



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Вегрен С. К., Троцук И. В. Устойчиво ли промышленное сельское хозяйство в условиях климатических изменений и экологических угроз?

Мацукато М. Всеобщая ценность. Создание и изъятие в глобальной экономике

Duda A. The Phenomenon of Downshifting in Central and Eastern European Countries: Case Studies from Poland, the Czech Republic, and Slovakia

Wyrwa J., Kaźmierczyk J. Conceptualizing Job Satisfaction and Its Determinants: A Systematic Literature Review

**Экономическая
социология**
Т. 21. № 5.
Ноябрь 2020

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Journal of Economic Sociology was established in 2000 as one of the first academic e-journals in Russia. It is funded by 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 (Q2).

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

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 21. No 5.
November 2020

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

**Экономическая
социология**
Т. 21. № 5.
Ноябрь 2020

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

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год

Учредители:

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

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

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:

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)

- National Research
University
Higher School of
Economics
- Vadim Radaev



Editors

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

International Editorial Council

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

Editorial Council

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

Содержание

Тексты на русском языке

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

Новые тексты

С. К. Вегрен, И. В. Троцук

Устойчиво ли промышленное сельское хозяйство в условиях климатических изменений и экологических угроз? 12

Новые переводы

М. Мацукато

Всеобщая ценность. Создание и изъятие в глобальной экономике 39

Расширение границ

Л. В. Панова, А. Ю. Панова

Доступность современных медицинских технологий в России и странах Европы 58

Новые книги

С. Г. Пашков

«Непростые деньги»: к вопросу об очередном пересмотре природы денег

Рецензия на книгу: Bandelj N., Wherry F. F., Zelizer V. A. (eds) 2017.

Money Talks: Explaining How Money Really Works.

Princeton: Princeton University Press. 288 p. 94

Конференции

XXII Апрельская международная научная конференция

по проблемам развития экономики и общества (АМНК), 13–23 апреля 2021 г. 110

Тексты на английском языке

New Texts

A. Duda

The Phenomenon of Downshifting in Central and Eastern European Countries:

Case Studies from Poland, the Czech Republic, and Slovakia 112

Professional Reviews

J. Wyrwa, J. Kaźmierczyk

Conceptualizing Job Satisfaction and Its Determinants: A Systematic Literature Review 138

New Books

I. Kolegova

Why do the Rich Consume More Discreetly? A Theory of the Aspirational Class

Book Review: Currid-Halkett, E. (2017). *The Sum of Small Things:*

A Theory of the Aspirational Class, Princeton, NJ: Princeton University Press. 254 p. 168

Contents

Texts in Russian

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

New Texts

Stephen Wegren, Irina Trotsuk

Is Industrial Agriculture Sustainable During Climate Change and Ecological Threats?..... 12

New Translations

Mariana Mazzucato

The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy (an excerpt)..... 39

Beyond Borders

Lyudmila Panova, Anastasia Panova

Access to Modern Medical Technologies in Russia and Europe..... 58

New Books

Stanislav Pashkov

“Difficult Money”: The Question for the Next Revision of the Nature of Money

Book review: Bandelj, N., Wherry, F. F., Zelizer, V. A. (eds). (2017).

Money Talks: Explaining How Money Really Works, Princeton: Princeton University Press. 288 p..... 94

Conferences

XXII April International Conference on the Development of the Economy and Society,

Higher School of Economics, April 13–23, 2021 110

Texts in English

New Texts

Aneta Duda

The Phenomenon of Downshifting in Central and Eastern European Countries:

Case Studies from Poland, the Czech Republic, and Slovakia..... 112

Professional Reviews

Joanna Wyrwa, Jerzy Kaźmierczyk

Conceptualizing Job Satisfaction and Its Determinants: A Systematic Literature Review 138

New Books

Irina Kolegova

Why do the Rich Consume More Discreetly? A Theory of the Aspirational Class

Book Review: Currid-Halkett, E. (2017). *The Sum of Small Things:*

A Theory of the Aspirational Class, Princeton, NJ: Princeton University Press. 254 p. 168

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели!

Новый номер нашего журнала появляется в непростое время. Надвинулась вторая волна пандемии коронавируса, которая, как минимум, не менее серьезна, чем первая. Возвращается время локдаунов и дистанционного общения. В связи с этим хотим пожелать здоровья вам и всем вашим близким.

Перейдём к обзору очередного номера.

Тексты на русском языке

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется статья *С. К. Вегрена* (профессор политологии факультета политических наук Южного Методистского университета, США) и д. соц. н. *И. В. Троцук* (ведущий научный сотрудник Центра аграрных исследований РАНХиГС) «Устойчиво ли промышленное сельское хозяйство в условиях климатических изменений и экологических угроз?». Статья показывает взаимосвязи климатических и (или) экологических изменений, а также модели доминирующего промышленного сельского хозяйства не в формате алармистских констатаций, но в поисковом ключе реконструкции социально-экономического и экологического контекста. В статье также обозначены примеры устойчивого сельского хозяйства в России, препятствия для отхода от агропромышленной модели и возможные сценарии перехода к устойчивому сельскому хозяйству.

