scholarly Journal Market. *Serials Review*. 34 (3): 190–198.
- Önder Ç., Erdil S. 2017. Opportunities and Opportunism. Publication Outlet Selection Under Pressure to Increase Research Productivity. *Research Evaluation*. 26 (2): 66–77.
- Powdthavee N., Riyanto Y., Knetsch J. 2018 (Forthcoming). Lower-Rated Publications Do Lower Academics' Judgments of Publication Lists: Evidence from a Survey Experiment of Economists. *Journal of Economic Psychology*.
- Pfeffer J., Salancik G. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New-York: Harper and Row.
- Seeber M. et al. 2017 (Forthcoming). Self-Citations as Strategic Response to the Use of Metrics for Career Decisions. *Research Policy*.
- Shen C., Björk B. 2015. «Predatory» Open Access. A Longitudinal Study of Article Volumes and Market Characteristics. *BMC Medicine*. 13: 230.
- Sterligov I. 2017. The Monster Ten You Have Never Heard of: Top Russian Scholarly Megajournals. *Higher Education in Russia and Beyond*. 1 (11): 11–13.

- Strang D., Siller K. 2017. From «Just the Facts» to «More Theory and Methods, Please»: The Evolution of the Research Article in *Administrative Science Quarterly*, 1956–2008. *Social Studies of Science*. 47 (4): 528–555.
- Stoller M., Christopherson R., Miranda M. 1996. The Economics of Professional Journal Pricing. *College and Research Libraries*. 57 (1): 9–21.
- Waltham M. 2010. The Future of Scholarly Journal Publishing Among Social Science and Humanities Associations. *Journal of Scholarly Publishing*. 41 (3): 257–324.
- Wilson E. 1979. Comments from a Servant of the Scattered Family. *Contemporary Sociology*. 8 (6): 804–808.
- Weeber S. 2006. Elite versus Mass Sociology: Elaboration on Sociology's Academic Caste System. *American Sociologist*. 37 (4): 50–67.

BEYOND BORDERS

Katerina Guba

Resource Dependence Theory Applied to the Population of Academic Journals

GUBA, Katerina — PhD in Sociology, director of the Center for Institutional Analysis of Science and Education, European University at St. Petersburg. Address: 6/1A Gagarinskaya Street, 191187 St. Petersburg, Russian Federation.

Email: kguba@eu.spb.ru

Abstract

The article presents a typology of academic journals based on the difference in the sources of resource dependence. Academic journals are divided into journals existing at the expense of the authors who need publications primarily for academic promotion, and journals for which communication is essential, so they depend on the number of subscriptions. Besides we take into account how researchers connect with a journal—they can have a direct link with a journal by payment (authors in the form of a fee for publication, readers in the form of a subscription) or instead use a corporate agent like an association or a university representing their interests. Typology explains different aspects of academic journals; such as an explicit link to an educational organization, thematic focus, concentration of authors and readers, and quality of articles. The theoretical scheme is applied to journals of Russian sociology. We found two types of career journals. The first type is a corporate journal with an explicit link to an organization. The lion's share of universities create these journals to provide their staff with a guaranteed place for publication. Corporate journals publish almost any article submitted by the authors who are related to the university, which, in turn, finances the journal. The second type is pay-to-publish journals which are open for almost everyone who pays for the article. The wide-spread availability of these types coincided with the publication pressure in Russian academia. New rules for research assessment have changed the demand for journals and have made it possible to launch numerous private journals which hardly contain any peer review. Only in several institutions do authors have strong incentives to publish articles in the journals which are more selective than others. By their very nature, the closest to the journals with a strong communication function are thematic journals with an absence of an explicit link to an organization. Data shows that these journals publish fewer articles; they can be embedded around one organization, but will receive citation attention from different organizations. Higher citation metrics and better articles also distinguish them.

ogy explains different aspects of academic journals; such as an explicit link to an educational organization, thematic focus, concentration of authors and readers, and quality of articles. The theoretical scheme is applied to journals of Russian sociology. We found two types of career journals. The first type is a corporate journal with an explicit link to an organization. The lion's share of universities create these journals to provide their staff with a guaranteed place for publication. Corporate journals publish almost any article submitted by the authors who are related to the university, which, in turn, finances the journal. The second type is pay-to-publish journals which are open for almost everyone who pays for the article. The wide-spread availability of these types coincided with the publication pressure in Russian academia. New rules for research assessment have changed the demand for journals and have made it possible to launch numerous private journals which hardly contain any peer review. Only in several institutions do authors have strong incentives to publish articles in the journals which are more selective than others. By their very nature, the closest to the journals with a strong communication function are thematic journals with an absence of an explicit link to an organization. Data shows that these journals publish fewer articles; they can be embedded around one organization, but will receive citation attention from different organizations. Higher citation metrics and better articles also distinguish them.

Keywords: research assessment; academic journals; citation analysis; academic career; impact factor; scientometrics.

Acknowledgements

I am grateful to Alexander Semenov (HSE) and Angelika Tsivinskaya (EUSP) for assistance in data collection. I am also grateful to Mikhail Sokolov (EUSP) for critical reading of the first draft of the paper.

References

- Abbott A. (1999) *Department and Discipline: Chicago Sociology at One Hundred*, Chicago: University of Chicago Press.
- Alvesson M., Gabriel Y. (2013) Beyond Formulaic Research. In Praise of Greater Diversity in Organizational Research and Publications. *Academy of Management Learning and Education*, vol. 12, no 2, pp. 245–263.

- Best J. (2015) Following the Money Across the Landscape of Sociology Journals. *American Sociologist*, vol. 47, no 2–3, pp. 158–173.
- Brienza C. (2015) Activism, Legitimation, or Record: Towards a New Tripartite Typology of Academic Journals. *Journal of Scholarly Publishing*, vol. 1, pp. 141–157.
- Byrd G. (1990) An Economic Commons Tragedy for Research Libraries. Scholarly Journal Publishing and Pricing Trends. *College and Research Libraries*, vol. 51, no 3, pp. 184–195.
- Butler L. (2003) Modifying Publication Practices in Response to Funding Formulas. *Research Evaluation*, vol. 12, no 1, pp. 39–46.
- Chilimo W., Adem A., Otieno A., Maina M. (2017) Adoption of Open Access Publishing by Academic Researchers in Kenya. *Journal of Scholarly Publishing*, vol. 49, no 1, pp. 103–122.
- Coomes O., Moore T., Breau S. (2017) The Price of Journals in Geography. *Professional Geographer*, vol. 69, no 2, pp. 251–262.
- Beall J. (2012) Predatory Publishers are Corrupting Open Access. *Nature*, vol. 489, no 7415, p. 179.
- EzinwaNwagwu W., Ojemeni O. (2015) Penetration of Nigerian Predatory Biomedical Open Access Journals 2007–2012. A Bibliometric Study. *Learned Publishing*, vol. 28, no 1, pp. 23–34.
- Frandsen T. (2017) Are Predatory Journals Undermining the Credibility of Science? A Bibliometric Analysis of Citers. *Scientometrics*, vol. 113, no 3, pp. 1513–1528.
- Grančay M., Vveinhardt J., Šumilo E. (2017) Publish or Perish. How Central and Eastern European Economists Have Dealt with the Ever-Increasing Academic Publishing Requirements 2000–2015. *Scientometrics*, vol. 111, no 3, pp. 1813–1837.
- Kozak M., Iefremova O., Hartley J. (2016) Spamming in Scholarly Publishing. A Case Study. *Journal of Association of Information Science Technology*, vol. 67, no 8, pp. 2009–2015.
- Kurt S. (2018) Why do Authors publish in predatory journals? *Learned Publishing*, vol. 31, no 2, pp. 141–147.
- Kuz'minov Y. (2011) Akademicheskoye soobshchestvo i akademicheskiye kontrakty: vyzovy i otvety poslednego vremeni [Academic Community and Academic Contracts: Recent Challenges and Answers]. *Kontrakty v akademicheskoy mire* [Contracts in Academic World] (ed. Y. Kuz'minov), Moscow: HSE Publishing House, pp. 13–30 (in Russian).
- Lariviere V., Sugimoto C. (2018. Forthcoming) The Journal Impact Factor. A Brief History, Critique, and Discussion of Adverse Effects. *Springer Handbook of Science and Technology Indicators* (eds. W. Glanzel, H. Moed, U. Schmoch, M. Thelwall), Cham (Switzerland): Springer International Publishing.
- Lewinski A., Oermann M. (2018) Characteristics of E-Mail Solicitations from Predatory Nursing Journals and Publishers. *Journal of Continuing Education in Nursing*, vol. 49, no 4, pp. 171–177.

- Murav'yev A. (2013) O nauchnoy znachimosti rossiyskikh zhurnalov po ekonomike i smezhnym distsiplinam [On the Scientific Importance of Russian Journals on Economics and Related Disciplines]. *Voprosy Ekonomiki*, vol. 4, pp. 130–151 (in Russian).
- Hermanowicz J. (2016) The Proliferation of Publishing: Economic Rationality and Ritualized Productivity in a Neoliberal Era. *American Sociologist*, vol. 47, no 2–3, pp. 174–191.
- Ortelbach B., Schulz S., Hagenhoff S. (2008) Journal Prices Revisited: A Regression Analysis of Prices in the Scholarly Journal Market. *Serials Review*, vol. 34, no 3, pp. 190–198.
- Önder Ç., Erdil S. (2017) Opportunities and Opportunism. Publication Outlet Selection Under Pressure to Increase Research Productivity. *Research Evaluation*, vol. 26, no 2, pp. 66–77.
- Powdthavee N., Riyanto Y., Knetsch J. (2018. Forthcoming) Lower-Rated Publications Do Lower Academics' Judgments of Publication Lists: Evidence from a Survey Experiment of Economists. *Journal of Economic Psychology*.
- Pfeffer J., Salancik G. (2003) *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*, California: Stanford University Press.
- Powell W. (1987) *Getting into Print: The Decision-Making Process in Scholarly Publishing*, Chicago: Chicago University Press.
- Strang D., Siller K. (2017) From 'Just the Facts' to 'More Theory and Methods, Please': The Evolution of the Research Article in *Administrative Science Quarterly*, 1956–2008. *Social Studies of Science*, vol. 47, no 4, pp. 528–555.
- Seeber M., Cattaneo M., Meoli M., Malighetti P. (2017. Forthcoming) Self-Citations as Strategic Response to the Use of Metrics for Career Decisions. *Research Policy*.
- Shen C., Björk B. (2015) 'Predatory' Open Access. A Longitudinal Study of Article Volumes and Market Characteristics. *BMC Medicine*, vol. 13, pp. 230.
- Sivak E., Yudkevich M. (2009) Akademicheskii inbriding: za i protiv [Academic Inbreeding: Pro and Contra]. *Voprosy obrazovaniya = Educational Studies*, vol. 1, pp. 170–187 (in Russian).
- Stoller M., Christopherson R., Miranda M. (1996) The Economics of Professional Journal Pricing. *College and Research Libraries*, vol. 57, no 1, pp. 9–21.
- Toshchenko Zh. (2012) K chitatelyu! [To Reader]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, vol. 1, p. 4 (in Russian).
- Waltham M. (2010) The Future of Scholarly Journal Publishing Among Social Science and Humanities Associations. *Journal of Scholarly Publishing*, vol. 41, no 3, pp. 257–324.
- Wilson E. (1979) Comments from a Servant of the Scattered Family. *Contemporary Sociology*, vol. 8, no 6, pp. 804–808.
- Weeber S. (2006) Elite versus Mass Sociology: Elaboration on Sociology's Academic Caste System. *American Sociologist*, vol. 37, no 4, pp. 50–67.

Received: May 21, 2018

Citation: Guba K. (2018) Resursnaya zavisimost' nauchnykh zhurnalov: avtorskie vs chitatel'skie zhurnaly [Resource Dependence Theory Applied to the Population of Academic Journals]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 4, pp. 73–100. doi: 10.17323/1726-3247-2018-4-73-100 (in Russian).

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

Е. А. Иванова

Алименты как множественные деньги: контрибуция, обязательство или забота?

Исследование практик содержания ребёнка отцами после развода



ИВАНОВА Екатерина Алексеевна — магистр Европейского университета в Санкт-Петербурге. Адрес: Россия, 191028, Санкт-Петербург, ул. Короленко, 10/3–1.

Email: eivanova@eu.spb.ru

Данная статья представляет результаты исследования практик алиментных выплат, которые осуществляют разведённые отцы в Санкт-Петербурге. Основной исследовательский вопрос — каким образом отцы выплачивают алименты на своих детей после развода? — был сформулирован после изучения количественных данных, демонстрирующих недостаточное участие отцов в содержании детей после развода. Для того чтобы понять, каким образом мужчины реализуют предписания алиментного законодательства на практике, а также чтобы изучить их интерпретации (не)участия в материальном обеспечении ребёнка, было проведено качественное исследование, в процессе которого было собрано 18 интервью с разведёнными отцами.

Исследование показало, что отцы могут реализовывать несколько различных практик алиментных выплат: алименты по суду, неформальные регулярные выплаты, ситуативные выплаты, дарение. При этом информанты необязательно выбирают один способ выплат; чаще они сочетают несколько вариантов, принципиально разграничивая разные деньги. Для интерпретации результатов была использована теория множественных денег В. Зелизер. Взгляд на алименты как множественные деньги позволил выявить различные смыслы, которыми информанты наделяли алиментные выплаты. Так, одни практики становились частью процесса конструирования маскулинности после развода (через сохранение контроля, свободы принимать решения и распоряжаться деньгами); реализация других практик позволяла мужчинам демонстрировать выполнение нормативного долга. Не в последнюю очередь через выплату алиментов отцы проявляют заботу о ребёнке, поэтому в данной работе также была применена концепция «этики заботы» Дж. Тронто, оптика которой позволяет аналитически разделить алименты-как-заботу и формы выплат, несущие в себе другие социальные значения.

Хотя законодательно алименты выплачиваются на ребёнка, их получателем определяется родитель, и в российском контексте в подавляющем числе случаев это именно матери. Такое положение вещей переводит вопрос о выплате алиментов в поле финансовой власти, имеющей гендерное измерение, что позволяет по-другому посмотреть на мотивацию неплательщиков, использующих идеологию «интенсивного материнства» как легитимирующее оправдание для уклонения от выплат.

Ключевые слова: отцовство; маскулинность; алименты; забота; развод; гендер.

Введение

Роль добытчика была и остаётся одной из основных частей маскулинности и важной составляющей отцовской роли во многих странах и культурах [Willott, Griffin 1997; Kay 2006; Bhana, Nkani 2014; Carlson, Edleson 2015; Cheng, Yeoh, Zhang 2015]. И хотя модели и практики нового, более эмоционального и вовлечённого отцовства получают большее распространение [Henwood, Procter 2003; Johansson, Klinth 2008; Авдеева 2012], модель отца как в первую очередь кормильца семьи с нерегулярной вовлечённостью в повседневную заботу всё ещё остаётся нормативной и наиболее распространённой [Doucet 2004; Bryan 2013; Lipasova 2016].

Смыслы материального содержания не сводятся только к заработку средств к существованию. Поддержка в денежной форме несёт ряд значений в разных социальных контекстах: контроль, исполнение социальных норм, забота. Материальное обеспечение может рассматриваться как один из возможных способов быть вовлечённым в воспитание ребёнка [Christiansen, Palkovitz 2001], особенным, специфически маскулинным способом осуществлять заботу [Bhana, Nkani 2014; Bryan 2013]. Тем не менее не любое материальное обеспечение может быть рассмотрено только как проявление заботы. Во многих случаях денежное содержание — это также вопрос контроля и власти, имеющей гендерное измерение [Cheng, Yeoh, Zhang 2015; Ибрагимова 2016; Anderson 2017].

Роль добытчика является не только составляющей отцовской идентичности, но и важной частью статуса мужа. Брак и отцовство составляют часть «набора настоящего мужчины», который является основной гегемонной маскулинности, во всяком случае, в европейской и американской гендерной культуре [Dudova 2006; Tach, Mincy, Edin 2010; Townsend 2010]. Отцы склонны рассматривать брак и семью как единое понятие, и в случае, когда брак прекращается, обязанности, которые мужчины признавали перед семьёй, проблематизируются, переопределяются властные отношения и объекты заботы. Развод обычно приводит к значительным изменениям в практиках физического и материального вовлечения, существенно затрагивает идентичность отцов [Huang 2009; Tach, Mincy, Edin 2010]. Большинство отцов в разных странах чаще всего проживают отдельно от ребёнка после развода, и их практики совместного времяпрепровождения отличаются от повседневных практик заботы, которые реализуют матери [Pasley, Braver 2004; Trinder 2008]. Болезненным становится вопрос о материальном содержании после развода; это особенно заметно по проблеме уклонения от выплаты алиментов, которая до сих пор актуальна для многих стран [Arendell 1992; Dudova 2006; Municio-Larsson, Pujol Algans 2002; Patrick, Cook, Tacket 2007, Гурко 2008].

В России изучение родительства после развода осложняется, как отмечают сами исследователи, отсутствием значимых статистических данных [Захаров 2008; Ржаницына 2012]. При этом, развод является довольно типичным сценарием: в России один из самых высоких коэффициентов разводимости (среди промышленно развитых стран)¹; 58% браков заканчиваются разводом². Данные о распространённости разводов с детьми (последние данные доступны за 2011 г.) показывают, что около половины всех разводов приходится на семьи как минимум с одним ребёнком [Захаров 2013]. При этом не менее 90% детей после развода остаются с матерью [Синявская 2009: 58; Овчарова 2010: 23; Ржаницына 2012: 14].

Данные по алиментным выплатам в зависимости от составления выборки и операционализации понятия «алименты» варьируются довольно значительно. Например, по результатам исследования М. Г. Воронцовой, лишь 12% разведённых матерей в Москве получали алименты на детей [Воронцова 2000], в то время как по данным исследования Л. М. Прокофьевой и М. Ф. Валетас выходит, что более 80%

¹ См. подробнее: URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/app/app40di.php>

² Рассчитано на данных Росстата за 2017 г.

мужчин исправно выплачивают алименты [Прокофьева, Валетас 2002]. Впрочем, обследования, проведённые по общероссийской выборке (Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе — РиДМиж; Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения — РМЭЗ), дают более свежие и репрезентативные результаты: 30–50% респондентов не получали алиментов на детей; при этом около 50% выплачиваемых сумм не превышали половины прожиточного минимума ребёнка [Синявская 2009: 59–61; Овчарова 2010: 24], или, по другим расчётам, были в два раза ниже нормы выплат по Семейному кодексу РФ [Ржаницына 2015]. Последние исследования также включают данные по разным видам алиментных выплат, которые учитывают алименты по суду, нотариальные соглашения, неформальные договорённости и отдельно — дополнительное содержание (выплаты несколько раз в год) [Синявская 2009: 59–61; Ржаницына 2010; 2012: 18, 27]. Данные разных годов демонстрируют, что вопрос о выплатах чаще решается неформально, а не через суд, и нередко даже устные договорённости отсутствуют [Синявская 2009; Ржаницына 2012]. При этом в российском контексте не так много исследований, построенных на качественной методологии и посвящённых родительству после развода; в особенности — исследований, которые позволили бы интерпретировать разные практики алиментных выплат (и в том числе их отсутствие) [Utrata 2008; Кау 2006; Гурко 2008; 2013; Шевченко 2015].

Данная статья вносит вклад в изучение отцовства после развода и, в частности, в исследование проблемы выплаты алиментов. Исследование основывается на интервью с разведёнными отцами из Санкт-Петербурга и Москвы. Данные качественного исследования позволяют получить описание того, как на практике решаются вопросы о выплате алиментов, а также дают возможность понять, почему отцы выбирают определённые стратегии и практики выплат и почему некоторые из них уклоняются от алиментов. Для интерпретации данных я обратилась к теориям множественных денег В. Зелизер, а также к концепции этики заботы Дж. Тронто. Такая аналитическая оптика позволяет увидеть, каким образом отцы конструируют алименты как множественные деньги и наделяют их различными смыслами, используя некоторые для осуществления отцовской заботы.

Структура статьи построена следующим образом: сначала кратко описывается исторический и правовой контексты алиментов, затем — теоретические подходы, через которые я предлагаю анализировать алиментные практики. Далее я описываю методологию исследования и способы реализации алиментных практик, которые выбирали информанты. Последняя часть посвящена анализу алиментов как множественных денег и рассмотрению смыслов, которые информанты вкладывают в разные типы алиментных выплат.

Алименты: исторический контекст и законодательство

Законные пути решения вопросов о материальном содержании ребёнка, а также другие детали бракоразводного процесса прописаны в действующем Семейном кодексе (СК) РФ от 1995 г. Согласно ему, родители имеют одинаковые права в вопросе о том, с кем останется ребёнок после развода или расставания, предполагающего отдельное проживание одного из родителей. Под алиментами подразумевается любое материальное содержание на несовершеннолетних детей (ст. 80.2 СК РФ), которое необязательно устанавливается через судебное разбирательство.

Существуют три черты алиментного законодательства, которые играют важную роль в организации практик материального содержания детей после развода или расставания.

Во-первых, закон устанавливает принцип первостепенности внесудебных договорённостей. Это означает, что родители законодательно обязаны содержать своих несовершеннолетних детей, но то, каким образом будут определяться размер и порядок уплаты алиментов, является в первую очередь результатом внесудебных переговоров между родителями (ст. 80.1 СК РФ); любые неформальные договорён-

ности признаются российским законодательством как возможные варианты разрешения финансового вопроса.

В случае если родители не смогли прийти к внесудебному соглашению и родитель, который проживает с ребёнком после развода, подал в суд на взыскание алиментов, они взыскиваются ежемесячно в размере 25% от заработка — на одного ребёнка, 33% от заработка — на двух детей и половины заработка — на трёх детей и более (ст. 81.1 СК РФ) либо в фиксированной денежной сумме.

Во-вторых, право на взыскание алиментов не связано с брачным статусом родителей, так как обязанность выплачивать алименты вменяется родителям независимо от него. Это означает, что в случае, когда отцовство зарегистрировано, родители, которые подают на взыскание алиментов в судебном порядке вследствие развода и распада фактического [незарегистрированного] брака, имеют равные права в суде.

В-третьих, алиментные обязательства юридически представляют собой отношения между родителями несовершеннолетних детей, а не между отцом и ребёнком, так как родители являются законными представителями прав и интересов своих детей в суде (ст. 56.1 СК РФ).

Несмотря на тот факт, что законодательно правила получения алиментов одинаковы для обоих родителей и как женщина, так и мужчина могут подать на взыскание алиментов с проживающего отдельно от ребёнка партнёра, на практике именно отцы чаще всего становятся алиментнообязанными. Этот статус, уже ставший частью образа послеразводного отцовства, закреплялся на протяжении всего советского периода в истории России.

В СССР материнство определялось как гражданский долг женщины, в то время как роль отца была во многом сведена к экономическому обеспечению [Здравомыслова, Темкина 2007]. Такая конфигурация гендерных отношений была выражена в правоприменении: судьи следовали в своих решениях существующим нормам гендерной идеологии, а также провозглашённым приоритетным направлениям государственной политики, то есть рассматривали отцов после развода как алиментоплательщиков. В период действия Кодекса законов о браке, семье и опеке от 1926 г. была обозначена презумпция женской правоты, вследствие которой судьи, принимавшие решения об установлении отцовства и расторжении брака, ориентировались на указания женщины на того, кто приходится отцом ребёнка, и соответственно именно этот человек должен был материально обеспечивать ребёнка: «На этапе построения нового государства и новых гендерных отношений обществу было важнее определить “экономического” отца, то есть того, кто разделит с государством бремя материальной ответственности за ребёнка» [Чернова 2007: 153]. Историк Ш. Фицпатрик в работе «Повседневный сталинизм» придерживается похожей позиции: «По общему мнению советских юристов, поскольку государство на тот момент не обладало достаточными ресурсами для создания системы полного социального обеспечения, семья оставалась для советских граждан основой социального благополучия» [Фицпатрик 2008: 172]. Добиться того, чтобы отцы выплачивали алименты после развода, было в интересах государства. Так, одно из положений «Декрета о браке и семье», принятого в 1917 г., давало возможность устанавливать множественное отцовство и получать материальное содержание на ребёнка от нескольких мужчин (это положение было отменено в Кодексе 1926 г.). Ш. Фицпатрик рассказывает о широкой кампании, которая развернулась на страницах газет с целью принудить «злостных неплательщиков» выплачивать установленное законом содержание на детей [Фицпатрик 2008: 174–176]. В дальнейшем, несмотря на определённую либерализацию закона (Кодекс РСФСР о браке и семье (1969 г.) содержал многие положения, которые унаследовал и современный Кодекс в редакции 1995 г.) и отказ от некоторых статей, дискриминирующих мужчин и отцов, на практике отцовство продолжало оставаться на периферии внимания государства [Чернова 2007: 163] и сводилось к функции материального обеспечения. Вероятно, поэтому,

несмотря на законодательно разрешённую возможность бывшим супругам решать, с кем останется ребёнок после развода, проживание с ребёнком воспринимается как право матери. До настоящего времени доля отцов, которые остаются жить вместе с ребёнком после развода, едва ли составляет 10% [Овчарова 2010]. При этом отцовство по-прежнему не получает такой сильной государственной поддержки, как материнство: отцы остаются невидимыми для российской социальной политики [Кай 2006].

Теоретические подходы к исследованию алиментов

Анализ практик материального обеспечения с помощью категории «забота»

Участие мужчин в заботе о детях часто описывается через понятие «вовлечённость», под которым понимают либо совокупность отдельных практик [Yeung et al. 2001; Craig 2006], либо определённую модель отцовства, предполагающую активное включение отца в процесс осуществления заботы о ребёнке наравне с матерью [Lamb 2000]. При таком подходе модели отцовства рассматриваются как «эволюционно» сменяющие друг друга, и новый тип *вовлечённого* отца в таком случае должен заменить модель отца-добытчика.

Хотя материальное обеспечение ребёнка может рассматриваться как одна из форм вовлечённости отца в заботу о детях [Seltzer 1991; Christiansen, Palkovitz 2001], я нахожу, что простое включение материального содержания в перечень измерений вовлечённости отцов не является эффективным разрешением концептуальных сложностей, так как традиция исследований вовлечённости, скорее, противопоставляет, чем уравнивает, деньги и нематериальную вовлечённость. Для исследования алиментных выплат мне представляется целесообразным обратиться к понятию «забота».

Та деятельность, которая описывается исследователями с помощью категории «забота», обладает своей спецификой: эта категория «неуловима», и её признаки и критерии с трудом поддаются описанию. Это отражается и в определениях, с помощью которых исследователи и теоретики пытаются «ухватить» сущность заботы. А. Хохшильд определяет заботу как «эмоциональные связи и взаимоотношения, которые обычно возникают между тем, кто осуществляет заботу, и тем, о ком заботятся; как обязательство, в соответствии с которым человек, осуществляющий заботу, чувствует себя ответственным за благополучие других и выполняет интеллектуальную, эмоциональную и физическую работу как выражение ответственности» (цит. по: [Чернова 2013: 52]). Большинство исследований, применяя понятие «забота» для описания рутинных практик, концентрируется на физической стороне проявления заботы. Однако, возможно, в тех случаях, когда непосредственный физический контакт невозможен, субъекты заботы не перестают меньше заботиться — они стараются передать те смыслы, которые вкладывают в заботу в процессе взаимодействия, с помощью других доступных им средств, например через финансовую поддержку [Parreñas 2002].

Говоря о материальном обеспечении детей, необходимо также учитывать, что содержание детей (включая алиментные платежи после развода) является не только добровольным выражением родительской заботы; эта обязанность вменяется родителям юридически (в России она зафиксирована в Семейном кодексе, ст. 80). Государство заинтересовано в надлежащем исполнении этой обязанности: понятия «ответственное родительство» и «ответственное отцовство» создаются и активно используются социальной политикой для артикуляции и поощрения «правильных» практик родительства (см., например: [Шпаковская 2013; Randles 2018]). Поэтому «ответственное отцовство», являясь ценностно-нагруженным понятием и выражая в большой степени идеологию и желаемую модель [Doherty, Kouneski, Ericson 1998], не всегда помогает в анализе реальных практик отцовства и повседневного понимания отцовской ответственности.

Одной из концепций, которая позволяет рассматривать материальное обеспечение как одновременно заботу и ответственность, является этика заботы Дж. Тронто [Tronto 1993]. В работе «Moral Boundaries. A Political Argument for an Ethic of Care» («Границы морали. Политическая аргументация в защиту этики заботы»). Дж. Тронто предложила типологию различных форм заботы, включив в неё не только рутинные ежедневные практики, но и заботу в форме обеспечения ресурсами и институциональными возможностями. Дж. Тронто определяет заботу предельно широко, как «деятельность, которая включает всё, что мы делаем для поддержания, продолжения и восстановления нашего “мира” для того, чтобы мы могли жить в нём настолько благополучно, насколько это возможно. Этот мир включает наши тела, наши “я”, наше окружение» [Tronto 1993: 103]. Дж. Тронто развивает концепцию этики заботы, которая представляет собой совокупность принципов, постоянно воплощаемых в практиках заботы, и состоит из нескольких взаимосвязанных фаз. Одной из них является фаза *taking care of* (нести ответственность за, отвечать за, обеспечивать), которая соответствует принципу ответственности как одному из элементов этики заботы. Хотя принципы этики заботы не привязаны к конкретному — женскому или мужскому — опыту, Тронто тем не менее отмечает гендерное измерение заботы (наряду с классовым, расовым и др.). И если рутинные практики физической заботы связаны с женским опытом и женской работой, то забота в форме «нести ответственность за» (часто выражаемая в обеспечении ресурсами и возможностями) относится в большей степени к легитимному мужскому способу осуществления заботы.

Тронто также требует понимания заботы как одновременно деятельности и предрасположенности к заботе, интенции [Tronto 1993: 105]. Для Дж. Тронто материальное обеспечение может рассматриваться как забота в форме обеспечения ресурсов, но только в том случае, если деньги выделены именно с целью осуществления заботы, то есть субъект осознаёт, какая именно сумма необходима и на что она может быть потрачена. Подход Тронто предлагает уделять внимание контексту реализации заботы, принимать во внимание субъективную интенцию человека осуществлять заботу, что позволяет аналитически разграничивать внешне схожие практики, которые в разных обстоятельствах могут на самом деле как представлять собой форму заботы, так и не являться ею [Jordan 2018]. Однако, несмотря на такое переосмысление категории заботы, она все ещё редко применяется для анализа практик отцовства [Elliott 2016; Jordan 2018].

Вслед за Д. Тронто, под заботой в данном исследовании понимаются деятельность и социальные отношения, которые основываются на принципах этики заботы. Таким образом, забота может включать как физическую и эмоциональную вовлечённость, так и материальное обеспечение, как рутинные телесные практики, так и организацию, предоставление ресурсов. Такое понимание заботы позволяет, с одной стороны, включить измерение ответственности в анализ практик и, с другой стороны, акцентировать внимание на вовлечённости «по желанию», а не «по принуждению». Я использую категорию заботы для описания некоторых практик материального содержания детей, осуществляемых разведёнными отцами.

Концепция множественных денег В. Зелизер и социальное конструирование алиментов

Для анализа различных форм алиментных выплат, а также отношений, возникающих вокруг их осуществления, применялась концепция множественных денег В. Зелизер. Согласно этой концепции, люди постоянно создают множественные деньги через символическое производство, которое происходит путём целевого предназначения и распределения уже существующих денежных средств [Зелизер 2004: 66].

Для того чтобы «обозначить» деньги, люди применяют сложные механизмы целевого распределения денег, среди этих механизмов — обозначение источников, из которых получены деньги, и конкретных

потребителей, которым предназначаются целевые деньги, а также ограничение способов их использования. По мнению В. Зелизер, люди тщательно разрабатывают механизмы контроля над деньгами и их целевого распределения, особенно в обстоятельствах, касающихся щекотливых и сложных форм взаимодействия [Зелизер 2004: 61].

Для того чтобы показать, каким образом люди наделяют смыслом денежные трансферты в процессе социальных отношений, В. Зелизер выделяет несколько способов организации денежных отношений: оплата (или компенсация), наделение правом на долю денежных средств (*entitlement*) и дарение (*gift*) [Zelizer 1996]. Под оплатой (или компенсацией) понимается прямой равноценный обмен, который предполагает определённую дистанцированность, торг между сторонами и подотчётность в отношении расходования средств. Наделение правом пользования деньгами предполагает серьёзные притязания на власть и автономию в той сфере, где разворачиваются отношения. Дарение как способ распределения денег представляет собой безвозмездный акт передачи средств, который, однако, может формировать отношения неравенства между дарителем и получателем.

Несколько исследователей уже применяли теорию В. Зелизер для исследования алиментов. Так, Дж. Брэдшоу, К. Стимсон, К. Скиннер и Дж. Уильямс исследовали отцов в Великобритании, не проживающих с детьми после развода [Bradshaw et al. 2002]. Исследователи показали, что алименты могут наделяться множеством смыслов, которые зависят от конкретной ситуации и взаимоотношений с бывшей супругой. В первую очередь выплаты алиментов являлись для разведённых отцов способом символически передать свои любовь, заботу и внимание детям, и для мужчин было значимым, чтобы тот вклад, который они делают с помощью алиментов, был видимым для ребёнка. Так как отцы-нерезиденты не могут отдавать деньги на содержание непосредственно детям, они делают это через бывшую супругу. При этом отцы подчёркивают целевое предназначение денег, а именно на нужды ребёнка, и определяют роль матери исключительно как посредника. Тем не менее мать как посредник становится важной фигурой, потому что она может нивелировать то символическое значение заботы, которое отцы приписывают своим выплатам, и делать усилия, прикладываемые отцом для содержания ребёнка, незаметными для самого ребёнка.

Обеспечивая выплату алиментов, отцы требуют от матерей выполнения обязательств с их стороны (доступ к ребёнку, сохранение доверительных отношений, поддержания интересов отца в отношении денежных расходов). При выполнении этих условий отец наделяет бывшую супругу легитимным правом требовать алименты. В таких случаях отцы описывают выплаты по алиментам в терминах долга и как часть общей ответственности за воспитание ребёнка. В противном случае мужчины отказываются принимать алиментные требования как легитимные и могут уклоняться от выплат.

Исследователи также отмечают отдельную графу расходов — неформальную поддержку, представляющую собой подарки, покупку одежды, оплату развлечений и образовательных активностей. Мужчины маркируют такую поддержку как особые деньги, которые не являются обязательствами или материальной ответственностью, но представляют собой часть активных взаимоотношений между отцом и ребёнком. Деньги и вещи, выделяемые отцом в виде неформальной поддержки, по приписываемому символическому значению принципиально отличны от того, что отцы маркируют как материальное содержание.

Австралийские исследователи К. Наталиер и Б. Хевитт также применили концепцию целевого предназначения денег для исследования алиментных выплат [Natalier, Hewitt 2010; 2014]. Эти авторы уделяют особое внимание диалектике контроля над расходованием денег между родителями, и, по их мнению, маркирование алиментов как целевых денег усиливает важность вклада отца, а также позволяет поднять вопрос о легитимном использовании этих денег матерями. С позиции отца, алименты как целевые

деньги являются *его* деньгами и должны тратиться только на нужды ребёнка. Утверждая своё видение легитимного расходования алиментов, мужчины стараются сохранить контроль над деньгами. При этом К. Наталиер и Б. Хевитт рассматривают контроль над расходованием алиментов не как инструмент для защиты интересов ребёнка, а как черту гегемонной маскулинности.

К. Наталиер и Б. Хевитт также используют разделение на различные способы организации выплат, которое вводит в своей работе В. Зеллизер. По мнению К. Наталиер и Б. Хевитт, алименты представляют собой смещение способа финансового обеспечения от дарения к наделению матери правом требовать алименты и распоряжаться этими деньгами. Авторы утверждают, что переход от дарения к наделению правом проблематизируется мужчинами именно потому, что предполагает потерю контроля и делегирование матери права принятия решений о расходах. Кроме того, для авторов дарение в меньшей степени связано с безвозмездной основой трансфертов и символическим выражением заботы. К. Наталиер и Б. Хевитт акцентируют внимание на неравенстве в позициях дарителя и получателя и сохранении контроля над деньгами в руках дарителя (так как именно он решает, когда и какую сумму выделить).

Наталиер и Хевитт подвергают более глубокому анализу делегитимацию отцами права матери требовать алименты. По мнению авторов, мужчины пытаются вернуть контроль над распределением финансов через суждения о том, насколько легитимно мать расходует алименты. Аргументацию для таких суждений мужчина находит в идеологии «интенсивного материнства». Выдвигая суждения о том, насколько потребление матери соответствует нуждам ребёнка (*child-centered consumption*), мужчина апеллирует к соответствию и (или) несоответствию женщины образу «хорошей матери». По мнению авторов, потеря контроля при вынужденном переходе от одной формы денежных выплат к другой может являться основанием для, по крайней мере, дискурсивного оправдания отказа от выплаты алиментов.

Методология исследования

Данная статья представляет результаты исследования способов материального содержания, которые реализуют российские отцы после развода. Отправной точкой данной работы стал небольшой проект, осуществлённый в 2014 г., о материальном положении разведённых матерей. Изучая экономические стратегии матерей после развода, я заметила, что в перечне ресурсов, которые женщины оценивают как значимые для материального благополучия ребёнка, алименты нередко занимают далеко не первую позицию. Более того, некоторые отметили отсутствие каких-либо выплат вообще, а другие описывали нерегулярные и незначительные платежи, на которые было сложно положиться как на регулярный источник дохода. Я использовала это исследование как пилотажное для формулирования вопроса и гипотез в новом исследовании.