В рубрике «**Новые переводы**» мы знакомим читателей с введением к книге профессора *Марианы Маццукато* (директор Института инноваций и общественных целей в Университетском колледже Лондона) «Всеобщая ценность. Создание и изъятие в глобальной экономике» (*The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy. New York: Allen Lane-Penguin; PublicAffairs, 2018*), которая готовится к публикации в Издательском доме ВШЭ. По мнению Марианы Маццукато, для понимания экономического роста необходимо вернуться к вопросам о том, что такое богатство и откуда берётся ценность. Маццукато настаивает: в современной экономической науке разные виды деятельности по изъятию ценности вуалируются под деятельность, создающую ценность, что приводит к росту социального неравенства и к сокращению инвестиций в реальную экономику. В публикуемом введении автор проводит различие между созданием ценности и её изъятием (например, уклонения от уплаты значительных налогов, обратный выкуп акций и проч.). Также здесь даётся определение понятия «создание ценности», под которым подразумеваются способы использования ресурсов для производства новых товаров и услуг. Перевод с английского *Николая Проценко*. Публикуется с разрешения Издательского дома ВШЭ.

Рубрику «**Расширение границ**» представляет статья канд. экон. н. *Л. В. Пановой* (старший научный сотрудник Социологического института РАН, Санкт-Петербург) и канд. экон. н. *А. Ю. Пановой* (доцент Российского государственного гидрометеорологического университета, Санкт-Петербург) «Доступность современных медицинских технологий в России и странах Европы». В статье рассматриваются результаты сравнительного анализа доступности современных медицинских технологий в России и странах Европейского союза. Информационную базу исследования составили российские и европейские статистические данные. Прделанный авторами обзор литературных источников подтвердил, что развитие здравоохранения в современную эпоху в значительной мере определяется внедрением и широким использованием новых медицинских технологий. При этом Россия значительно

уступает почти всем государствам ЕС по уровню доступности этих процедур из-за недостаточного числа установок КТ (компьютерная томография), МРТ (магнитно-резонансная томография) и ПЭТ (позитронно-эмиссионная томография) и невысоких показателей их использования. В выигрыше оказываются высокодоходные группы населения, способные потратить значительные средства на получение современных медицинских услуг.

В рубрике «**Новые книги**» *С. Г. Пашков* (аспирант факультета социальных наук НИУ ВШЭ) рецензирует книгу *Н. Бандель, Ф. Уэрри и В. Зелизер* «Разговоры о деньгах: объясняя, как реально работают деньги» (Money Talks: Explaining How Money Really Works. Princeton: Princeton University Press, 2017). Книга открывает читателю многосторонний взгляд на природу денег как систему смыслов и знаков, а также проясняет механизмы формирования и функционирования финансовых потоков и институтов. Авторы пересматривают концептуальные рамки исследования денег и показывают принципы функционирования денег в финансовой системе и в большей степени в системе социальных отношений.

В рубрике «**Конференции**» мы публикуем анонс XXII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества (АМНК). Апрельская конференция регулярно проводится НИУ ВШЭ. Приём заявок на XXII АМНК был открыт 21 сентября 2020 г. Очередная конференция пройдет 13–23 апреля 2021 г. в смешанном формате и объединит онлайн- и офлайн-мероприятия.

Тексты на английском языке

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется статья *Анеты Дуды* (профессор социологии и медиаисследований Католического университета в Люблине, Польша) «Явление дауншифтинга в Центральной и Восточной Европе: исследование кейсов из Польши, Чешской Республики и Словакии». Автором анализируются социокультурные постматериалистические практики, связанные с дауншифтингом и стремлением укрыться от доминирующих форм жизни, характерных для современных обществ. На основе лонгитюдной панели прослеживаются долгосрочные и радикальные изменения в стилях жизни 31 дауншифтера с особым вниманием к пяти проблемным областям: мотивы изменений; характер изменений; реакция окружающих; баланс приобретений и потерь; консистентность принимаемых решений. Показано, как оспаривание смыслов материального успеха приводит к переформатированию ценностных приоритетов и перестраиванию персональных и социальных идентичностей.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» публикуется статья *Джоанны Вырвы* (факультет экономики и менеджмента Университета Зелена Гура) и *Джерзи Казмирчика*. (департамент образования и развития персонала Университета экономики и бизнеса, Познань) «Концептуализация понятия удовлетворённости трудом и её факторов: систематический обзор литературы». Статья фокусируется на критическом анализе специальной литературы, изучающей факторы удовлетворённости трудом, и освещает их относительную важность в формировании поведения работников. В обзор включены публикации за 2000–2018 гг., покрывающие области психологии, социологии, экономической науки и менеджмента. Исследование теоретических и эмпирических работ демонстрирует их когнитивные и методологические ограничения.

В рубрике «**Новые книги**» *Ирина Колегова* (магистрант социологии и демографии Университета Оксфорда) представляет книгу *Элизабет Каррид-Холкет* «Сумма простых вещей: теория устремлённого класса» («The Sum of Small Things: A Theory of the Aspirational Class. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2017»). Главная идея книги заключается в том, что в начале XXI столетия демонстративное потребление стало более демократичным, а благодаря массовому производству предметы роскоши оказались намного доступнее. Праздность уже не свидетельствует о высоком статусе. В результате на смену праздному классу пришел так называемый устремлённый класс (*aspirational class*), представи-

тели которого определяют свои позиции через культурные обозначающие и ценностные системы. Исследование опирается на сочетание количественного и качественного анализа. Автор книги использует данные национального репрезентативного исследования потребительских расходов за 1996–2014 гг., охватывающего ежегодно 35 тыс. американских домохозяйств. В дополнение привлекаются материалы 15 интервью для углублённого изучения потребительских практик.

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

This new issue of our journal is published during difficult times. The second wave of the covid-19 pandemic is here, and it brings new challenges comparable to those encountered during the previous wave. Lockdowns and communicating from a distance are back. We sincerely hope that you and your friends and relatives will remain safe during this time.

Now let us introduce to you a new issue of our journal.

Texts in Russian

Prof. Stephen Wegren (Southern Methodist University at Dallas, USA) and Dr. Irina Trotsuk (Senior Researcher at the Center for Agrarian Studies, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration) present their study “Is Industrial Agriculture Sustainable During Climate Change and Ecological Threats?” (New York: Allen Lane-Penguin; PublicAffairs, 2018) They provide examples of sustainable agriculture in Russia, identify obstacles to moving away from industrial agriculture, and consider possible scenarios for the transition to sustainable agriculture. The article forms part of the research conducted within the state assignment of the RANEPA, “Agroholdings and Rural Areas: Models of Interaction of Large Agri-business with Municipal Authorities and Rural Communities.”

We publish a translation of the introduction to a new book by Prof. Mariana Mazzucato (Director of the Institute for Innovation & Public Purpose [IIPP] at University College London), *The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy*. According to Prof. Mazzucato, to understand economic growth it is necessary to return to issues relating to what wealth means and where value comes from. Prof. Mazzucato points to the fact that in economics, various types of economic activities related to value extraction (or even value destruction) are camouflaged as or pretend to represent value creation. This results in a huge increase in social inequality and a significant decrease in investments in the real economy. The author makes distinctions between value making and value extraction (e.g. tax evasions, share buy-backs, etc.), and defines “value creation” as the ways in which different types of resources are established and interact to produce new goods and services. (Translated from English by Nikolay Protsenko; published with the kind permission of the HSE Publishing House.)

Dr. Lyudmila Panova (Senior Researcher, Sociological Institute, Russian Academy of Sciences, St. Petersburg) and Dr. Anastasia Panova (Associate Prof., Russian State Hydrometeorological University, St. Petersburg) present the paper “Access to Modern Medical Technologies in Russia and Europe,” in which they discuss the results of a comparative analysis of the access to medical technologies in Russia and the countries of the European Union. The research information base consists of Russian and European statistics, and a review of the literature confirms that the development of public health in the modern era is largely determined by the introduction and widespread use of new medical technologies. As a comparative analysis of European countries shows, Russia is significantly inferior to almost all EU countries in the level of accessibility of these procedures due to the insufficient number of CT, MRI, and PET scanners and the low rates of their use. Well-off people with the ability to spend significant funds on receiving modern medical services will benefit, while people with low incomes will be forced to be content with less-effective procedures for the diagnosis and treatment of diseases.

Stanislav Pashkov (HSE University) provides a review of the book *Money Talks: Explaining How Money Really Works* by N. Bandelj, F. Wherry, and V. Zelizer (Princeton: Princeton University Press, 2017). The book opens the reader to a multilateral view of the nature of money as a system of meanings and signs, and also clarifies the mechanisms of the formation and functioning of financial flows and institutions. The authors were tasked with revising the conceptual framework for the study of money, and the main goal was to show the principles of the functioning of money in the financial system and, to a greater extent, in the system of social relations.

We are pleased to announce the XXII April International Conference on the Development of the Economy and Society, which is held by the Higher School of Economics in Moscow. A call for papers was announced on September 21, 2020. The conference will take place on April 13–23, 2021 in a blended format including online and offline meetings.

Texts in English

Aneta Duda (Prof. of Sociology and Media Studies at the Catholic University in Lublin) presents the paper “The Phenomenon of Downshifting in Central and Eastern European Countries: Case Studies from Poland, the Czech Republic, and Slovakia.” The author explores the sociocultural post-material practices connected with downshifting and with efforts to thrive in the shadow of dominating forms in contemporary societies. Following a longitudinal panel study on the processes of far-reaching and radical changes in the lifestyles of 31 downshifters, five areas were examined: motives for the change, the character of the change, reactions of others, balance of benefits and losses, and decision consistency. The findings suggest that the contested meaning of (material) life success leads to the reframing of value priorities and the reconstruction of personal and social identities.