При исследовании практик алиментных выплат использовались полуструктурированные интервью. Всего было собрано 18 интервью с разведёнными отцами; полевой этап работы осуществлялся в 2015–2016 гг. Из числа респондентов 16 человек проживали в Санкт-Петербурге, двое мужчин были из Москвы. Доступ к полю был непростым, поэтому выборка складывалась стихийно, и это затрудняло контроль социально-экономического профиля информанта.

Возраст информантов: 31–45 лет, со средним возрастом 35 лет. Браки информантов были разной продолжительности, как и период после развода. Возраст детей, которые остались от брака, также был различным: самому младшему ребёнку было 2,5 года на момент расставания, тогда как самому старшему — 16 лет. Несмотря на то что забота о детях, которые находятся в разных возрастных категориях, осуществляется по-разному, значительной разницы, которая не позволила бы проводить сравнение, не было. В нарративах всех мужчин можно было найти схожие сюжеты, интерпретации и практики.

Большинство информантов имеют высшее образование, и лишь несколько человек получили среднее специальное в техникуме. Жилищный вопрос был решён более или менее успешно у всех информантов, поэтому после развода все они проживали отдельно от своих бывших супругов. Все информанты сохранили контакты с детьми в той или иной форме. В 15 случаях из 18 дети на момент интервью постоянно проживали с матерью; в одном случае ребёнок жил практически равное количество времени у отца и у матери; в двух случаях дети проживали с отцами, при этом сразу после развода дети остались с матерью, а потом постепенно перебрались к отцу. В выборку не вошли представители низкоресурсных групп; отцы, проживающие на одной территории с бывшей супругой; отцы, отсудившие детей у супруги, и некоторые другие случаи.

Важным для исследования являлся вопрос трактовки брачного статуса. В данном исследовании неформальный брак приравнивался к официально зарегистрированному. Во-первых, сами информанты не придавали большого значения различию между зарегистрированным и фактическим браками. В некоторых случаях мужчины, согласившиеся принять участие в исследовании и определявшие себя как разведённых отцов, оказывались всё ещё формально состоявшими в браке; в других случаях имел место фактический брак. Во-вторых, для темы исследования, которое заключается в изучении материального содержания, статус брака не имеет значения, так как алиментные выплаты по суду законодательно связаны не с браком, а с фактом установленной отцовства. Вопросы о неформальных выплатах и общении с ребёнком решались схожим образом независимо от статуса брака. Два интервью были проведены по скайпу, остальные — при личной встрече. В среднем интервью длилось один час. Разговор записывался на диктофон и затем транскрибировался. Перед интервью информанты самостоятельно заполняли паспортную форму.

Рекрутирование информантов осуществлялось через социальную сеть «ВКонтакте». Таким образом, в мою выборку попали только те отцы, которые проявили желание участвовать в исследовании и инициативно отозвались на объявление с описанием проекта. Некоторых из них мне удалось найти при помощи техники снежного кома, то есть информанты соглашались предложить своим знакомым поучаствовать в моём исследовании. Однако в большинстве случаев метод снежного кома оказался бесполезным: несмотря на то что в процессе интервью все информанты упоминали много знакомых разведённых мужчин, при просьбе предложить участие в исследовании их друзьям большинство отказывалось это сделать. Ссылки на друзей и знакомых говорят нам о типичности опыта, а отказы предложить своим друзьям поучаствовать в исследовании — вероятно, о чувствительности тематики.

Алименты на ребёнка: как и сколько?

Результаты качественного исследования позволяют прояснить, как на практике работают законодательные нормы и как отцы платят алименты на детей после развода.

Все отцы, которые приняли участие в данном исследовании, материально поддерживали детей после развода, однако суммы алиментов и сами способы осуществления выплат различались. Самой распространённой формой материального обеспечения среди информантов оказались *регулярные ежемесячные неформальные выплаты*. Эти выплаты основывались на неформальной договорённости между бывшими супругами, без посредничества суда и юридического закрепления условий и взаимных обязанностей, что является легальной, прописанной в законе возможностью. Именно эту форму выплат информанты чаще всего называют алиментами.

Информанты говорили о разных суммах алиментов — в интервью назывались 30 тыс., 20 тыс., 15 тыс. и 10 тыс. рублей в месяц. Не все мужчины соглашались назвать точную сумму выплат, предпочитая определять её относительно доходов или расходов. Так, например, один из информантов отметил, что

сразу после развода отдавал супруге 50% своей зарплаты, но затем сократил выплаты до 30%, а другой информант оплачивал ежемесячную аренду квартиры для проживания бывшей супруги с ребёнком. Суммы неформальных алиментов в среднем были выше алиментов, выплачиваемых по суду, и для многих алименты были ощутимой частью их бюджетов. Многие информанты для удобства делали наличный перевод на банковскую карту бывшей супруги.

Сумму неформализованных выплат информанты определяли сами. Отцы по-разному решали вопрос о количестве денег. Некоторые признавались, что им было сложно оценить, какая сумма может считаться достаточной для неформальных алиментов. В основном они руководствовались несколькими ориентирами при выборе оптимальной суммы. В одних случаях мужчины брали за основу расчётов официальную цифру, привязывая выплаты к норме права алиментных выплат, то есть приблизительно рассчитывали сумму, которая составляла около 25% от реальной зарплаты. В других случаях отцы использовали для расчётов некоторую конкретную потребность или совокупность потребностей бывшей семьи или ребёнка. Так, один из отцов выплачивал сумму, равную стоимости квартиры, которую снимала бывшая супруга с ребёнком. Другой отец рассчитал сумму всех трат, которые осуществляются на пятилетнего ребёнка, и поделил эту сумму на две части, ожидая равного участия бывшей жены. Примечательно, что при расчёте сумм информанты не обращались к матери ребёнка, которая во всех случаях, кроме одного, была основным заботящимся родителем, за советом о сумме, которая требовалась для удовлетворения нужд ребёнка. В тех случаях, когда бывшая супруга была недовольна суммой алиментов, это не приводило к пересмотру выплат, хотя, как видно из интервью, мужчины обычно были осведомлены о претензиях бывших жён.

Ещё одной неформальной формой выплат, используемой информантами, были ситуативные траты, то есть конкретные суммы денег выплачивались отцами на конкретные покупки. Это не самостоятельные покупки, которые делает отец; обычно именно мать выступает инициатором, сообщая отцу, какие именно вещи необходимы ребёнку на данный момент и какая сумма для этого нужна. Эти практики требуют довольно высокого уровня вовлечённости в заботу о ребёнке и относительно стабильных отношений с бывшей супругой. В перечень ситуативных трат входят расходы на покупку одежды, школьных принадлежностей, мебели, на поездки в отпуск, оплата репетиторов. Среди информантов четверо отцов отметили, что реализуют такую форму материальной поддержки. При этом в нескольких случаях ситуативные платежи осуществлялись одновременно с ежемесячными неформальными выплатами, и для мужчин было принципиальным разграничивать эти два типа содержания. Один из информантов к моменту интервью начал выплачивать алименты по недавно вынесенному судебному решению, но также продолжил давать деньги на ситуативные расходы.

Алименты, присуждённые по решению суда, выплачивали только четверо информантов, однако практически в каждом интервью было высказано мнение насчёт такого варианта. Типичными оказались рассказы о стратегии минимизации алиментных выплат через перевод большей части зарплаты «в конверт»; один информант признался, что использовал эту стратегию. Алименты по суду были существенно меньше неформальных выплат, в интервью назывались суммы в 3000–5000 рублей.

Следует также отметить, что многие информанты оказывали материальную поддержку в форме непосредственных покупок вещей, а также подарков. Очень часто отцы выбирали дорогостоящие подарки — компьютеры, планшеты, фотоаппараты, велосипеды и другой даже машину, поэтому такой вклад был существенным с материальной точки зрения.

Результаты исследования показывают, что разведённые отцы реализуют несколько форм материальной поддержки детей, при этом они склонны использовать их одновременно, при этом часто отказываясь просто суммировать эти выплаты. Создание алиментов как множественных денег связано с различны-

ми смыслами, которыми наделяется материальное содержание на ребёнка, а также с теми значениями, которые позволяют передавать разные стратегии алиментных выплат.

Алименты как множественные деньги: маскулинность, власть и забота

Анализ интервью через призму концепций, описанных выше, позволил выделить следующие характеристики алиментных платежей:

- в подавляющем большинстве случаев информанты определяли выплаты на ребёнка как целевые деньги. Чертами алиментов в качестве целевых денег являются их оценка как средств, которые принадлежат информанту и остаются *его* деньгами даже после передачи их бывшей супруге, а также их направленность на удовлетворение нужд ребёнка;
- выплаты на ребёнка представляют собой множественные деньги. В интервью были выявлены разнообразные практики выплат. Многие мужчины реализовывали конфигурацию практик, осуществляя материальное содержание несколькими способами. Эти конфигурации были устойчивыми, и, несмотря на то что деньги предназначались для одного получателя — ребёнка, информанты сохраняли разделение между разными практиками.

При анализе символического означивания алиментов, как и повседневных практик выплат и формирования договорённостей по поводу содержания детей, необходимо иметь в виду, что эти деньги являются *гендерно маркированными* [Cook, Natalier 2013]. Они наделяются значением внутригендерного порядка, в котором мужчина нормативно объявляется добытчиком и субъектом, обладающим финансовой властью [Ибрагимова 2016; Anderson 2017; Ashwin, Isupova 2018]. После развода бывшая супруга больше не является частью семьи, на которую распространяется одно из ключевых требований успешной маскулинности — способность материально обеспечивать своих «домашних», — но при этом во многом остаётся посредником для обеспечения заботы о ребёнке, требование к содержанию которого сохраняется в «наборе настоящего мужчины»:

Я отношусь к алиментам так: мужик — если грубо — мужик бабе ничего не должен. Вообще ничего. Он должен ребёнку. Это — согласен полностью. Но зачастую у нас женщины подают на алименты, типа, мне должен мужчина. Это я слышу везде и всегда <...> И мужчина, опять же, женщине не должен за ребёнка платить. Он должен НА ребёнка платить. С этим согласен (Фёдор, № 9)³.

Это нормальный, естественный процесс для любого мужчины: содержать чужую самку ни один самец не хочет (Олег, № 18).

Интересный пример рассуждений такого рода — позиция одного из информантов по организации покупки продуктов. Когда бывшая супруга идёт за продуктами, поясняет он, она должна складывать в корзинку продукты отдельно: те, которые предназначаются для неё, и те, которые предназначаются для сына, и оплачивать их таким образом, чтобы иметь два чека; так можно проконтролировать, что алиментные деньги тратятся только на нужды ребёнка.

Государство усиливает позицию матери, через алиментное законодательство наделяя её правом на долю денежных средств бывшего супруга. Такое наделение властью, санкционируемое и поддерживаемое принудительной силой государства, ограничивает возможности контроля отцов за деньгами и

³ Цифрой здесь и далее обозначены номера интервью; основные характеристики информантов см. в таблице П.1.

их распределением. В то же время государство предоставляет возможность родителям самостоятельно решить вопрос о том, в какой форме будут выплачиваться алименты. Выбор варианта алиментных выплат, таким образом, становится для отца способом поиска компромисса между правовым требованием, моральным долгом и сохранением гендерной власти и контроля.

Алименты по суду: переопределение финансовой власти

Этот тип алиментных выплат является тем показателем, который чаще всего фигурирует в статистических данных, и на его основании делаются выводы о практиках выплат алиментов в стране. С точки зрения баланса между различными смыслами и властью алименты, присуждённые по решению суда, оказываются самой нежелательной формой «целевых» выплат для информантов. Среди информантов только четверо отцов сталкивались с алиментами по суду на своём опыте. При этом большинство мужчин в процессе интервью высказывали своё мнение и объясняли, почему они выбрали альтернативный вариант, или делились опытом своих друзей и знакомых.

Алименты по суду представляют собой способ материального содержания, который оценивается негативно большинством мужчин. Высказываясь об официально присуждённых алиментах, информанты описывали их как «обязаловку» и «контрибуцию», как средство принуждения и отсутствие кооперации между родителями:

У меня она (Мысль об алиментах по суду. — Е. И.) не возникала, потому что я всё-таки продолжаю сохранять иллюзию насчёт того, что между нами сохраняется определённый уровень доверия какой-то (Алексей, № 1).

Алименты были у нас добровольные <...> Это её моральные принципы. Она не хочет быть такой... таким отрицательным персонажем... которая подаёт на бывшего на алименты (Сергей, № 6).

Метафоры и объяснения, которые разведённые отцы используют для демонстрации своего отношения к алиментам по суду, акцентируют внимание на принципе *добровольности обеспечения ребёнка*, который подразумевает сохранение за мужчиной власти определять содержание ребёнка после развода, а также наделять бывшую супругу моральным правом получать денежное содержание. Однако в законодательной процедуре взыскания только родитель, проживающий с ребёнком, может инициировать делопроизводство и подать на алименты (второй партнёр не может подать на взыскание алиментов с самого себя). Кроме того, принудительное взыскание алиментов по суду предполагает денежные трансферты в форме наделения правом, что подразумевает неравные отношения между бывшими супругами, где женщина получает больше власти над расходованием алиментов, а мужчина фактически лишается контроля за деньгами:

Здесь вопрос именно судебного разбирательства. Я — сторонник честного договора с обязательным выполнением, обоюдным. Это вопрос, лежащий в рамках этической психологии. Со мной честно — я честно. Нет — значит, кушайте то, что хотели. (В рамках судебной системы) сделать так, чтобы я получал отчёты за свои финансы невозможно, конечно. Куда они будут уходить, я не знаю (Олег, № 18).

Случаи выплат алиментов по суду в моём исследовании можно разделить на два типа: (1) когда мужчины рассматривали заявления бывших супругов как легитимные и (2) когда они отказывались признавать их таковыми. В зависимости от отношения информантов, они выбирали разные стратегии по осуществлению назначенных выплат.

В трёх случаях из четырёх женщины самостоятельно приняли решение о взыскании алиментов и либо известили бывшего супруга уже после подачи заявления, либо не объявили о своём решении лично, предоставив бывшему мужу узнать о нём из повестки в суд. В одном из случаев алименты по суду были выбором самого информанта-мужчины: он попросил супругу подать в суд на взыскание алиментов.

В тех ситуациях, когда женщины были инициаторами формализации алиментов, только в одном случае бывшая супруга подала на алименты вместе с заявлением на развод. Для двух других заявление было реакцией на невыполнение информантами определённых обязательств: один из информантов не давал деньги на содержание ребёнка; другой перестал выплачивать кредит, который он обещал погасить после развода. Таким образом, алиментное право даёт матерям возможность обходить требования и условия, которые ставит отец по поводу получения содержания, что в определённой степени лишает его части контроля над «его» деньгами.

Однако, будучи легальным способом получения содержания от отца ребёнка, алименты по суду не всегда легитимированы самими отцами. Если, по мнению мужчин, бывшие супруги не разделяют их взгляда на алименты как целевые деньги, то мужчины могут отказать бывшим супругам в легитимации их права требовать деньги через суд. Согласно концепции Дж. Брэдшоу, содержание, которое мужчины не признают легитимным, перестаёт определяться в терминах «долга» и «ответственности» за благополучие ребёнка. В таком случае мужчины могут реализовывать стратегии по возвращению части контроля над «их» деньгами, и эти стратегии могут идти в противоречие с идеей материального благополучия ребёнка.

Одним из способов переопределения контроля является сокрытие доходов. Это довольно распространённая стратегия минимизации алиментов, о которой рассказывают мужчины:

В случае судебного разбирательства я пошёл бы на принцип и отдавал бы ровно столько, сколько требуется по закону. Официальная зарплата у меня 8000 (Олег, № 18).

Многие информанты упоминали эту практику в рассказах об опыте своих знакомых, но среди отцов-информантов только двое применяли её.

Один из них, Валерий (№ 16), после развода выплачивал алименты по суду в размере 20 тыс. рублей на двоих детей. Через полгода его бывшая супруга подала новый иск на возмещение части суммы, потраченной на отдых с детьми. Валерию это требование показалось избыточным; кроме того, он заподозрил, что она включает в эти деньги расходы не только на нужды детей. Тогда Валерий перевёл часть зарплаты «в конверт». После этого сумма его официальных алиментов составила около 5000 рублей на одного ребёнка.

В другом случае Дмитрий (№ 8) фактически не выплачивал алименты по суду, но всё равно применил стратегию минимизации выплат как «превентивный удар», так как бывшая супруга подала на алименты, но в итоге решила не относить исполнительный лист на работу к информанту. Рассказывая об этом, информант использует метафоры, называя поведение бывшей супруги террористической опасностью и угрозой, от которых он был вынужден защищаться, прибегнув к стратегии сокрытия доходов.

Валентин (№ 12) рассматривает сам способ формализованных выплат как возможную стратегию минимизации материального обеспечения: выплачивая алименты только с официальной зарплаты и не включая в алименты деньги из дополнительных источников дохода, информант больше денег сохраняет для новой семьи:

Валентин. *А я смотрю на свою зарплату и понимаю, что у меня в будущем сейчас вот семья и думаю: блин!.. А потом я поговорил со своей нынешней женой, и она сказала: чего ты скупишься, говорит? Будут алименты — и хорошо!*

Интервьюер. *Почему хорошо?*

Валентин. *Потому что формально всё. Взял алименты — и всё, давай. Актёры все живут на халтуре. На неучтённый доход, на самом деле <...> И, как бы, по сути, я на это живу.*

В тех случаях, когда информанты признавали легитимность требований супруги при взыскании алиментов по суду, они по-другому формировали процесс выплат. После развода Фёдор (№ 9) обещал бывшей супруге, что, кроме денег на содержание ребёнка, он также выплатит кредит, который в браке взял на её имя. В течение нескольких месяцев Фёдор не вносил деньги, и бывшая жена подала иск на взыскание алиментов. Она обосновала своё действие тем, что ей нужна финансовая гарантия в случае, если Фёдор перестанет вносить деньги за кредит вообще. Несмотря на своё негативное отношение к алиментам по суду, Фёдор согласился с таким обоснованием супруги, легитимировав, таким образом, её требования. Он продолжил выплачивать деньги на ребёнка по неформальной договорённости, договорившись с бывшей супругой о том, что, как только он выплатит кредит, они попробуют отменить судебное решение.

В другом случае, когда алименты воспринимались как легитимная форма требования материального содержания на ребёнка, информант — Анатолий (№ 5) — сам был инициатором такого решения. Он подчёркивает, что есть стандартная процедура и стандартная, установленная законом сумма, которую он честно выплачивает тоже стандартным путём. В данном случае алименты по суду можно описать как стратегию формализации отношений, которая оказалась успешным способом разрешения моральных и инструментальных вопросов, касающихся суммы и способа её передачи, то есть возможностью решить проблему, «не решая для себя какую-то ситуацию»; «если не знаешь, как действовать, то действуй по уставу». Важно отметить, что и в этом случае алименты по суду воспринимались информантом как стратегическое решение, направленное против потенциальных злоупотреблений властью со стороны бывшей супруги, при которых мужчина может остаться «в дураках»: Анатолий (№ 5) упоминает истории о бывших жёнах, которые получали неформальные алименты, а затем требовали якобы невыплаченные деньги через суд, и мужчины не могли доказать факт неофициальных выплат.

Таким образом, можно отметить, что отцы стараются уклониться от выплаты алиментов в тех случаях, когда они не готовы признать требования бывшей супруги по вопросам материального содержания ребёнка легитимными. Легитимация обычно обосновывается уверенностью отца в том, что бывшая супруга разделяет его представление об алиментах как целевых деньгах. Однако в не меньшей степени негативное отношение к алиментам по суду связано с переопределением власти и контроля над деньгами. С помощью административных уловок, перевода зарплаты «в конверты» и находя дополнительные неофициальные подработки, мужчины снова переопределяют контроль над деньгами в свою пользу. В тех же случаях, когда мужчины признают право бывших жен на взыскание алиментов, формализованные выплаты могут стать приемлемым способом материального содержания ребёнка.

Неофициальные алименты по договорённости как исполнение нормативной ответственности

Самой распространённой формой алиментов среди информантов были ежемесячные выплаты, сумма которых основывалась на неформальных договорённостях между бывшими супругами. Вариант неформализованных регулярных выплат рассматривался как более предпочтительный по сравнению с алиментами по суду, и именно он предполагался по умолчанию во всех исследуемых случаях.

Неформальные алименты наделяются несколькими чертами, которыми обладают официальные алименты, назначенные судом. Во-первых, это регулярность и относительно устойчивая сумма. Во-вторых, ориентация на алиментное право при решении о том, какая сумма является достаточной. В-третьих, неформальные алименты воспринимаются как легитимные обязательства по обеспечению ребёнка в не меньшей мере, чем алименты по суду.

В то же время неофициальные алименты имеют важное отличие от алиментов по суду — неформальный характер. Их называют неформальными договорённостями, и фактически они представляют собой договорённости без договора. При такой форме выплат именно мужчины сохраняют значительный контроль над алиментами. Он сам, исходя из собственного понимания своих возможностей и потребностей ребёнка, решает, какую сумму будет выплачивать. Так, иногда описание суммы вербализовалось в форме: *«Договорились, что буду платить, сколько смогу»* (Владислав, № 11). Также отец всегда оставляет за собой возможность изменить эту сумму в зависимости от жизненных обстоятельств. Устойчивость суммы полностью зависит от решения мужчины, поэтому иногда регулярная сумма становится крайне нерегулярной.

Сумму неформализованных выплат отцы, участвующие в исследовании, определяли сами. В одних случаях мужчины брали за основу расчётов официальную цифру, привязывая неформализованные выплаты к норме права алиментных выплат: мужчины приблизительно рассчитывали сумму, которая составляла около 25% от реальной зарплаты. В других случаях отцы использовали для расчётов конкретную потребность или совокупность потребностей бывшей семьи и (или) ребёнка, определяя самостоятельно, какая потребность подходит для ориентира, за некоторым исключением. Бывшая супруга могла быть согласна с выбранной суммой, но в тех случаях, когда женщины не были довольны той долей содержания, которую выплачивал бывший супруг, их мнение не влияло на изменение суммы.

Ориентиры при выборе суммы различались у информантов и зависели от понимания достаточной суммы. Например, Артём (№ 14) выплачивает содержание, которое составляет половину его зарплаты, так как не хочет, чтобы уровень жизни детей снизился из-за развода. Дмитрий (№ 8) тоже осуществляет неформальные выплаты, которые он выплачивает раз в год, и их сумма настолько мала, что он отказался называть её, лишь упомянул, что она не дотягивает до 25% от «белой» зарплаты (большая часть зарплаты в его случае была целенаправленно переведена «в конверт», так как супруга собиралась подавать на алименты в суд). Алексей (№ 1) назвал такую стратегию минимизации суммы моральной сделкой: некоторые отцы оправдывают себя выплатой формализованных и (или) низких алиментов, балансируя между категориями плательщика и неплательщика алиментов.

Многие информанты с течением времени по собственному усмотрению уменьшали суммы выплат. Это было связано с изменениями их жизненных обстоятельств: новый брак, рождение другого ребёнка, кредиты, смена работы. При этом мужчины ставили бывшую супругу перед фактом снижения выплат, не интересуясь, каким образом эти изменения скажутся на обеспечении ребёнка. В большинстве своём они также не оценивали экономические возможности бывших жён вкладывать равную долю материального обеспечения ребёнка после развода. При этом три информанта определили себя основными кормильцами в браке, а два других — были единственными кормильцами, то есть их жёны на протяжении замужества не работали вообще. Так как никто из информантов не оформлял договорённости нотариально, единственной санкцией, которая может грозить отцу при отказе от неформальных алиментов, является обращение в суд на взыскание алиментов.

Алименты по договорённости позволяют отцам одновременно сохранять контроль над деньгами, самостоятельно принимать решение о выплатах и их суммах и демонстрировать выполнение правового и морального отцовского долга по содержанию своих детей. Такая модель алиментов сохраняет характер

добровольности выплат, и ежемесячные платежи рассматриваются многими информантами как добровольный и достаточный вклад в воспитание и благополучие детей, что позволяет многим отцам оценивать себя как нормальных, и даже хороших. Этому способствует и тот факт, что критерии хорошего отцовства до сих пор во многом фокусируются именно на значимости материального содержания, и, согласно этим критериям, высоко оценивается даже минимальный уровень отцовской вовлечённости в заботу, а модели хорошего разведённого отца всё ещё плохо описаны в культуре [Иванова 2017; Utrata 2008]. Также, по классификации В. Зелизер, алименты по договорённости позволяют организовать денежные отношения в формате прямой оплаты (или компенсации), а не в форме одностороннего наделения правом, как происходит в случае алиментов по суду. Однако чаще всего на практике алименты не являются равноправным договором между сторонами, так как матери, как правило, не имеют действительно эффективно работающих инструментов для санкций в случае нарушения неформального договора со стороны отца (например, при изменении суммы выплат без обсуждения). Иначе говоря, такая форма выплат оставляет отцам большую власть над деньгами.

Алименты по договорённости слабо связаны с вовлечённостью в заботу о ребёнке. Выплаты не зависят от того, насколько отцы довольны возможностью участия в жизни детей, а также их отношениями с бывшими супругами, а суммы выплат не всегда соотносятся с реальными потребностями детей. Связь между осуществлением и (или) отказом от выплат и тем, насколько мать предоставляет отцу возможность видеться с ребёнком, не проявилась в интервью, как ожидалось, принимая во внимание результаты, полученные в других исследованиях [Bradshaw et al. 2002; Leite, McKenry 2002]. Так, Брэдшоу описала связь выплат и контактов отца с ребёнком через обмен стабильных выплат на возможность общаться с ребёнком. Однако в случае моих информантов такая связь не была выявлена. Хотя все информанты на момент интервью могли видеться с ребёнком, некоторые из них были недовольны количеством встреч и своими возможностями в отношении ребёнка, но при этом продолжали платить. Например, Сергею (№ 6) даже пришлось обращаться в суд для восстановления своего права на общение с ребёнком, так как жена под различными предлогами не позволяла ему видеться с пятилетней дочерью. Но даже в течение нескольких месяцев, когда Сергей не видел ребёнка, он продолжал платить алименты. В то же время Юрий (№ 3), чья бывшая супруга не чинила препятствий для контактов с детьми, оставался очень вовлечённым отцом на протяжении всех лет после развода, но не выплачивал алименты бывшей супруге.

Согласно концепции этики заботы Дж. Тронто, сама по себе такая форма алиментов не является заботой. Скорее, содержание через неформализованные выплаты представляет собой осуществление *нормативной* ответственности, которую мужчина принимает добровольно, он отказывается от неё, если условия выполнения обязательств его не удовлетворяют. Такая форма денежных отношений сохраняет за мужчиной свободу выбора и принятия решений, что является важным для конструирования маскулинности [Vach 2017]. Тем не менее регулярные выплаты всё-таки воспринимаются информантами как *нормативная ответственность*: это хорошо иллюстрируют интервью с отцами, которые были недовольны частотой встреч или отношением с бывшей супругой, но продолжали исправно выплачивать алименты.

В тех случаях, когда информанты действительно хотели в большей степени контролировать расходы, а также быть более вовлечёнными в заботу о ребёнке, они предпочитали осуществлять содержание через практику ситуативных выплат.

Ситуативные алиментные выплаты как практика добровольной вовлечённости в заботу о ребёнке

Под ситуативными выплатами я понимаю такие практики содержания, которые предполагают выплату конкретных сумм на конкретные покупки. Реализация ситуативных выплат подразумевает осведом-

лённость о конкретных нуждах ребёнка и более чёткое понимание того, какая сумма будет потрачена на какие покупки. Такие практики требуют довольно высокого уровня вовлечённости в заботу о ребёнке и относительно стабильных отношений с бывшей супругой. В перечень ситуативных трат, как уже отмечалось, входят расходы на покупку одежды, школьных принадлежностей, мебели, расходы на поездки в отпуск, оплата репетиторов.

Среди информантов несколько разведённых отцов реализовывали эти практики. Для Анатолия (№ 5) это были дополнительные расходы, которые он выплачивал по своему желанию наравне с формализованными алиментами. Для него было принципиальным выплачивать деньги в виде ситуативных платежей, а не добавлять регулярную сумму к алиментам. В период, когда зарплата Анатолия была «серой», он самостоятельно высчитывал 25% от своей реальной зарплаты и переводил недостающую сумму бывшей супруге на карточку. При этом он также делал ситуативные выплаты. Как только его зарплата снова стала полностью официальной, он перестал доплачивать недостающую сумму, но система ситуативных выплат не изменилась. Анатолий определяет эти траты как дополнительные деньги, которые он выдаёт по собственному желанию, а не по вменяемой ему обязанности по содержанию ребёнка.

Для Алексея (№ 1) также важно было выделять дополнительную сумму денег сверх ежемесячных платежей. Такие ситуационные выплаты делали алименты более персонифицированными, лучше передавали смысл материального обеспечения как заботы:

Я решил для себя: есть зарплата, есть формальности, где чётко прописано, кто, кому, что должен. Соответственно я буду платить то, что положено, плюс немножко сверху. Когда немножко с корочкой, то... как-то льстишь себе: ах, какой я молодец. То есть я делаю всё, что положено, плюс бонус от себя лично. Я именно так воспринимаю эти суммы: 25% — это просто не мои деньги. Они мне не принадлежат. Вот это то, что я обязан, в любом случае, при любом раскладе, это не моё. А то, что сверху, — это как бы от меня, лично от меня (Алексей, № 1).

Олег (№ 18) также разделяет расходы на ребёнка на два типа. Он выплачивает бывшей супруге ежемесячную сумму, утверждённую в нотариально заверенном договоре. В его понимании, эти деньги представляют собой необходимый минимум для основных расходов на еду, образование и медицину, которые он контролирует через отчётность по чекам. Дополнительные ситуативные платы — на развлечения и игрушки — должны обсуждаться с ним в каждом отдельном случае:

Я просто спросил: сколько надо? Мне была названа сумма, я её не обсуждал, столько — значит столько. Извините, но только на определённые цели. И под отчёт. То есть питание, образование и медицина ребёнка, ну, одежда там — это мой ребёнок, и я его содержу, естественно. Всё остальное — там походы в кино, в «Макдональдс» там, игрушки и прочее — либо за свой счёт, либо по согласованию (Олег, № 18).

Для Фёдора (№ 9) ситуативные выплаты были единственным способом алиментных выплат, которые также предназначались на крупные покупки. Дочь проводила примерно одинаковое количество времени в доме матери и отца, поэтому Фёдор не выдавал супруге регулярную сумму денег на повседневные нужды, так как подразумевалось, что они тратят одинаковое количество времени и денег на ребёнка. Для Анатолия и Фёдора принципиальным правилом было эгалитарное распределение сумм ситуативных выплат: любые расходы они делят пополам с бывшей супругой:

Мы со Светой (Бывшая супруга Фёдора. — Е. И.) так и договорились, что ребёнок пополам. В плане денег, ну, никогда наличкой не давал. И с ребёнком в итоге решили так, что, допустим, наступает сезон, осень. Ботиночки надо купить. Пожалуйста, сколько стоит? Два

рубля? Вот тебе рубль. Или, там, я куплю, или она купит. И вот она говорит, что стоит два рубля — 2000 стоит, — вот... пожалуйста. Вот, курточка там нужна — 3000 <...> Естественно, она что-то покупает сама, не будем же мы по каждой ерунде... Но я тоже покупаю ребёнку что-то. Мы приехали на дачу, мы поехали на рынок. Она там: «Ой, юбочка». Ну, я, естественно, куплю ей эту юбочку и не буду звонить Свете: «Знаешь, я тут 500 рублей потратил». Ну, чушь какая-то. Но именно официальные, принципиальные сезоны мы обсуждаем, она половину — я половину (Фёдор, № 9).

Те информанты, которые реализовывали практики ситуативных выплат, были активно вовлечены в процесс принятия решений об удовлетворении нужд ребёнка. Хотя мать ребёнка остаётся менеджером расходов, иницируя покупки и извещая о необходимых тратах бывшего супруга, отцы занимают активную позицию в решении вопросов о содержании ребёнка: вместе с бывшей супругой они постоянно обсуждают необходимые покупки, рассчитывают суммы выплат и распределяют их между собой. Такая практика содержания требует кооперации родителей в вопросах заботы о ребёнке:

Вот, она мне звонит. Вот это надо купить... вот на это деньги нужно. Например, у нас школа сейчас 7000 стоит. Это курсы перед школой. Мы договорились, что 3500 каждый платит, и соответственно она купила ботинки, заплатила за фотографии. Она говорит: «Давай, я за это сейчас заплачу». И мы просто математически поделили, что за школу я плачу в этом месяце 5500, а она 1000. Потому что она там заплатила. Ну, вот такие вещи... (Фёдор, № 9).

При осуществлении ситуативных выплат мужчина обладает большим контролем над своими ресурсами, так как он не только решает, выплачивать ему деньги или нет, но также чётко представляет, на что будет расходоваться эта сумма.

Интервьюер. А вот те деньги, если ты даёшь на ребёнка, ты как-то контролируешь, они действительно идут на ребёнка?

Фёдор (№ 9). Не, ну я же даю постфактум. Я же вижу, что у Кати ботиночки новые, туфельки новые. Конечно, как бы да... Тут такой момент. Свете там обманывать тоже нет смысла. То есть, вот, она пришла, вот купила...

Анатолий (№ 5) подчёркивает добровольность такого способа содержания ребёнка: на мой вопрос, всегда ли супруга *требует* его участия в крупных покупках, он, поправив меня, сказал, что она *просит* его об участии. Анатолий (№ 5) также указал на то, что он выдаёт деньги только тогда, когда согласен с предметом расходов. Он привёл пример отказа от выплат, когда бывшая супруга предложила ему отдать их ребёнка в коммерческий детский сад, расходы на который информант посчитал чрезмерными и неоправданными. В то же время он подчеркнул, что это был единственный случай отказа.

Ситуативные выплаты представляют собой один из вариантов практик обеспечения ребёнка при посредничестве матери. Они могут наделяться различным символическим значением в зависимости от того, использует ли информант эти выплаты как альтернативу формализованным и неформализованным алиментам или воспринимает их как дополнительные деньги. В первом случае ситуативные выплаты представляют собой практики содержания ребёнка, которые характеризуются значительным участием отца в заботе о ребёнке, а также большей возможностью контроля над расходованием средств. Во втором случае ситуативные выплаты оцениваются как дополнительные деньги, которые отец выдаёт на обеспечение ребёнка сверх обязательной суммы, демонстрируя с помощью алиментных выплат свою заботу о ребёнке.

Дарение как осуществление заботы

Особую форму поддержки, которую отцы отделяют от алиментов, я, вслед за В. Зелизер, буду называть дарением. Под дарением я понимаю любые не вписанные в алиментные выплаты расходы на ребёнка, которые осуществляют разведённые отцы с целью выразить заботу и любовь в отношении ребёнка.

Дарение часто реализуется в овеществлённом виде, но я также отношу к этой категории и денежные выплаты: оплату различных детских поездок, мероприятий и карманные деньги. Переданные в форме дарения деньги также являются целевыми, но их символическая значимость отличается от обычного содержания: главным становится выражение заботы и любви через покупку вещей и оплату развлечений. Все информанты в той или иной форме реализовывали практики дарения, и их осуществление не было связано с тем, выплачивал ли отец алименты бывшей супруге.

Практики дарения оказываются не только выражением заботы и отцовских чувств. Они также становятся частью процесса организации и осуществления заботы. Так, Анатолий (№ 5) отметил, что велосипед и роликовые коньки он подарил дочкам с целью совместных прогулок и занятий спортом. Фёдор (№ 9) купил телефон своей дочке, чтобы она всегда могла связаться с ним в тот период, когда остаётся у матери.

Практики дарения являются важной частью общения информантов с детьми. Этому способствует модель вовлечённости, которая характерна для многих разведённых отцов. Информанты видятся с детьми один-два раза в неделю. Обычно эти встречи проходят по выходным, а когда дети становятся старше и если позволяют жилищные условия, дети остаются у отца на все выходные. Такое расписание встреч далеко от повседневной вовлечённости в заботу, которую имеют отцы, живущие в семье, и информанты понимают это:

Есть люди, есть такие знакомые, которые больше проводят времени с детьми... и больше каких-то обучающих вещей... там ещё каких-то. Я больше по течению всё-таки плыву. А поскольку общения с ребёнком существенно меньше, чем у мамы, ну, я, конечно, обычно какие-то развлечения: в кино сходить, погулять, покататься на роликах. То есть ребёнок к тебе приехал, а ты ему: завтрак приготовь, посуду убери, ванну помой. Странно было бы это встретить в жизни, да (Анатолий, № 5).

Для многих отцов расходы на подарки и развлечения являются обязательной частью их встреч с ребёнком, особенно в тех случаях, когда ребёнок был дошкольного и младшего школьного возраста, поэтому иногда практики дарения сложно отделить от материальных практик и организации заботы.

Ребёнок в тот момент, я помню, когда я стал приезжать, папа — праздник. С папой можно сходить в кино, папа что-то обязательно купит, с папой можно как-то прекрасно провести время (Пётр, № 2).

Я старался дочке всегда что-то новенькое покупать. Мы с ней поначалу гуляли в основном. Потом ходили в эти... в развлекательные центры, там детские, в «Гранд Каньоне». На бабутье, ей очень нравилось (Сергей, № 6).

Деньги, потраченные в процессе осуществления или для выражения заботы, не являются альтернативой алиментным выплатам. Это не материальное обеспечение нужд ребёнка, а расходы на возможность оставаться вовлечённым в заботу о ребёнке после развода. Практики дарения часто остаются невидимыми расходами, но их необходимо учитывать, так как нередко это значительные траты на спортивный

инвентарь, на оплату поездок в летние лагеря, на покупку техники, автомобиля и др., сопоставимые с суммами алиментов.

Стоит отметить, что не всегда практики дарения действительно являлись выражением заботы. В некоторых случаях подарки были редкими и демонстративными и при отсутствии иной денежной помощи и общения помогали, скорее, поддерживать образ хорошего отца:

Без меня это ей невозможно получить, какие-то дорогие эти подарки и так далее. Я вот обожаю делать эффекты яркие, внезапно, без намёка. И вот это... придёт она, коробку откроет — я представляю, что будет. До этого фотоаппарат, ну, не в смысле профессиональный, а какой-то. До этого ещё такого же плана. Эти, ну, там, 5000 рублей. Хоккей, там, заказал мне ребёнок. «Купи, — говорит (Бывшая супруга. — Е. И.), — хоккей, ребёнок мечтает». Я говорю: «Ладно». Настольный привёз, огромную коробку. Опять же, для меня это непременно совершенно (Дмитрий, № 8).

Также дарение не всегда является практикой безвозмездного обмена. Некоторые отцы используют подарки для того, чтобы влиять на поведение детей и контролировать их воспитание в обход мнения матери [Иванова 2017].

Идеология «интенсивного материнства» как основа для легитимирующих оправданий алиментных практик

Из-за ограничения в возможности определять алименты как целевые деньги на основаниях, которые устанавливают сами мужчины, а также в связи с тем, что именно мать является законным получателем выплат, алименты как форма содержания ребёнка после развода в целом проблематизируются многими мужчинами:

И в 98% случаев алименты воспринимаются как контрибуция, которую либо мужчина платит женщине, либо женщина воспринимает как контрибуцию и старается получить алименты не потому, что ей надо содержать ребёнка, а потому, что надо с него, козла, содрать побольше (Пётр, № 2).

Объясняя своё негативное отношение к алиментам, многие мужчины выражали обеспокоенность *неправильным* расходованием алиментов. В первую очередь для них это означало, что бывшая супруга будет расходовать деньги на собственные нужды, ущемляя интересы ребёнка. В интервью отцы делились «страшилками» о бывших жёнах, которые растрачивали алименты, предназначенные детям, на любовников и развлечения. Такие истории упоминали многие информанты, и хотя обычно они происходили не с ними, а с друзьями друзей или были почерпнуты из интернет-форумов, они служат ориентирами для формирования стратегии действий после развода.

«Неправильным» расходованием денег несколько информантов обосновали своё решение не выплачивать алименты совсем или минимизировать выплаты:

А вот финансово я всё меньше и меньше им давал денег. Всё меньше и меньше... Меня ещё не устраивает, как она тратит деньги. Я не мог это контролировать. Я вообще... Я в шоке. Вот сейчас она поехала в Индию, на месяц, или на сколько... Понимаешь. А у Стёпки, у него как бы учебный год. Я не понимаю, как это. Я не понимаю, как так можно. Ну, у меня не укладывается это в голове: как? А я понимаю также, что, например, вот сейчас вот... Я такой, я еврей. Я деньги всё-таки чуть-чуть считаю. Я получил сейчас очень большую премию. И когда

я получаю премию, и, допустим, мне на карточку приходит, и я прихожу в бухгалтерию, и мне говорят: «Распишитесь». Я должен расписываться за гораздо большую сумму, чем я получаю. Я говорю: «А чего такое?» Они говорят: «Так это ж алименты!» И получается, что, если я очень хорошо поработал, получил офигенную премию, деньги уехали — и они сейчас поехали в Индию! Меня вообще это не устраивает!» (Валентин, № 12).

Допуская, что встречаются ситуации, в которых есть реальные основания усомниться в адекватности расходов, в данном исследовании случаи уклонения от алиментов говорят нам о стратегиях перераспределения власти и контроля больше, чем о структуре семейного бюджета. Так, только один информант на момент проведения интервью использовал формализованный метод контроля за расходованием алиментов: он оформил нотариальный договор и требовал предоставлять отчётность по чекам. Также двое отцов отказались делать ежемесячные выплаты, ссылаясь на подозрения в неправильном расходовании денег, но только один из них взамен стал самостоятельно делать крупные покупки, что позволило ему контролировать расходы. Впрочем, бывшая супруга информанта в интервью с ней призналась, что эти расходы часто не обсуждались с ней и не всегда отражали реальные потребности детей. Следуя Брэдшоу, допустимо предположить, что в некоторых случаях такого рода суждения могут служить легитимирующими оправданиями для неуплаты алиментов, благодаря которым мужчины, не выплачивающие содержание, сохраняют свою моральную репутацию.

Вместо конкретных мер по контролю за расходованием алиментов мужчины в интервью прибегали к идеологии *интенсивного материнства*. Согласно этой идеологии, единственной положительной моделью хорошего материнства является концентрация всех сил и ресурсов, особенно материальных, на нуждах и интересах ребёнка, включая активное потребление дорогих детских товаров. Аргументация, построенная на этой идеологии, использовалась некоторыми информантами для объяснения отсутствия какого-либо контроля с их стороны за своими выплатами:

Она из тех мам, которых называют «сумасшедшая мамочка», и своему ребёнку всегда даёт только лучшее (Сергей, № 6).

У меня не возникало даже намёков на подобные мысли (О неправильном расходовании денег. — Е. И.). Она хорошо зарабатывала и очень долго зарабатывала сильно больше меня. Поэтому она на ребёнка... Ну, и она, такая, поскольку это её первый ребёнок, она к ребёнку относится очень так... трепетно. Первый и единственный. Поэтому она, конечно... Я никогда не считал, но я уверен, что она тратит денег на ребёнка больше, чем я (Анатолий, № 5).

На той же идеологии построена и для легитимации отказа в выплате содержания на ребёнка напрямую супруге:

Это была моя принципиальная позиция, что никаких денег на какие-то расходы и, вообще, жене в руки я давать не буду по нескольким причинам <...> Потому что у неё на тот момент был какой-то загибающийся бизнес, который она там спасала, она там сама готова была всё сделать <...> И я не очень себе представлял, как я на тот момент давал ей денег <...> Давать деньги ей, ну, вообще совершенно бессмысленно <...> Даже те деньги, которые были, до детей не доходили (Юрий, № 3).

Апелляция к идеологии интенсивного материнства позволяла некоторым отцам облачать в морализующие аргументы причины, которые могут быть в большей степени связаны с нежеланием (или с невозможностью) одинаково обеспечивать ребёнка от первого брака и новую семью, а также с нежеланием признавать легитимность права бывшей супруги на часть их доходов.

Заключение

Исследование материального содержания детей после развода в Санкт-Петербурге и Москве показывает, что алименты представляют собой набор практик, которые отцы наделяют различными смыслами. Я предлагаю рассматривать алименты как целевые деньги, определяемые отцами как «свои» средства, которые могут быть потрачены только на нужды ребёнка. Кроме того, алименты также представляют собой множественные деньги: отцы выбирают определённый способ выделения денежных средств на содержание ребёнка в зависимости от того, какими смыслами они наделяют эти денежные трансферты. Хотя материальное содержание является одним из способов осуществлять и демонстрировать заботу о ребёнке, не все алиментные практики оказываются одновременно и практиками заботы: некоторые из них больше представляют собой отношения власти в гендерном измерении. Выбирая разные способы алиментных выплат, отцы, участвующие в исследовании, (пере)определяют властные отношения, демонстрируют лояльность социальным нормам, конструируют маскулинность и, конечно, проявляют заботу о ребёнке.

Исследование показало, что, несмотря на различные способы выплаты алиментов, а также на законное право родителя, проживающего с ребёнком (обычно это именно матери), требовать алименты в принудительном порядке через суд, в целом власть принимать решения о деньгах после развода остаётся за женщиной; матери оказываются в более уязвимой позиции и не имеют эффективных механизмов влияния на решения о материальных выплатах. Однако отцы, если они хотят оставаться вовлечёнными в воспитание ребёнка в большей степени, чем это ожидается от него в условиях существующего гендерного порядка, сталкиваются с трудностями; часть из них связана с организацией совместного времени с ребёнком и приводит к расходам, которые нередко остаются невидимыми.

Дальнейшее изучение родительства после развода, в частности отцовства, и практик алиментных выплат, позволит внести вклад в несколько направлений исследований. Во-первых, это изучение положения отцов после развода в России. Являясь невидимыми для социальной политики, разведённые отцы практически не представлены также в российских исследованиях. Нам мало известно о связанных с их вовлечённостью в воспитание детей проблемах, с которыми сталкиваются мужчины после развода. Во-вторых, контекстуализация отцовской заботы позволяет обратить внимание на взаимосвязь практик заботы и маскулинности и исследовать более подробно, в каком контексте забота подрывает, а в каком усиливает модель гегемонной маскулинности [Jordan 2018]. В-третьих, исследование отцовства после развода вносит вклад в исследование российского гендерного порядка в целом, позволяя увидеть, каким образом разные гендерные контракты изменяются после развода.

Приложение

Таблица П.1

Основные характеристики информантов

№ интервью	Имя информанта	Возраст информанта (полных лет)	Количество лет в браке	Количество детей в браке и возраст ребёнка на момент развода (полных лет)
1	Алексей	37	8	1 (11)
2	Пётр	40	11	1 (4)
3	Юрий	43	10	2 (10 и 11)
4	Антон	36	12	1 (8)
5	Анатолий	42	4 (первый брак), 3 (второй брак)	2 (4 и 3), в разных браках
6	Сергей	33	3	1 (3)
7	Никита	45	10	1 (10)
8	Дмитрий	42	5	1 (1,5)
9	Фёдор	33	13	1 (4)
10	Илья	40	10	1 (8)
11	Владислав	45	13	2 (9 и 11)
12	Валентин	31	7	1 (5)
13	Игорь	43	8	1 (6)
14	Артём	46	20	2 (15 и 18)
15	Александр	31	7	1 (3)
16	Валерий	42	14	2 (9 и 13)
17	Влад	30	7	1(7)
18	Олег	37	8	1 (5)

Литература

- Авдеева А. В. 2012. «Вовлеченное отцовство» в современной России: стратегии участия в уходе за детьми. *Социологические исследования*. 11: 95–104.
- Воронцова М. Г. 2000. Участвуют ли отцы в обеспечении детей? *Социологические исследования*. 11: 145–148.
- Гурко Т. А. 2008. Алименты: фактор качественного и количественного воспроизводства населения. *Социологические исследования*. 9: 110–120.
- Гурко Т. А. 2013. Отцовство в молодых семьях и после развода. В сб.: Гурко Т. А. (отв. ред.). *Актуальные проблемы родительства в России*. М.: Институт социологии РАН; 52–72.
- Захаров С. В. 2008. Браки и разводы. В кн.: Вишневский А. Г. (отв. ред.). *Население России. 2006. Четырнадцатый ежегодный демографический доклад*. М.: Изд. дом ВШЭ; 71–97.
- Захаров С. В. 2013. Распространённость разводов «с детьми». *Демоскоп Weekly*. 545–546 (4–17 марта). URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0545/tema04.php>

- Здравомыслова Е. А., Тёмкина А. А. 2007. Советский этакратический гендерный порядок. В сб.: *Российский гендерный порядок: социологический подход*. СПб.: Европейский университет в Санкт-Петербурге; 96–137.
- Зелизер В. А. 2004. *Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы*. М.: Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ВШЭ.
- Ибрагимова Д. Х. 2016. Деньги, гендер, власть в домохозяйстве: концептуальные подходы. *Экономическая социология*. 17 (2): 116–145. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2016/04/01/1126456877/ecsoc_t17_n2.pdf#page=116
- Иванова Е. А. 2017. «Я себя не отношу к хорошим папам, в лучшем случае, к нормальным»: как российские мужчины конструируют образ «хорошего отца» после развода. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 20 (5): 132–150.
- Овчарова Л. Н. (отв. ред.) 2010. *Детерминанты репродуктивного поведения населения и факторы семейного неблагополучия: результаты панельных исследований*. Вып. 211. М.: Независимый институт социальной политики.
- Прокофьева Л., Валетас М.-Ф. 2002. Отцы и их дети после развода. *Социологические исследования*. 6: 111–115.
- Ржаницына Л. С. 2010. Алименты на детей как элемент гражданской ответственности. *Социологические исследования*. 7: 56–65.
- Ржаницына Л. С. 2012. *Алименты в России: анализ проблем и стратегия в интересах детей*. М.: ИЭ РАН.
- Ржаницына Л. С. 2015. Улучшение положения детей в разведённых семьях. *Социологические исследования*. 3: 65–69.
- Синявская О. В. (отв. ред.) 2009. *Семья в центре социально-демографической политики. Сборник аналитических статей*. М.: Независимый институт социальной политики.
- Фицпатрик Ш. 2008. *Повседневный сталинизм. Социальная история советской России в 30-е годы: город*. М.: РОССПЭН.
- Чернова Ж. В. 2007. Модель «советского» отцовства: дискурсивные предписания. В сб.: *Российский гендерный порядок: социологический подход*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге; 138–169.
- Чернова Ж. В. 2013. *Семья как политический вопрос: государственный проект и практики приватности*. СПб.: Издательство Европейского университета в Санкт-Петербурге.
- Шевченко И. О. 2015. Ситуация после развода: отцы и дети. *Социологические исследования*. 3: 70–77.
- Шпаковская Л. Л. 2013. Дискурсивные практики родительства: политические вызовы и актуальные проблемы. *Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология*. 1: 236–248.

- Anderson N. L. 2017. To Provide and Protect: Gendering Money in Ukrainian Households. *Gender & Society*. 31 (3): 359–382.
- Arendell T. 1992. After Divorce: Investigations into Father Absence. *Gender & Society*. 6 (4): 562–586.
- Ashwin S., Isupova O. 2018. Anatomy of a Stalled Revolution: Processes of Reproduction and Change in Russian Women's Gender Ideologies. *Gender & Society*. 32 (4): 441–468.
- Bach A. S. 2017. The Ambiguous Construction of Nondominant Masculinity: Configuring the «New» Man through Narratives of Choice, Involved Fatherhood, and Gender Equality. *Men and Masculinities*. doi: [10.1177/1097184X17715494](https://doi.org/10.1177/1097184X17715494)
- Bhana B., Nkani N. 2014. When African Teenagers Become Fathers: Culture, Materiality and Masculinity. *Culture, Health & Sexuality*. 16 (4): 337–350.
- Bradshaw J. et al. 2002. *Absent Fathers?* London: Routledge.
- Bryan D. M., 2013. To Parent or Provide? The Effect of the Provider Role on Low-Income Men's Decisions about Fatherhood and Paternal Engagement. *Fathering: A Journal of Theory, Research, and Practice about Men as Fathers*. 11 (1): 71–89.
- Carlson J. A. M., Edleson J. L. 2015. Becoming a Good Father: The Developmental Engine of First-Time Fatherhood. *Fathering: A Journal of Theory, Research, and Practice about Men as Fathers*. 13 (3): 182–202.
- Cheng Y. A., Yeoh B. S. A., Zhang J. 2015. Still «Breadwinners» and «Broviders»: Singaporean Husbands, Money and Masculinity in Transnational Marriages. *Gender, Place & Culture*. 22 (6): 867–883.
- Christiansen S. L., Palkovitz R. 2001. Why the «Good Provider» Role Still Matters Providing as a Form of Paternal Involvement. *Journal of Family Issues*. 22 (1): 84–106.
- Cook K., Natalier K. 2013. The Gendered Framing of Australia's Child Support Reforms. *International Journal of Law, Policy and the Family*. 27 (1): 28–50.
- Craig L. 2006. Does Father Care Mean Fathers Share? A Comparison of How Mothers and Fathers in Intact Families Spend Time with Children. *Gender & Society*. 20 (2): 259–281.
- Doherty W. J., Kouneski E. F., Erickson M. F. 1998. Responsible Fathering: An Overview and Conceptual Framework. *Journal of Marriage and the Family*. 60 (2): 277–292.
- Doucet A. 2004. «It's Almost Like I Have a Job, but I Don't Get Paid»: Fathers at Home Reconfiguring Work, Care, and Masculinity. *Fathering: A Journal of Theory, Research, and Practice about Men as Fathers*. 2 (3): 277–303.
- Dudova R. 2006. Old Obligations in the Modern World: The Father as Provider Before and After Divorce. *Czech Sociological Review*. 42 (3): 573–590.
- Elliott K. 2016. Caring Masculinities: Theorizing an Emerging Concept. *Men and Masculinities*. 19 (3): 240–259.

- Henwood K., Procter J. 2003. The «Good Father»: Reading Men's Accounts of Paternal Involvement During the Transition to First-Time Fatherhood. *British Journal of Social Psychology*. 42 (3): 337–355.
- Huang C. C. 2009. Mothers' Reports of Nonresident Fathers' Involvement with Their Children: Revisiting the Relationship between Child Support Payment and Visitation. *Family Relations*. 58 (1): 54–64.
- Johansson T., Klinth R. 2008. Caring Fathers: The Ideology of Gender Equality and Masculine Positions. *Men and Masculinities*. 11 (1): 42–62.
- Jordan A. 2018. Masculinizing Care? Gender, Ethics of Care, and Fathers' Rights Groups. *Men and Masculinities*. URL: <https://doi.org/10.1177/1097184X18776364>
- Kay R. 2006. *Men in Contemporary Russia: The Fallen Heroes of Post-Soviet Change?* London: Routledge
- Lamb M. E. 2000. The History of Research on Father Involvement: An Overview. *Marriage & Family Review*. 29 (2–3): 23–42.
- Leite R. W., McKenry P. C. 2002. Aspects of Father Status and Postdivorce Father Involvement with Children. *Journal of Family Issues*. 23 (5): 601–623.
- Lipasova A. 2016. Fatherhood Models in the Middle Class of Contemporary Russia. *Russian Sociological Review*. 15 (4): 202–214.
- Municio-Larsson I., Pujol Algans C. 2002. Making Sense of Fatherhood: The Nonpayment of Child Support in Spain. In: Hobson B. (ed.) *Making Men into Fathers: Men, Masculinities and Social Politics of Fatherhood*. Cambridge: Cambridge University Press; 191–212.
- Natalier K., Hewitt B. 2010. «It's Not Just About the Money»: Non-Resident Fathers' Perspectives on Paying Child Support. *Sociology*. 44 (3): 489–505.
- Natalier K., Hewitt B. 2014. Separated Parents Reproducing and Undoing Gender Through Defining Legitimate Uses of Child Support. *Gender and Society*. 28 (6): 904–925.
- Parreñas R. S. 2002. The Care Crisis in the Philippines: Children and Transnational Families in the New Global Economy. In: Ehrenreich B., Hochschild A. R. (eds). *Global Woman Nannies, Maids and Sex Workers in the New Economy*. New York: Henry Holt and Company; 39–54.
- Pasley K., Braver S. L. 2004. Measuring Father Involvement in Divorced, Nonresident Fathers. In: Day R. D., Lamb M. E. (eds) *Conceptualizing and Measuring Father Involvement*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates; 217–240.
- Patrick R., Cook K., Taket A. 2007. Multiple Barriers to Obtaining Child Support: Experiences of Women Leaving Violent Partners. *Just Policy: A Journal of Australian Social Policy*. 45: 30–37.
- Randles J. 2018. «Manning Up» to be a Good Father: Hybrid Fatherhood, Masculinity, and US Responsible Fatherhood Policy. *Gender & Society*. 32 (4): 516–539.
- Seltzer J. A. 1991. Relationships between Fathers and Children Who Live Apart: The Father's Role after Separation. *Journal of Marriage and the Family*. 53: 79–101.

- Tach L. Mincy R., Edin K. 2010. Parenting as a «Package Deal»: Relationships, Fertility, and Nonresident Father Involvement Among Unmarried Parents. *Demography*. 47 (1): 181–204.
- Townsend N. 2010. *Package Deal: Marriage, Work and Fatherhood in Men's Lives*. Philadelphia: Temple University Press.
- Trinder L. 2008. Maternal Gate Closing and Gate Opening in Post Divorce Families. *Journal of Family Issues*. 29 (10): 1298–1324.
- Tronto J. C. 1993. *Moral Boundaries: A Political Argument for an Ethic of Care*. London: Psychology Press.
- Utrata J. 2008. Keeping the Bar Low: Why Russia's Nonresident Fathers Accept Narrow Fatherhood Ideals. *Journal of Marriage and Family*. 70 (5): 1297–1310.
- Willott S., Griffin C. 1997. «Wham Bam, am I a man?»: Unemployed Men Talk about Masculinities. *Feminism & Psychology*. 7 (1): 107–128.
- Yeung W. J. et al. 2001. Children's Time with Fathers in Intact Families. *Journal of Marriage and Family*. 63 (1): 136–154.
- Zelizer V. A. 1996. Payments and Social Ties. *Sociological Forum*. 11 (3): 481–495.

DEBUT STUDIES

Ekaterina Ivanova

Child Support as Multiple Monies: Contribution, Duty, or Care?

Research on Fathers' Practices of Child Maintenance after Divorce

IVANOVA, Ekaterina —
Master Degree in Sociology,
European University at
Saint Petersburg Address:
10/3–1, Korolenko str.,
Saint Petersburg, 191028,
Russian Federation.

Email: eivanova@eu.spb.ru

Abstract

In many countries, divorced families are still characterized by insufficient involvement of fathers in the care of their children, and Russia is no exception. The issue is especially prominent when it comes to child support payments. This article discusses the ways that non-residential fathers in Russia pay child support. The analysis is based on 18 interviews with non-residential fathers living in Saint Petersburg and Moscow. The research shows that fathers practice a few distinctive modes of child support payment: alimonies (court-enforced payment), informal monthly payments, gifts, and *ad hoc* payments. Rather than choosing one option, fathers usually combine a few types of payment. V. Zelizer's theory of multiple monies has been used to analyze the results. Considering child support payments as multiple monies enables us to decipher multiple social nuances imparted through the father's method of payment: the performance of masculinity, the fulfilment of social norms, and attitudes towards care. J. Tronto's concept of "an ethic of care" has been applied in the article in order to distinguish between payments-as-care and payments implying alternate meanings.

Although child support payments are intended for the child, in most cases the mother is, by law, the recipient, bringing the issue of payments into the field of gendered financial power. The understanding of the gendered dimension of child support helps us to analyze fathers' non-payment. Fathers rationalize their choices by appealing to the ideology of intensive motherhood, which they use for legitimizing justification of (non-)payment.

Keywords: child support; fatherhood; fathering; gender; masculinity; care; divorce; non-residential fathers; parenting

References

- Anderson N. L. (2017) To Provide and Protect: Gendering Money in Ukrainian Households. *Gender & Society*, vol. 30, no 3, pp. 359–382.
- Arendell T. (1992) After Divorce: Investigations into Father Absence. *Gender & Society*, vol. 6, no 4, pp. 562–586.
- Ashwin S., Isupova O. (2018) Anatomy of a Stalled Revolution: Processes of Reproduction and Change in Russian Women's Gender Ideologies. *Gender & Society*, vol. 32, no 4, pp. 441–468.
- Avdeeva A. V. (2012) "Vovlechennoye ottsovstvo" v sovremennoy Rossii: strategii uchastiya v ukhode za det'mi ["Involved fatherhood" in Present-Day Russia: Childcare strategies]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, no 11, pp. 95–104 (in Russian).

- Bach A. S. (2017) The Ambiguous Construction of Nondominant Masculinity: Configuring the “New” Man through Narratives of Choice, Involved Fatherhood, and Gender Equality. *Men and Masculinities*. Available at: doi: 10.1177/1097184X17715494 (accessed 23 September 2018).
- Bradshaw J., Skinner C., Stimson C., Williams J. (2002) *Absent Fathers?* London: Routledge.
- Bhana B., Nkani N. 2014. When African Teenagers Become Fathers: Culture, Materiality and Masculinity. *Culture, Health & Sexuality*, vol. 16, no 4, pp. 337–350.
- Bryan D. M. (2013) To Parent or Provide? The Effect of the Provider Role on Low-Income Men’s Decisions about Fatherhood and Paternal Engagement. *Fathering: A Journal of Theory, Research, and Practice about Men as Fathers*, vol. 11, no 1, pp. 71–89.
- Carlson J., Kendall A., Edleson J. L. (2015) Becoming a Good Father: The Developmental Engine of First-Time Fatherhood. *Fathering: A Journal of Theory, Research, and Practice about Men as Fathers*, vol. 13, no 3, pp. 182–202.
- Cheng Y. E., Yeoh B. S. A., Zhang J. (2015) Still “Breadwinners” and “Broviders”: Singaporean Husbands, Money and Masculinity in Transnational Marriages. *Gender, Place & Culture*, vol. 22, no 6, pp. 867–883.
- Chernova Z. V. (2007) Model’ “sovetskogo” ottsovstva: diskursivnye predpisaniya [The Model of Soviet Fatherhood: Discursive Prescriptions]. *Rossiyskiy gendernyy poryadok: sotsiologicheskii podkhod: Kollektivnaya monografiya* [Russian Gender Order: Sociological Approach: Collective Monograph] (eds. E. Zdravomyslova, A. Temkina), St. Petersburg: EUSP Press, pp. 138–169 (in Russian).
- Chernova Z. V. (2013) *Sem ’ya kak politicheskiy vopros: gosudarstvennyy projekt i praktiki privatnosti* [Family as a Political Issue: the Governmental Project and Practices of Privacy], St. Petersburg: European University at Saint Petersburg (in Russian).
- Christiansen S. L., Palkovitz R. (2001) Why the “Good Provider” Role Still Matters Providing as a Form of Paternal Involvement. *Journal of Family Issues*, vol. 22, no 1, pp. 84–106.
- Cook K., Natalier K. (2013) The Gendered Framing of Australia’s Child Support Reforms. *International Journal of Law, Policy and the Family*, vol. 27, no 1, pp. 28–50.
- Craig L. (2006) Does Father Care Mean Fathers Share? A Comparison of How Mothers and Fathers in Intact Families Spend Time with Children. *Gender & Society*, vol. 20, no 2, pp. 59–281.
- Doherty W. J., Kouneski E. F., Erickson M. F. (1998) Responsible Fathering: An Overview and Conceptual Framework. *Journal of Marriage and the Family*, vol. 60, no 2, pp. 277–292.
- Doucet A. (2004) “It’s Almost Like I Have a Job, but I Don’t Get Paid”: Fathers at Home Reconfiguring Work, Care, and Masculinity. *Fathering: A Journal of Theory, Research, and Practice about Men as Fathers*, vol. 2, no 3, pp. 277–303.
- Dudova R. (2006) Old Obligations in the Modern World: The Father as Provider Before and After Divorce. *Czech Sociological Review*, vol. 42, no 3, pp. 573–590.

- Elliott K. (2016) Caring Masculinities: Theorizing an Emerging Concept. *Men and Masculinities*, vol. 19, no 3, pp. 240–259.
- Fitzpatrick S. (2008) *Povsednevnyy stalinizm. Sotsial'naya istoriya sovetskoy Rossii v 30-e gody* [Everyday Stalinism. Social History of the Soviet Russia in the 30th Years], Moscow: Rossiyskaya politicheskaya entsiklopediya (in Russian).
- Gurko T. A. (2008) Alimenty: faktor kachestvennogo i kolichestvennogo vosproizvodstva naseleniya. [Child Support: the Factor of Qualitative and Quantitative Reproduction of Population]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, no 9, pp. 110–120 (in Russian).
- Gurko T. A. (2013) Otsovstvo v molodykh semyakh i posle razvoda. Aktualnyie problemy roditelstva v Rossii [Fatherhood in Young Families and after Divorce]. *Aktualnyie problemy roditelstva v Rossii* (ed. T. A. Gurko), Moscow: Institute of Sociology of the Russian Academy of Sciences, pp. 52–72 (in Russian).
- Henwood K., Procter J. (2003) The “Good Father”: Reading Men’s Accounts of Paternal Involvement During the Transition to First-Time Fatherhood. *British Journal of Social Psychology*, vol. 42, no 3, pp. 337–355.
- Huang C. C. (2009) Mothers’ Reports of Nonresident Fathers’ Involvement with Their Children: Revisiting the Relationship between Child Support Payment and Visitation. *Family Relations*, vol. 58, no 1, pp. 54–64.
- Ibragimova D. (2016) Den’gi, gender, vlast’ v domokhozyaystve: kontseptual’nye podkhody [Money, Gender, and Power in Households: Conceptual Approaches]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 2, pp. 116–145 Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2016/04/01/1126456877/ecsoc_t17_n2.pdf#page=116 (accessed 23 September 2018) (in Russian).
- Ivanova E. A. (2017) “Ya sebya ne otnoshu k khoroshim papam, v luchshem sluchaye, k normal’nym”: kak rossiyskiye muzhchiny konstruiruyut obraz “khoroshego ottsa” posle razvoda [“I don’t Consider Myself a Good Dad, at Best, an Average One”: How Russian Men Construct the Image of a “Good Father” after Divorce]. *Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii = The Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. 20, no 5, pp. 132–150 (in Russian).
- Johansson T., Klinth R. (2008) Caring Fathers: The Ideology of Gender Equality and Masculine Positions. *Men and Masculinities*, vol. 11, no 1, pp. 42–62.
- Jordan A. (2018) Masculinizing Care? Gender, Ethics of Care, and Fathers’ Rights Groups. *Men and Masculinities*. Available at: <https://doi.org/10.1177/1097184X18776364> (accessed 24 September 2018).
- Kay R. (2006). *Men in Contemporary Russia: The Fallen Heroes of Post-Soviet Change?* London: Routledge.
- Lamb M. E. (2000) The History of Research on Father Involvement: An Overview. *Marriage & Family Review*, vol. 29, no 2–3, pp. 23–42.
- Leite R. W., McKenry P. C. (2002) Aspects of Father Status and Postdivorce Father Involvement with Children. *Journal of Family Issues*, vol. 23, no 5, pp. 601–623.

- Lipasova A. (2016) Fatherhood Models in the Middle Class of Contemporary Russia. *Russian Sociological Review*, vol. 15, no 4, pp. 202–214.
- Municio-Larsson I., Pujol Algans C. (2002) Making Sense of Fatherhood: The Non-Payment of Child Support in Spain. *Making Men into Fathers* (ed. B. Hobson), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 191–212.
- Natalier K., Hewitt B. (2010) ‘It’s Not Just About the Money’: Non-Resident Fathers’ Perspectives on Paying Child Support. *Sociology*, vol. 44, no 3, pp. 489–505.
- Natalier K., Hewitt B. (2014) Separated Parents Reproducing and Undoing Gender through Defining Legitimate Uses of Child Support. *Gender and Society*, vol. 28, no 6, pp. 904–925.
- Ovcharova L. N. (ed.). (2010). *Determinanty reproduktivnogo povedeniya naseleniya i faktory semeynogo neblagopoluchiya: rezul'taty panel'nykh issledovaniy* [Determinants of Reproduction Behavior and Factors of Family Disadvantages: Results of Panel Surveys], iss. 211, Moscow: Independent Institute for Social Policy (in Russian).
- Parreñas R. S. (2002) The Care Crisis in the Philippines: Children and Transnational Families in the New Global Economy. *Global Woman Nannies, Maids and Sex Workers in the New Economy* (eds. B. Ehrenreich, A. R. Hochschild), New York: Henry Holt and Company, pp. 39–54.
- Pasley K., Braver S. L. (2004) Measuring Father Involvement in Divorced, Nonresident Fathers. *Conceptualizing and Measuring Father Involvement* (eds. R. D. Day, M. E. Lamb), Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates., pp. 217–240.
- Patrick R., Cook K., Taket A. (2007) Multiple Barriers to Obtaining Child Support: Experiences of Women Leaving Violent Partners. *Just Policy: A Journal of Australian Social Policy*, no 45, pp. 30–37.
- Prokof'eva L., Valetas M.-F. (2002) Ottsy i ikh deti posle razvoda [Fathers and Their Children after Divorce], *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, no 6, pp. 111–115 (in Russian).
- Randles J. (2018) “Manning Up” to be a Good Father: Hybrid Fatherhood, Masculinity, and US Responsible Fatherhood Policy. *Gender & Society*, vol. 32, no 4, pp. 516–539.
- Rzhanitsyna L. S. (2010) Alimenty na detey kak element grazhdanskoy otvetstvennosti [Almonies for Children as an Element of Civic Responsibility]. *Sotsiologicheskie Issledovaniia = Sociological Studies*, no 7, pp. 56–65 (in Russian).
- Rzhanitsyna L. S. (2012) *Alimenty v Rossii: Analiz problem i strategiya v interesakh detey* [Child Support in Russia: Analysis of Problems and Strategy in Children Interests], Moscow: IE RAS (in Russian).
- Rzhanitsyna L. S. (2015) Uluchshenie polozheniya detey v razvedennykh sem'yakh [Improvement of the Condition of Children in Divorced Families]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, no 3, pp. 65–69 (in Russian).
- Seltzer J. A. (1991) Relationships between Fathers and Children Who Live Apart: The Father’s Role after Separation. *Journal of Marriage and the Family*, no 53, pp. 79–101.

- Sinyavskaya O. V. (ed.). (2009) *Sem 'ya v tsentre sotsial'no-demograficheskoy politiki. Sbornik analiticheskikh statey* [Family in the Centre of Social-Demographic Policy. Analytical Volume], Moscow: Independent Institute of Social Policy (in Russian).
- Shevchenko I. O. (2015) Situatsiya posle razvoda: ottsy i deti [Situation after Divorce: Fathers and Children]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, no 3, pp. 70–77 (in Russian).
- Shpakovskaya L. L. (2013) Diskursivnye praktiki roditel'stva: politicheskie vyzovy i aktual'nye problem [Discursive Practices of Parenthood: Political Challenges and Current Issues], *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Filosofiya. Sotsiologiya. Politologiya*, no 1, pp. 236–249 (in Russian).
- Tach L., Mincy R., Edin K. (2010) Parenting as a “Package Deal”: Relationships, Fertility, and Nonresident Father Involvement Among Unmarried Parents. *Demography*, vol. 47, no 1, pp. 181–204.
- Townsend N. (2010) *Package Deal: Marriage, Work and Fatherhood in Men's Lives*, Philadelphia: Temple University Press.
- Trinder L. (2008) Maternal Gate Closing and Gate Opening in Postdivorce Families. *Journal of Family Issues*, vol. 29, no 10, pp. 1298–1324.
- Tronto J. C. (1993) *Moral Boundaries: A Political Argument for an Ethic of Care*, London: Psychology Press.
- Utrata J. 2008. Keeping the Bar Low: Why Russia's Nonresident Fathers Accept Narrow Fatherhood Ideals. *Journal of Marriage and Family*, vol. 70, no 5, pp. 1297–1310.
- Vorontsova M. G. (2000) Uchastvuyut li ottsy v obespechenii detey? [Do Fathers Participate in Maintenance of Their Children?]. *Sotsiologicheskie Issledovaniya = Sociological Studies*, no 11, pp. 145–148 (in Russian).
- Willott S., Griffin C. (1997) Wham Bam, am I a Man?': Unemployed Men Talk about Masculinities. *Feminism & Psychology*, vol. 7, no 1, pp. 107–128.
- Yeung W. J., Sandberg J. F., Davis-Kean P. E., Hofferth S. L. (2001) Children's Time with Fathers in Intact Families. *Journal of Marriage and Family*, vol. 63, no 1, pp. 136–154.
- Zakharov S. V. (2008) Braki i razvody [Marriages and Divorces]. *Naselenie Rossii: Chetyr'nadtsatyy ezhegodnyy demograficheskiy doklad* [Population of Russia: Fourteen Annual Demographic Report] (ed. A. G. Vishnevskiy), Moscow: HSE Publishing House, pp. 71–97 (in Russian).
- Zakharov S. V. (2013) Rasprostranennost' razvodov “s det'mi” [Occurrence of Divorces with Children]. *Demoskop Weekly*, no 545–546 (March 4–17). Available at: <http://www.demoscope.ru/weekly/2013/0545/tema04.php> (accessed 24 September 2018) (in Russian).
- Zdravomyslova E. A., Temkina A. A. (2007) Sovetskiy etakraticheskiy gendernyy poryadok [Soviet Etacritic Gender Order]. *Rossiyskiy gendernyy poryadok: sotsiologicheskiy podkhod. Kollektivnaya monografiya* [Russian Gender Order: Sociological Approach. Collective Monograph] (eds. E. Zdravomyslova, A. Temkina), St. Petersburg: EUSP Press, pp. 96–137 (in Russian).

Zelizer V. A. (1996) Payments and Social Ties. *Sociological Forum*, vol. 11, no 3, pp. 481–495.

Zelizer V. (2004) *Sotsialnoe znachenie deneg: dengi na bulavki, cheki, posobiya po bednosti i drugie denezhnyie edinitsy* [The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).