Dr. Joanna Wyrwa (Faculty of Economics and Management, University Of Zielona Góra) and Jerzy Kazmierczyk (Department of Education and Personnel Development, University of Economics and Business, Poznań) present their study “Conceptualizing Job Satisfaction and Its Determinants: A Systematic Literature Review.” The authors provide a critical analysis of the accompanying literature to determine the various factors that shape job satisfaction and to gauge their relative significance in conditioning employee behavior. The review included publications from the years 2000–2018 in the fields of psychology, sociology, economics, and management science. The analysis of previous theoretical publications and empirical studies reveals their cognitive and methodological limitations.

Irina Kolegova (MPhil Student in Sociology and Demography, University of Oxford) provides a review of the book *The Sum of Small Things: A Theory of the Aspirational Class* by E. Currid-Halkett (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2017). The main idea presented in the book is that at the beginning of the 21st century, conspicuous consumption became more democratic. Due to the mass-production economy, luxury goods have become significantly more accessible. The abundance of leisure no longer indicates a higher status and, as a result, the leisure class is replaced by the aspirational class, whose members reveal their position through cultural signifiers and value systems. The book combines both quantitative and qualitative research designs. Elizabeth Currid-Halkett examines the nationally representative Consumer Expenditure Survey from 1996 to 2014 (covering 35,000 American households per year) and draws on 15 interviews to explore Americans’ consumer practices in greater depth.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

С. К. Вегрен, И. В. Троцук

Устойчиво ли промышленное сельское хозяйство в условиях климатических изменений и экологических угроз?¹



ВЕГРЕН Стивен

Кеннет — профессор политологии факультета политических наук Южного Методистского университета. Адрес: США, Техас, 75275-0117, Даллас, а/я 750117.

Email: swegren@smu.edu

С 2000 г. в России происходят изменения в производстве, распределении и потреблении продовольствия, которые связаны со стратегическими приоритетами государства и крупных производителей. Говорить о завершении системных изменений российской продовольственной модели преждевременно: в стране не сложилось устойчивое сельское хозяйство, а последствия климатических изменений могут негативно сказаться на его дальнейших преобразованиях. Государство сохраняет главную роль в регулировании продовольственной системы, поскольку ставит во главу угла достижение продовольственной безопасности, интерпретируемой как фактор национальной безопасности. Государственный дискурс о продовольственной безопасности, окрепнувший в условиях западных санкций и пандемийных ограничений, практически игнорирует те серьезные вызовы, с которыми сталкивается агропромышленный сектор всех стран (глобальные климатические изменения), причём в значительной степени именно этот сектор и является источником многих антропогенных проблем. Кроме того, государственный дискурс редко учитывает экологические ограничения, которые уже сегодня испытывает на себе российское сельское хозяйство («ресурсное проклятие», противоречие экспортных целей государства международным призывам снизить выбросы углекислого газа и др.). Статья показывает взаимосвязи климатических и (или) экологических изменений, а также модели доминирующего промышленного сельского хозяйства не в формате алармистских констатаций, но в поисковом ключе реконструкции социально-экономического и экологического контекста, в котором должны формулироваться исследовательские вопросы о нынешних и будущих ограничениях и последствиях промышленного сельского хозяйства как соответствующего сегодня интересам агробизнеса и получающего государственную поддержку. В статье обозначены примеры устойчивого сельского хозяйства в России, препятствия для отхода от агропромышленной модели и возможные сценарии перехода к устойчивому сельскому хозяйству.

Ключевые слова: российское сельское хозяйство; промышленное сельское хозяйство; устойчивое сельское хозяйство; изменения климата; экологические угрозы; агропромышленная продовольственная система.

¹ Статья подготовлена в рамках государственного задания РАНХиГС на тему «Агрохолдинги и сельские территории: модели взаимодействия крупного агробизнеса с муниципальной властью и сельскими сообществами».



ТРОЦУК Ирина Владимировна — доктор социологических наук, ведущий научный сотрудник Центра аграрных исследований РАНХиГС; профессор кафедры социологии РУДН. Адрес: 119571, Россия, Москва, просп. Вернадского, 82.

Email: irina.trotsuk@yandex.ru

С 2000 г. в России началась продовольственная революция, которая изменила продовольственную систему, сложившуюся в 1980–1990-е гг., и затронула производство, поставки, распределение и потребление [Wegren, Nikulin, Trotsuk 2021]. Хотя частные игроки оказались в центре преобразований, государство сохраняет главную роль в продовольственной революции, которая привела к концентрации капитала и власти в руках небольшого числа игроков, что в целом отражает общие тенденции развития глобальной продовольственной системы [Hauter 2012: 39–77; Bernstein 2013: 79–88; McMichael 2013: 41–61; Clapp 2016: 96–132; Howard 2016: 1–35; Clapp, Isakson 2018: 1–21]. Революционные изменения произошли в приобретении продуктов питания: у потребителей появилось больше возможностей выбора, где и как их покупать. Эти изменения повысили продовольственную безопасность и оказали влияние на социокультурные реалии, расширив выбор повседневных продовольственных практик, что обусловлено импортом зарубежных продуктов, нововведениями в национальной кухне, сменой потребительских предпочтений и развитием продовольственной культуры. В целом российская продовольственная система следует по западному пути трансформаций, поскольку капитализм имеет схожие проявления во всех странах и социальных системах².