Received: August 11, 2018

Citation: Ivanova E. (2018) Alimenty kak mnozhestvennyye den'gi: kontributsiya, obyazatel'stvo ili zabota? Issledovanie praktik sodержaniya rebenka ottsami posle razvoda [Child Support as Multiple Monies: Contribution, Duty, or Care? Research on Fathers' Practices of Child Maintenance after Divorce]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 4, pp. 101–133. doi: 10.17323/1726-3247-2018-4-101-133 (in Russian).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

Я. М. Рощина, М. Б. Богданов

Что влияет на потребление алкоголя и табака: обзор экономических, социологических концепций и эмпирических результатов

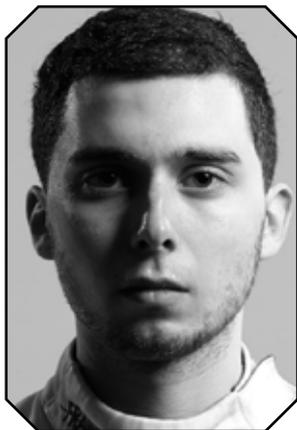


РОЩИНА Яна Михайловна — к. э. н., доцент департамента социологии, старший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований, ведущий научный сотрудник Центра лонгитюдных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: yroshchina@hse.ru

Со времени возникновения классических теоретических работ о сущности аддиктивных благ ежегодно публикуется огромное количество эмпирических исследований на данных разных стран, посвящённых выявлению детерминант склонности к потреблению алкоголя и табака. Из всех аддиктивных благ мы выбрали именно алкоголь и табак в силу их большой распространённости, легальности в подавляющем большинстве стран, возможности контролируемого потребления. Во многих странах и на мировом уровне разрабатываются меры, направленные на снижение потребления этих товаров или, по крайней мере, на «ответственное потребление» (это касается, скорее, алкоголя). Хотя в последние годы в России снижается доля пьющих и курящих, страна до сих пор находится среди лидеров по потреблению как алкоголя, так и табака. Кроме того, несмотря на то что за последнее десятилетие государством были приняты меры, направленные на снижение потребления алкоголя и табака, нет оснований полагать, что эта тенденция продиктована именно реализуемой политикой. Этот тренд также мог быть продиктован другими факторами, например распространением ценностей здорового образа жизни или эффектом когорты, поэтому, несмотря на наличие ряда работ, обзорающих детерминанты потребления алкоголя и табака, важно вернуться к систематизации эмпирических результатов факторов спроса на аддиктивные блага. Особенностью данного текста является также то, что мы рассматриваем факторы, влияющие на потребление как алкоголя, так и табака, хотя традиционно их изучают отдельно. Однако и табак, и алкоголь относятся к так называемым аддиктивным благам, поэтому экономические и социологические концепции, объясняющие приверженность им, одни и те же. В эмпирических исследованиях также используется сходный модельный аппарат. Сделанный обзор показал, что обнаруживаются сходные закономерности зависимости спроса на алкоголь и табак от социально-экономических детерминант. Факторы спроса на эти блага можно разделить на экономические, индивидуальные, социально-культурные и связанные с внешней средой (а также не рассматриваемые нами биологические факторы). На российских данных в основном подтверждаются теоретические предположения и результаты, полученные для других стран. Не-

¹ Работа осуществлена при поддержке Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» в рамках проекта «Российская экономика после кризиса: пересматривая социальные основания рыночного обмена» (раздел «Динамика потребления алкогольной продукции в современной России»).

**Богданов Михаил**

Богданович — студент магистерской программы «Прикладная статистика с методами сетевого анализа», Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: bogdanovmikle@mail.ru

которой особенностью российских потребителей можно считать более слабое воздействие цен на спрос на эти блага.

Ключевые слова: аддиктивное поведение; потребление алкоголя и табака; спрос на аддиктивные блага; потребительский капитал; модель рациональной аддиктивности; факторы потребления алкоголя и табака.

Факторам потребления алкоголя и табака посвящено множество исследований. Этому в том числе поспособствовало продвижение в области экономической теории и разработки эконометрических моделей в конце 1990-х и начале 2000-х гг. Также появились обзоры основных подходов и эмпирических результатов [Chaloupka, Warner 2000; Pettigrew 2003; Nolen-Hoeksema 2004; Cawley, Ruhm 2011; Фенько, Левин 2008; Букин, Левин, Шилова 2016]. Хотя с конца 2000-х гг. в России, как и в ряде других европейских стран², наблюдается снижение потребления алкоголя и табака, страна до сих пор находится среди лидеров такого потребления. Хотя в последнее десятилетие был принят ряд государственных мер, направленных на уменьшение потребления алкоголя и табака, нет уверенности, что наблюдаемый тренд является результатом именно этой политики, а не других факторов, например — эффекта когорты или изменения ценностей в сторону переориентации на здоровый образ жизни. Несмотря на существование ряда обзоров, посвященных аддиктивному поведению, мы считаем важным вернуться к систематизации объяснений причин и детерминант спроса на эти блага.

Особенностью настоящего обзора является то, что мы рассматриваем факторы, влияющие на потребление как алкоголя, так и табака, хотя традиционно их рассматривают отдельно. Однако и табак, и алкоголь относятся к так называемым аддиктивным благам, поэтому экономические и социологические концепции, объясняющие приверженность им, одни и те же, а в эмпирических исследованиях используются аналогичные модели. Кроме того, как мы увидим ниже, в теории и эмпирических исследованиях обнаруживаются сходные закономерности зависимости спроса на алкоголь и табак от социально-экономических детерминант, а также взаимозависимость между потреблением этих благ. Мы также полагаем важным вписать эмпирические исследования последних лет на российских данных в мировой контекст. В обзоре не рассматриваются другие аддиктивные блага, такие как наркотики, поскольку их приобретение нелегально и, следовательно, на него влияют дополнительные факторы.

В данной статье сначала кратко характеризуются основные экономические и социологические концепции, объясняющие потребление аддиктивных благ; это необходимо для понимания того, что влияет на потребление с теоретической точки зрения. Однако мы делаем акцент не на экономических моделях аддиктивного поведения (они обстоятельно были представлены в публикации М. Левина и А. Фенько [Левин, Фенько 2008] и не на развитии подходов к его исследованию за последние 60 лет, рассмотренных, например, К. Букиным, М. Левиным и Н. Шиловой [Букин, Левин, Шилова 2016],

² См. подробнее: URL: <http://apps.who.int/gho/data/node.main.A1039?lang=en>

а на обзоре эмпирических исследований, систематизируя их по факторам, для которых было обнаружено влияние на потребление алкоголя и табака. При прочих равных условиях отдаётся предпочтение статьям, опубликованным в течение последних 25 лет, а также исследованиям с использованием российских данных.

Теоретические подходы к анализу факторов аддиктивного поведения

Имеет ли значение различие во вкусах?

Очевидно, что использование некоторых благ (табак, алкоголь, наркотики и т. д.) имеет эффект привыкания (*addiction*) и их потребление со временем увеличивается. Такие блага принято называть аддиктивными. Данный эффект часто объясняется изменением вкуса: чем больше человек слушает хорошую музыку, тем больше хочет ее слушать (привыкание к хорошей музыке). В случае потребления алкоголя, никотина, наркотиков, несомненно, эффект привыкания возникает в том числе из-за медицинской зависимости от данных веществ. Однако экономисты Г. Беккер и Дж. Стиглер объясняют такую склонность, не опираясь на аргумент об изменении вкуса: «Сущность нашего объяснения состоит в накоплении того, что можно назвать потребителем капиталом, и мы отличаем позитивную склонность, например, к хорошей музыке у Маршалла от вредной склонности, например, к героину» [Becker, Stigler 1977: 78].

Согласно теории Г. Беккера и Дж. Стиглера, потребитель является производителем блага, теневая цена которого равна издержкам на приобретение товара на рынке (например, алкоголя, сигарет, музыкальных дисков и т. д.), времени, потраченного на потребление (оцениваемого в заработной плате, которую можно было получить), а также специфического «потребительского капитала», привязанного к конкретному благу. Его величина зависит от уровня потребления блага в прошлом, а также от некоторых индивидуальных характеристик (например, от уровня образования). Дополнительный объём такого потребителем капитала увеличивает производительность потраченного времени. Тогда относительное потребление данного аддиктивного блага увеличивается в каждый следующий момент времени не потому, что вкусы смещаются в его пользу, но потому, что его теневая цена (предельные затраты на добавление единицы блага) снижается, поскольку умение и опыт получать удовольствие от данного товара возрастают вместе с длительностью потребления. Предельная полезность времени, израсходованного на потребление, растёт с увеличением количества потребителем капитала, даже если вкусы неизменны. Таким образом, аддиктивные блага — это такие блага, для которых существует прямая зависимость текущей предельной полезности от объёма прошлого потребления, и со временем их потребление индивидом возрастает, несмотря на их негативное воздействие на здоровье. Чаще всего исследователи фокусируются на тех привычках, которые имеют сильные отрицательные социальные последствия, то есть на потреблении алкоголя, табака и наркотиков.

Накопление потребителем капитала может зависеть от уровня образования и других видов человеческого капитала, и это позволяет объяснить, почему структура потребления варьируется в зависимости от уровня образования. Кроме того, это может означать различные последствия потребления алкоголя и табака для людей с разным уровнем образования, заработков и здоровья. Как утверждают Г. Беккер и Дж. Стиглер, привыкание увеличивает время, уделяемое потреблению в младших возрастах, или объём потребления, потому что это время можно рассматривать как инвестиции, которые увеличивают потребителем капитал [Becker, Stigler 1977]. Несмотря на то что теневая цена имеет тенденцию падать с возрастом, потребление алкоголя и табака необязательно увеличивается, поскольку рост потребителем капитала означает, что удовольствие могло вырасти, даже если объём потребления упал. В то же время снижение потребления, и тем более отказ от него, требуют от потребителя существенных издержек на отвыкание [Chaloupka, Isha 2000]. В этом случае, скорее всего, рост цен на

эти блага вследствие увеличения акцизов не приведет к отказу от потребления, хотя и может повлиять на уменьшение его объема.

Что такое «аддиктивное поведение» с экономической точки зрения?

Принято выделять три важнейших свойства аддиктивных благ. Укрепление означает, что предельная полезность текущего потребления возрастает с запасом потребительского капитала. Толерантность подразумевает снижение полезности с ростом запаса прошлого потребления для вредных привычек (и повышение — для полезных). Отказ предполагает положительную предельную полезность от текущего потребления [Chaloupka, Tauras, Grossman 2000; Cawley, Ruhm 2011]. Объяснение спроса на эти блага было дано в теории рациональной аддиктивности Г. Беккера и К. Мерфи [Becker, Murphy 1988; Becker, Grossman, Murphy 1994]. Главная особенность этой модели: прошлое потребление некоторых товаров влияет на их текущее потребление путем влияния на предельную полезность текущего и будущего потребления. Эта модель была также обобщена Ф. Куком и М. Муром [Cook, Moore 2000].

В более простом варианте модели спроса на алкоголь и табак потребитель «нерационален» или «близоруку» [Becker, Grossman, Murphy 1994], то есть потребление зависит только от прошлого, но не от будущего уровня потребления. Близорукость, или недалёковидность, в данном случае означает, что индивид не способен оценить влияние прошлого и настоящего потребления на будущий его уровень, а значит, и предвидеть последствия для здоровья. Такие варианты моделей спроса на аддиктивные блага были предложены еще в 1970-х гг. [Pollak 1970]. На основании эмпирических данных было подтверждено, что накопленный потребительский капитал положительно влияет на потребление аддиктивных благ [Houthakker, Taylor 1970]. Еще более упрощенная статическая модель исключает и прошлое, и будущее потребление. Но модель рациональной аддиктивности является обобщенным случаем «близорукой» и статической моделей.

Г. Беккер и К. Мерфи также показали, что степень близорукости потребителя зависит от его информированности (так, уровень потребления табака в США упал после публикации в 1964 г. доклада о вреде курения), а также от нормы дисконтирования (прямо влияющей на вероятность привыкания) [Becker, Murphy 1988]. Нужно учесть и ограниченность познавательных возможностей человека, а также то, что потреблять алкоголь и табак чаще всего люди начинают в юности, когда еще не могут полностью предвидеть последствий. В этом случае важными факторами могут оказаться знания, которые зависят от образования и окружающей среды и даже от психологических черт, таких как уверенность в своей способности избежать зависимости, склонность к риску и т. д. [Orphanides, Zervos 1995].

Теоретическая кривая спроса на алкоголь и табак имеет классический отрицательный наклон, то есть потребление падает с ростом цен. Более того, для аддиктивных благ эффект постоянного роста цен может быть сначала невелик, но со временем он увеличивается. На потребление в настоящем влияют также цены прошлого периода (через объем потребительского капитала) и будущего периода (через объем будущего потребления); так, ожидаемый рост цен снижает текущий спрос. Важным влияющим фактором является доход. Кроме того, при принятии решения о начале потребления аддиктивных благ (таких, как табак, алкоголь, азартные игры, наркотики) важными факторами могут быть негативные жизненные события, сопровождающиеся стрессом для человека (такие, как развод, потеря работы и др.) [Becker, Murphy 1988].

Однако включение в классическую модель дополнительных предположений о гиперболическом дисконтировании будущего и динамической несостоятельности потребителей позволило показать, что в этом случае выводы об оптимальной налоговой политике на цену сигарет отличаются от сделанных ра-

нее [Gruber, Koszelgi 2001]. В частности, будущее повышение цен будет снижать текущее потребление. Однако эмпирический анализ не позволяет отделить этот эффект от эффекта рациональной аддикции.

Как социологические теории объясняют потребление алкоголя и табака?

Существуют несколько социологических объяснений склонности людей к алкоголю и табаку, несмотря на губительные последствия для здоровья такого потребления. Во-первых, потребление аддиктивных благ может рассматриваться как одно из отклонений от норм поведения, когда индивид не соблюдает социальные нормы и правила, то есть воспроизводит девиантное (или отклоняющееся) поведение. Основоположник теории девиации Э. Дюркгейм полагал, что отнесение того или иного поведения к отклоняющемуся зависит от принятых в обществе норм, поэтому то, что будет считаться общепринятым в одной стране, может быть недопустимым в другой, или наоборот (например, разное отношение к потреблению алкоголя в мусульманских и христианских странах).

В концепции аддиктивного поведения как отклоняющегося принято считать, что потребление таких благ находится под влиянием какой-либо субкультуры и социальной среды. Теория социальных обручей [Hirschi 2002; 2014] утверждает, что человек является ненормативным по своему характеру, но его воздержание от отклонения от правил поведения складывается под влиянием таких факторов, как внушение и самоконтроль (например, под влиянием религиозности), поощрения и штрафа (включая исключение из сообщества) или участие в социально одобряемой деятельности (работа или учеба). Чем больше таких обручей, тем ниже вероятность отклоняющегося поведения; так, запрет на потребление алкоголя в исламе, очевидно, приводит почти к полному его отсутствию среди мусульман. Понятие дифференцируемой ассоциации [Sutherland, Willner 1998], напротив, предполагает, что отклонение от норм поведения может быть следствием обучения и складываться под влиянием субкультуры, поощряющей его. Так, хорошо известно, что в некоторых сообществах (например, в криминальных) курение и употребление алкоголя — общепринятые нормы, хотя эти привычки не являются таковыми в обществе в целом. В то же время возникают субкультуры, ориентированные, наоборот, на самоограничение потребления аддиктивных благ (а также и других «радостей жизни»), например, такие как Straight Edge (движение за отказ от употребления алкоголя, табака и наркотических веществ, возникшее в 1980-х гг. в США)³.

Несколько иначе рассматривает девиации теория маркировки [Becker 1997]. В этой концепции последователи поведения, которое не принято в данном обществе (например, употребления наркотиков, курения, чрезмерного потребления алкоголя и др.), попадают под какие-либо санкции или ограничения (от порицания до заключения в тюрьму или даже казни) и, таким образом, превращаются в аутсайдеров, то есть фактически формируют особую социальную группу. При этом нередко такая ситуация заставляет этих людей противостоять стигматизации своего статуса, объединяясь в формальные и неформальные союзы, движения, защищая свои права [Glaser 1974].

Еще один подход предполагает, что потребление алкоголя является способом изменения психологического состояния, побегом от проблем или попыткой расслабиться. Если потребление алкоголя — это реакция на неблагоприятные социальные факторы и на психологическое и эмоциональное здоровье человека, тогда личные ресурсы могли бы противодействовать ему. Как показали Р. Пирс и его коллеги, этими ресурсами являются уровень чувства собственного достоинства и самодоверия, а также социальные контакты и ожидаемая поддержка от сообщества [Peirce et al. 1994]. Д. Паркер и Дж. Броуди обнаружили следующие факторы, положительно влияющие на потребление алкоголя: эмоциональные трудности на работе; отсутствие социального взаимодействия на работе; низкий общественный контроль [Parker, Brody 1982].

³ См. подробнее: URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Straight_edge

Кроме отмеченных трёх подходов, есть ещё и четвёртый. Он состоит в том, что помимо аддиктивного эффекта, очевидно, существует также эффект «коллективного потребления», потому что люди чаще всего курят и пьют алкоголь не в одиночестве, по крайней мере, в момент инициации. Таким образом, начало использования аддиктивных благ может быть элементом социализации. В дальнейшем потребление алкоголя и табака также зависит от социальной среды. Она может влиять на потребление и косвенно, и непосредственно через более высокую доступность. Кроме воздействия на решение пить и курить, социальная среда воздействует не только на решение пить и курить, но может влиять и на предпочтения потребителей в выборе напитков и табачных изделий.

Пятый подход объясняет распространение таких обычаев, как курение, распитие алкогольных напитков и т. д., на основе теории «диффузия инноваций», постулирующей, что новая незнакомая практика первоначально укореняется среди высокостатусных социальных групп, которые наиболее открыты к инновациям и обладают ресурсами для их адаптации, а затем постепенно распространяется на другие слои населения [Rampel 2005]. Похожее объяснение было дано Г. Зиммелем в рамках теории просачивания [Зиммель 1996], идея которой состоит в том, что высшие статусные группы начинают воспроизводить отличающие их от других групп практики, которые на этом этапе могут считаться роскошью, однако в дальнейшем, через механизм подражания, эти практики «просачиваются» до более низких социальных слоев, в то же время переставая быть престижными. Так, Ф. Бродель показал, что после изобретения процесса перегонки алкоголя крепкие напитки какое-то время считались лекарственными, затем потреблялись преимущественно богатыми людьми, пока не стали массовыми [Бродель 2006].

В то же время алкоголь и табак могут представлять собой и блага, при помощи которых человек находит свою идентичность [Douglas 2003]. Прежде всего это происходит в случаях, связанных с культурными и социальными особенностями общества, что объясняет разнообразие алкогольных практик в мире и различия придаваемых этому процессу смыслов и значений [Wilson 2005]. Однако через потребление алкоголя и табака люди выражают не только свою этничность, но и процесс взросления или гендерную принадлежность [Gutmann 2006].

Какие факторы влияют на объём потребления алкоголя и табака?

Как мы уже видели, согласно экономической теории, на потребление аддиктивных товаров должно влиять прошлое (в случае близорукой аддиктивности) и будущее (в случае рациональной аддиктивности) потребление, цены на эти продукты (а значит, имплицитно учитывается и влияние акцизов) и цены на медицинские услуги, а также доходы потребителей. Кроме того, практически все данные подтверждают наличие различий в потреблении по возрасту, образованию и полу.

Международный центр по алкогольной политике (International Center for Alcohol Policies — ICAP)⁴ разделял детерминанты потребления алкоголя на четыре группы: генетическая предрасположенность; индивидуальные характеристики; социальные и экономические факторы; факторы внешней среды [ICAP 2009]. Мы полагаем, что эту классификацию в целом допустимо распространить и на потребление табака, имея в виду, что влияние цен и прошлого потребления (не упомянутых в данной классификации) можно отнести к экономическим факторам. Учитывая, что многие эмпирические исследования подтверждают генетическую предрасположенность и влияние наследственности на склонность к потреблению алкоголя и табака (см., например: [Li 2003; Edenberg, Foroud 2006; Dick et al. 2007]), мы не будем подробнее останавливаться на этом аспекте, так как он связан с медико-биологическими, а не социально-экономическими исследованиями.

⁴ Преобразован в Международный союз ответственного потребления алкоголя (International Alliance for Responsible Drinking — IARD); см. подробнее: URL: <http://www.iard.org/>

Экономические факторы

К внешним экономическим факторам прежде всего относятся цены на аддиктивные блага. В теории кривая спроса на алкоголь и табак имеет отрицательный наклон, то есть потребление снижается с ростом цены. Подтверждение этому факту было найдено во многих исследованиях, в том числе в рассмотренных далее. Потребление алкоголя в целом зависит от цены на все типы напитков, а спрос на конкретные алкогольные напитки должен снижаться с ростом цены данного напитка, но может расти, если увеличивается цена на другие напитки. Например, при увеличении цен на пиво и вино и неизменности цен на водку может расти потребление водки и падать потребление пива и вина. Тем не менее различия в эластичности спроса по цене для разных алкогольных напитков иногда весьма велики. Как правило, наименьшая эластичность потребления по цене у слабоалкогольных напитков (пиво), а наибольшая — у крепких (водка, виски и т. д.). Согласно некоторым исследованиям, проведенным в Австралии, Канаде, Новой Зеландии, Норвегии, Соединенном Королевстве, Финляндии и Швеции, оценки эластичности по цене составили $(-0,35)$ для пива, $(-0,68)$ для вина и $(-0,98)$ для крепкого алкоголя [Clements, Yang, Zheng 1997]. Оценка регрессионных моделей показала, что зависимость спроса от цены отличается по двум группам напитков — высокого и низкого качества [Gruenewald et al. 2006]. Самый важный обнаруженный факт заключается в том, что увеличение цен на высококачественный алкоголь вызывает рост спроса на алкоголь низкого качества, именно поэтому легальный алкоголь может быть заменен дешевым самогоном. Исследование К. Дорэна и Е. Диджиусто также показывает, что рост акцизов более вероятно приводит к изменению структуры потребления алкоголя, чем к снижению потребления чистого алкоголя [Doran, DiGiusto 2011].

Эмпирически было показано, что рост цен на крепкие алкогольные напитки влияет на снижение потребления даже среди людей, склонных к чрезмерному потреблению алкоголя, а следовательно, влияет и на падение смертности [Cook, Tauchen 1982]. Ю. Андриенко и А. Немцов на российских данных за 1994–2003 гг. нашли ожидаемое влияние цен на потребление различных алкогольных напитков, включая оценки перекрестной эластичности. Спрос на самогон значимо положительно зависит от цен на сахар и водку и отрицательно — от цен на пиво, вино и табак. Эти результаты были получены только в статических моделях [Andrienko, Nemtsov 2005]. Среди популярных мер антиалкогольной политики — введение так называемой минимальной цены. Эмпирические исследования в разных странах показывают, что, действительно, повышение минимальной цены на алкоголь приводит к снижению его потребления [Arnoult, Tiffin 2010; Stockwell et al. 2012; Колосницына, Хоркина, Доржиев 2015].

Г. Беккер, М. Гроссман и К. Мерфи анализировали спрос на табак на агрегированных данных для отдельных штатов США за 1955–1985 гг. [Becker, Grossman, Murphy 1994]. В разных вариантах оцененной модели спрос отрицательно зависел и от текущих, и от будущих цен, что соответствует модели рациональной аддиктивности. Однако краткосрочный и долгосрочный эффекты различались: в первом случае 10% снижения цен вызывает рост потребления на 4%, а во втором случае — на 7,5%. Ф. Чалупка одним из первых апробировал модель рациональной аддиктивности на индивидуальных данных второй волны Национального обследования здоровья и питания в США (Second National Health and Nutrition Examination Survey for the United States) о курении [Chaloupka 1990; 1991; 1999; Chaloupka, Pacula 1999; Chaloupka et al. 2002]. Оценки эластичности спроса по цене в долгосрочном периоде находились в диапазоне от $(-0,27)$ до $(-0,48)$, что больше, чем результаты, полученные из обычных уравнений спроса на тех же данных [Chaloupka 1991].

Х. Лабеага на данных по домохозяйствам Испании за 1977–1983 гг. оценил модель рациональной аддиктивности с двойным препятствием (*double-hurdle rational addiction model*) спроса на табак [Labeaga 1999]. Его результаты показали невысокую эластичность спроса на табак по цене в краткосрочной и долгосрочной перспективе, что автор трактует как следствие привычки к курению. Так,

постоянное снижение цены на 10% ведет к сокращению потребления всего на 1,8%. Кроме того, он обнаружил различия в эластичности спроса по цене для разных групп домохозяйств в зависимости от их доходов, занятости главы семьи, образования и возраста членов домохозяйства. Наибольшая эластичность была найдена для бедных домохозяйств, людей старшего возраста и менее образованных; именно для этих категорий можно ожидать наибольшее снижение потребления при росте цен.

С теоретической точки зрения на чувствительность спроса к цене влияют межвременные предпочтения, то есть реакция на изменение цены будет выше у молодежи, людей с низкими доходами и образованием [Букин, Левин, Шилова 2016]. Действительно, многие исследования показали различия в эластичности спроса на табак и алкоголь по цене среди разных социально-экономических групп. Так, Е. Льюит и Д. Коут на опросных данных национального исследования здоровья населения в США выявили, что чувствительность потребления к цене различается среди мужчин и женщин, а также среди разных возрастных групп [Lewit, Coate 1982]. Их результаты показали, что цена имеет наибольшее влияние на курение в младших возрастных группах, а также сильнее воздействует на решение о начале курения, чем о его объеме. Кроме того, женщины оказались нечувствительны к изменениям цен, в отличие от мужчин. Сходные результаты были получены и другими исследователями (см., например: [Lewit, Coate, Grossman 1981; Mullahy 1985; Chaloupka 1990; Chaloupka, Grossman 1996]). В то же время прямо противоположные выводы были сделаны в исследовании на основе британских данных обследования домохозяйств (British General Household Surveys). Оказалось, что к изменениям цены более чувствительны женщины, люди старшего возраста и более низкого социоэкономического статуса [Townsend, Roderick, Cooper 1994]. Исследование Дж. Вассермана и его коллег показало отсутствие влияния цен на курение среди молодежи [Wasserman et al. 1991]. Одним из объяснений большей чувствительности молодежи к цене может быть меньший объем потребительского капитала курения; на молодых людей также большее влияние оказывает поведение друзей [Lewit, Coate, Grossman 1981]. Кроме того, более высокая чувствительность молодежи к цене может объясняться большей долей дохода, которую они тратят на сигареты, а также высокой нормой дисконтирования, то есть ориентированностью на настоящее, а не на будущее [Grossman, Chaloupka 1997]. Исследование Дж. Маллахи показало более высокую чувствительность к цене курильщиков с невысоким капиталом привыкания, то есть с меньшим стажем курения [Mullahy 1985]. Некоторые исследования обнаруживали, что люди с более низким уровнем образования более чувствительны к изменению цен [Chaloupka 1991; Labeaga 1999].

Исследование С. Арженовского, проведенное на российских данных за 1994–2001 гг., выявило, что цены влияют на спрос на табак по-разному в зависимости от ценового сегмента этого товара [Арженовский 2006]. Оказалось, что повышение стоимости дешёвых сигарет приводит к увеличению вероятности курения среди некурящих. Автор связывает это с повсеместно падающим уровнем жизни в России в те годы, что выражалось в повышении цен не только на сигареты, но и на другие товары повседневного спроса и, как следствие, могло приводить к развитию стресса и появлению вредных привычек. С дорогими сигаретами наблюдалась обратная зависимость: еще большее повышение цен на и без того дорогие сигареты снижало вероятность курения у некурящего. Л. Засимова и О. Лукиных на российских данных за 1994–2006 гг. обнаружили, что реальные цены на табак не влияют на потребление, а так называемые субъективные цены (то есть цены, нормированные по среднедушевому доходу каждого индивида) оказывают статистически значимое отрицательное влияние на количество потребляемых сигарет для мужчин, причем как настоящего, так и прошлого и будущего периодов [Засимова, Лукиных 2009]. Это означает, что потребители готовы снизить объем курения только в том случае, если рост реальных цен на табак обгоняет рост их доходов.

Обобщение большого числа исследований спроса как на табак [Chaloupka et al. 2002], так и на алкоголь [Chaloupka, Grossman, Saffer 2002] позволило Чалупке и его коллегам сделать вывод о подтверждении теоретического вывода о негативном влиянии роста цен на спрос на аддиктивные блага. Так,

в большинстве исследований на данных США оценки эластичности спроса на табак по цене показали, что при росте цен на сигареты на 10% количество потребляемых сигарет уменьшается на 2,5–5% [Chaloupka, Grossman, Saffer 2002: i64].

Примечательно, что многие исследования показывают взаимосвязь потребления алкоголя и табака [Dawson 2000; Демьянова 2005; Falk, Yi, Hiller-Sturmhöfel 2006; Aristei, Pieroni 2010]. Однако эти продукты могут выступать и как комплементы, и как заменители: так, в Германии снижение потребления табака было связано с небольшим уменьшением потребления алкоголя [Tauchmann et al. 2013]. В исследовании Дж. Ю на данных по Китаю показано, что хотя алкоголь и табак до некоторой степени являются заменителями друг друга, однако перекрёстное влияние цен не симметрично; так, спрос на оба аддиктивных блага чувствителен к ценам на алкоголь, но не зависит от цен на сигареты [Yu 2003]. Исследование на данных США показало аналогичный результат для цен на алкоголь, однако влияние цен на табак оказалось прямым для сигарет и обратным для алкоголя [Decker, Schwartz 2000]. Исследование на данных национальной статистики Италии за 1960–2002 гг. показало, что алкоголь и табак являются взаимодополняемыми товарами, так как перекрестные эластичности по цене для обоих благ были негативными [Pierani, Tiezzi 2009]. Более того, авторы отмечают, что эластичность потребления табака по цене на алкоголь больше по модулю, чем потребление алкоголя по цене на табак. Из этого делается вывод, что увеличение налогов на алкоголь также снизит и потребление табака.

Целый ряд публикаций был посвящён тестированию близорукой модели и модели рациональной аддиктивности. В исследовании Маллахи на индивидуальных данных по США использовалась близорукая модель с инструментальными переменными для учета ненаблюдаемой индивидуальной гетерогенности, которая отражает объём прошлого потребления [Mullahy 1985]. Было обнаружено значимое влияние капитала привычки к курению как на решение об участии, так и на объём спроса, что подтвердило наличие привычки к курению. Для агрегированных данных положительное влияние прошлого и будущего потребления было обнаружено в работе Беккера, Гроссмана и Мерфи, что подтверждает гипотезу рациональной аддиктивности, а не близорукое потребление [Becker, Grossman, Murphy 1994]. Многочисленные исследования Чалупки на индивидуальных данных о курении в США показали значимое влияние как прошлого, так и будущего потребления [Chaloupka 1990; 1991; 1992; 1999]. Он также обнаружил, что более близорукими относительно курения являются мужчины и молодёжь [Chaloupka 1990; 1991]. Оценка модели рациональной аддиктивности с двойным препятствием, проведенная Х. Лабеегой на данных по Испании, тоже позволила подтвердить позитивную роль капитала привычки в спросе домохозяйств на табак, то есть была выявлена зависимость потребления в настоящем от прошлого потребления [Labeaga 1999]. Исследование Андриенко и Немцова для российских данных показало значимое позитивное влияние прошлого и будущего потребления алкоголя на спрос на этанол в текущем периоде [Andrienko, Nemtsov 2005]. В то же время Б. Балтажи и И. Гейшекор делают вывод о том, что в России потребление алкоголя женщинами не имеет аддиктивного характера [Baltagi, Geishecker 2006]. В работе Л. Засимовой и О. Лукиных было обнаружено, что увеличение стажа курения на один год увеличивает количество выкуриваемых сигарет на 1% и среди мужчин, и среди женщин, а уменьшение возраста начала курения на год приводит к росту спроса на 1,3% среди женщин и на 1,5% среди мужчин [Засимова, Лукиных 2009]. Авторы интерпретируют эти результаты как подтверждение аддиктивности табака, то есть формирования им привычки.

Алкоголь и табак являются нормальными товарами, поэтому объём их потребления должен увеличиваться с ростом доходов. Положительная зависимость спроса на табак от доходов была обнаружена в целом ряде публикаций (см.: [Lewit, Coate 1982; Becker, Grossman, Murphy 1994; Labeaga 1999; Chahine, Subramanian, Levy 2011]). В некоторых исследованиях для США была найдена положительная линейная зависимость между доходом и объёмом потребляемого алкоголя [Baltagi, Griffin 1995]; в других обнаружена квадратичная зависимость [Dawson et al. 1995]. Однако в исследовании Т. Дункана и его

коллег было выявлено, что потребление алкоголя выше в бедных семьях [Duncan, Duncan, Hops 1998]. Андриенко и Немцов также показали нелинейную форму связи между доходами и потреблением алкоголя в России в 1994–2003 гг.: бедные и богатые пьют больше, чем люди со средним доходом [Andrienko, Nemtsov 2005]. Эти исследователи также обнаружили, что дневная доза потребления самогона отрицательно зависит от дохода, несмотря на то что для других типов напитков зависимость обратная. Сходные результаты получены З. Котельниковой и В. Радаевым [Котельникова 2015; Радаев 2016]. Еще один важный фактор — существенный рост расходов на алкогольные напитки при увеличении дохода. Таким образом, более богатые люди предпочитают увеличивать не объём потребления алкоголя, но его качество, покупая более дорогие и качественные напитки [Paulin 2003]. Однако влияние дохода на потребление алкоголя оказалось различным для разных групп населения; в частности, оно незначимо для молодёжи и подростков [Hanson, Chen 2007]. Некоторые интересные результаты для России были найдены Т. Коссовой и ее коллегами: на региональном уровне средний объём потребления водки и пива зависит от душевого дохода, от доли мужчин среди населения и от уровня безработицы [Kossova, Kossova and Sukhodoev 2012].

Индивидуальные факторы

Статистические данные по всем странам показывают, что доля курящих и пьющих среди мужчин больше, чем среди женщин; у мужчин также выше объём потребления табака и алкоголя [Gruber, Koszelgi 2001; Nolen-Hoeksema 2004; WHO 2014: 38]. Как правило, это объясняется прежде всего нормами, принятыми в обществе: долгое время эти практики считались признаками мужественности и были нехарактерны для женщин [Nolen-Hoeksema 2004]. Большая склонность мужчин к потреблению алкоголя и табака объясняет включение переменной «гендерная принадлежность» практически во все регрессионные модели, а также позитивное значимое влияние мужского пола как на решение о курении или потреблении алкоголя, так и на спрос на эти блага. В то же время сила влияния гендера может отличаться для разных алкогольных напитков, а в России для спроса на вино было найдено позитивное влияние женского пола [Andrienko, Nemtsov 2005; Roshchina 2013]. Мужчины раньше начинают пить и курить [McBride, Farrington, Midford 2000], а также чаще прибегают к чрезмерному или запойному потреблению алкоголя [Epstein et al. 2004; Paul et al. 2011], а также к потреблению самогона [Радаев 2016]. Обнаружена и большая склонность мужчин к курению [Lewit, Coate 1982; Chaloupka 1990; 1991; Демьянова 2005; Арженовский 2006; Chahine, Subramanian, Levy 2011].

Поскольку, очевидно, инициализация потребления алкоголя и табака чаще всего происходит в юношеском возрасте (хотя может случиться и позже), доля потребителей сначала растёт с возрастом. Однако в дальнейшем часть людей отказывается от курения и алкоголя как вследствие осознания вредных последствий, так и по состоянию здоровья. Большинство исследований обнаруживают квадратичный характер зависимости вероятности потребления от возраста. Аддиктивный характер благ также предполагает, что объём потребления с возрастом увеличивается вместе с ростом капитала привычки, и это подтверждают эмпирические данные. Однако чаще всего в дальнейшем спрос снижается; прежде всего, под влиянием ухудшающегося здоровья, осознания последствий и уменьшения нормы дисконтирования [Andrienko, Nemtsov 2005; Kerr et al. 2009; Roshchina 2013; Kraus et al. 2015]. Обратная U-образная зависимость вероятности курения от возраста была установлена на данных по США за 2006–2007 гг. с максимумом в 25–34 года [Chahine, Subramanian, Levy 2011]. Зависимость спроса на табак от возраста в исследовании Е. Льюита и Д. Коэта оказалась отрицательной [Lewit, Coate 1982], а в работе Арженовского на данных по России за 1994–2001 гг. — квадратичной, с максимумом в 29 лет [Арженовский 2006]. Помимо возраста, в большинстве исследований, ориентированных на разделение эффекта возраста, периода и когорты, обнаруживаются также различия в потреблении людей, рожденных в разные периоды времени [Kerr et al. 2009; Meng et al. 2014; Kraus et al. 2015]. Как правило, это объясняется различиями в потребительской социализации в детском и юношеском возрасте, которые

различаются у людей из разных когорт. На российских данных Е. Яковлев показал, что более молодые поколения пьют больше пива и меньше водки, чем старшие, в связи с тем, что инициализация потребления у них происходила на основе разных напитков [Yakovlev 2012].

Ф. Пампель, тестируя теорию диффузии инновации, предположил, что социальные детерминанты потребления табака не постоянны, а зависят от социального контекста и периода [Pampel 2005]. Его гипотеза заключалась в том, что «социальные детерминанты курения будут изменяться между когортами так, что изначально положительные отношения между компонентами социально-экономического статуса и курением в ранних когортах становятся отрицательными в более поздних когортах» [Pampel 2005: 117]. Для большинства курящих инициация курения происходит в подростковом возрасте, поэтому установки и поведение возрастной когорты по отношению к табаку во время подросткового периода во многом определяют будущие паттерны потребления сигарет [Pampel 2005: 121]. Таким образом, этап социальной диффузии курения, существовавший в обществе во время подросткового возраста определённых когорт, может детерминировать все их будущие практики потребления сигарет.