Обеспечив продовольственную безопасность на некотором базовом уровне [Троцук, Никулин, Вегрен 2018], российский агропромышленный сектор столкнулся с серьёзными вызовами: во-первых, это так называемое ресурс-

² Мы понимаем условность и даже спорность утверждения, что капитализм имеет схожие проявления во всех странах и социальных системах, но не считаем возможным в контексте статьи углубляться как в дискуссии относительно сути понятия «капитализм», которые прошли сложный путь с середины XIX века (способ производства, нацеленный на самовозрастание стоимости; сочетание системы ценностей доминирующего буржуазного класса и институтов, способствующих социальной, политической и экономической интеграции; форма эффективной хозяйственной деятельности, возникающая в лоне рыночной экономики вместе с идеологией рыночного фундаментализма; мировая система, где центр получает выгоды за счёт периферии, а стремление к деньгам перекрывает прочие соображения, и которой способен противостоять «естественный» или «цивилизованный» капитализм; конкурентный и корпоративный типы глобального капитализма; неизменность фундаментальных законов капитализма и проч. [Ставинский 1997; Сорос 1999; Лэйн 2000; Денхофф 2001; Пикетти 2015; Acemoglu, Robinson 2015; Albertus, Menaldo 2016] и др.), так и в споры о региональных вариациях капитализма. В 1990–2000-е гг. обсуждались российские реалии (оценки варьировали от «капитализма в России не было никогда» до «в России оформился особый тип, но все же капитализма», а также предпринимались попытки этот особый тип капитализма определить — постсоветский капитализм «сверху», «архаический капитализм» с культурно-исторической и социально-экономической точек зрения, «нерациональный асоциальный капитализм», «неформальный», «клановый» или «олигархический», «номенклатурный», «периферийный», «грабительский», «государственный», «государственно-корпоративный» и проч. [Давыдов 1999; Родоман 2001; Крыштановская 2002; Барсукова 2016а] и др.), сегодня — китайские: ведутся споры о том, какой тип социальной системы с точки зрения классической дилеммы «капитализм — социализм» сформировался в Китае (оформилось три дискурса о «китайском экономическом чуде»: идеологически-политизированный сценарий строительства особого варианта социализма «сверху» [Чжан Юй 2017]; экономически фундированный прогноз создания капиталистической экономики одновременно «сверху» и «снизу» [Линь Ифу 2017]; констатация завершившегося перехода к капитализму благодаря давлению «снизу» и вопреки запретам «сверху» [Коуз, Ван 2016]); см. подробнее: [Троцук 2020].

ное (сырьевое) проклятие (обширные земельные и водные ресурсы якобы не требуют срочных мер по их сохранению). Во-вторых, необходимость снизить выбросы углекислого газа, которая объективно противоречит целям государства увеличить производство продовольствия, в том числе на экспорт. В июне 2020 г. Министерство сельского хозяйства заявило, что к 2025 г. планирует ввести в сельскохозяйственный оборот ещё 4 млн га пашни [До 2025 года в России планируется... 2020], что неизбежно увеличит выбросы углекислого газа. В-третьих, многие регионы близки к экологическим пределам аграрного производства, особенно свинофермы на юге страны, где отходы животноводства просачиваются в реки и подземные воды. И наконец, в-четвёртых, продовольственная система должна учитывать запросы потребителей на устойчивое производство продуктов питания [Serova 2020: 3–4].

Пока перечисленные вызовы не стали предметом общего беспокойства — экспертов, государства и агробизнеса, поскольку у всех субъектов агропродовольственной системы есть собственные интересы, возможности и ограничения. Тем не менее все субъекты в той или иной степени признают надвигающиеся угрозы, даже если не предпринимают конкретные шаги по решению экологических проблем, порождаемых доминирующей промышленной моделью сельского хозяйства, в том числе российского. Последствия этих проблем сельское хозяйство уже ощущает.

Настоящая статья представляет своего рода обзор накопившихся на сегодняшний день глобальных климатических изменений, отчасти порождённых доминирующей агропромышленной моделью и отчасти оказывающих на неё серьёзнейшее воздействие, уточняет специфику взаимодействий российской агропродовольственной системы с окружающей средой, обозначает отдельные примеры устойчивых сельскохозяйственных практик и описывает возможные модели перехода от индустриальной к устойчивой модели сельского хозяйства.