Для измерения социальной диффузии, а следовательно, и социального контекста, Ф. Пампель посчитал пропорциональное изменение потребления сигарет на душу населения в конкретный год за предыдущие 10 лет. Каждой когорте был приписан показатель за тот год, когда всем её членам исполнялось 18 лет. Оценивалась двухуровневая мультиномиальная логистическая регрессионная модель, где в качестве зависимой переменной использовались три категории респондентов: (1) те, кто курит или курил регулярно; (2) те, кто курил, но бросил и (3) те, кто никогда не курил. В качестве независимых переменных на индивидуальном уровне выступали образование индивида, образование и доходы родителей, место жительства в подростковом возрасте, пол и раса; на контекстуальном уровне, то есть на уровне когорт, учитывался показатель социальной диффузии курения на момент 18-летия каждой когорты. Результаты данной модели действительно показали, что влияние образования индивида, образования отца, дохода родителей, места жительства и пола на потребление сигарет отличается от когорты к когорте и стадии диффузии курения. В старших когортах и на ранних стадиях диффузии курения показатели социально-экономического статуса в подростковом возрасте увеличивают потребление сигарет, но в младших когортах и на поздних стадиях диффузии этот статус уменьшает потребление сигарет [Pampel 2005: 137].

Как правило, в большинстве эмпирических работ о спросе на алкоголь и табак в качестве детерминанты рассматривается также образование. Многие исследования подтверждают, что уровень образования человека влияет на потребление алкоголя и табака отрицательно, так как они могут считать использование аддиктивных благ негативными инвестициями в здоровье [Lewit, Coate 1982]. М. Гроссман показал, что люди с более высоким уровнем образования делают более эффективные инвестиции в медицинский капитал, поэтому менее склонны к потреблению аддиктивных благ [Grossman 1972]. Придерживаясь другого подхода, Ф. Фаррелл и В. Фьюкс показали, что нет никакого непосредственного воздействия образовательного уровня на потребление алкоголя и сигарет, но то и другое подвержено фактору межвременного предпочтения [Farrell, Fuchs 1982]. Это объяснение следует из теории рациональной аддиктивности. Люди с университетским дипломом, которые расположены инвестировать в человеческий капитал, характеризуются низким уровнем дисконтирования, что объясняет, почему они думают о будущем и не выбирают текущее удовольствие, которое впоследствии принесет вред. По этой причине они с меньшей вероятностью станут зависимыми от аддиктивных благ.

Наконец, Д. Кенкель предложил такое объяснение: уровень образования отрицательно влияет на потребление алкоголя и табака из-за большего осознания образованными людьми их негативных последствий [Kenkel 1991]. Однако эта гипотеза не нашла эмпирического подтверждения. Действительно, было показано, что осознание негативных последствий курения отрицательно влияет на потребление

сигарет, но роль этого механизма намного слабее в случае потребления алкоголя. Кроме того, эмпирические результаты подтвердили, что отсутствие знаний о медицинских последствиях не является единственной причиной аддиктивного поведения. Таким образом, Кенкель приходит к заключению, что взаимосвязь образовательного уровня и здорового образа жизни опосредуется, скорее, личными особенностями индивидов.

Исследования показали влияние индивидуальной нормы дисконтирования на склонность к курению: эмпирическая оценка этой нормы оказалась в полтора раза выше среди курильщиков (на выборке занятого населения) [Scharff, Viscusi 2011]. Отчасти эти различия могут быть объяснены уровнем образования, хотя даже при одинаковом образовании разница между ними сохраняется. Но этот результат не позволяет понять, чем она вызвана: экзогенными различиями в межвременных предпочтениях, эндогенной дифференциацией, гиперболическим дисконтированием или динамической несостоятельностью. Однако другие результаты ставят под сомнение соображение, что высокая норма дисконтирования будущего является главной причиной начала курения у рациональных индивидов, когда они молоды [Grignon 2009]. Эмпирические оценки показали, что люди, более ориентированные на настоящее, не сильнее склонны к началу курения, чем остальные, и на это решение существенно влияет цена табака. На российских данных также было обнаружено, что более высокая индивидуальная ставка межвременных предпочтений положительно влияет на вероятность ведения нездорового образа жизни [Коссова, Коссова, Шепунцова 2014] и потребление алкоголя [Kossova, Kossova, Shepuncova 2017].

Различия в потреблении алкоголя отдельными группами населения России (имеются в виду возраст, пол, место жительства, уровень дохода, образование) были выявлены на данных «Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения»⁵ за 1994–2002 гг. В. Тапилиной [Тапилина 2006] и за 2006–2008 гг. И. Денисовой [Денисова 2010]. Эти исследователи нашли, что пол, образовательный уровень и возраст влияют на потребление больше, чем доход. Обзор литературы, выполненный Д. Хенкелем, показал, что люди, не имеющие работы, более склонны к потреблению алкоголя, табака, а также других аддиктивных средств [Henkel 2011]. Причем при отсутствии работы возрастает как вероятность потребления, так и его объём. Безработные также чаще привержены к особенно опасным типам потребления алкоголя, таким как запой или чрезмерное потребление.

Включение этнической принадлежности также чаще всего оказывает значимый эффект на аддиктивное поведение. Так, исследование индивидуальных данных США показало, что среди различных расовых и (или) этнических групп у белых, не выходцев из Латинской Америки, были самые высокие показатели курения, а у латиноамериканцев — самые низкие [Chahine, Subramanian, Levy 2011]. Теми же авторами был проверен и эффект взаимодействия между полом и расой. Он оказался для мужчин статистически значим и имел положительный наклон для всех категорий, но был наибольшим для латиноамериканцев. Это показывает, что, хотя мужчины курят больше женщин во всех этнических группах, величина этого превалирования отличается от группы к группе и является наибольшей для латиноамериканцев. Е. Льюит и Д. Коэт также обнаружили более низкий спрос на сигареты среди темнокожих [Lewit, Coate 1982]. На данных для США было показано, что небелые мужчины более склонны к решению о потреблении алкоголя, чем белые и женщины, однако в количественном отношении объём их спроса не отличается [Wang et al. 1996]. Вывод о склонности к потреблению алкоголя и о том, что его паттерны существенно отличаются в зависимости от расы и этнической группы, был сделан для США [Caetano, Clark, Tam 1998] и Великобритании [Hurcombe, Bayley, Goodman 2010]; при этом отмечалось, что в Великобритании миноритарные группы пьют реже и меньше, чем коренные белые британцы.

⁵ Российский мониторинг экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ) НИУ ВШЭ, или *Russia Longitudinal Monitoring Survey — Higher School of Economics (RLMS—HSE)*.

Различия в мотивах могут сказываться на модели и объёме потребления алкоголя. Так, принято выделять четыре типа мотивов: (1) социальные (праздники и взаимодействие); (2) улучшение настроения; (3) подчинение (в компании и т. д.); (4) совладание (с проблемами, стрессом и т. д.) [Agrawal et al. 2008]. При этом оказывается, что склонность к чрезмерному и запойному потреблению связана, скорее, именно с четвёртым из них [Kuntsche et al. 2007]. Среди молодёжи социальный мотив связан с умеренным потреблением, а желание улучшить настроение — с чрезмерным [Kuntsche et al. 2005].

На потребление аддиктивных благ влияют и психологические характеристики: в частности, склонность к риску повышает вероятность курения и злоупотребления алкоголем [Anderson, Mellor 2008; Dave, Saffer 2008; Krosnick et al. 2017]. Чрезмерное потребление алкоголя негативно влияет на психику и ментальное здоровье, однако было выяснено, что, в свою очередь, молодые люди, имеющие такие психологические проблемы, как депрессия, недостаточный самоконтроль и поиск острых ощущений, раньше начинают пить и курить, а также склонны к более частому и интенсивному потреблению аддиктивных благ [Forthun et al. 1999; Baer 2002]. Социальное беспокойство также является фактором чрезмерного употребления алкоголя среди молодёжи [Burke, Stephens 1999]. Черты характера могут способствовать как снижению уровня потребления аддиктивных благ с возрастом, так и его росту. Лонгитюдное исследование студентов с высоким уровнем потребления алкоголя показало, что менее открытые к экспериментам индивиды через пять-семь лет стали пить реже, а экстраверты — чаще [Gotham, Sher, Wood 1997].

Социальные и культурные факторы

Потребление табака и алкоголя, подобно другим товарам, вписано в социальный контекст. На него могут оказывать влияние традиции и обычаи на уровне как целой страны, так и региона или поселения, а также принадлежность к социальному слою, поведение референтных групп и членов семьи. Хорошо известно, что ислам запрещает потребление алкоголя, и статистические данные подтверждают, что в странах с преобладающим мусульманским населением потребление алкоголя крайне низко. При сравнении разных стран религиозные нормы и воспитание чаще всего упоминаются как причины отказа от употребления алкоголя [Bernards et al. 2009]. Культурные различия также выражаются в разнице моделей потребления, случаев, по поводу которых принято пить, практик и ритуалов потребления [Heath 2000]. Как правило, исследования показывают, что более религиозные люди пьют и курят меньше, хотя для молодёжи этот вывод подтверждается не всегда [Engs, Mullen 1999; Forthun et al. 1999; Amonini, Donovan 2006]. Были также найдены различия в склонности к потреблению алкоголя студентами в зависимости от конфессии и культуры; так, в США католики и протестанты пили больше, чем в Канаде [Engs et al. 1990]. Исследователи делают вывод о том, что религиозные нормы имеют большее влияние в сплоченных религиозных группах, в то время как культурные нормы больше влияют среди менее связанных групп.

Кроме того, обычаи страны воздействуют и на выбор индивидом напитков и частоту их потребления [Heath 1995]. Хорошо известно, что для Северной Европы и США характерен так называемый северный тип потребления алкоголя, выражающийся в нечастом потреблении крепкого алкоголя типа водки в большом объёме, а для Южной Европы — южный тип, ориентированный на регулярное потребление вина в небольших количествах. Выделяют также пивной тип (Германия, Чехия) [Pорова et al. 2007]. В странах, ориентированных на северный тип потребления, в качестве замены промышленному крепкому алкоголю нередко используется самогон, а в регионах с южным типом — домашнее вино. Кустарный или домашний алкоголь весьма распространён во многих странах Азии, Африки и Латинской Америки. Международный центр по алкогольной политике (ICAP) выделял как минимум две причины употребления некоммерческого алкоголя: (1) высококачественные кустарные напитки могут быть важной частью местной культуры; (2) низкие цены на эти напитки. «Такие продукты не облагаются нало-

гом, их производители могут использовать недорогие компоненты и методы производства, эти товары имеют тенденцию быть более дешевыми, чем коммерческие напитки» [ICAP 2010].

Как уже отмечалось, аддиктивные товары часто являются благами коллективного потребления, способствующими социализации и коммуникации. Неудивительно, что ближайшее окружение человека (семья, друзья, соседи, коллеги), как правило, существенно влияет на его привычки. Ф. Кук и М. Мур полагают, что можно говорить о своего рода социальном мультипликаторе, так как влияние окружения может усиливать эффект воздействия цены, доходов и других переменных [Cook, Moore 2000]. Потребительские практики семьи и друзей способны воздействовать на выбор напитков и паттернов использования алкоголя. Лабеага показал, что спрос на табак растет вместе с размером домохозяйства, то есть наличие курильщиков в доме стимулирует курение другими членами семьи [Labeaga 1999]. Однако в исследованиях было также обнаружено, что люди, живущие отдельно или только с одним человеком, курят с большей вероятностью, чем люди, живущие в домохозяйстве из трех или более человек [Chahine, Subramanian, Levy 2011]. С. Арженовский тоже обнаружил, что при увеличении размера домохозяйства на одного человека риск начала курения уменьшается на 9%, хотя он не зависит от семейного статуса [Арженовский 2006].

В обзоре С. Нолен-Хоэксема приведены многочисленные примеры того, что между паттернами потребления алкоголя мужем и женой существует тесная взаимосвязь, но нельзя однозначно сказать, чье влияние сильнее [Nolen-Hoeksema 2004]. В исследовании Л. Засимовой и О. Лукиных было обнаружено, что женатые мужчины курят больше [Засимова, Лукиных 2009]. А. Демьянова показала, что если у респондента муж или жена курит, то вероятность его или ее собственного курения возрастает в 2,5 раза; объемы курения супругов также взаимозависимы [Демьянова 2005]. Аналогичные результаты были получены и для потребления алкоголя. В исследовании А. Демьяновой в качестве детерминант спроса на алкоголь и табак были использованы переменные, так или иначе измеряющие различные социальные установки (оптимизм, самооценка, восприятие гендерных ролей), а также религиозность, однако значимого влияния выявлено не было. Автор объясняет это прежде всего трудностями операционализации и измерения подобных концептов [Демьянова 2005].

Для подростков и молодёжи, особенно для мальчиков, обнаруживается сильное влияние родителей и друзей (так называемый *peer-effect*, или эффект окружения). Так, в США было обнаружено, что образ жизни, негативно влияющий на здоровье (курение, чрезмерное потребление алкоголя), передается от родителей детям, особенно это касается отцов и сыновей [Wickrama et al. 1999]. Однако исследование Дж. Ю, также проведенное на данных США, показало, что влияние на потребление алкоголя подростками имеет не сам факт, пьют отец и мать алкоголь или нет, а то, сколько времени дети проводят с пьющими родителями (положительное влияние), или наличие запрета (негативное влияние) [Yu 2003]. Регрессионный анализ на данных по шести европейским странам показал, что 38% вариации курения среди подростков объясняется потреблением табака их друзьями; почти такое же сильное влияние оказывает курение родителей [Vries et al. 2003]. Вышеупомянутый эффект окружения на потребление алкоголя, табака и марихуаны был найден среди подростков в Великобритании [McVicar, Polanski 2013] и студентов в США [Ding 2014]. Однако было также показано, что если на инициацию потребления алкоголя подростками большее влияние оказывает окружение, то на его паттерны — генетические факторы [Rose, Dick 2004]. Положительный эффект взаимодействия окружения и генетических факторов был обнаружен для подростков в США [Guo et al. 2009].

Однако на опросных данных по 15 странам было также выявлено влияние друзей на потребление алкоголя и среди взрослого населения [Astudillo et al. 2013]. Исследователи отмечают, что наибольшее воздействие как на увеличение объёмов потребления, так и на его уменьшение оказывают друзья того же пола, что и сам индивид. Кроме того, меньший эффект влияние друзей имеет в странах с высоким уровнем потребления алкоголя, а также в странах с высоким уровнем гендерного равенства.

В некоторых работах было выявлено влияние места жительства. Обзор М. Диксона и К. Чартье многочисленных исследований в США показал, что среди горожан выше доля тех, кто употребляет алкоголь. Однако распространённость запойного пьянства и расстройств, связанных с употреблением алкоголя, не зависит от места жительства [Dixon, Chartier 2016]. Исследования А. Демьяновой и Я. Рощиной для России показали более высокую вероятность потребления алкоголя в городах [Демьянова 2005; Roshchina 2013]. К. Смит и Р. Хахнем на основе структурных уравнений построили четыре модели, объясняющие подобный феномен [Smith, Hanham 1985]; это модели «обвиняющей жертвы», «социальных возможностей», «культуральной интеграции» и «распределения потребления». На основе оценки этих моделей на данных по штату Оклахома авторы делают вывод о том, что влияние уровня урбанизации на потребление алкоголя неоднозначно и может быть опосредовано, например, более высокой его доступностью или воздействием окружения.

Подобные различия были найдены также для потребления табака. На данных для шести европейских стран было показано, что вероятность курения растёт вместе с уровнем урбанизации [Idris et al. 2007]. В то же время для Таиланда такая зависимость неочевидна [Lim et al. 2009]. На российских данных С. Арженовский обнаружил, что горожане на 30% более склонны к началу курения, чем жители сельской местности. Эффект этого фактора выше для женщин [Арженовский 2006]. Автор исследования связывает это с тем, что «общественное мнение в сельской местности ещё остаётся влиятельным фактором и препятствует распространению курения, поскольку считается, что курящие, особенно женщины, нарушают социальные нормы» [Арженовский 2006]. Однако регрессионные модели, построенные Засимовой и Лукиных, показали, что спрос на сигареты выше как в мегаполисах (Москва и Санкт-Петербург), так и в селе, по сравнению с другими населёнными пунктами [Засимова, Лукиных 2009].

Место жительства может влиять также на потребительские практики, в частности на выбор напитков. На российских данных В. Радаев показал, что более склонны к потреблению самогона сельские жители и северяне, а домашнего вина — горожане и жители южных регионов [Радаев 2016]. Автор объясняет это как климатическими различиями (произрастание винограда и фруктов на юге и привычка «греться» крепким алкоголем на севере), так и разницей в доходах (люди беднее в деревне) и культуре потребления (приверженность сельских жителей к домашним продуктам).

Факторы внешней среды

Обзор многочисленных публикаций, сделанный Д. Хенкелем, подтвердил положительное влияние на потребление алкоголя и табака неблагоприятных экономических условий, прежде всего экономического спада и роста безработицы [Henkel 2011]. К такому же выводу пришли Б. Андерсон и М. Моро [Anderson, Mogo 2008]. Влияние экономического кризиса на спрос на алкоголь было рассмотрено в обзоре коллектива исследователей, которые показали, что это влияние может быть двояким [Goeij et al. 2015]. С одной стороны, кризис часто вызывает рост потребления алкоголя, прежде всего из-за необходимости совладать с психологическим стрессом, ухудшением социального статуса, а также в связи с увеличением свободного времени из-за сокращения занятости. Отмечается, что аддиктивные блага как способ справиться с депрессией более характерен для мужчин. С другой стороны, падение доходов в кризисный период может иметь обратный эффект, как и возрастание ответственности среди занятого населения.

Снижение потребления табака среди занятого населения в период экономического спада было зафиксировано для США в 1987–2000 гг. [Ruhm 2005]. Однако те же данные за 2005–2011 гг. показали отсутствие связи между рецессией и потреблением алкоголя [Tekin, McClellan, Minyard 2013]. В Исландии, испытавшей сильнейший экономический спад в 2008 г., а затем восстановление к 2012 г., наблюдалось снижение курения и чрезмерного потребления алкоголя в период кризиса, которое продолжилось и в

более благоприятное время [Ásgeirsdóttir et al. 2015]. В ряде других исследований было выявлено, что стрессовая ситуация повышает вероятность употребления или даже чрезмерного употребления алкоголя, прежде всего среди мужчин [Dawson, Grant, Ruan 2005; Ayer et al. 2011].

Считается, что реклама может оказывать существенное воздействие на потребление алкоголя и табака, используя несколько механизмов [Cook, Moore 2000]. Молодёжь и подростки могут под ее влиянием начать пить и курить (эффект новизны, ориентация на референтную группу и т. д.), а затем потребление поддерживается на основе привыкания. Реклама уменьшает желание индивида прекратить потребление алкоголя и табака в настоящем и способна стимулировать возобновление потребления у тех, кто когда-то прежде пил и курил. Наконец, ее влияние способно выражаться и в росте объёма потребления. Кроме того, влияние рекламы бывает косвенным — через сокращение публикаций о вреде алкоголя и табака или через воздействие на социальную среду, где аддиктивное поведение является социально одобряемым.

В целом реклама влияет, скорее, на распределение доли рынка между производителями, чем на уровень потребления алкоголя в обществе. При этом, по некоторым оценкам, запрет рекламы алкогольной продукции снижает смертность от цирроза печени и количество автокатастроф на несколько процентов. И наоборот: скорее всего, в существенный рост спроса на пиво в России в 1990-х гг. свой вклад внесла агрессивная реклама, прежде всего на телевидении. За постепенным введением запрета на рекламу алкогольных напитков и табака в 1995–2012 гг. последовало снижение потребления пива, а также алкоголя в целом. Однако влияние рекламы остаётся окончательно неподтверждённым; так, на данных нескольких европейских стран Дж. Калфи и К. Шерага показали, что реклама не оказывает существенного воздействия на продажи алкоголя [Calfee, Scheraga 1994], в то время как, согласно Г. Сафферу, запрет на рекламу снижает потребление на 11–16% [Saffer 1991]. Что касается курения, то, как свидетельствует обзор, сделанный Ф. Чалупкой и К. Уорнером, нельзя сделать однозначного вывода о влиянии рекламы на спрос на табак [Chaloupka, Warner 2000]. Тем не менее на данных США было показано, что более высокий уровень рекламы, более низкие цены на сигареты и их доступность влияют на потребление табака молодёжью [Slater et al. 2007]. Причём реклама влияет на долю начинающих курить, низкие цены — на вероятность курения, а доступность — на переход от экспериментирования к регулярному потреблению.

Как правило, среди мер антиалкогольной и антитабачной политики называют ограничение доступности этих благ [WHO 2010; 2012]. Это может касаться как пространственного принципа (малое количество точек продаж, их удалённость от места жительства), так и фактора времени (ограничения по времени продажи) или других действий (например, продажа по талонам и т. д.). Однако эффект именно ограничений, вводимых государством, проявляется с течением времени. Если говорить об индивидуальных различиях, то влияние на спрос на алкоголь разницы в количестве точек продаж в радиусе полукилометра от места жительства индивида было найдено очень слабым, и оно становилось незначимым при учёте индивидуального фиксированного эффекта [Picone et al. 2010]. В обзоре Ф. Айюки и Р. Барнетт показано, что сделать однозначный вывод о влиянии плотности сети алкогольных магазинов на индивидуальное потребление нельзя: в одних случаях оно было обнаружено, в других — нет или проявлялось для отдельных социальных групп либо типов потребления (например, запой) [Ayuka, Barnett 2015]. В то же время данные показывают, что политика ограничения доступности алкоголя и табака (при покупке или в условиях потребления) приводит к сокращению спроса. Как отмечают Чалупка и Уорнер, большинство эконометрических исследований в разных странах показали, что ограничения на курение приводят к сокращению как распространённости потребления табака среди населения, так и дневного объёма выкуриваемого среди курильщиков [Chaloupka, Warner 2000]. В СССР наблюдалось существенное падение потребления алкоголя во второй половине 1980-х гг. после введения жёстких мер (закрытие магазинов, запрет распития на улице и др.), что, в свою очередь, сказалось

на снижении смертности [Shkolnikov, Nemtsov 1997; Nemtsov 2000]. Уменьшение спроса на алкоголь, а затем и на табак в России с конца 2000-х гг., по некоторым оценкам, во многом было связано с ограничениями на время продажи алкоголя и с запретом курения в общественных местах [Kolosnitsyna, Sitdikov, Khorikina 2014; Скоробогатов 2016].

Заключение

Корпус теоретических и эмпирических исследований показывает, что потребление алкоголя и табака, хотя и имеет свою отличительную специфику, может анализироваться в едином контекстуальном и методологическом аспекте. Сделанный обзор позволяет сделать вывод, что факторы спроса на эти блага имеет смысл разделить на экономические, индивидуальные, социально-культурные и связанные с внешней средой (мы не рассматриваем здесь безусловно существующие биологические факторы). В эмпирических исследованиях часто обнаруживаются одни и те же детерминанты спроса на алкоголь и табак, что легко объяснимо с точки зрения экономической теории в части воздействия потребительского капитала, цен и доходов.

Однако и такие традиционно социальные факторы, как пол, возраст, группы влияния, этничность, религия, показывают сходное влияние. Во многих исследованиях обнаруживается также высокая корреляция между потреблением алкоголя и табака. Мы полагаем, что изучение литературы, посвящённой спросу на оба этих аддиктивных блага, помогает лучше понять и объяснить наблюдаемые эффекты и учитывать возможные детерминанты в будущих эмпирических исследованиях.

Сделанный обзор, включающий российские исследования потребления алкоголя и табака в течение последних 15 лет, позволил увидеть, что на российских данных в основном подтверждаются теоретические предположения и результаты, полученные для других стран. Некоторой особенностью российских потребителей можно считать более слабое воздействие цен на спрос на эти блага.

В свете заметного снижения спроса на алкоголь и табак в России в последние 8–10 лет, особенно среди молодёжи, важным остаётся вопрос, является ли оно следствием прежде всего активной антиалкогольной и антитабачной политики государства, выражающейся в первую очередь в повышении цен и введении ограничительных мер, или связано с другими факторами. Среди них могут быть изменение структуры ценностей в сторону здорового образа жизни, сложная экономическая ситуация в стране, замещение одних аддиктивных благ другими (наркотиками, например, или компьютерными играми либо общением в социальных сетях) и т. д. Для разделения эффекта этих факторов, очевидно, требуются новые эмпирические исследования, учитывающие, в частности, эффект когорты, ценности различных поколений, сопоставляющие объём потребления с досуговыми предпочтениями.

Литература

- Арженовский С. В. 2006. Социально-экономические детерминанты курения в России. *Квантиль*. 1: 81–100. URL: <http://quantile.ru/01/01-SA2.pdf>
- Бродель Ф. 2006. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV–XVIII вв.: В 3 т. Т. 1: *Структуры повседневности*. М.: Весь мир.
- Букин К., Левин М., Шилова Н. 2016. Выбор аддиктивного поведения: соблазны, риски и самоконтроль. *Вопросы экономики*. 12: 104–128.
- Демьянова А. А. 2005. Факторы и типы потребления алкоголя и табака в России. *Экономическая социология*. 6 (1): 78–94. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204957/ecsoc_t6_n1.pdf

- Денисова И. 2010. *Потребление алкоголя в России: влияние на здоровье и смертность*. Центр экономических и финансовых исследований и разработок при Российской экономической школе. Серия «Аналитические отчёты и разработки». No. 31. Март. URL: www.cefir.ru/download.php?id=2437.
- Засимова Л. С., Лукиных О. А. 2009. Оценка индивидуального спроса на табачную продукцию в России. *Экономический журнал ВШЭ*. 4: 549–574.
- Зиммель Г. 1996. *Избранное*. М.: Юрист.
- Колосницына М., Хоркина Н., Доржиев Х. 2015. Влияние ценовых мер государственной антиалкогольной политики на потребление спиртных напитков в России. *Экономическая политика*. 10 (5): 171–190.
- Коссова Т., Коссова Е., Шепунцова М. 2014. Здоровый образ жизни и индивидуальные межвременные предпочтения жителей России. *Экономическая политика*. 9 (5): 172–190.
- Котельникова З. В. 2015. Взаимосвязь практик потребления алкоголя с социальной структурой современной России. *Социологические исследования*. 4: 105–112.
- Радаев В. В. 2016. Не самогоном единым: структура и факторы потребления домашнего алкоголя в современной России. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 19 (4): 121–141.
- Скоробогатов А. 2016. Влияние политики ограничения ночной продажи крепкого алкоголя на потребление и злоупотребление алкоголем в России. *Журнал институциональных исследований*. 8 (3): 72–90.
- Тапилина В. С. 2006. Сколько пьёт Россия? Объём, динамика и дифференциация потребления алкоголя. *Социологические исследования*. 2: 85–94.
- Фенько А., Левин М. 2008. Экономические модели аддиктивного поведения. *Финансы и бизнес*. 4: 1–23.
- Agrawal A. et al. 2008. Drinking Expectancies and Motives: a Genetic Study of Young Adult Women. *Addiction*. 103 (2): 194–204.
- Amonini C., Donovan R. J. 2006. The Relationship between Youth's Moral and Legal Perceptions of Alcohol, Tobacco and Marijuana and Use of These Substances. *Health Education Research*. 21 (2): 276–286.
- Anderson B., Moro M. 2008. *Depression Economics and Alcohol Consumption*. Dublin, Ireland: University College Dublin.
- Anderson L. R., Mellor J. M. 2008. Predicting Health Behaviors with an Experimental Measure of Risk Preference. *Journal of Health Economics*. 27 (5): 1260–1274.
- Andrienko Y., Nemtsov A. 2005. Estimation of Individual Demand for Alcohol. Economics Education and Research Consortium. *Working Paper Series*. No. 05/10. URL: <http://pdc.ceu.hu/archive/00003805/>
- Aristei D., Pieroni L. 2010. Habits, Complementarities and Heterogeneity in Alcohol and Tobacco Demand: A Multivariate Dynamic Model. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 72 (4): 428–457.

- Arnoult M. H., Tiffin R. 2010. *Minimum Pricing of Alcohol and its Impact on Consumption in the UK*. Agricultural Economics Society. 84th Annual Conference, March 29–31, 2010. Edinburgh, Scotland. URL: <https://econpapers.repec.org/paper/agsaesc10/91810.htm>
- Ásgeirsdóttir T. L. et al. 2015. *Lifecycle Effects of a Recession on Health Behaviors: Boom, Bust, and Recovery in Iceland*. Cambridge, MA; Oxford, UK: National Bureau of Economic Research.
- Astudillo M. et al. 2013. Influence from Friends to Drink More or Drink Less: A Cross-National Comparison. *Addictive Behaviors*. 38 (11): 2675–2682.
- Ayer L. A. et al. 2011. Drinking and Stress: An Examination of Sex and Stressor Differences Using IVR-Based Daily Data. *Drug and Alcohol Dependence*. 115 (3): 205–212.
- Ayuka F., Barnett R. 2015. Place Effects on Alcohol Consumption: A Literature Review. *Addiction Research & Therapy*. 6 (1): 1–12.
- Baer J. S. 2002. Student Factors: Understanding Individual Variation in College Drinking. *Journal of Studies on Alcohol, Supplement*. s14: 40–53.
- Baltagi B. H., Geishecker I. 2006. Rational Alcohol Addiction: Evidence from the Russian Longitudinal Monitoring Survey. *Health Economics*. 15 (9): 893–914.
- Baltagi B. H., Griffin J. M. 1995. A Dynamic Demand Model for Liquor: The Case for Pooling. *The Review of Economics and Statistics*. 77(3): 545–554.
- Becker G. S., Grossman M., Murphy K. M. 1994. An Empirical Analysis of Cigarette Addiction. *The American Economic Review*. 84 (3): 396–418.
- Becker G. S., Murphy K. M. 1988. A Theory of Rational Addiction. *Journal of Political Economy*. 96 (4): 675–700.
- Becker G. S., Stigler G. J. 1977. De Gustibus Non Est Disputandum. *The American Economic Review*. 67 (2): 76–90.
- Becker H. S. 1997. *Outsiders: Studies in the Sociology of Deviance*. New York: Free Press.
- Bernards S. et al. 2009. “I have no Interest in Drinking”: A Cross-National Comparison of Reasons Why Men and Women Abstain from Alcohol Use. *Addiction*. 104 (10): 1658–1668.
- Burke R. S., Stephens R. S. 1999. Social Anxiety and Drinking in College Students: A Social Cognitive Theory Analysis. *Clinical Psychology Review*. 19 (5): 513–530.
- Caetano R., Clark C. L., Tam T. 1998. Alcohol Consumption among Racial/Ethnic Minorities: Theory and Research. *Alcohol Health and Research World*. 22 (4): 233–241.
- Calfee J. E., Scheraga C. 1994. The Influence of Advertising on Alcohol Consumption: A Literature Review and an Econometric Analysis of Four European Nations. *International Journal of Advertising*. 13 (4): 287–310.

- Cawley J., Ruhm C. 2011. *The Economics of Risky Health Behaviors*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Chahine T., Subramanian S. V., Levy J. I. 2011. Sociodemographic and Geographic Variability in Smoking in the U.S.: A Multilevel Analysis of the 2006–2007 Current Population Survey, Tobacco Use Supplement. *Social Science & Medicine*. 73 (5): 752–758.
- Chaloupka F. J. 1990. *Men, Women, and Addiction: The Case of Cigarette Smoking*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Chaloupka F. 1991. Rational Addictive Behavior and Cigarette Smoking. *Journal of Political Economy*. 99 (4): 722–742.
- Chaloupka F. 1999. Macro-Social Influences: The Effects of Prices and Tobacco-Control Policies on the Demand for Tobacco Products. *Nicotine & Tobacco Research*. 1 (1): 77–81.
- Chaloupka F., Jha P. (eds). 2000. *Tobacco Control in Developing Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Chaloupka F., Tauras J. A., Grossman M. 2000. The Economics of Addiction. In: Chaloupka F., Jha P. (eds). *Tobacco Control in Developing Countries*. Oxford: Oxford University Press; 107–130.
- Chaloupka F. J. et al. 2002. Tax, Price and Cigarette Smoking: Evidence from the Tobacco Documents and Implications for Tobacco Company Marketing Strategies. *Tobacco Control*. 11(suppl 1): i62–i72.
- Chaloupka F. J., Grossman M. 1996. *Price, Tobacco Control Policies and Youth Smoking*. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Chaloupka F. J., Grossman M., Saffer H. 2002. The Effects of Price on Alcohol Consumption and Alcohol-Related Problems. *Alcohol Research and Health*. 26 (1): 22–34.
- Chaloupka F. J., Pacula R. 1999. The Impact of Price on Youth Tobacco Use. In: Burns D.M. (ed). *Changing Adolescent Smoking Prevalence: Where It Is and Why*. Bethesda, MD: U.S. Department of Health and Human Services; Public Health Service; National Institutes of Health; National Cancer Institute; 193–200.
- Chaloupka F. J., Warner K. E. 2000. The Economics of Smoking. In: Pauly M., McGuire T., Barros T. (eds). *Handbook of Health Economics*. Ch. 29. North Holland: Elsevier; 1539–1627.
- Clements K. W., Yang W., Zheng S. W. 1997. Is Utility Additive? The Case of Alcohol. *Applied Economics*. 29 (9): 1163–1167.
- Cook P. J., Moore M. J. 2000. Alcohol. In: Pauly M., McGuire T., Barros T; (eds). *Handbook of Health Economics*. Ch. 30. North Holland: Elsevier; 1629–1673.
- Cook P. J., Tauchen G. 1982. The Effect of Liquor Taxes on Heavy Drinking. *The Bell Journal of Economics*. 13 (2): 379–390.
- Dave D., Saffer H. 2008. Alcohol Demand and Risk Preference. *Journal of Economic Psychology*. 29 (6): 810–831.

- Dawson D. A. 2000. Drinking as a Risk Factor for Sustained Smoking. *Drug and Alcohol Dependence*. 59 (3): 235–249.
- Dawson D. A. et al. 1995. Subgroup Variation in U.S. Drinking Patterns: Results of the 1992 National Longitudinal Alcohol Epidemiologic Study. *Journal of Substance Abuse*. 7 (3): 331–344.
- Dawson D. A., Grant B. F., Ruan W. J. 2005. The Association Between Stress and Drinking: Modifying Effects of Gender and Vulnerability. *Alcohol and Alcoholism*. 40 (5): 453–460.
- Decker S. L., Schwartz A. E. 2000. *Cigarettes and Alcohol: Substitutes or Complements?* Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Dick D. M. et al. 2007. Alcohol Dependence with Comorbid Drug Dependence: Genetic and Phenotypic Associations Suggest a More Severe Form of the Disorder with Stronger Genetic Contribution to Risk. *Addiction*. 102 (7): 1131–1139.
- Ding L. 2014. *Drinking in Context: The Influence of Peer Pressure on Drinking Among Chinese College Students*. Lincoln, NE: University of Nebraska-Lincoln. URL: <http://digitalcommons.unl.edu/cehstdiss/224/>
- Dixon M. A., Chartier K. G. 2016. Alcohol Use Patterns Among Urban and Rural Residents. *Alcohol Research: Current Reviews*. 8 (1): 69–77.
- Doran C. M., Digiusto E. 2011. Using Taxes to Curb Drinking: A Report Card on the Australian Government's Alcopops Tax. *Drug and Alcohol Review*. 30 (6): 677–680.
- Douglas M. 2003. A Distinctive Anthropological Perspective. In: Douglas M. *Collective Works*, 12 vols. Vol. 10. *Constructive Drinking: Perspectives on Drink from Anthropology*. New York: Routledge; 3–15..
- Duncan T. E., Duncan S. C., Hops H. 1998. Latent Variable Modeling of Longitudinal and Multilevel Alcohol Use Data. *Journal of Studies on Alcohol*. 59 (4): 399–408.
- Edenberg H. J., Foroud T. 2006. The Genetics of Alcoholism: Identifying Specific Genes Through Family Studies. *Addiction Biology*. 11 (3–4): 386–396.
- Engs R. C. et al. 1990. Influence of Religion and Culture on Drinking Behaviours: A Test of Hypotheses Between Canada and the USA. *British Journal of Addiction*. 85 (11): 1475–1482.
- Engs R. C., Mullen K. 1999. The Effect of Religion and Religiosity on Drug Use Among a Selected Sample of Post Secondary Students in Scotland. *Addiction Research*. 7 (2): 149–170.
- Epstein E. E. et al. 2004. Development and Validity of Drinking Pattern Classification: Binge, Episodic, Sporadic, and Steady Drinkers in Treatment for Alcohol Problems. *Addictive Behaviors*. 29 (9): 1745–1761.
- Falk D. E., Yi H., Hiller-Sturmhöfel S. 2006. An Epidemiologic Analysis of Co-Occurring Alcohol and Tobacco Use and Disorders: Findings from the National Epidemiologic Survey on Alcohol and Related Conditions. *Alcohol Research & Health: The Journal of the National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism*. 29 (3): 162–171.