Глобальные климатические изменения и сельское хозяйство

Согласно прогнозам Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (Food and Agriculture Organization — FAO), к 2050 г. население Земли может достичь 9,5 млрд чел., что потребует увеличения производства продовольствия на 60%, чтобы прокормить такое количество людей. Последствия климатических изменений для сельского хозяйства очень важны, поскольку могут сократить производство продовольствия на 30%, что усугубит нынешние проблемы голода и продовольственной опасности [Softening the Blow... 2020: 53]. Так, 5 млрд чел. будут страдать от нехватки питьевой воды по крайней мере раз в месяц. В середине 2019 г. FAO опубликовала отчёт, в котором предупредила, что «последствия изменений климата сокращают возможности природных ресурсов обеспечивать продовольствием всё возрастающее население планеты. Продовольственная безопасность и изменения климата — взаимосвязанные вызовы человечеству, которые требуют одновременного ответа. Увеличение эффективности сельскохозяйственных ресурсов и повышение устойчивости к климатическим рискам — основные инструменты преодоления этих вызовов. Такое преодоление потребует значительных преобразований в сельскохозяйственной и продовольственной системе на основе согласованных действий и участия всех заинтересованных сторон в долгосрочной перспективе» [FAO 2019a: 3].

Экономист Дж. Сакс полагает, что «нынешние сельскохозяйственные системы — единый крупнейший источник антропогенных изменений окружающей среды» [Sachs 2015: 338]. Во многих регионах мира наблюдается прямая связь между последствиями изменений климата и продовольственной опасностью — пересыхают реки, оскудевает земля, грунтовые воды не обеспечивают орошение, засухи становятся продолжительнее и масштабнее, наводнения и сильные штормы происходят всё чаще [Brown 2012]. FAO считает, что «изменения климата и их экстремальные проявления стали основным драйвером нынешнего роста глобального голода и одной из ключевых причин тяжелейших продовольственных кризисов» [FAO 2018: 38]. По данным FAO, в 2015–2016 гг. аномальные осадки чаще

выпадали на Ближнем Востоке, в Юго-Западной и Юго-Восточной Азии, Западной Африке, западных регионах Южной Америки и в США [FAO 2018: 46]. По мнению Сакса, основная задача сегодня — «прекратить наносить столь большой ущерб окружающей среде сельским хозяйством» [Sachs 2015: 339]. В отчёте за 2019 г. ООН предупреждает, что мир не сможет избежать наихудших последствий изменений климата без радикального преобразования методов растениеводства и животноводства [Dennis 2019].

Не только климатические изменения влияют на аграрное производство. Сама выбранная большинством развитых стран мира модель промышленного сельского хозяйства влечёт рост выбросов парниковых газов и усугубляет изменение климата. Так, в США промышленное сельское хозяйство, которое начало складываться уже в 1920-е гг., повлекло массовый переход от энергии человека и животных на ископаемые виды топлива, от натурального хозяйства — к коммерческому производству, от свободного выпаса — к содержанию домашнего скота в закрытых помещениях, от ориентации на региональные рынки — к глобальной торговле [Lengnick 2015: 14]. В этом контексте сталинская коллективизация выступает не только способом обрести политический контроль над селом, но и воспроизводит американскую модель индустриализации сельского хозяйства.

Десятилетия спустя, в 1960–1970-е гг., «зелёная революция» сократила продовольственную проблему в таких развивающихся странах, как Индия, вытеснив натуральное хозяйство использованием высокоурожайных семян, применением неорганических удобрений и химикатов, а также инвестициями в орошение, то есть базовыми элементами промышленного сельского хозяйства [Clapp 2016: 45–50; Wise 2019: 12]. Такие технологии упростили массовое производство продовольствия и обеспечили потребителям во многих регионах беспрецедентный выбор продуктов питания. Сегодня модель промышленного сельского хозяйства продолжает экспортироваться в беднейшие страны благодаря мифу о том, что развитые страны «кормят весь мир». В действительности же промышленное сельское хозяйство и связанные с ним торговые меры развитых стран породили в развивающихся странах голод среди мелких фермеров, повысили сельскую безработицу и понизили уровень заработной платы в сельском хозяйстве [Wise 2019: 1–10].

Индустриализация превратила сельское хозяйство в крупный вертикально-интегрированный агробизнес, встроены в международную торговлю и глобальные рынки. Благодаря индустриализации машины используются на всех этапах производственного цикла: выращивание продовольствия, торговля сырьём, переработка, оптовая и розничная торговля готовой продукцией. Промышленное сельское хозяйство — высокотехнологичное и капиталоемкое — ставит бедные страны в невыгодное положение. В развитом мире интересы агробизнеса общепризнаны, что обеспечивает ему производственные и экспортные субсидии, протекционизм и другие меры государственной поддержки: «Масштабы, в которых государственные акторы создают правила и действуют в корпоративных интересах продовольственной отрасли, поражают» [Clapp, Fuchs 2009: 291].