- Farrell P., Fuchs V. R. 1982. Schooling and Health. *Journal of Health Economics*. 1 (3): 217–230.
- Forthun L. F. et al. 1999. Religiosity, Sensation Seeking, and Alcohol/Drug Use in Denominational and Gender Contexts. *Journal of Drug Issues*. 29 (1): 75–90.
- Glaser D. 1974. *Social Deviance*. Chicago: Markham Publishing Company.
- Goeij M. C. M. de et al. 2015. How Economic Crises Affect Alcohol Consumption and Alcohol-Related Health Problems: A Realist Systematic Review. *Social Science & Medicine*. 131 (1): 131–146.
- Gotham H. J., Sher K. J., Wood P. K. 1997. Predicting Stability and Change in Frequency of Intoxication from the College Years to Beyond: Individual-Difference and Role Transition Variables. *Journal of Abnormal Psychology*. 106 (4): 619–629.
- Grignon M. 2009. An Empirical Investigation of Heterogeneity in Time Preferences and Smoking Behaviors. *The Journal of Socio-Economics*. 38 (5): 739–751.
- Grossman M. 1972. On the Concept of Health Capital and the Demand for Health. *Journal of Political Economy*. 80 (2): 223–255.
- Grossman M., Chaloupka F. J. 1997. Cigarette Taxes. The Straw to Break the Camel's Back. *Public Health Reports*. 112 (4): 290–297.
- Gruber J., Koszelgi B. 2001. Is Addiction “Rational”? Theory and Evidence. *Quarterly Journal of Economics*. 116 (4): 1261–1303.
- Gruenewald P. J. et al. 2006. Alcohol Prices, Beverage Quality, and the Demand for Alcohol: Quality Substitutions and Price Elasticities. *Alcoholism: Clinical and Experimental Research*. 30 (1): 96–105.
- Guo G. et al. 2009. Gene-Environment Interactions: Peers' Alcohol Use Moderates Genetic Contribution to Adolescent Drinking Behavior. *Social Science Research*. 38 (1): 213–224.
- Gutmann M. C. 2006. *The Meanings of Macho: Being a Man in Mexico City*. 10th Anniversary ed. (with a New Preface). Berkeley; Los Angeles; London: University of California Press.
- Hanson M. D., Chen E. 2007. Socioeconomic Status and Substance Use Behaviors in Adolescents: The Role of Family Resources Versus Family Social Status. *Journal of Health Psychology*. 12 (1): 32–35.
- Heath D. B. 1995. *International Handbook on Alcohol and Culture*. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Heath D. B. 2000. *Drinking Occasions: Comparative Perspectives on Alcohol and Culture*. Philadelphia: Psychology Press.
- Henkel D. 2011. Unemployment and Substance Use: A Review of the Literature (1990–2010). *Current Drug Abuse Reviews*. 4 (1): 4–27.
- Hirschi T. 2002. *Causes of Delinquency*. New Brunswick; London: Transaction Publishers.
- Hirschi T. 2014. Social Bond Theory. In: Cullen F. T., Agnew R., Wilcox P. (eds) *Criminological Theory: Past to Present, Essential Readings*. New York: Oxford University Press; 229–237.

- Houthakker H. S., Taylor L. D. 1970. *Consumer Demand in the United States, 1929–1970: Analyses and Projections*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hurcombe R., Bayley M., Goodman A. 2010. *Ethnicity and Alcohol: A Review of the UK Literature*. New York: The Joseph Rowntree Foundation. July. URL: www.jrf.org.uk
- ICAP 2009. *Determinants of Drinking*. Washington, DC: International Center for Alcohol Policies (ICAP). URL: <http://www.iard.org/wp-content/uploads/2016/01/Determinants-of-Drinking.pdf>
- ICAP 2010. *Noncommercial Alcohol: Understanding the Informal Market*. Washington, DC: International Center for Alcohol Policies (ICAP). URL: <https://storageicap.blob.core.windows.net/pdfs/Unrecorded%20Alcohol%20-%202015%20-%20FINAL%20DRAFT.pdf>
- Idris B. I. et al. 2007. Higher Smoking Prevalence in Urban Compared to Non-Urban Areas: Time Trends in Six European Countries. *Health & Place*. 13 (3): 702–712.
- Kenkel D. 1991. Health Behavior, Health Knowledge, and Schooling. *The Journal of Political Economy*. 99 (2): 287–305.
- Kerr W. C. et al. 2009. Age-Period-Cohort Modelling of Alcohol Volume and Heavy Drinking Days in the US National Alcohol Surveys: Divergence in Younger and Older Adult Trends. *Addiction*. 104 (1): 27–37.
- Kolosnitsyna M., Sitdikov M., Khorkina N. 2014. Availability Restrictions and Alcohol Consumption: A Case of Restricted Hours of Alcohol Sales in Russian Regions. *The International Journal of Alcohol and Drug Research*. 3 (3): 193–201.
- Kossova T., Kossova E., Sheluntcova M. 2017. Alcohol Consumption and Individual Time Preferences of Russians. *International Review of Economics*. 64 (1): 47–85.
- Kossova T., Kossova E., Suhodoev V. 2012. *Revealing Macroeconomic Determinants of Alcohol Abuse and its Influence on Life Expectancy in Russia*. Working Papers. Series: Economics. WP BRP 14/EC/2012. National Research University Higher School of Economics. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2065838
- Kraus L. et al. 2015. Age, Period and Cohort Effects on Time Trends in Alcohol Consumption in the Swedish Adult Population 1979–2011. *Alcohol and Alcoholism*. 50 (3): 319–327.
- Krosnick J. A. et al. 2017. Perceptions of Health Risks of Cigarette Smoking: A New Measure Reveals Widespread Misunderstanding. *PLOS ONE*. 12 (8): 1–23.
- Kuntsche E. et al. 2005. Why Do Young People Drink? A Review of Drinking Motives. *Clinical Psychology Review*. 25 (7): 841–861.
- Kuntsche E. et al. 2007. Drinking Motives as Mediators of the Link between Alcohol Expectancies and Alcohol Use among Adolescents. *Journal of Studies on Alcohol and Drugs*. 68 (1): 76–85.
- Labeaga J. M. 1993. Individual Behaviour and Tobacco Consumption: A Panel Data Approach. *Health Economics*. 2 (2): 103–112.

- Labeaga J. M. 1999. A Double-Hurdle Rational Addiction Model with Heterogeneity: Estimating the Demand for Tobacco. *Journal of Econometrics*. 93 (1): 49–72.
- Lewit E. M., Coate D. 1982. The Potential for Using Excise Taxes to Reduce Smoking. *Journal of Health Economics*. 1 (2): 121–145.
- Lewit E. M., Coate D., Grossman M. 1981. The Effects of Government Regulation on Teenage Smoking. *The Journal of Law and Economics*. 24 (3): 545–569.
- Li M. D. 2003. The Genetics of Smoking Related Behavior: A Brief Review. *The American Journal of the Medical Sciences*. 326 (4): 168–173.
- Lim L. L.-Y. et al. 2009. Associations Between Urbanisation and Components of the Health-Risk Transition in Thailand. A Descriptive Study of 87,000 Thai Adults. *Global Health Action*. 2 (1): 1–13.
- McBride N., Farrington F., Midford R. 2000. What Harms Do Young Australians Experience in Alcohol-Use Situations? *Australian and New Zealand Journal of Public Health*. 24 (1): 54–59.
- McVicar D., Polanski A. 2013. Peer Effects in UK Adolescent Substance Use: Never Mind the Classmates? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 76 (4): 589–604.
- Meng Y. et al. 2014. Trend Analysis and Modelling of Gender-Specific Age, Period and Birth Cohort Effects on Alcohol Abstention and Consumption Level for Drinkers in Great Britain Using the General Lifestyle Survey 1984–2009: Model APC on Abstention and Consumption in Great Britain. *Addiction*. 109 (2): 206–215.
- Mullahy J. 1985. *Cigarette Smoking: Habits, Health Concerns, and Heterogeneous Unobservables in a Microeconomic Analysis of Consumer Demand*. PhD Thesis. Charlottesville, VA: University of Virginia.
- Nemtsov A. V. 2000. Estimates of Total Alcohol Consumption in Russia, 1980–1994. *Drug and Alcohol Dependence*. 58 (1–2): 133–142.
- Nolen-Hoeksema S. 2004. Gender Differences in Risk Factors and Consequences for Alcohol Use and Problems. *Clinical Psychology Review*. 24 (8): 981–1010.
- Orphanides A., Zervos D. 1995. Rational Addiction with Learning and Regret. *Journal of Political Economy*. 103 (4): 739–758.
- Pampel F. C. 2005. Diffusion, Cohort Change, and Social Patterns of Smoking. *Social Science Research*. 34 (1): 117–139.
- Parker D. A., Brody J. A. 1982. Risk Factors for Alcoholism and Alcohol Problems among Employed Women and Men. In: *Occupational Alcoholism: A Review of Research Issues: Proceedings of a Workshop, May 22–24, 1980, Reston, Virginia*. Series: NIAAA Research Monograph. No. 8. Rockville, MD: U.S. Dept. of Health and Human Services, Public Health Service, Alcohol, Drug Abuse, and Mental Health Administration, National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism; Washington, DC: US Government Printing Office. URL: <http://archive.org/details/occupationalalco08nati>

- Paul L. A. et al. 2011. Associations between Binge and Heavy Drinking and Health Behaviors in a Nationally Representative Sample. *Addictive Behaviors*. 36 (12): 1240–1245.
- Paulin G. 2003. Consumer Expenditures for Alcohol in 2000. In: Henderson S., Rogers J. M. (eds). *Consumer Expenditure Survey Anthology 2003*. Washington, DC.: U.S. Department of Labor; Bureau of Labor Statistics; 39–60.
- Peirce R. S. et al. 1994. Relationship of Financial Strain and Psychosocial Resources to Alcohol Use and Abuse: The Mediating Role of Negative Affect and Drinking Motives. *Journal of Health and Social Behavior*. 35 (4): 291–308.
- Pettigrew S. 2003. *A Literature Review of the Factors that Influence Alcohol Consumption and the Effectiveness of Past Interventions*. Perth: Curtin University of Technology.
- Picone G. et al. 2010. The Effects of Residential Proximity to Bars on Alcohol Consumption. *International Journal of Health Care Finance and Economics*. 10 (4): 347–367.
- Pierani P., Tiezzi S. 2009. Addiction and interaction between alcohol and tobacco consumption. *Empirical Economics*. 37 (1): 1–23.
- Pollak R. A. 1970. Habit Formation and Dynamic Demand Functions. *Journal of Political Economy*. 78 (4. Part 1): 745–763.
- Popova S. et al. 2007. Comparing Alcohol Consumption in Central and Eastern Europe to Other European Countries. *Alcohol and Alcoholism*. 42 (5): 465–473.
- Rose R. J., Dick D. M. 2004. Gene-Environment Interplay in Adolescent Drinking Behavior. *Alcohol Research & Health*. 28 (4): 222–229.
- Roshchina Y. 2013. *To Drink or not to Drink: the Microeconomic Analysis of Alcohol Consumption in Russia in 2006–2010*. Working Papers. Series: Sociology. WP BRP 20/SOC/2013. Moscow: HSE Publishing House. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2286169
- Ruhm C. J. 2005. Healthy Living in Hard Times. *Journal of Health Economics*. 24 (2): 341–363.
- Saffer H. 1991. Alcohol Advertising Bans and Alcohol Abuse: An International Perspective. *Journal of Health Economics*. 10 (1): 65–79.
- Scharff R. L., Viscusi W. K. 2011. Heterogeneous Rates of Time Preference and the Decision to Smoke. *Economic Inquiry*. 49 (4): 959–972.
- Shkolnikov V., Nemtsov A. 1997. The Anti-Alcohol Campaign and Variations in Russian Mortality. In: Bobadilla J. L., Costello C. A., Mitchell F. (eds). *Premature Deaths in the New Independent States*. Washington: National Academy Press; 239–261.
- Slater S. J. et al. 2007. The Impact of Retail Cigarette Marketing Practices on Youth Smoking Uptake. *Archives of Pediatrics & Adolescent Medicine*. 161 (5): 440–445.

- Smith C. J., Hanham R. Q. 1985. What Drives People to Drink? Interpreting the Effect of Urban Living on the Use and Abuse of Alcohol. *Urban Ecology*. 9 (2): 195–213.
- Stockwell T. et al. 2013. Minimum Alcohol Prices and Outlet Densities in British Columbia, Canada: Estimated Impacts on Alcohol-Attributable Hospital Admissions. *American Journal of Public Health*. 103 (11): 2014–2020.
- Sutherland I., Willner P. 1998. Patterns of Alcohol, Cigarette and Illicit Drug Use in English Adolescents. *Addiction*. 93 (8): 1199–1208.
- Tauchmann H. et al. 2013. Tobacco and Alcohol: Complements or Substitutes? *Empirical Economics*. 45 (1): 539–566.
- Tekin E., McClellan C., Minyard K. J. 2013. Health and Health Behaviors during the Worst of Times: Evidence from the Great Recession. *IZA Discussion Paper*. No. 7538. Bonn: The Institute for the Study of Labor. URL: <http://ftp.iza.org/dp7538.pdf>.
- Townsend J., Roderick P., Cooper J. 1994. Cigarette Smoking by Socioeconomic Group, Sex, and Age: Effects of Price, Income, and Health Publicity. *British Medical Journal (Clinical research ed.)*. 309 (6959): 923–927.
- Vries H. de et al. 2003. Parents' and Friends' Smoking Status as Predictors of Smoking Onset: Findings from Six European Countries. *Health Education Research*. 18 (5): 627–636.
- Wang J. et al. 1996. U.S. Consumer Demand for Alcoholic Beverages: Cross-Section Estimation of Demographic and Economic Effects. *Applied Economic Perspectives and Policy*. 18 (3): 477–489.
- Wasserman J. et al. 1991. The Effects of Excise Taxes and Regulations on Cigarette Smoking. *Journal of Health Economics*. 10 (1): 43–64.
- WHO. 2010. *Global Strategy to Reduce the Harmful Use of Alcohol*. Geneva: World Health Organization.
- WHO. 2012. *European Action Plan to Reduce the Harmful Use of Alcohol: 2012–2020*. Copenhagen, Denmark: World Health Organization, Regional Office for Europe.
- WHO. 2014. *Global Status Report on Alcohol and Health 2014*. Geneva: World Health Organization.
- Wickrama K. A. S. et al. 1999. The Intergenerational Transmission of Health-Risk Behaviors: Adolescent Lifestyles and Gender Moderating Effects. *Journal of Health and Social Behavior*. 40 (3): 258–272.
- Wilson T. M. (ed.) 2005. *Drinking Cultures: Alcohol and Identity*. Oxford; New York: Berg Publishers.
- Yakovlev E. 2012. *USSR Babies: Who Drinks Vodka in Russia?* Working Paper. No. w0183. Center for Economic and Financial Research (CEFIR). URL: <http://econpapers.repec.org/paper/cfrcefirw/w0183.htm>
- Yu J. 2003. The Association Between Parental Alcohol-Related Behaviors and Children's Drinking. *Drug and Alcohol Dependence*. 69 (3): 253–262.

PROFESSIONAL REVIEWS

Yana Roshchina, Mikhail Bogdanov

What Influences Alcohol and Tobacco Consumption: Review of Economic and Sociological Concepts and Empirical Results

ROSHCHINA, Yana — PhD in Economics, Associate Professor, Department of Economic Sociology; Senior Researcher, Center of Longitudinal Research; Senior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: yroshchina@hse.ru

BOGDANOV, Mikhail — Student of Masters Programme «Applied Statistics with Network Analysis», National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: bogdanovmikle@mail.ru

Abstract

Starting with classical theoretical works on the nature of addictive goods, an enormous amount of empirical research about determinants of a propensity to consume alcohol and tobacco is published annually based on data from different countries. We chose alcohol and tobacco among other addictive goods because of their high prevalence, their legality in the vast majority of countries, and the possibility of controlled consumption. In many countries and at the world level, measures are being developed to reduce the consumption of these products or to at least encourage more “responsible consumption” (this refers more to alcohol). Although the share of drinkers and smokers in Russia has fallen in recent years, Russia is still among the leaders in both alcohol and tobacco consumption. Despite government measures aimed at reducing alcohol and tobacco consumption, there is no certainty that the observed tendency towards a fall in numbers is the result of this policy and not of other factors, e.g., the effect of a cohort or a change in values towards a healthy lifestyle. Therefore, despite the existing reviews devoted to addictive behavior, we consider it important to return to systematizing explanations for the causes and determinants of the demand for addictive goods. The specificity of this paper is also that we consider the factors affecting both alcohol and tobacco consumption, although they are traditionally considered separately. However, both tobacco and alcohol are so-called addictive goods; therefore, the economic and sociological concepts that explain commitment to them are the same. Empirical

studies also use a similar type of model. This review shows similar patterns in the demand for alcohol and tobacco and social and economic determinants. The factors of demand for these goods could be divided into economic, individual, socio-cultural, and external environmental factors (as well as biological factors that are not considered in this paper). The Russian data primarily confirms the theoretical assumptions and empirical results obtained for other countries. It could be concluded that a certain characteristic of Russian consumers is a weaker effect of prices on demand for these goods.

Keywords: addictive behavior; consumption of alcohol and tobacco; demand for the addictive goods; consumer capital; model of a rational addiction; factors of alcohol and tobacco consumption.

Acknowledgements

The work was carried out with the support of the Program of Fundamental Research of the National Research University “Higher School of Economics” within the framework of the project “The Russian economy after

the crisis: reviewing the social foundations of market exchange” (section “Dynamics of alcohol consumption in modern Russia”).

References

- Agrawal A., Dick D. M., Bucholz K. K., Madden P. A. F., Cooper M. L., Sher K. J., Heath A. C. (2008) Drinking Expectancies and Motives: A Genetic Study of Young Adult Women. *Addiction*, vol. 103, no 2, pp. 194–204.
- Amonini C., Donovan R. J. (2006) The Relationship between Youth’s Moral and Legal Perceptions of Alcohol, Tobacco and Marijuana and Use of These Substances. *Health Education Research*, vol. 21, no 2, pp. 276–286.
- Anderson B., Moro M. (2008) *Depression Economics and Alcohol Consumption*, Dublin, Ireland: University College Dublin.
- Anderson L. R., Mellor J. M. (2008). Predicting Health Behaviors with an Experimental Measure of Risk Preference. *Journal of Health Economics*, vol. 27, no 5, pp. 1260–1274.
- Andrienko Y., Nemtsov A. (2005) *Estimation of Individual Demand for Alcohol*. Working Paper Series, no 05/10. Economics Education and Research Consortium. Available at: <http://pdc.ceu.hu/archive/00003805/> (accessed 4 February 2017).
- Aristei D., Pieroni L. (2010) Habits, Complementarities and Heterogeneity in Alcohol and Tobacco Demand: A Multivariate Dynamic Model. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 72, no 4. pp. 428–457.
- Arnoult M. H., Tiffin R. (2010) *Minimum Pricing of Alcohol and its Impact on Consumption in the UK*. 84th Annual Conference, March 29–31, 2010, Edinburgh, Scotland. Agricultural Economics Society. Available at: <https://econpapers.repec.org/paper/agsaesc10/91810.htm> (accessed 18 April 2018).
- Arzhenovsky S. V. (2006) Sotsial’no-ekonomicheskie determinanty kureniya v Rossii. [Socioeconomic Determinants of Smoking in Russia]. *Quantile*, no 1, pp. 81–100. Available at: <http://quantile.ru/01/01-SA2.pdf> (accessed 4 February 2017) (in Russian).
- Ásgeirsdóttir T. L., Corman H., Noonan K., Reichman N. (2015) *Lifecycle Effects of a Recession on Health Behaviors: Boom, Bust, and Recovery in Iceland*. NBER Working Paper, Cambridge, MA; Oxford, UK: National Bureau of Economic Research.
- Astudillo M., Connor J., Roiblatt R. E., Ibanga A. K. J., Gmel G. (2013) Influence from Friends to Drink More or Drink Less: A Cross-National Comparison. *Addictive Behaviors*, vol. 38, no 11, pp. 2675–2682.
- Ayer L. A., Harder, V. S., Rose, G. L., Helzer, J. E. (2011) Drinking and Stress: An Examination of Sex and Stressor Differences Using IVR-Based Daily Data. *Drug and Alcohol Dependence*, vol. 115, no 3, pp. 205–212.
- Ayuka F., Barnett R. (2015) Place Effects on Alcohol Consumption: A Literature Review. *Addiction Research & Therapy*, vol. 6, no 1, pp. 1–12.
- Baer J. S. (2002) Student Factors: Understanding Individual Variation in College Drinking. *Journal of Studies on Alcohol, Supplement*, no s14, pp. 40–53.

- Baltagi B. H., Geishecker I. (2006) Rational Alcohol Addiction: Evidence from the Russian Longitudinal Monitoring Survey. *Health Economics*, vol. 15, no 9, pp. 893–914.
- Baltagi B. H., Griffin J. M. (1995) A Dynamic Demand Model for Liquor: The Case for Pooling. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 77, no 3, pp. 545–554.
- Becker G. S., Grossman M., Murphy K. M. (1994) An Empirical Analysis of Cigarette Addiction. *The American Economic Review*, vol. 84, no 3, pp. 396–418.
- Becker G. S., Murphy K. M. (1988) A Theory of Rational Addiction. *Journal of Political Economy*, vol. 96, no 4, pp. 675–700.
- Becker G. S., Stigler G. J. (1977) De Gustibus Non Est Disputandum. *The American Economic Review*, vol. 67, no 2, pp. 76–90.
- Becker H. S. (1997) *Outsiders: Studies in The Sociology of Deviance*, New York: Free Press.
- Bernards S., Graham K., Kuendig H., Hettige S., Obot I. (2009) “I Have no Interest in Drinking”: A Cross-National Comparison of Reasons Why Men and Women Abstain from Alcohol Use. *Addiction*, vol. 104, no 10, pp. 1658–1668.
- Brodel F. (2006) Materialnaya tsivilizatsiya, ekonomika i kapitalizm, XV–XVIII vv. *Tom 1. Structure povsed-nevnosti* [Material Civilization, Economy and Capitalism, XV–XVIII. 3 vols. Vol. 1. Structures of Daily Occurrence], Moscow: Ves' Mir (in Russian).
- Bukin K., Levin M., Shilova N. (2016) Vybor addiktivnogo povedeniya: soblazny, risky i samokontrol [Choice of Addictive Behavior: Temptations, Risks and Self-control]. *Voprosy Ekonomiki*, no 12, pp. 104–128 (in Russian).
- Burke R. S., Stephens R. S. (1999) Social Anxiety and Drinking in College Students: A Social Cognitive Theory Analysis. *Clinical Psychology Review*, vol. 19, no 5, pp. 513–530.
- Caetano R., Clark C. L., Tam T. (1998) Alcohol Consumption among Racial/Ethnic Minorities: Theory and Research. *Alcohol Health and Research World*, vol. 22, no 4, pp. 233–241.
- Calfee J. E., Scheraga C. (1994) The Influence of Advertising on Alcohol Consumption: A Literature Review and an Econometric Analysis of Four European Nations. *International Journal of Advertising*, vol. 13, no 4, pp. 287–310.
- Cawley J., Ruhm C. (2011) *The Economics of Risky Health Behaviors*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Chahine T., Subramanian S. V., Levy J. I. (2011) Sociodemographic and Geographic Variability in Smoking in the U.S.: A Multilevel Analysis of the 2006–2007 Current Population Survey, Tobacco Use Supplement. *Social Science & Medicine*, vol. 73, no 5, pp. 752–758.
- Chaloupka F. J. (1990) *Men, Women, and Addiction: The Case of Cigarette Smoking*. Working Paper. National Bureau of Economic Research. Available at: <https://doi.org/10.3386/w3267> (accessed 2 March 2018).

- Chaloupka F. (1991) Rational Addictive Behavior and Cigarette Smoking. *Journal of Political Economy*, vol. 99, no 4, pp. 722–742.
- Chaloupka F. (1999) Macro-Social Influences: The Effects of Prices and Tobacco-Control Policies on the Demand for Tobacco Products. *Nicotine & Tobacco Research*, vol. 1, no 1, pp. 77–81.
- Chaloupka F., Jha P. (eds) (2000) *Tobacco Control in Developing Countries*, Oxford: Oxford University Press.
- Chaloupka F., Tauras J. A., Grossman M. (2000) The Economics of Addiction. *Tobacco Control in Developing Countries* (eds. F. Chaloupka, P. Jha), Oxford: Oxford University Press, pp. 107–129.
- Chaloupka F. J., Cummings K. M., Morley C. P., Horan J. K. (2002) Tax, Price and Cigarette Smoking: Evidence from the Tobacco Documents and Implications for Tobacco Company Marketing Strategies. *Tobacco Control*, vol. 11, no suppl 1, pp. i62–i72.
- Chaloupka F. J., Grossman M. (1996) *Price, Tobacco Control Policies and Youth Smoking*. NBER Working Papers. National Bureau of Economic Research. Available at: <https://ideas.repec.org/p/nbr/nberwo/5740.html> (accessed 2 March 2018).
- Chaloupka F. J., Grossman M., Saffer H. (2002) The Effects of Price on Alcohol Consumption and Alcohol-Related Problems. *Alcohol Research and Health*, vol. 26, no 1, pp. 22–34.
- Chaloupka F. J., Pacula R. (1999) The Impact of Price on Youth Tobacco Use. *Changing Adolescent Smoking Prevalence: Where It Is and Why* (ed. D. M. Burns). Smoking and Tobacco Control Monograph. Bethesda, MD: U.S. Department of Health and Human Services; Public Health Service; National Institutes of Health; National Cancer Institute, pp. 193–200. Available at: <https://cancercontrol.cancer.gov/brp/tcrb/monographs/14/m14.pdf> (accessed 6 February 2017).
- Chaloupka F. J., Warner K. E. (2000) The Economics of Smoking. Ch. 29. *Handbook of Health Economics* (eds. M. Pauly, T. McGuire, T. Barros), North Holland: Elsevier, vol. 1, part B, pp. 1539–1627.
- Clements K. W., Yang W., Zheng S. W. (1997) Is Utility Additive? The Case of Alcohol. *Applied Economics*, vol. 29, no 9, pp. 1163–1167.
- Cook P. J., Moore M. J. (2000) Alcohol. Ch. 30. *Handbook of Health Economics* (eds. M. Pauly, T. McGuire, T. Barros), North Holland: Elsevier, vol. 1, part B, pp. 1629–1673.
- Cook P. J., Tauchen G. (1982) The Effect of Liquor Taxes on Heavy Drinking. *The Bell Journal of Economics*, vol. 13, no 2, pp. 379–390.
- Dave D., Saffer H. (2008) Alcohol Demand, Risk Preference. *Journal of Economic Psychology*, vol. 29, no 6, pp. 810–831.
- Dawson D. A. (2000) Drinking as a Risk Factor for Sustained Smoking. *Drug and Alcohol Dependence*, vol. 59, no 3, pp. 235–249.
- Dawson D. A., Grant B. F., Chou S. P., Pickering R. P. (1995) Subgroup Variation in U.S. Drinking Patterns: Results of the 1992 National Longitudinal Alcohol Epidemiologic Study. *Journal of Substance Abuse*, vol. 7, no 3, pp. 331–344.

- Dawson D. A., Grant B. F., Ruan W. J. (2005) The Association Between Stress and Drinking: Modifying Effects of Gender and Vulnerability. *Alcohol and Alcoholism*, vol. 40, no 5, pp. 453–460.
- Decker S. L., Schwartz A. E. (2000) *Cigarettes and Alcohol: Substitutes or Complements?* Working Paper. National Bureau of Economic Research. Available at: <https://doi.org/10.3386/w7535> (accessed 19 April 2018).
- Demyanova A. A. (2005) Faktory i tipy potrebleniya alkogolya i tabaka v Rossii [Factors and Types of Alcohol and Tobacco Consumption in Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 6, no 1, pp. 78–94. Available at: https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204957/ecsoc_t6_n1.pdf (accessed 4 February 2017) (in Russian).
- Denisova A. (2010) *Potrebleniye alkogolya v Rossii: vliyaniye na zdorovie i smertnost* [Alcohol Consumption in Russia: Influence on Health and Mortality]. Seriya “Analiticheskie otchety i razrabotki” [Series “Analytical Reports and Developments”], no 31, Moscow: The Center of Economic and Financial Research and Development at New Economic School, pp. 1–40. Available at: www.cefir.ru/download.php?id=2437 (accessed 4 February 2017) (in Russian).
- Dick D. M., Agrawal A., Wang J. C., Hinrichs A., Bertelsen S., Bucholz K. K., Schuckit M., Kramer J., Nurnberger J., Tischfield J., Edenberg H. J., Goate A., Bierut L. J. (2007) Alcohol Dependence with Comorbid Drug Dependence: Genetic and Phenotypic Associations Suggest a More Severe Form of the Disorder with Stronger Genetic Contribution to Risk. *Addiction*, vol. 102, no 7, pp. 1131–1139.
- Ding L. (2014) *Drinking in Context: The Influence of Peer Pressure on Drinking Among Chinese College Students*, Lincoln, NE: University of Nebraska-Lincoln. Available at: <http://digitalcommons.unl.edu/cehsdiss/224/> (accessed 28 April 2017).
- Dixon M. A., Chartier K. G. (2016) Alcohol Use Patterns Among Urban and Rural Residents. *Alcohol Research: Current Reviews*, vol. 8, no 1, pp. 69–77.
- Doran C. M., Digiusto E. (2011) Using Taxes to Curb Drinking: A Report Card on the Australian Government’s Alcopops Tax. *Drug and Alcohol Review*, vol. 30, no 6, pp. 677–680.
- Douglas M. (2003) A Distinctive Anthropological Perspective. *Collective Works*, 12 vols. Vol. 10. *Constructive Drinking: Perspectives on Drink from Anthropology* (ed. M. Douglas), New York: Routledge, pp. 3–15.
- Duncan T. E., Duncan S. C., Hops H. (1998) Latent Variable Modeling of Longitudinal and Multilevel Alcohol Use Data. *Journal of Studies on Alcohol*, vol. 59, no 4, pp. 399–408.
- Edenberg H. J., Foroud T. (2006) The Genetics of Alcoholism: Identifying Specific Genes Through Family Studies. *Addiction Biology*, vol. 11, no 3–4, pp. 386–396.
- Engs R. C., Hanson D. J., Gliksman L., Smythe C. (1990) Influence of Religion and Culture on Drinking Behaviours: A Test of Hypotheses Between Canada and the USA. *British Journal of Addiction*, vol. 85, no 11, pp. 1475–1482.
- Engs R. C., Mullen K. (1999) The Effect of Religion and Religiosity on Drug Use Among a Selected Sample of Post Secondary Students in Scotland. *Addiction Research*, vol. 7, no 2, pp. 149–170.

- Epstein E. E., Labouvie E., McCrady B. S., Swingle J., Wern J. (2004) Development and Validity of Drinking Pattern Classification: Binge, Episodic, Sporadic, and Steady Drinkers in Treatment for Alcohol Problems. *Addictive Behaviors*, vol. 29, no 9, pp. 1745–1761.
- Falk D. E., Yi H., Hiller-Sturmhöfel S. (2006) An Epidemiologic Analysis of Co-Occurring Alcohol and Tobacco Use and Disorders: Findings from the National Epidemiologic Survey on Alcohol and Related Conditions. *Alcohol Research & Health: The Journal of the National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism*, vol. 29, no 3, pp. 162–171.
- Farrell P., Fuchs V. R. (1982) Schooling and Health. *Journal of Health Economics*, vol. 1, no 3, pp. 217–230.
- Fenko A., Levin M. (2008) Ekonomicheskkiye modeli addiktivnogo povedeniya [Economic Models of Addictive Behavior]. *Finansy i bizness = Finance and Business*, no 4, pp. 1–23 (in Russian).
- Forthun L. F., Bell N. J., Peek C. W., Sun S.-W. (1999) Religiosity, Sensation Seeking, and Alcohol/Drug Use in Denominational and Gender Contexts. *Journal of Drug Issues*, vol. 29, no 1, pp. 75–90.
- Glaser D. (1974) *Social Deviance*, Chicago: Markham Publishing Company.
- Goeij M. C. M. de, Suhrcke M., Toffolutti V., Mheen D. van de, Schoenmakers T. M., Kunst A. E. (2015) How Economic Crises Affect Alcohol Consumption and Alcohol-Related Health Problems: A Realist Systematic Review. *Social Science & Medicine*, vol. 131, no 1, pp. 131–146.
- Gotham H. J., Sher K. J., Wood P. K. (1997) Predicting Stability and Change in Frequency of Intoxication from the College Years to Beyond: Individual-Difference and Role Transition Variables. *Journal of Abnormal Psychology*, vol. 106, no 4, pp. 619–629.
- Grignon M. (2009) An Empirical Investigation of Heterogeneity in Time Preferences and Smoking Behaviors. *The Journal of Socio-Economics*, vol. 38, no 5, pp. 739–751.
- Grossman M. (1972) On the Concept of Health Capital and the Demand for Health. *Journal of Political Economy*, vol. 80, no 2, pp. 223–255.
- Grossman M., Chaloupka F. J. (1997) Cigarette Taxes. The Straw to Break the Camel's Back. *Public Health Reports*, vol. 112, no 4, pp. 290–297.
- Gruber J., Koszegi B. (2001) Is Addiction “Rational”? Theory and Evidence. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, no 4, pp. 1261–1303.
- Gruenewald P. J., Ponicki W. R., Holder H. D., Romelsjö A. (2006) Alcohol Prices, Beverage Quality, and the Demand for Alcohol: Quality Substitutions and Price Elasticities. *Alcoholism: Clinical and Experimental Research*, vol. 30, no 1, pp. 96–105.
- Guo G., Elder G. H., Cai T., Hamilton N. (2009) Gene-Environment Interactions: Peers' Alcohol Use Moderates Genetic Contribution to Adolescent Drinking Behavior. *Social Science Research*, vol. 38, no 1, pp. 213–224.
- Gutmann M. C. (2006) *The Meanings of Macho: Being a Man in Mexico City*. 10th Anniversary ed. (with a New Preface), Berkeley; Los Angeles; London: University of California Press.

- Hanson M. D., Chen E. (2007) Socioeconomic Status and Substance Use Behaviors in Adolescents: The Role of Family Resources versus Family Social Status. *Journal of Health Psychology*, vol. 12, no 1, pp. 32–35.
- Heath D. B. (1995) *International Handbook on Alcohol and Culture*, Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Heath D. B. (2000) *Drinking Occasions: Comparative Perspectives on Alcohol and Culture*, Philadelphia: Psychology Press.
- Henkel D. (2011) Unemployment and Substance Use: A Review of the Literature (1990–2010). *Current Drug Abuse Reviews*, vol. 4, no 1, pp. 4–27.
- Hirschi T. (2002) *Causes of Delinquency*, New Brunswick; London: Transaction Publishers.
- Hirschi T. (2014) Social Bond Theory. *Criminological Theory: Past to Present, Essential Readings* (eds. F. T. Cullen, R. Agnew, P. Wilcox), 5th ed., New York: Oxford University Press, pp. 229–237.
- Houthakker H. S., Taylor L. D. (1970) *Consumer Demand in the United States, 1929–1970: Analyses and Projections*. Harvard Economic Studies, Cambridge: Harvard University Press. Vol. 126.
- Hurcombe R., Bayley M., Goodman A. (2010) *Ethnicity and Alcohol: A Review of the UK Literature*, New York: The Joseph Rowntree Foundation. July. Available at: <https://www.jrf.org.uk/report/ethnicity-and-alcohol-review-uk-literature> (accessed 21 February 2018).
- ICAP (2009) *Determinants of Drinking*, Washington, DC: International Center for Alcohol Policies (ICAP) Available at: <http://www.iard.org/wp-content/uploads/2016/01/Determinants-of-Drinking.pdf> (accessed 21 February 2018).
- ICAP (2010) *Noncommercial Alcohol: Understanding the Informal Market*, Washington, DC: International Center for Alcohol Policies. Available at: <https://storageicap.blob.core.windows.net/pdfs/Unrecorded%20Alcohol%20-%202015%20-%20FINAL%20DRAFT.pdf> (accessed 21 February 2018).
- Idris B. I., Giskes K., Borrell C., Benach J., Costa G., Federico B., Helakorpi S., Helmert U., Lahelma E., Moussa K. M., Ostergren P.-O., Prättälä R., Rasmussen N. K., Mackenbach J. P., Kunst A. E. (2007) Higher Smoking Prevalence in Urban Compared to Non-Urban Areas: Time Trends in Six European Countries. *Health & Place*, vol. 13, no 3, pp. 702–712.
- Kenkel D. (1991) Health Behavior, Health Knowledge, Schooling. *The Journal of Political Economy*, vol. 99, no 2, pp. 287–305.
- Kerr W. C., Greenfield T. K., Bond J., Ye Y., Rehm J. (2009) Age-Period-Cohort Modelling of Alcohol Volume and Heavy Drinking Days in the US National Alcohol Surveys: Divergence in Younger and Older Adult Trends. *Addiction*, vol. 104, no 1, pp. 27–37.
- Kolosnitsyna M., Khorkina N., Dorzhiyev H. (2015) Vlianiye tsenovykh mer gosudarstvennoy antialkogolnoy politiki na pootrebleniye spirtnykh napitkov v Rossii [Influence of Price Measures of the State Anti-alcohol Policy on Consumption of Spirit Drinks in Russia]. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*, vol. 10, no 5, pp. 171–190 (in Russian).