Хотя индустриальная модель сельского хозяйства значительно повысила продовольственную безопасность многих регионов мира, она оказывает негативное воздействие на окружающую среду выбросами углекислого газа и метана, не говоря уже о широком применении минеральных удобрений, пестицидов и гербицидов в растениеводстве и антибиотиков и гормонов в животноводстве³. Исследователи и активисты высказывают озабоченность как воздействием глобального промышленного сельского хо-

³ Пандемия COVID-19 обнаружила слабости глобальной агропромышленной системы. Так, карантинные меры привели к недостатку работников в сельском хозяйстве; многие цепочки поставок были разорваны; перерабатывающие заводы остановились; транспортные сети стали работать со сбоями. Оказалось, что глобальная продовольственная система зависит от связей всех субъектов и от способности доставлять семена, удобрения, оборудование и топливо фермерам, а продовольствие — потребителям [The Tables Not Yet Turned 2020].

зяйства на окружающую среду, так и по поводу продовольственной безопасности и выживания мелких фермеров [Clapp, Fuchs 2009: 6]. Хотя индустриализация сельского хозяйства часто ассоциируется с капиталистическим агробизнесом и продовольственными режимами, в которых доминируют корпорации, контролирующие международную торговлю, эта модель не является отличительной особенностью какой-то конкретной политической системы [Clapp, Fuchs 2009: Chs. 1, 10].

Согласно отчёту ООН за 2019 г., глобальное сельское хозяйство ответственно за 23% выбросов парниковых газов [Dennis 2019]. Экологи призывают к коренным изменениям агропромышленной системы, поскольку она разрушает окружающую среду и ускоряет глобальное потепление. FAO предлагает вводить практики климатически оптимизированного сельского хозяйства (КОСХ), или Climate Smart Agriculture (CSA), то есть использовать «совокупность действий, необходимых для преобразования и переориентации сельскохозяйственных систем таким образом, чтобы они эффективно поддерживали устойчивое развитие и гарантировали продовольственную безопасность в условиях меняющегося климата» [FAO 2019a: vi]. КОСХ призвано решить три главные задачи, а именно: обеспечить (1) устойчивый рост сельскохозяйственной производительности и доходов, (2) адаптацию и устойчивость к изменениям климата, (3) сокращение и (или) избавление от выбросов парниковых газов везде, где это возможно [FAO 2019b]. Однако наблюдается перекося в сторону первой цели — роста производительности и доходов — за счёт увеличения разнообразия сельскохозяйственных культур и домашнего скота, мало внимания в развивающихся странах уделяется третьей задаче, и ещё ни одна развитая страна не начала отход от промышленного сельского хозяйства.

Развитые страны не придумали способ накормить своё огромное городское население без промышленного сельского хозяйства. Принципиальные изменения в агропромышленных системах развитых стран наблюдаются лишь в частных вопросах, таких как сокращение применения пестицидов и гербицидов за счёт использования органических удобрений, введение элементов гидропоники, городского и вертикального земледелия и др. Но этих новшеств недостаточно для вытеснения промышленного сельского хозяйства? и ни одно из них не способно накормить многомиллионное городское население. Безусловно, отдельные шаги лучше, чем ничего, но с их помощью нельзя противостоять тем глобальным климатическим проблемам, что порождает промышленное сельское хозяйство.

Общепризнано, что устойчивое сельское хозяйство должно заменить его промышленную модель, существовавшую более ста лет; производство продовольствия должно стать менее разрушительным для окружающей среды [Lengnick 2015: 23]. Устойчивые фермы меньше по размерам, но в них занято больше работников, и они ориентированы на локальное распределение продовольствия, то есть его не нужно перевозить на огромные расстояния к потребителям. Устойчивость означает применение солнечных батарей, выделение земли под пастбища, замену тракторов лошадьми, хранение семян, использование методов нулевой обработки почвы и органического земледелия [Kleppel 2014: 31]⁴. Эти и другие шаги наблюдаются в США, где потребители всё чаще предпочитают продукцию местных производителей, и в Европейском союзе, где Единая сельскохозяйственная политика ориентирована на развитие устойчивого сельского хозяйства. Однако в большинстве регионов мира сохраняется приверженность промышленной модели: «Мы находимся лишь в самом начале пути, который однозначно знаменует медленный и иногда болезненный переход от промышленной модели к чему-то лучшему» [Kleppel 2014: 6].

Российское промышленное сельское хозяйство и экологические угрозы

Истоки российских экологических проблем кроются в советском прошлом, когда выполнение экономического плана было важнее охраны природы [Feshbach, Friendly 1992]. В результате быстрой и мас-

⁴ Хотя органическое земледелие расширяется в развитых странах, органическое производство продовольствия необязательно является устойчивым, оно может быть основано на методах промышленного сельского хозяйства, но без применения пестицидов и гербицидов.