- Kolosnitsyna M., Sitdikov M., Khorkina N. (2014) Availability Restrictions and Alcohol Consumption: A Case of Restricted Hours of Alcohol Sales in Russian Regions. *The International Journal of Alcohol and Drug Research*, vol. 3, no 3, pp. 193–201.
- Kosova T., Kosova E., Shepuntsova M. (2014) Zdorovyy obraz zhizni i individualnye mezhvremennye predpochteniya zhiteley Rossii [Healthy Lifestyle and Individual Intertemporal Preferences of Russian Residents]. *Ekonomicheskaya politika = Economic Policy*, vol. 9, no 5, pp. 172–190 (in Russian).
- Kossova T., Kossova E., Sheluntcova M. (2017) Alcohol Consumption and Individual Time Preferences of Russians. *International Review of Economics*, vol. 64, no 1, pp. 47–85.
- Kossova T., Kossova E., Suhodoev V. (2012) *Revealing Macroeconomic Determinants of Alcohol Abuse and its Influence on Life Expectancy in Russia*. WP BRP 14/EC/2012. Working Paper. National Research University Higher School of Economics. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2065838 (accessed 4 February 2017).
- Kotelnikova Z. V. (2015) Vzaimosvaz praktik potrebleniya alkogolya s sotsialnoy strukturoy sovremennoy Rossii [Relationship of Alcohol Consumption with Social Structure of Contemporary Russia]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 4. pp. 105–112 (in Russian).
- Kraus L., Tinghog M. E., Lindell A., Pabst A., Piontek D., Room R. (2015) Age, Period and Cohort Effects on Time Trends in Alcohol Consumption in the Swedish Adult Population 1979–2011. *Alcohol and Alcoholism*, vol. 50, no 3, pp. 319–327.
- Krosnick J. A., Malhotra N., Mo C. H., Bruera E. F., Chang L., Pasek J., Thomas R. K. (2017) Perceptions of Health Risks of Cigarette Smoking: A New Measure Reveals Widespread Misunderstanding. *PLoS ONE*, vol. 12, no 8, pp. 1–23.
- Kuntsche E., Knibbe R., Gmel G., Engels R. (2005) Why Do Young People Drink? A Review of Drinking Motives. *Clinical Psychology Review*, vol. 25, no 7, pp. 841–861.
- Kuntsche E., Knibbe R., Engels R., Gmel G. (2007) Drinking Motives as Mediators of the Link between Alcohol Expectancies and Alcohol Use among Adolescents. *Journal of Studies on Alcohol and Drugs*, vol. 68, no 1, pp. 76–85.
- Labeaga J. M. (1993) Individual Behaviour and Tobacco Consumption: A Panel Data Approach. *Health Economics*, vol. 2, no 2, pp. 103–112.
- Labeaga J. M. (1999) A Double-Hurdle Rational Addiction Model with Heterogeneity: Estimating the Demand for Tobacco. *Journal of Econometrics*, vol. 93, no 1, pp. 49–72.
- Lewit E. M., Coate D. (1982) The Potential for Using Excise Taxes to Reduce Smoking. *Journal of Health Economics*, vol. 1, no 2, pp. 121–145.
- Lewit E. M., Coate D., Grossman M. (1981) The Effects of Government Regulation on Teenage Smoking. *The Journal of Law and Economics*, vol. 24, no 3, pp. 545–569.
- Li M. D. (2003) The Genetics of Smoking Related Behavior: A Brief Review. *The American Journal of the Medical Sciences*, vol. 326, no 4, pp. 168–173.

- Lim L. L.-Y., Kjellstrom T., Sleigh A., Khamman S., Seubsman S.-A., Dixon J., Banwell C. (2009) Associations Between Urbanisation and Components of the Health-Risk Transition in Thailand. A Descriptive Study of 87,000 Thai Adults. *Global Health Action*, vol. 2, no 1, pp. 1–13.
- McBride N., Farrington F., Midford R. (2000) What Harms Do Young Australians Experience in Alcohol-Use Situations? *Australian and New Zealand Journal of Public Health*, vol. 24, no 1, pp. 54–59.
- McVicar D., Polanski A. (2013) Peer Effects in UK Adolescent Substance Use: Never Mind the Classmates? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 76, no 4, pp. 589–604.
- Meng Y., Holmes J., Hill-McManus D., Brennan A., Meier P. S. (2014) Trend Analysis and Modelling of Gender-Specific Age, Period and Birth Cohort Effects on Alcohol Abstention and Consumption Level for Drinkers in Great Britain Using the General Lifestyle Survey 1984–2009: Model APC on Abstention and Consumption in Great Britain. *Addiction*, vol. 109, no 2, pp. 206–215.
- Mullahy J. (1985) *Cigarette Smoking: Habits, Health Concerns, and Heterogeneous Unobservables in a Microeconomic Analysis of Consumer Demand*. PhD Thesis, Charlottesville (VA): University of Virginia.
- Nemtsov A. V. (2000) Estimates of Total Alcohol Consumption in Russia, 1980–1994. *Drug and Alcohol Dependence*, vol. 58, no 1–2, pp. 133–142.
- Nolen-Hoeksema S. (2004) Gender Differences in Risk Factors and Consequences for Alcohol Use and Problems. *Clinical Psychology Review*, vol. 24, no 8, pp. 981–1010.
- Orphanides A., Zervos D. (1995) Rational Addiction with Learning and Regret. *Journal of Political Economy*, vol. 103, no 4, pp. 739–758.
- Pampel F. C. (2005) Diffusion, Cohort Change, and Social Patterns of Smoking. *Social Science Research*, vol. 34, no 1, pp. 117–139.
- Parker D. A., Brody J. A. (1982) Risk Factors for Alcoholism and Alcohol Problems among Employed Women and Men. *Occupational Alcoholism: A Review of Research Issues: Proceedings of a Workshop, May 22–24, 1980, Reston, Virginia. NIAAA Research Monograph, no 8*. Rockville, MD. : U.S. Dept. of Health and Human Services, Public Health Service, Alcohol, Drug Abuse, and Mental Health Administration, National Institute on Alcohol Abuse and Alcoholism; Washington, DC: US Government Printing Office. Available at: <http://archive.org/details/occupationalalco08nati> (accessed 5 February 2017).
- Paul L. A., Grubaugh A. L., Frueh B. C., Ellis C., Egede L. E. (2011) Associations between Binge and Heavy Drinking and Health Behaviors in a Nationally Representative Sample. *Addictive Behaviors*, vol. 36, no 12, pp. 1240–1245.
- Paulin G. (2003) Consumer Expenditures for Alcohol in 2000. *Consumer Expenditure Survey Anthology 2003* (eds. S. Henderson, J. M. Rogers), Washington, DC: U.S. Department of Labor; Bureau of Labor Statistics, pp. 39–60. Available at: <https://www.bls.gov/cex/csxanthol03.pdf> (accessed 5 February 2017).
- Peirce R. S., Frone M. R., Russell M., Cooper M. L. (1994) Relationship of Financial Strain and Psychosocial Resources to Alcohol Use and Abuse: The Mediating Role of Negative Affect and Drinking Motives. *Journal of Health and Social Behavior*, vol. 35, no 4, pp. 291–308.

- Pettigrew S. (2003) *A Literature Review of the Factors that Influence Alcohol Consumption and the Effectiveness of Past Interventions*, Perth: Curtin University of Technology.
- Picone G., MacDougald J., Sloan F., Platt A., Kertesz S. (2010) The Effects of Residential Proximity to Bars on Alcohol Consumption. *International Journal of Health Care Finance and Economics*, vol. 10, no 4, pp. 347–367.
- Pierani P., Tiezzi S. (2009) Addiction and Interaction between Alcohol and Tobacco Consumption. *Empirical Economics*, vol. 37, no 1, pp. 1–23.
- Pollak R. A. (1970) Habit Formation and Dynamic Demand Functions. *Journal of Political Economy*, vol. 78, no 4 (part 1), pp. 745–763.
- Popova S., Rehm J., Patra J., Zatonski W. (2007) Comparing Alcohol Consumption in Central and Eastern Europe to Other European Countries. *Alcohol and Alcoholism*, vol. 42, no 5, pp. 465–473.
- Radaev V. V. (2016) Ne samogonom edinyim: struktura i factory potrebleniya domashnego alkogolya v sovremennoy Rossii [Not Moonshine Only: Structure and Factors of Consumption of Home-made Alcohol in Contemporary Russia]. *Zhurnal Sotsiologii i Sotsialnoy Antropologii = The Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. 19, no 4, pp. 121–141 (in Russian).
- Rose R. J., Dick D. M. (2004) Gene-Environment Interplay in Adolescent Drinking Behavior. *Alcohol Research & Health*, vol. 28, no 4, pp. 222–229.
- Roshchina Y. (2013) *To Drink or not to Drink: The Microeconomic Analysis of Alcohol Consumption in Russia in 2006–2010*. Working Papers. Series: Sociology. WP BRP 20/SOC/2013, Moscow: HSE Publishing House. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2286169 (accessed 5 February 2017).
- Ruhm C. J. (2005) Healthy Living in Hard Times. *Journal of Health Economics*, vol. 24, no 2, pp. 341–363.
- Saffer H. (1991) Alcohol Advertising Bans and Alcohol Abuse: An Anternational Perspective. *Journal of Health Economics*, vol. 10, no 1, pp. 65–79.
- Scharff R. L., Viscusi W. K. (2011) Heterogeneous Rates of Time Preference and the Decision to Smoke. *Economic Inquiry*, vol. 49, no 4, pp. 959–972.
- Shkolnikov V., Nemtsov A. (1997) The Anti-Alcohol Campaign and Variations in Russian Mortality. *Premature Deaths in the New Independent States* (eds. J. L. Bobadilla, C. A. Costello F. Mitchell), Washington: National Academy Press, pp. 239–261.
- Simmel G. (1996) *Izbrannoe* [Selected], Moscow: Yurist (in Russian).
- Skorobogatov A. (2016) Vliyanie politiki ogranicheniya nochnoy prodazhi krepkogo alkogolya na potrebleniye i zloupotrebleniye alkogolem v Rossii [The Effect of Closing Hour Restrictions on Alcohol Use and Abuse in Russia]. *Zhurnal institutsionalnykh issledovaniy = Journal of Institutional Studies*, vol. 8, no 3, pp. 72–90 (in Russian).

- Slater S. J., Chaloupka F. J., Wakefield M., Johnston L. D., O'Malley P. M. (2007) The Impact of Retail Cigarette Marketing Practices on Youth Smoking Uptake. *Archives of Pediatrics & Adolescent Medicine*, vol. 161, no 5, pp. 440–445.
- Smith C. J., Hanham R. Q. (1985) What Drives People to Drink? Interpreting the Effect of Urban Living on the Use and Abuse of Alcohol. *Urban Ecology*, vol. 9, no 2, pp. 195–213.
- Stockwell T., Zhao J., Martin G., Macdonald S., Vallance K., Treno A., Ponicki W., Tu A., Buxton J. (2013) Minimum Alcohol Prices and Outlet Densities in British Columbia, Canada: Estimated Impacts on Alcohol-Attributable Hospital Admissions. *American Journal of Public Health*, vol. 103, no 11, pp. 2014–2020.
- Sutherland I., Willner P. (1998) Patterns of Alcohol, Cigarette and Illicit Drug Use in English Adolescents. *Addiction*, vol. 93, no 8, pp. 1199–1208.
- Tapilina V. S. (2006) Skolko p'iet Rossia? Obyem, dinamika i differentsiatsia potrebleniya alkogolya [How Much does Russia Drink? Volume, Dynamics and Differentiation of Alcohol Consumption]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 2, pp. 85–94 (in Russian).
- Tauchmann H., Lenz S., Requate T., Schmidt C. M. (2013) Tobacco and Alcohol: Complements or Substitutes? *Empirical Economics*, vol. 45, no 1, pp. 539–566.
- Tekin E., McClellan C., Minyard K. J. (2013) Health and Health Behaviors during the Worst of Times: Evidence from the Great Recession. *IZA Discussion Paper*, no 7538, Bonn: The Institute for the Study of Labor.
- Townsend J., Roderick P., Cooper J. (1994) Cigarette Smoking by Socioeconomic Group, Sex, and Age: Effects of Price, Income, and Health Publicity. *BMJ (Clinical research ed.)*, vol. 309, no 6959, pp. 923–927.
- Vries H. de, Engels R., Kremers S., Wetzels J., Mudde A. (2003) Parents' and Friends' Smoking Status as Predictors of Smoking Onset: Findings from Six European Countries. *Health Education Research*, vol. 18, no 5, pp. 627–636.
- Wang J., Gao X. M., Wailes E. J., Cramer G. L. (1996) U.S. Consumer Demand for Alcoholic Beverages: Cross-Section Estimation of Demographic and Economic Effects. *Applied Economic Perspectives and Policy*, vol. 18, no 3, pp. 477–489.
- Wasserman J., Manning W. G., Newhouse J. P., Winkler J. D. (1991) The Effects of Excise Taxes and Regulations on Cigarette Smoking. *Journal of Health Economics*, vol. 10, no 1, pp. 43–64.
- WHO (2010) *Global Strategy to Reduce the Harmful Use of Alcohol*, Geneva: World Health Organization.
- WHO (2012) *European Action Plan to Reduce the Harmful Use of Alcohol: 2012–2020*, Copenhagen, Denmark: World Health Organization, Regional Office for Europe.
- WHO (2014) *Global Status Report on Alcohol and Health 2014*, Geneva: World Health Organization.
- Wickrama K. A. S., Conger R. D., Wallace L. E., Elder G. H. (1999) The Intergenerational Transmission of Health-Risk Behaviors: Adolescent Lifestyles and Gender Moderating Effects. *Journal of Health and Social Behavior*, vol. 40, no 3, pp. 258–272.

- Wilson T. M. (ed.) (2005) *Drinking Cultures: Alcohol and Identity*, Oxford; New York: Berg Publishers.
- Yakovlev E. (2012) *USSR Babies: Who Drinks Vodka in Russia?* Working Paper. No. w0183. Center for Economic and Financial Research (CEFIR). Available at: <http://econpapers.repec.org/paper/cfrcefirw/w0183.htm> (accessed 5 February 2017).
- Yu J. (2003) The Association Between Parental Alcohol-Related Behaviors and Children's Drinking. *Drug and Alcohol Dependence*, vol. 69, no 3, pp. 253–262.
- Zasimova L. S., Lukinykh O. A. (2009) Otsenka individualnogo sprosa na tabachnuyu produktsiyu v Rossii. [Estimation of Individual Demand for Tobacco Products in Russia]. *Ekonomicheskii zhurnal VShE = The HSE Economic Journal*, no 4, pp. 549–574 (in Russian).

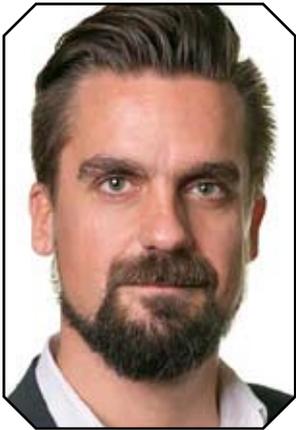
Received: May 3, 2018

Citation: Roshchina Y., Bogdanov M. (2018) Chto vliyaet na potreblenie alkogolya i tabaka: obzor ekonomicheskikh sotsiologicheskikh kontseptsiy i empiricheskikh rezultatov [What Influences Alcohol and Tobacco Consumption: Review of Economic and Sociological Concepts and Empirical Results], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 4, pp. 134–171. doi: 10.17323/1726-3247-2018-4-134-171 (in Russian).

INTERVIEWS

“We Need to Put Things Back to Normal.” Interview with Ole Bjerg

Interviewed by Elena Gudova



BJERG, Ole — PhD in Sociology (Department of Sociology, University of Copenhagen), Associate Professor, Department of Management, Politics and Philosophy, Copenhagen Business School. Address: 3, Solbjerg Plads, DK-2000 Frederiksberg, Denmark.

Email: ob.mpp@cbs.dk

Abstract

An interview with Ole Bjerg, an Associate professor at Department of Management, Politics and Philosophy (Copenhagen Business School), was conducted in May 2018 during his visit in Moscow. Prof. Bjerg has visited HSE and presented a Russian translation of his book *Making Money: The Philosophy of Crisis Capitalism* [Bjerg 2014]. An interview was taken by Elena Gudova, a junior researcher at the Laboratory for Studies in Economic Sociology, Higher School of Economics.

During his presentation Ole Bjerg focused on the issue of introducing e-krona into Swedish monetary system and making money “full-fat” again. The initiative should give power in money emission back to Central Bank and put it under more transparency and control—we’ve been living in a world where commercial banks simply create money for too long. Bjerg suggests that interest toward money and finance is growing both in academia and among ordinary citizens in many countries. After the economic crisis of 2008–2009 it has become obvious that much of what is going on in the society is deeply connected to money, and the level of critical reflection has substantially increased.

Bjerg applies Žižek’s (and Lacanian at the very beginning) lens of “the imaginary—the symbolic—the real” to different aspects of money and related phenomenon. Although the choice of theoretical approach might be unexpected, this is quite the way it should be. Theory is always a question of preference, and Žižek gives money analysis intrigue and surprise, while with Foucault “it’s always the butler.”

The political reasons for financial crisis deal with the fact that central banks may favor the interests of financial sector prior to the general public. A systemic problem is debt, which is both a reason and an outcome of the money-making. According to Bjerg, debt is not only a powerful discipline instrument, but an obstacle for social change and development as well, as indebted individuals become more risk-averse with their life decisions.

Still Bjerg concludes that the society should have money, but *good money, normal money*. Once people start publically talking about money problem, or maybe even ironize about it in different forms of art, it becomes a different sort of motivation and action, and *normalization* of money is possible.

Keywords: banks; debt; e-krona; financial crisis; money; monetary system; Slavoj Žižek.

—Please talk about yourself, your academic track, your interests and research, and how you happened to wind up at Copenhagen Business School (CBS).

—I'm trained as a sociologist and also did my PhD in sociology, then spent some years after that studying gambling. I started with compulsive gambling and other addictions, then I became interested in gambling as such. Some years ago a wave of poker became a trend—everyone was playing, and large amounts of money were involved. I thought it was interesting as a sociological phenomenon, so I studied it and wrote a book about it. A key component of gambling, obviously, is money, so I decided to go to the core of it and study the thing itself. It was also around this time that I was employed at Copenhagen Business School, which provides strong support for interdisciplinary studies. CBS is good at combining humanities and social sciences with business studies, and that was a great environment for me.

—How did you become involved in gambling? Were you making a participant observation or something akin to that?

—Toward the end of my PhD, I became interested in various forms of addiction because I felt that they were somehow like social and cultural symptoms of something going on (*in the society*—E.G.). I started studying a number of them and eventually wrote a book [Bjerg 2008] that combined a study of drug addiction, compulsive shopping, compulsive buying, and compulsive gambling. And then, out of the three, gambling was the most interesting. When I started studying it, I discovered that much of the studies in compulsive gambling did not care too much about gambling ... they were coming at it from the “addiction” perspective. Many theories are sort of adopted from alcohol studies. It is like they say: “Oh, they are like alcoholics, only they gamble,” and some of that makes sense, but other things made me think: “No, it is not. It is a different thing, and there is the game itself.” I am not a big gambler myself, but I always liked gambling, and it was not so difficult for me to understand why these gamblers thought it is interesting or fun. I thought and still think that much of sociology is very preoccupied with subjectivity, which is all well and good, but let's not look at things personally—let's look at the game. Of course, you can't separate these two issues, but you can at least say: “Let's start here and move there.” It is not the study of what the money does to our subjectivity. It is not about identity—it is about a thing, a phenomenon.

—Your department comprises a really interesting combination of finance, marketing, and philosophy. How is that possible?

—Well, yeah, that's kind of the DNA of the place. Most people in my department come from various fields—philosophy, sociology, history, as well as psychology or theology. What we do is just say, “OK, let's use our training, theories, and methods, and look at things that are relevant to business or are taking place within business.” Many of my colleagues obviously would look at different kinds of management, but more and more of them are becoming interested in finance. I think it comes from a sense that much of what goes on in society is somehow, if not determined, then at least connected to finance. Obviously, many bad things came out of the financial crisis, but some good things also came out of it, one of which is that more and more people have become interested in the subject than ever before, when economists held a monopoly on being experts in economics.

—Back to your book—was it complicated mixing sophisticated philosophical theories with comprehensive economic analysis? At some points, you reach a really high level of abstraction, and it might not be easy to link it to the empirical material.

—It is an empirical book to the extent that it is about a real empirical phenomenon—money. I did not do any immediate studies, or interview people, or do field research or anything like that. I read many books, mostly

in economic theory. I started with the financial crisis to figure out what *finance* is. The problem with finance is money, which implies studying theories of finance in the literature. I tried to read these texts as if they were philosophy. I looked at them and said: “OK, what are the key concepts here? What is going on?” The same philosophical reading of meaningful works—distinguishing basic assumptions, key concepts, and primary distinctions—can be seen in the money section as well, which is the second part of the book: In the beginning, I made a sort of strong, and to some extent unconditional, commitment to Žižek. I did not have a discussion on “Oh, why Žižek?” I just attempted to make sense of these things and view them through Žižek. It is like I read a text on finance and tried to figure out what is desired there. A good thing about Žižek is that his concepts have very little to do with money, and his language is very alien to this phenomenon.

—Was this some sort of sociological or some other kind of approach?

—I have worked with Žižek before. With him, you are kind of looking for the point at which this system breaks down, where a break in the logic occurs. What Žižek does often is use jokes as analytical tools. When you start a joke, you build a system: “A man walks into a bar...” So, we kind of know what the game is here: “He is going to say this or that.” But when the final Italian guy says something, and this breaks the logic, it turns it all around! That is how a joke works. You may start with the symbolic: What are the rules, norms? What is the system? And once you uncover that, then there’s a moment of the real, when this clash between the symbolic and the real appears. Once you have that, you have the imaginary, which covers this all up and makes this a joke. When the story breaks down, we laugh. I don’t know whether we can call the laugh “the imaginary,” but it saves us at the end. This is the difference between comedy and tragedy, as in tragedy, you don’t laugh; it is a drama: (*acting*) “A-a-a! My son died!” It is not funny, just unbearable, right? Whereas with a joke, you get a shock, which is followed by relief. So, with Žižek, it always is about looking for where things break down. When I was studying sociology, a lot of people were interested in Foucault, Luhmann, or Bourdieu, but as for me, all these thinkers, they were...

—Too straightforward?

—Yes! With Foucault, it’s all discourse; it’s all power. There is no point where it breaks down.

—There is no intrigue?

—Yeah, yeah, and it is not funny enough! (*laughing.*) For me, it is a matter of temperament. My colleagues really like Foucault and Luhmann, but for me, it does not work. It does not deviate or break down at some point; it is just a machine that goes on and on and on. It is like a crime novel when, in the first 10 pages, you say “The butler did it! I know, because in the previous book, it was also the butler!” With Foucault, it is always the butler. With Žižek’s analysis, theory does not necessarily tell you where to go, and you can certainly be surprised in a way.

—Did you feel like Agatha Christie while writing about money crises?

—At one point in my work, I spent three weeks in Berlin away from my family, so I had some time to sit down, think, and read. It was a good trip, but it was also extremely frustrating because the day before I was about to go back, I figured out I had been moving in the wrong direction. It was not the taxi driver who did it after all! Then who is it (*laughing*)? There was, indeed, plenty of amusement, but...when I was writing my poker book, it really made me happy. That is the thing about gambling, or games in general, a certain lightness about them, like a transcendence. With this money subject, there was much satisfaction, but a key insight of this was something I discovered while reading books. It was the simple fact that today, banks create money. I did not know this before. The first time I read it in Thomas Greco’s *Money* [Greco 2001], my first thought was: “This

cannot be true. This is not true. This is a conspiracy theory. He is crazy.” But I couldn’t say why he was not right. I asked some of my colleagues, and they responded that many cranks exist in this business, but did not dissuade me. So, I found another book that said the same thing, and it still was “What? Can this really be true?” And it was only when I read it in a third book that I was convinced “Wow! Banks do create money!”

— **Were these books written by economists?**

— It’s hard to say concerning Thomas Greco. The author of the second book was a lawyer, but more like an activist. And the third book was called *Where Does Money Comes From?* [Ryan-Collins et al. 2011] It is a guide to the UK banking system written by Tony Greenham and Josh Ryan-Collins, who are good friends of mine now. It is an extremely good book, in many ways extremely dry and detailed, and it is not about the banking system, just part of it. Yes, banks really do push the bottom, but other aspects around that enable this, like State and housing market.

— **I actually like using the crime-novel metaphor, so if you don’t mind, I will just develop it for a while. What will be the main setting here?**

— (*Laughing*). OK, imagine we have a mass murderer.

— **Oh!**

— We have a mass murderer, and a lot of people are killed. Then we find the guy who killed all these women. We found it out, OK? But then we wonder, “Why did he do that?” Then we discover that he was abused by his mother as a child. The mother is the state. It is the central bank, and it is also Parliament. The state allowed banks to create money in the first place. Once banks are allowed to create money, things went wrong. You think banks are the immediate perpetrators, but once you start digging a little deeper ... Yes, of course, he should not have killed all these women. At the same time, we kind of understand why he did it, if we look at what his mother did to him. But this is like what the story would look like for me, and I am kind of making the critique. They just do what banks do, and it makes perfect sense from a business point of view, but from a macro-economic point of view, it does not make sense at all. It is not a good thing.

— **In Russia, the state is a majority shareholder in several of the biggest banks. Is that the same as in Denmark?**

— No, I think that is one of the things that is quite different about our countries. However, the main principles are the same. It is important whether the state owns the banks at some point, but what is more important is how the banks act. Even though the government owns a bank, the bank still may act like any other private corporation. I kind of have a feeling that a problem in Europe is that state institutions like central banks exist, and to a lesser extent, they are independent from their governments. However, they are too close to the banking system, dependent on the banking system in terms of ideology, as they think their primary objective is to serve the financial sector. Certainly, central bank independence in day-to-day business operations is a good thing, but when it comes to major issues—for example, monetary system reform—then this would best be a parliamentary decision. When a crisis surfaces, we should be very careful and compare the interests of financial-system elements with the interests of the general public. When that happens, central banks should say, “Our loyalty is with the general population, not with the financial sector.” This is not always the case in Europe.

— **So, the financial sector is given priority?**

— Yes.

— **Northern European countries have better social politics, and we're used to thinking that the state cares about the public. Why is that different with the financial sector?**

— Parliament keeps the interests of the general population in mind. This is certainly the case, but when it comes to monetary policy and technicalities around this, they are wrong in their conception of the interests of the general public. I think the financial crisis could and should have been an opportunity for us to rethink the banking system in the 21st century, how we want this to be organized. However, since the financial crisis, banks have only discussed what we must do to make sure that the whole system keeps functioning as it has been. Yes, they can do a little regulation here and there, but essentially, no desire exists to change anything fundamentally, which I think is wrong. After World War II, countries in which production facilities were devastated needed a large amount of credit/money to be pumped into the system, but in the '80s and '90s, and to this day, the banking system tends to serve its own interests rather than those of the general public.

— **During the book presentation, you talked about the “e-krona” issued directly from the Swedish Central Bank. Does that follow the same logic?**

— Actually, it is a good question. It does, and it doesn't. It does not in the sense that we've never had this digital central-bank money before. I also think that this is a system which is, at least in the context of my country, designed or which is not meant to expand the money supply, but to keep it more stable. What is not new and occurred from World War II up until the '70s was that governments took a very active role in monetary policy. The Canadian Central Bank was founded in the 1930s, and part of what it was supposed to do was called “monetary financing,” which is financing public activities through money creation. So, they would partially finance the activities of the provinces through money creation. It worked perfectly; they built universities, public infrastructure, and roads.

— **What about inflation?**

— It is a myth that if you print money, you will definitely have inflation. If you print money and use it for productive activities, for the productive base in the economy, you do not get inflation because yes, the money supply will grow, but the real economy also will grow. These two things kind of balance each other out, and you may even have a certain multiplier effect. It is only when you print money with no corresponding real growth that you have inflation. What the banks have certainly done is pump money into housing markets and stock markets. Banks create money out of debts, then pump this money not into productive activity, not into loans for small and medium-size businesses or people with new ideas and new events, no. Even if, say, they were lending for consumption because a consumer decides, “I have a lot of money. I will buy a car,” and an automaker responds: “Oh, we can create more cars!” —even that is better. But if you just say: “OK, here is 10 million rubles for you to buy a flat” (or you probably need more because you are in Moscow), that does not mean a new flat is being built; it means that the price of the flat goes up because you compete with someone else, who also borrowed money from the bank. This is just inflating prices. At least that is a diagnosis in Europe. I don't know how it works here (in Russia), to be honest.

— **Initially, your book was called *Making Money*. You're using the gerund in English, as you are interested in the process itself, but still, it doesn't mean that there is no actor. If we translate the title back to Russian, it would be *How Money Is Made*, as if somebody is making it.**

— It's playing on these two meanings. One is normally when we say: “How much money do you make?” Or a businessman, say he's really making a large amount of money. We don't mean he's creating money; we mean he's accumulating existing money. But I wanted this more literal meaning, which is “creating money.” So, there is a dual meaning.

—**In Russian, it sounds more like a production metaphor, as if money should be imbedded into physical reality or supported by a production process or gold resources. That’s why when one finally understands what the whole thing is about, there is amazement, i.e., “Who is the maker?”**

—I suddenly can see two levels in the question, and another part of it would be where does money come from? It is also a good question because it very obviously gets away from “How do we earn money?” But I’m not sure I know how (*sighing*).

—**You mentioned the introduction of the e-krona as an example in your presentation. Is this a logical consequence of entering the era of the digital economy and having fewer physical objects (cash)? Or is it a return to “full fat money”?**

— Well, the new thing about *e-krona* is not that it’s digital. We could have had it since the ’70s or ’80s, right? No technological specifics exist, but at the same time, it’s technology that has allowed banks to take over the monetary system because we’ve developed new payment systems. You can pay everywhere with electronic money now. If you couldn’t do that, you would need cash. Banks cannot create physical cash; they only can create electronic money. However, since we don’t really need cash with our current electronic-payment systems, the banks are in charge of creating money.

— **What about the connection to debt?**

— Normally, you lend money to people and simultaneously create debt because you want to make a fortune. One of the key differences between a central bank and a commercial bank is that the central bank’s purpose is not to make money in the first place. It doesn’t need to generate profit; it needs to service the economy. If it makes new money, it doesn’t need to lend it out and inject it into the economy. It can give it to the economy in the form of a citizen’s dividend, or what probably would be more normal, it can give it to the government, then the government spends the money.

Of course, the government can spend it on bad or good things, but even if it spends this money on bad things, it would still need to spend it in the economy without creating debt. Maybe you don’t have a debt problem in Russia, but we do have a debt problem in Denmark. So, we need debt-free money. We need to recalibrate or reverse the way that new money enters the economy.

—**That question seems really interesting to me because Ad Marginum, the publishing house that translated your book, also translated a book by David Graeber [Graeber 2012]. And according to his solution, it was initially the state that indebted the population. Of course, we deal there with completely different logic in argumentation, but still, it is questionable whether we can exist in a debt-free economy.**

— I don’t think we necessarily should have a debt-free economy, with debt as such. In an economic sense, good reasons can exist for borrowing money from each other. If we look at gender roles, this idea exists that liberation of gender is independence from each other, that we shouldn’t be *indebted* to each other. We can have children growing up without a father. One does not need to get married or even have a partner. You just live your life alone, etc. It’s a matter of scale and proportion, but I think “freedom is just another word for nothing left to lose.”¹

Being in a relationship with a wife or just a friend is feeling that I owe this person more than she or he owes me. When both parties think that, it’s a really good relationship, and both think they are indebted to each other.

¹ A lyric from “Me and Bobby McGee,” originally written by Kris Kristofferson (U.S. singer-songwriter) and Fred Foster (songwriter), and performed by Roger Miller. The song became widely popular and famous after Janis Joplin covered it.

I think it's fine to have debts in the economy, and it's fine to have banks as well. However, it shouldn't be too much, just like in personal relations: You shouldn't be so indebted to another person that you're completely dependent and can't do anything yourself. A little bit of debt is good, right? But not too much. It's about finding the right scale of things.

— **You mean commercial banks are taking advantage?**

— In a way. I don't know whether they need the liberty, but that's how the system works. It just creates too much debt. This is a systemic problem—maybe not here, but in Denmark, it's true. And it's not good. It does things to the economy. It does things to people. The more debt you have, the more you become risk-averse with your life. “Oh, should I get another job? Oh no, I must pay this loan, so I should probably stay at this place and not tell my boss that he's an idiot.”

You have fewer dynamics in the economy with all this debt. Also, we're scared politically to take chances. We always have debts, and it disciplines people. It's a very powerful tool to discipline people.

— **Does the Danish government help people pay their debts?**

— You can default on your debts, but that has become more difficult. If it's a company and is incorporated, it can just default, but for individual people, it's more difficult to default. You must file for bankruptcy. A situation also can exist in which you've borrowed money to buy a house, but then the value of the house falls below the debt owed. You don't have enough money to pay your debt, so the bank can say, “We will not allow you to sell your house.”

— **Will they come and take your house from you because you need to pay the debt?**

— They can for sure sell it on the market, right? But they can also force you not to sell it; otherwise, they will need to take a loss. Many examples show how debts sort of stand in the way of making society change and develop.

— **Are there any kinds of public debates about accepting the new currency, the e-krona, which will be debt-free?**

— Monetary-reform movements have surfaced in several countries, up to 30 now. At first, some existed in Denmark when we joined, then three years later, other European countries followed. It's getting more and more attention. Just last week, a discussion was held on whether central banks need to take responsibility for climate change.

References to monetary reform have been made in the *Financial Times*, and it has been talked about often in the media. At least this is true for Denmark. Just yesterday, I saw part of a comedy show in which they talked about how banks create money.

— **On a comedy show?**

— Yes! It was just excellent, funny, but the analysis also was correct. So, I've been working with this (*topic*) since 2011, and some massive changes have occurred. It's becoming mainstream to ask how money should function normally. And bitcoin also has pushed and provoked this idea. Economists and central banks are still not very keen on debating (*laughs*). They would just prefer to sit in the office and do things right, but I'm very optimistic. I'm waiting for the media breakthrough, then a shift in parliamentary politics. We're in touch with

politicians, and they are sort of on to it. However, no one is out there saying “I’ll take that” and building a campaign around money creation yet. If I were a politician, I would do that because I don’t think they realize the potential that lies in there.

—Is this question too risky, or is the idea of money creation campaign not viable politically?

—I’ve asked myself that question, and I don’t have the complete answer. First, the power of politicians, regardless of where they are on the political spectrum, is conservative in the sense that their power is to keep things as they are. The power to change is much stronger. I also have come to realize that it’s very difficult for politicians themselves to launch a new agenda, and this question is something that doesn’t really fit into anything. They want to talk about raising or lowering taxes, or all these other kinds of things, but this money creation doesn’t really fit into the picture, so they don’t know how to talk about it. So, that’s another thing. And another reason is that most politicians are afraid of standing out from the crowd and losing political points.

Politicians might be afraid that someone is going to ask them something they don’t know anything about. And then, of course, a more sinister explanation is possible, which is that the financial sector is spending a large amount of money on lobbyists.

—What would happen to the banking system if this kind of electronic currency is introduced?

— Well, we still need banks to move money around; their role would be reduced to mediators. For some of them, there won’t be substantial implications. I think in the long run, however, some of the small banks actually would profit because right now, we’re dealing with economies of scale. In other words, a big bank can integrate this new system into insurance, pensions, real estate, etc., easily. The way the money system works favors big established banks, and introducing electronic currency could change the system of competition. Probably, I hope, the size of the financial system relative to the rest of the economy would shrink.

What happens today in financial markets is just huge leveraging. Banks have dozens of derivatives, which they double 10 times because it directly increases the amount of money, then they put it into the market. With electronic currency, we would see a de-financialization of the economy. I think it’s a good thing. For example, Karen Ho [Ho 2009] studied the way that financial logic fits into the education system. Young people attend universities to get educations, but they need to take on debt. That’s the first thing that is kind of OK, but when they attain this education and have taken on all this debt, they think at some point, “Oh, I need to make sure I can pay this debt, so I need to get a job to pay off this debt.” After a while, they can say, “OK, where can I make money in the world?” Well, you can make money in the financial sector. “Ah, OK, so that’s where I’ll go.” That’s a second wave of indebtedness—another example of how too much debt in the economy takes on dynamic innovation. These people—creative, good people like physicists—they just work for the financial system instead. Is that really the best way to use their great minds, to build financial models or instruments, or whatever else they’re building?

— Debts and financial instruments reduce opportunities for ordinary people to move through the social system, make decisions, and do as they like, as we must think about paying debts. That’s real power. We don’t reflect on who is in power because we are used to the government, and we condone the government maintaining the social system. Now it’s about commercial banks.

— Yeah, yeah. That’s also where money comes from: the terminal question. It’s not the government, no, it’s not the state – it’s the bank. For me, this resource is a meta-moving power tool. With central banks, at least you have the possibility of holding them accountable. When I realized that banks make money, I felt humiliated, and I think part of my political motivation is to kind of get rid of this humiliation, to take back that power. A

key value for me is sovereignty, and I want my state to be sovereign. The power should be in a proper place, then we can have a debate over which politician governs business. Another issue is personal sovereignty. What's going on now with many young people is that they must acquire debt to grow up; part of growing up is going into debt. Either it's taking out a loan to get an education or to buy a house near where you work. That sort of takes away their sovereignty, their power to make their own life decisions: Where do I want to go, how many kids do I want to have and when, etc. It's horrible, but the good news is that the money system is easy to change.

— **Could Denmark become a trend-setter?**

— No, but it may happen in Sweden. Our central bank is very conservative, but I have been in the Swedish Riksbank, and they may introduce the e-krona. When they do that, we can all point to them and say: “Look what they have in Sweden! We also want this!” That's what I'm rooting for, or else otherwise, I'm sure other countries, like China or Latin American countries, might consider it. There are 30 countries with monetary-reform movements underway. Progress can be driven by these reform movements, or it can be driven by central banks, but they don't necessarily go together. For example, Uruguay is running a trial version of this, but I don't think they have a monetary-reform movement underway. Different central banks can have different incentives. Take Russia, for example. One of your problems, or one of your big issues is your relationship to the dollar, right? You are vulnerable to sanctions because your economy and monetary system are tied to the Western-controlled system, which means the West can just switch things off. So, one of Russia's arguments would be to have a stable, independent monetary system. Take Africa as another example. Many people there don't have a bank account. So, their argument might be financial inclusion: “Well, if commercial banks don't serve these poor people, we will provide the infrastructure for this.” Senegal is looking into this—Kenya as well. It's curious that Denmark and Sweden differ in their views on introducing electronic currency. As for Denmark, it is that people do not use cash anymore at all. The central bank must provide a means of payment that everyone can use, and we can't rely on the commercial banks for this. But there are many other reasons to do this. Cryptocurrencies exist now, which can take over banks. It's also a matter of self-survival. In other words, it's in banks' self-interest not to be pushed out of the business by electronic currency.

— **The last question is kind of naïve. Can we end up with a world without money at all?**

—No, I don't think so. I actually like money—I mean, not *like*. Still, of course, it's nice to have it, but I just like money, different kinds of it, the whole idea. It's so exciting—it's, it's such a magical thing! So, I don't see a need for it not existing; it's a brilliant thing. However, money can come in good and bad forms, right? Well, let's get rid of the bad ones, but keep the good ones, or let's make some new good ones. The cryptocurrencies are extremely exciting. Yes, many bad things are being said about them as an invention, but that's a kind of freedom. I think it's brilliant. Money is a good thing. We should have good money.

— **I think that's a great point to end on because our lost opportunities would be bad (*laughing*).**

—In conclusion, I would say that one thing I also discovered when I was studying sociology is how it has this rhythm “This is bad, this is bad, this is terrifying...” It's like sociology is a discipline that celebrates misery! And “Oh, there are no solutions—it's capitalism or neoliberalism.” And what I found in this (initiative) is that yes, a big problem exists, but so does a simple solution, and you can be for it. This is a completely different kind of engine. In our monetary-reform *movement*, it's not only “Oh, terrible!” It's more than that. There is a guy who writes songs about money and plays the guitar, and we've had theater plays about money. We've had comedy shows about money. We've had exhibitions about money. And, it's just, in a way, money is also funny (*laughs*). It's good that banks create money, and they fool all of us. However, we found this out, so we play a song about it, and we can change it.

Also, I was thinking: I'm trying to learn some Russian, and I've discovered your word *normalniy*, which means "normal," but it also means "good."

—Yes.

—So, yeah, I think the perfect name for your monetary-reform organization, if you want to have one, would be *Normalnie dengi*.

—(Laughing).

—Because the money we have now is crazy money. It's so crazy that people find it hard to believe that banks actually create money because it's too crazy. This other system has a central bank. It's normal, but it's also good. So, I think it would be a perfect name for it.

—Нормальные деньги—Normalnye den'gi in Russian—normal money?

— Yes, it's a normalization of things. We need to put things back to normal.

References

- Bjerg O. (2008) *For tæt på kapitalismen: ludomani, narkomani og købemani* [Too Close to Capitalism—Compulsive Gambling, Drug Addiction and Shopaholism], København: Museum Tusulanums Forlag (in Dutch).
- Bjerg O. (2014) *Making Money. The Philosophy of Crisis Capitalism*, London; Brooklyn, NY: Verso.
- Graeber D. (2012) *Debt: The First 5000 Years*, Brooklyn, NY: Melville House.
- Greco T. H. (2001) *Money: Understanding and Creating Alternatives to Legal Tender*, White River Junction, Vermont: Chelsea Green Publishing.
- Ho K. (2009) *Liquidated: an Ethnography of Wall Street*, Durham; London: Duke University Press.
- Ryan-Collins J., Greenham T., Werner R., Jackson A. (2011) *Where does Money Come from? A Guide to the UK Monetary and Banking System*, London: New Economics Foundation.

May 2018, Moscow

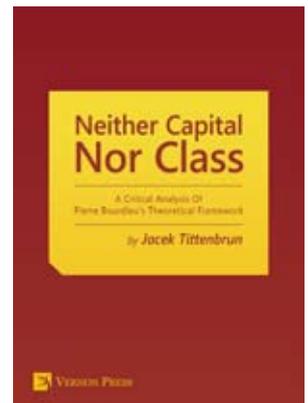
Received: September 14, 2018

Citation: "We Need to Put Things Back to Normal." Interview with Ole Bjerg (2018) *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 4, pp. 172–181. doi: 10.17323/1726-3247-2018-4-172-181 (in English).

NEW BOOKS

Grażyna Musiał

Is the Social Capital Really Social? Deliberations on Jacek Tittenbrun's “Neither Capital nor Class”



Book Review: Tittenbrun J. (2017) *Neither Capital nor Class: A Critical Analysis of Pierre Bourdieu's Theoretical Framework*, Wilmington, Delaware: Vernon Press, 359 p.



MUSIAŁ, Grażyna—
Head of Independent
School of Theory
and Methodology of
Economics at University
of Economics in
Katowice. Address: 50
May 1st St., Katowice 40-
287, Poland.

Email: grazyna.musial@ue.katowice.pl

Abstract

Jacek Tittenbrun, a sociologist specializing in the sociology of economy, authored the book *Neither Capital nor Class: A Critical Analysis of Pierre Bourdieu's Theoretical Framework*, for sociologists, economists, and researchers of other social disciplines (e.g., law, cultural studies, anthropology). In the book, written in the convention of critical realism methodology, Tittenbrun presents the scientific achievements of the well-known French sociologist, Pierre Bourdieu, an author who deals particularly with the concept of capital and capital issues. The French sociologist, who sometimes obscures the notion of capital and identifies opposing ownership relationships, is not attached to this book's contributors, whose theses are expressed clearly.

Tittenbrun sets a goal in this book to describe and explain the phenomena of capital and social classes. The research task formulated by Tittenbrun consisted of confronting those discovered in Bourdieu's regularity, along with his construction of capital as an idea and selected, significant ideas about capital, proclaimed in modern science, mainly by Anglo-Americans. Tittenbrun acquaints readers with a wide and valuable spectrum of views, such as those of Gary Stanley Becker, Kenneth Joseph Arrow, Robert Merton Solow, and others.

Tittenbrun makes no reference to the outstanding Russian sociologists who have chronicled the extensive achievements of Bourdieu, but the book is worth reading.

Keywords: Pierre Bourdieu; Gary Stanley Becker; Robert Merton Solow; sociology; forms of capital; property as a category; human capital; social diversification; workforce; economic imperialism.

The present book of Jacek Tittenbrun,¹ *Neither Capital nor Class: A Critical Analysis of Pierre Bourdieu's Theoretical Framework*, contains chapter 1: The Discrete Charm of “Capital” or the Pitfalls of Hierarchy; chapter 2: French Structuralism or the Problem of Formalism, chapter 3: Economic Imperialism in the Eyes of Economists; chapter 4: “Capital” and “Class”; chapter 5: Public Sociol-

¹ Jacek Tittenbrun, Ordinary Professor, Adam Mickiewicz University, Poznań, Poland.

ogy; chapter 6: Solidarity—the Core of European Community; and a preface, conclusion, references, index, and information about the author.

Pierre-Félix Bourdieu (1930–2002) is commonly regarded as one of the most significant social thinkers of the twentieth century. It is no wonder that his views are the subject of study in leading scientific centers and the object of careful analysis. Bourdieu's construction of capital as a characteristic in sociology was presented by Vadim Radaev. The scholar treats the concept of capital as a political and economic category [Radaev 2002].

This new book by the renowned Polish scientist, Jacek Tittenbrun, may be of interest to the researchers of economic sociology. Tittenbrun's work is an in-depth, multi-pronged inquiry into the conceptual framework, of which many constituents have reached a broad and interdisciplinary currency. It is fair to say that the central axis around which the entire theoretical edifice built up by Bourdieu is constituted and was organized by his notion of capital or, more precisely, various forms of capital, among which social and cultural capital are perhaps the most salient concepts. Meanwhile, Tittenbrun demonstrates compellingly that those and other, similar concepts are in fact misnomers or, to put it bluntly, abortive metaphors, which—both individually and collectively—cannot but be considered as a manifestation of economic imperialism or colonialism. The capital category is, after all, an economic notion.

Paradoxically, while Bourdieu criticizes Gary Stanley Becker's (1930–2014, Nobel Prize in Economic Sciences, 1992) theory of human capital for its economism and reductionism, he fails to see that the same criticisms could be levelled against his own approach, extending as it does an economic conceptual framework to a diverse range of social processes and phenomena. The Bourdieu approach is all the more evident when the French scholar maintains that all those non-economic forms of capital can be—in the last analysis, to be sure—brought down to the base economic capital. This suggests that the aforementioned position of Bourdieu draws in fact on the theory of base and superstructure, ascribed by many to Marxism, which has been attacked as an exemplar of economic determinism. Meanwhile, this oft-heard criticism is far off the mark; at the very best, it applies to some variants of a simplified historical materialism.

As to Bourdieu's position, which—as noted above—could be regarded as a distant echo of the said crude conception, it attracts criticism also owing to the very concept of economic capital, whose cognitive utility is bound to be rather limited, as it is defined by Bourdieu as simply the “command over economic resources (cash, assets).” The reader may research and find that there is indeed far more food for thought to a range of definitions of the term in question offered by economic theory. Indeed, Tittenbrun devotes an entire chapter to such an overview that includes a plethora of Austrian, heterodox, and neoclassical positions. The chapter is by no means purely descriptive in character, as there is a definite theoretical angle from which this exploration is being conducted. The author sets out to determine to what extent given definitions take consideration of social factors and, relatedly, how their relationship to the concept of economic ownership could be understood. The latter, conceived of as rent, constitutes one of the principal research tools used by the author throughout his study. Albeit, at first glance, the term that describes the substance of the aforementioned concept appears to be identical to that of “economic rent” used in mainstream economics, the author takes great pains to illuminate a range of important differences between the latter and his own notion of socio-economic ownership.

The critique to which the analytical framework developed by the author of *Distinction* is subject in the book under review goes even further. For instance, the author of the latter shows that the concept of social capital is a kind of double misnomer, as the adjunct term “social” captures in this instance only one type of direct, interpersonal relations, leaving out the sphere of indirect social relations whose impact on the life chances of individuals, to use Max Weber's phrase, cannot be overestimated—quite independently of whether they are reflected in the respective individual's consciousness or not.

Another fruitful analytical thread pursued by the author consists of linking Bourdieu's thought to that of a broader, intellectual current-structuralism, especially as conceived of by Claude Levi-Strauss and Louis Althusser. That juxtaposition brings out, *inter alia*, such key features of Bourdieu's approach as essentialism and formalism, which allows the author to frame the former in terms of epistemic idealism. Paradoxically enough, one can charge the French thinker's approach not only with idealism (also in the form of culturalism) but also crude materialism, showing up as physicalism.

Another part of the book that should be of interest to readers reveals that, counter-intuitively, many respected practitioners of the discipline do not approve of this kind of over-inclusiveness accorded to the concepts that are part and parcel of economics, the procedures for which lead to confusion rather than to any cognitively productive results. Amongst others, Kenneth Joseph Arrow (1921–2017, Nobel Prize in Economic Sciences, 1972) and Robert Merton Solow (born 1924, Nobel Prize in Economic Sciences, 1987), have expressed their utmost skepticism toward this fad, whose Pierre Bourdieu is the most prolific exponent. Both thinkers, as well as other critics, point out that most (if not all) of the new non-economic concepts of capital lack some fundamental attributes of capital, such as alienability, measurability, and so on.

It is easy to understand why the above account, centering as it does on those threads of the reviewed work that appear to be most closely related to the field of economics, has revolved so far around only one of the two terms featured in the book's title; however, this does not mean that the second of those title concepts is irrelevant for the purposes of analytical approach. On the contrary, the notion of class and its ramifications, which figures prominently in this book, is extremely topical given the current interest in the issues of socio-economic inequalities. And in considering such issues, both analytical rigor and conceptual precision are necessary if the results of those investigations are to possess any theoretical and practical validity. Therefore, the distinction between two alternative perspectives on social differentiation, the necessity of which the author repeatedly points out, is pertinent in that context. Specifically, the Bourdieusian class theory has more in common with social stratification. The issue at stake is not just a terminological one; according to the author, standard models and scales of social stratification are characterized by a number of specific features irreconcilable with class theory as understood in the writings of the founding fathers of a given field of inquiry, Karl Marx and Max Weber. Most importantly, in the present context, it is only social classes that are necessarily rooted in the economy, while the units of social stratification may comprise individuals from all walks of life. Furthermore, while social stratification is inherently hierarchical, it is only in extreme cases that class structures can be brought down to such a ladder-like model.

The reviewed book goes against the grain of conventional academic wisdom, tackling head on the majority opinion that takes for granted the cognitive value of key Bourdieusian concepts. The critique of the latter presented in the book is well argued and meticulously documented. It is also fair in that the author often gives Bourdieu the benefit of the doubt and draws the reader's attention to some specific merits pertaining, in his view, to Bourdieu's approach. This applies, *inter alia*, to the flagship theory of cultural and social reproduction. While it would certainly benefit by a more dialectical point of view, Bourdieu at the same time reveals how the system of education—contrary to the prevailing ideology—preserves the social position of the privileged groups in society. The economist may in that context note that the Bourdieusian critique of human capital theory is in fact rather superficial, and from the standpoint of the former, it would be more useful if Bourdieu engaged in a more direct and extensive polemic with Becker. The author of the book under review would suggest that it is Bourdieu's conceptual apparatus that stands in the way of such an in-depth analysis, pointing to the concept of labor power that hides behind the notion of human capital.

It is also noteworthy that the author attempts to explain the growing presence of economic concepts in other social sciences to which Bourdieu's theory of capital forms has made a key contribution. The explanation is interesting insofar as it moves beyond the realm of ideas and into their real-world background. The author

argues, namely, that the trend could be conceived of as a reflection of a set of processes going on in the social world, such as privatization, commodification, and other similar processes comprising the present-day expansion of (real, *economic*) capital. Arguably, we are living in a time when it is frequently assumed that the logic of capital has subsumed every single aspect of our lives, intervening in the organization of even our intimate relations as well as the control of our time and prospects (e.g., via debt).

Finally, it should be made clear that the author's cogent rebuttal to the proliferation of the notion of capital across the various social sciences does not mean that he resists any rapprochement between the latter and economics. On the contrary, his theoretical framework—termed socio-economic structuralism—is posited on the premise according to which to provide a cognitively valuable account and/or explanation of the social phenomenon/a under study, the researcher must first determine the relationship of the latter to the economic structure. This epistemic directive gives justice to the paramount role that the economy plays in human societies, at the same time not implying any kind of economic reductionism.

The associated commitment to interdisciplinarity is to be welcomed, if only because its distinction from economics imperialism is manifestly clear. Referring to the above usage, as a final word, by way of clarification, the term “economics imperialism” could be proposed because of an intrinsic ambiguity marking the term most widely used in the context concerned: “economic imperialism.” The point is that the latter expression denotes both the imperialism of the discipline of economics in the academic domain and the economy-driven imperialism in the global economy and international relations. Thus, to avoid any misunderstanding, the two respective terms should be, in my view, kept distinct. This terminological distinction, if accepted, does not detract from the value of the very concept under consideration, which as amply documented in Tittenbrun's book, is not as much a critique of economic sociology as some practitioners of the social sciences and their ill-considered attempts at developing what Leon Petrażycki (1867–1931) would call “leaping concepts.”

References

Radaev V. V. (2002) Ponyatie kapitala, formy kapitalov i ikh konvertatsii [Term of Capital, Forms of Capitals and their Conversion]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 4, pp. 20–32. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2002-3-4.html> (accessed 20 September 2018) (in Russian).

Received: September 27, 2017

Citation: Musiał G. (2018) Is the Social Capital Really Social? Deliberations on Jacek Tittenbrun's “Neither Capital nor Class”. Book Review on Tittenbrun J. (2017) *Neither Capital nor Class: A Critical Analysis of Pierre Bourdieu's Theoretical Framework*, Wilmington, Delaware: Vernon Press, 359 p. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 4, pp. 182–185. doi: 10.17323/1726-3247-2018-4-182-185 (in English).

CONFERENCES

Maria Aleksandrova

Debt: 5000 Years and Counting as It Was

The conference *Debt: 5000 Years and Counting* took place at the University of Birmingham, United Kingdom (UK), on June 8–9, 2018.¹



ALEKSANDROVA, Maria —Research Assistant at the Centre for Medieval Studies, School of History, Faculty of Humanities, National Research University "Higher School of Economics." Address: 20 Myasnitskaya St., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: malexandrova@hse.ru

Abstract

This article presents a review of a conference *Debt: 5000 Years and Counting* that took place at the University of Birmingham (Birmingham Research Institute for History and Cultures) on June 8–9, 2018. The conference was based on the recent influential book *Debt: The First Five Thousand Years* by David Graeber. The conference gathered representatives from all social sciences to discuss the understudied topic of history and ideology of debt. The review contains references to several papers discussed at the conference to give an idea of the approaches used in one way or another in many of the papers. The papers discussed in the review were devoted to the boost of micro-credit in Latvia after the 2008 global financial crisis, the ideology of trapped equity that led to this crisis, the attempt to resolve confusion between the view that debts are to be repaid and the view that profiting from lending is evil, credit in the Islamic Caliphate in the 7th to 10th centuries, the long durée of public debt since the Middle Ages to Early Modern times, and the royal debts in England in the middle of the 16th century. The conference was interesting not only because of the importance of the subject but also because of the originality of the format which helped make the event less hierarchical and less dominated by the academic elite. In addition, one of the aims of the conference was to combine academic and activist approaches. Among the participants there were a few activists. This experience is also described in the review.

Keywords: history of debt; credit; David Graeber; Falmer Method; ivory tower; political activism.

The questions discussed stemmed from reading David Graeber's book *Debt: The First Five Thousand Years* [Graeber 2014] but none was claimed central. The call for papers made some suggestions about what topics could be addressed in the papers. However, the call did not limit other possible topics. The overall idea was to invite social scientists who think about debt to collectively "analyse the relationship between debt, money and human society on the broadest historical and geographical scales" as well as "ask fundamental questions about what human beings and human society are or could be like."

The participants were not supposed to make oral presentations at the conference but had to submit papers of around 3000 words in advance so that the other participants were prepared for discussions. All papers (about 30) were divided first into five random groups and then into four themed groups. During the confer-

¹ For the official review of the conference see the Verso blog: URL: <https://www.versobooks.com/blogs/4028-doing-conferences-differently>.

ence, there were two 1.5-hour sessions of discussions in the random groups and one 1.5-hour session of discussions in themed groups. It was important for the organizers that the random groups were non-hierarchical (i.e., included specialists at all stages of their careers) and that the gender distribution was more or less even. The random groups tended to include papers from all possible fields of social sciences. Thus, in my random group there were a philosopher, a sociologist, an anthropologist, a political scientist, and a historian. Jonathan Neale, an anthropologist and Occupy activist, explained the principle of working in the groups drawing from the “Dislocating Masculinities Revisited” anthropology symposium organized by Andrea Cornwall, Frank Karioris and Nancy Lindisfarne at the University of Sussex, United Kingdom (UK), in 2014: Each participant of the group speaks in turn. No one can interrupt. One cannot ask questions out of order. This format² is supposed to allow for several things: The young, women, and foreigners speak more, people say unexpected things, and people listen. According to the organizers, this set-up is supposed to produce new ways of collective thinking.

In addition to discussions of the papers, the conference program included three conversations, each time between two of the keynote speakers (two opening conversations on both days and one concluding conversation). The first day ended with David Graeber’s plenary lecture. The conversations and the plenary lecture were aimed at opening up, maintaining and summing up the discussions.

The first conversation was between two anthropologists, Jonathan Neale and Benedetta Rossi (Reader in African History and Anthropology, University of Birmingham). Jonathan spoke about neoliberal considerations of how the world economy should be run from the point of view of corporations and what place debt has in these considerations. Benedetta brought the conversation from the bigger picture to the debt that is not registered in macroeconomic records, namely, debt prevailing in the southern edge of the Sahara desert, in Tamaske village, Niger.

The second conversation was between Arietta Papaconstantinou (Associate Professor, the Department of Classics, University of Reading), who spoke of examples from Ancient Egypt, and Katrien De Graef (Department of Archaeology, Faculty of Arts and Philosophy, University of Ghent), a specialist in Old Babylonian history. They focused on questions of domination, lack of resistance to this domination, outsourcing of part of the power to aristocrats or merchants and debt as the outcome.

The plenary lecture by Graeber (“Debt, Service, and the Origins of Capitalism”³) that ended the first day challenged the dominant ways of organizing labor by dwelling on the commoditization of labor, the relation among labor, bridewealth and dowry in traditional societies, later slavery and wage labor and its historical and anthropological link to debt and service.

The third conversation was held by Kate Belgrave and Fanny Malinen, a journalist and an activist. All around the UK, Kate interviews victims of state-generated debt (public-sector cuts) and publishes their stories.⁴ Fanny participates in Debt Resistance UK⁵ and helps people under debt pressure, first of all by giving them information. The information concerns the creation of debt in the context of domination being unjust and needing reconsideration. She espouses the idea that if such debts are to be repaid at all, then they should not be repaid at any cost. She tells people that debt has by no means historically needed to be repaid at any costs, and if the power ideology tries to impose such understanding, humans have the right to resist. Kate and Fanny talked about their experiences during this activity. In *Debt*, David Graeber regards debt through the lens of morality.

² Also referred to as the Falmer Method.

³ The video may be found at URL: <https://www.youtube.com/watch?v=K0t50D4lQrs>.

⁴ Kate Belgrave’s work may be followed at URL: <http://www.katebelgrave.com/>.

⁵ Fanny Malinen’s work may be followed at URL: <https://debtresistance.uk/tag/fanny-malinen/>.

Practice reflects the importance of such an approach. Kate and Fanny spoke about the imposed shame and learned helplessness they see in people with whom they work. They also spoke of how anger is devaluated in contemporary people since childhood and eradicated leaving people without internal resources to resist, although politics has been all about anger since ancient times. Finally, they articulated the intellectual task to reestablish the alternative to what is happening now in social life in terms of debt—which is one of the main ideas of Graeber’s social and educational activity. This was the final point of the event aimed at moving the whole conference discussion away from pure academicism and bringing it closer to practical dimension, in other words, taking the academics out of the ivory tower. Intentionally, during this conversation all participants were sitting in a circle thus making everyone an equal participant in the conversation (the organizers of the conference paid attention to such symbolic details alluding to the discourse of non-discrimination).

The scope of the research subjects of the papers is best seen from the topics of the themed groups. In group *A*, the papers were devoted to the experience of debt at the citizen level in different modern contexts ranging from Ghana to Britain. Group *B* discussed the power of the concept of debt as viewed through the lens of morality. Group *C* included papers on debt ideology all over the world from ancient times to the Middle Ages. Finally, Group *D* contained papers on debt in the later medieval and early modern periods and papers about sovereign debt, historical and modern.

Which topics were reiterated in the discussions and conversations? The necessity and possibility of modern Jubilee (the cancellation of debts) and states’ ability and responsibility to do it. The link between paying debts and the reality of money; mysticism in modern economics. The importance and functioning of the concept of shame in the construction of the modern attitude to paying debts and the normalization of debt. The influence of the feeling of obligation in people’s life choices. The anthropological creation of value. An important block of questions was devoted to the formulation of the counter-ethics of debt, literary texts intervening in shaping attitudes toward debt, common language used to speak about debt, the metonymical relation between credit as lent or borrowed money and credit as reputation. Finally, historical examples of debt at different levels were provided, from individual to the state over a span of approximately 5000 years, from Old Babylon to the 2008 global financial crisis, the 2010 Greek government debt crisis and today.

As the organizers themselves pointed out, simply reading all the papers before the conference was already beneficial. The collection of papers turned out to be very enlightening in the context of the conference topic. Whereas the history of money, mostly associated with coinage, has been written and reconsidered many times, there is a lack of knowledge about debt, its history, functioning and influence on people’s choices today, although credit is a historically more basic, overwhelming and ancient phenomenon in society than money. Learning and obtaining more information appeared to be one of the major outcomes of this conference. The suggested format of the event proved to be more efficient in achieving this goal than the traditional one.

I will allude to just a few papers to give an idea of the approaches used in one way or another in many papers. Andris Šuvajevs (Early Stage Researcher in the Sustainable Place Shaping (SUSPLACE) program, University of Latvia) wrote in his paper “The Silent Totalitarianism: Neo-Colonial Politics of Debt in East Europe”⁶: “It may very well be that economic practices and ideas which will characterize the future of developed nations are already tested in unlikely places of the world.” According to him, before Greece there was Latvia that experienced tough austerity measures conditioned by International Monetary Fund (IMF) loans after the 2008 crisis. Andris focused on the social consequences of the crisis and the austerity measures in Latvia, namely, the boost of micro-credit. As much as half of the population is currently indebted and has trouble repaying their debts. Although there are no official figures, there is indirect evidence that the scale of the problem is vast. The government-controlled authority launched a website www.parads.lv. This website addresses in a popular man-

⁶ I am referring here (and in other cases below, if not stated otherwise) to the paper as it was prepared for the conference.

ner people who use credit and tries to appeal to people's rationality and warn them against it. In addition, the Consumer Rights Protection Centre operating under the Latvian Ministry of Economics commissioned a study on the problem by the Faculty of Economics and Management of the University of Latvia. Andris studied the result of this commission, a report called *Distance or Quick Loan Use in Latvia: The psychological Aspects of Consumer Behaviour* [Ansonska, Austers, Bērziņš, Priede 2018]. He revealed the ideology underlying the State's view of debt. First, the commissioning authority deals with consumer rights protection, which means that debt is regarded by the state primarily "as a consumption issue rather than a social or political category." Second, because micro-credits are provided by private entities these credits are seen as a manifestation of consumer choice although the research itself shows that they are primarily spent on food, rent and bills. Andris also challenged the data for economic growth in Latvia, registered in 2016 for the first time. He pointed out that the data is relevant only for the financial and insurance sectors (including micro-credit organizations) whereas no one has noticed the simultaneous 0.3% increase in poverty because the current financial ideology does not allow a correlation between the two parameters. In conclusion, Andris pointed out: "In this new banking totalitarianism, debt has become a wholly private matter, associated with shame and guilt which prevents any kind of solidarity politics to emerge for fear of being labelled 'communist.'" Thus, he highlighted the aspect important in Graeber's approach: the emotional traps that preclude people from reconsidering the ongoing reality and formulating what is good for them and what is not, instead of taking for granted the state view that "has effectively reformulated certain human rights, like the right to life, dignity, adequate standard of life, as consumer rights."

Alan Shipman (Lecturer in Economics, Faculty of Arts and Social Sciences, Open University, UK) provided a paper called "A Tale of Trapped Equity." He dwelled on the move by financiers to make people believe that if they do not mortgage their houses or their human capital (e.g., through student loans) they do not turn them into investments, and thus, waste opportunities and rob society of its resources. This reconceptualization has influenced the politics of the World Bank and the IMF. The 2008 mortgage crisis was the result of this successful move. When it happened, the previous morality turned upside down. Keeping assets unencumbered and debt-free appeared to be a sign of wisdom. Alan reminded us in his paper that by 2016 the growth of the financial sector was claimed to be "socially useless" because the growth pointed "to inefficiency in intermediation rather than comparative advantage in production." The whole story of equity exchanged for debt seems representative in terms of the influence of debt ideology on people's lives.

Some papers gave explanations for counterintuitive contentions. Graeber mentioned in his book the existence of two apparently contradictory moral views embedded in the current ideology of debt, namely, the view that debts are to be repaid and the view that profiting from lending is evil. Kate Pagett Walsh (Associate Professor of Ethics, Department of Philosophy and Religious Studies, Iowa State University) tried to resolve the confusion in her paper titled "Moral Confusion and the Ethics of Debt" by switching the focus from the tension between the two contentions to the tensions within each. The moral confusion, Kate argued, stems from the simplistic understanding of both. In the traditional view, debtors and lenders may be either bad or good, without degrees, which results from assessing people by just one value, the monetary value, while ignoring other human values of meaningful lives and contexts in which debt and profit from lending are used. She explored how moral philosophy could help overcome the reductionist view and the dominant narratives of debt and "shape and promote the alternatives." To achieve this, she analyzed the concept of freedom. That is exactly what people are lacking when it comes to debts, because the latter define people's choices in life away from what could be one's meaningful life. Instead of understanding freedom in financial and contractual terms, that themselves underlie the simplistic understanding of debt (in a society where choices made out of acute necessity, i.e., decisions to take credit for covering basic needs, are announced as "free" choices), she suggested perceiving freedom as non-domination (where "our choices are made independent of any arbitrary or uncontrolled exercises of power") and self-determination ("the freedom to care for and love one another, the freedom to pursue the projects that matter most to us, the freedom to flourish as whole persons"). Kate ex-

plained: “Freedom as non-domination can ... help us to better recognize the ways in which many debtors are thus subject to exploitation. ... Freedom as self-determination is ... lost when debt causes us to forego education, medical care, and relationships.” If we admit that all these concepts and contentions go in degrees, it will be easier for us to assess the politics and institutions, that influence to a more or less degree our freedom thus understood. So, she proposed an analytical tool that could help formulate new attitudes and consequently, new politics in relation to debt.

In the paper “The Longue Durée of Sovereign Debt,” Jerome Roos (Fellow in International Political Economy, Department of International Development, London School of Economics) made an introduction to the development of public debt,⁷ one of the few major economic phenomena that does not have roots in ancient times. Jerome was particularly interested in the formation of the concept of debt repayment. He mentioned that the earliest public debt in Italian city-states in the Later Middle Ages (starting from the 12th century) was repaid because the power elites were from the same class as the financial elites, the city-states’ creditors. The bankers’ interests were the same as those of the city-states, which minimized the risk of repudiating debts. He also touched on the topic of distribution of wealth within the medieval states that practiced public debt. Although the concept of public debt proved consistent at the state level, Jerome argued that “the politics of sovereign debt repayment, in short, were contentious from the very beginning, and have always been closely intertwined with demands for greater democracy,” namely, with popular revolts, because “from its very foundation, after all, the public debt proved to be a powerful vehicle for the redistribution of wealth from the bottom of society to the top, or from the peasantry and the laboring classes—which paid most of the regressive consumption taxes—to the emerging creditor class, which pocketed the lion’s share of the resultant interest payments.”⁸ He quoted Guglielmo Boccanegra, the leader of the Genoese popular uprising in 1259, who lamented that Genoa’s debt was held by wealthy people whereas the tax burden was imposed on common people. It appears that very well-known revolts, such as the Ciompi (wool carders) revolt in Florence in 1378–1382, the revolts in Genoa in 1339 and 1408, in England in 1456–1458, in Cologne in 1371, 1396, 1481 and 1513, and the Revolt of the Comuneros in Castile in 1520–1521, were all inspired, at least in part, by the controversy of the distribution politics caused by government debts. Based on this material, Jerome criticized the current depoliticized view of debt which serves to naturalize constant debt repayment by contemporary states, despite “power asymmetries and deep-seated conflicts of interest within the debtor countries, in the absence of which it is impossible to understand the real reason why governments generally choose to repay rather than repudiate their debts.”

A number of papers were devoted to the interplay between states and markets from a historical perspective. Lorenzo Bondioli (PhD student in History, Princeton University) prepared a paper titled “Debt, Credit, and the State: A View from the Islamic Middle Ages” dealing with the political economy of the Islamic Caliphate in the 7th to 10th centuries. According to the paper, if we drop the mistaken historiographical stereotype about the Islamic conquerors as fanatic nomads and return to the sources however scanty they might be, it would appear that immediately after the conquests the conquerors settled in the cities and based their economy on taxes. By the 10th century, the Caliphate represented an illustration of Graeber’s “military–coinage–slavery complex” with a salaried army mostly of slaves paid by cash from taxation. However, such complexes, according to Graeber, functioned where there was constant plundering and conquest, which was not the case with the Islamic Caliphate. Lorenzo showed how instead of distributing booty, the state collected tribute (surplus product) in cash from the population. Cash instead of ready products was needed to be able to consume tribute in a central place—and not immediately in the places where the tribute was collected. The cash was spent on the Baghdad markets, thus returning to

⁷ The paper is based on material from the book [Roos 2018]. URL: <https://press.princeton.edu/titles/13318.html>).

⁸ Here, Jerome quoted [Stasavage 2011: 14; Pezzolo 2005: 160].

the producers. This confirms Graeber's assumption that states need markets. However, to this end states also need merchants who—and that is exactly what complicates things—need profit because they do not grow grain or participate in the state bureaucracy living off taxes. Here capital emerges. Capital has to constantly expand; otherwise, it will stop being capital. To give common people opportunities to cope with the pressure of merchants aiming at expanding their capital, a credit system was used. However, it was not a virtual credit system because any credit bill had to be backed by ready cash. And it was the state that punished for payment failure. Thus, Lorenzo debated with the current literature on medieval Islamic trade that emphasized the role of trust in the functioning of the commerce and credit system but not the state. He showed how the “enormous tributary mode of production⁹ reproduced itself through a debt relationship binding millions of producers to the ruling class.” Drawing from the history of the Islamic Caliphate, he pointed at the understudied area of the opposing relations between the state and the merchants, or the tributary logic and the capital one, in Lorenzo's wording. Tribute cycles, whereas capital spirals¹⁰—but capital has somehow to be returned to the tributary cycle. The history and different historical versions of this return have not been studied; however, they should be as it will help conceptualize the problems stemming from this contradiction.

My paper “Absolutist Monarchs Playing Market Games. A Case Study from the Mid-16th Century England” was devoted to the relations between the English monarchs and merchants while negotiating loans on the Antwerp market between market in the 1550–1560's. The Antwerp bourse in the then imperial territory of Flanders enjoyed privileges that allowed merchants to exercise their own rules of commercial interaction. The logic of this interaction opposed the logic of the monarchs. For example, the debtors had to pay interest on loans, although at that time interest on loans was universally forbidden. The merchant community of Antwerp acquired power to put pressure even on royal creditors due to the community's consolidation on the Antwerp bourse where news circulated quickly. If the monarchs wanted to secure access to credit, they had to take care of their financial reputation and credit history. The English example shows how the monarchs resisted being subject to the rules of the merchant community whereas the monarchs' financial agent in the Low Countries, merchant Thomas Gresham, who was responsible for about 15 years for negotiating loans for the English monarch on the Antwerp bourse, used all possible means to persuade the monarchs to pay on time to prevent losing reputation and consequently, access to credit. This case study illustrates the clash between the merchant logic and the logic of the monarchs and the mode of its overcoming in a specific historical context. While Gresham urged the monarchs to play by the rules of the international merchant community, he insisted on creating favorable commercial conditions for English merchants within England (in particular, allowing interest on loans) to be able to get the necessary credit within the country without turning to international merchants. Literature attributes to him the promotion of market ideology. However, at a closer look, his idea was for the English princes to get better control and exploit the resources of English merchants (to take money without paying on time, without paying interest or without paying at all), which was impossible with foreign merchants. On the one hand, we may detect here the disciplining of the 'state' by the international merchant community. On the other hand, we can register a telling difference between the politics and attitudes to external merchant community and the subjects of the 'state.' Moreover, what is striking in this example is the reluctance of a monarch to cooperate with merchants out of fear of being subject to them, however grand the profit it could provide. As a parallel instance, one might remember Graeber mentioned in his book the Confucian ideology in medieval China, following which “unlike later European princes, Chinese rulers systematically refused to team up with would-be Chinese capitalists. ... They saw them as destructive parasites—though, unlike the usurers, ones whose fundamentally selfish and antisocial motivations could still be put to use in certain ways. In Confucian terms, merchants

⁹ A concept developed by Samir Amin, see [Haldon 1993].

¹⁰ This concept was developed by David Harvey.

were like soldiers. ... Whatever one might think of the principles, the results are hard to deny. For most of its history, China maintained the highest standard of living in the world.” [Graeber 2014: 260–261] A comparative research of this aspect of medieval and early modern social and political history seems to be lacking and suggests itself.

Although there is no room for presenting other papers, they were also interesting and important. Hopefully, the proceedings will soon be published.

The conference proved to be intellectually packed and thought provoking. Numerous connections and parallels arose out of the reading and discussions. I suppose the conference will have an impact not only in terms of academic results but also will beget more events of this format, which proved helpful in lessening the academic hierarchical and disciplinary constraints and encourage multi-level-discussion of relevant and important topics. Let us see how far it will reach beyond the academia.

References

- Ansonsa E., Austers I., Bērziņš G., Priede J. (2018) *Distances jeb ātro kredītu izmantošana Latvijā: Patērētāju uzvedības psiholoģiskie aspekti*. Latvijas Republikas Patērētāju tiesību aizsardzības centrs. Available at: http://www.parads.lv/Uploads/2018/02/12/distances_jeb_atro_kreditu_izmantosana_latvija.pdf (accessed on 15 September 2018) (in Latvian).
- Graeber D. (2014) *Debt: The First Five Thousand Years*, Brooklyn; London: Melville House Publishing (first edition 2011).
- Haldon J. (1993) *The State and the Tributary Mode of Production*, London; New York: Verso.
- Pezzolo L. (2005) Bonds and Government Debt in Italian City States, 1250–1650 *The Origins of Value: The Financial Innovations That Created Modern Capital Markets* (eds. W. N. Goetzmann, K. G. Rouwenhorst), Oxford: Oxford University Press, pp. 145–164.
- Roos J. (2019. Forthcoming) *Why Not Default? The Political Economy of Sovereign Debt*, Princeton: Princeton University Press.
- Stasavage D. (2011) *States of Credit: Size, Power, and the Development of European Polities*, Princeton: Princeton University Press.

Received: September 15, 2018

Citation: Aleksandrova M. (2018) Debt: 5000 Years and Counting as It Was. The Conference *Debt: 5000 Years and Counting*, the University of Birmingham, England, on June 8–9, 2018. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 4, pp. 186–192. doi: 10.17323/1726-3247-2018-4-186-192 (in English).

**Экономическая
социология**
Т. 19. № 4.
Сентябрь 2018

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,
г. Москва,
ул. Мясницкая,
д. 20, комн. 406
тел.: (495) 628-48-86
email: ecsoc@hse.ru



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 19. No 4.
September 2018

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

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>