штабной деиндустриализации 1990-х гг. выбросы углекислого газа в 1990–1997 гг. сократились почти на 40% и с того времени увеличились незначительно, составляя сегодня примерно 65% от уровня 1990 г. [EIU 2019: 7], то есть для выполнения требований Парижского соглашения по климату (2015 г.) России не нужно значительно сокращать выбросы [A Warmer Russia 2019: 57–58]. В то же время, несмотря на резкий экономический спад 1990-х гг., сегодня Россия «нагревается» быстрее, чем другие страны: в 1976–2018 гг. температура воздуха росла в два раза быстрее, чем в остальном мире [Russia is Warming Disproportionately Fast... 2019]. По данным Министерства природных ресурсов и экологии, температура воздуха в стране поднимается в 2,5 раза быстрее, чем в среднем по миру, что ведёт к таянию богатой углеродом вечной мерзлоты [Khurshudyan 2019] и превращает Арктику в источник парниковых газов [Arctic Program 2019; National Oceanic and Atmospheric Administration 2019].

Доля российской экономики в мировой всего 3%, но она занимает четвёртое место в мире по выбросам углекислого газа (5% мировых выбросов парниковых газов; это больше, чем у таких промышленных стран, как Германия, Япония, Южная Корея, Великобритания и Канада) [Union of Concerned Scientists 2018]. Цели развития страны до 2024 г., озвученные В. В. Путиным в мае 2018 г., не содержат упоминаний об изменении климата и о стратегиях смягчения последствий таких изменений, однако в обществе нарастает осознание проблемы. Так, в сентябре 2019 г. российское правительство ратифицировало Парижское соглашение по климату и запустило национальный проект «Экология», призванный бороться за сохранение окружающей среды с помощью 11 подпроектов [Алексей Гордеев провёл заседание... 2019a]. В декабре 2019 г. А. В. Гордеев подвел результаты первого года реализации проекта, но ни один из его подпроектов не затрагивал экологические последствия промышленного сельского хозяйства [Алексей Гордеев провёл совещание... 2019b]. Тогда же правительство приняло национальный план мероприятий на период до 2022 г. для адаптации к последствиям изменений климата. Это достаточно общий документ, предполагающий последующее уточнение конкретных мер после сбора данных о климатических изменениях, а не анализа основных источников климатических изменений в сельском хозяйстве. Акцент на сборе данных о климате, а не об источниках его изменений обусловлен рядом причин: во-первых, структурные изменения сложны и дорогостоящи; во-вторых, правительству нечем заменить промышленное сельское хозяйство; в-третьих, правительство намерено поднять международный статус и престиж страны, сделав её продовольственной супердержавой на основе промышленного сельского хозяйства.

Кроме того, многие российские политики до сих пор не определились с оценкой глобального потепления: следует ли считать его однозначно негативным явлением? Дело в том, что высокие температуры продлевают вегетационный период в северных регионах, поздняя зима позволяет дольше собирать урожай, высокое содержание углекислого газа в атмосфере ускоряет рост сельскохозяйственных культур, хотя и снижает питательную ценность ряда из них (например, риса) [Savage 2019], таяние арктических льдов откроет морские пути, что снизит стоимость и ускорит доставку грузов между Европой и Азией, поэтому правительство активно инвестирует средства в развитие Северного морского пути (735 млрд руб. в следующие шесть лет) и планирует ввести транзитные и иные сборы для стимулирования грузовых перевозок по нему. Однако замедлить развитие Арктики могут долгосрочные последствия недавнего крупного разлива топлива, оцениваемые в 1 млрд дол. [Seddon 2020]. Иными словами, считается, что климатические изменения могут дать России некоторые экономические преимущества в краткосрочной перспективе.

До пандемии COVID-19 высказывались прогнозы, что к 2050 г. глобальная экономика вследствие перехода от ископаемых источников энергии к устойчивым сократится на 3%, а российская экономика — на 3,3% [EIU 2019: 6], и это будет иметь негативные последствия для сельского хозяйства. Экспорт энергоносителей составляет крупнейшую статью экспорта России по стоимости и является основным источником доходов от внешней торговли. Если мировая экономика сожмётся и многие страны перей-

дут на устойчивые источники энергии, доходы России от экспорта энергоносителей уменьшатся, как и возможности правительства субсидировать сельское хозяйство. Руководство страны намерено продолжать инвестиции в сельское хозяйство для расширения производства и экспорта продовольствия, но будут ли у него такие возможности?

Хотя российская промышленность — основной источник выбросов парниковых газов, сельское хозяйство потребляет пятую часть всей воды и отвечает за 15–18% выбросов (если учитывать пищевую переработку — за 28%) [Буздалов 2018: 78; USDA Foreign Agriculture Service 2018] (для сравнения: доля сельского хозяйства в ВВП в 2018 г. — 3%). Выбросы от животноводства связаны с высвобождением метана (побочный продукт пищеварения и разложения навоза в анаэробных условиях), оксида азота (выделяется из результатов жизнедеятельности скота и азотных удобрений) и углекислого газа (высвобождается в ходе сгорания ископаемого топлива, и такое применение топлива необходимо для дойки, полевых работ, сушки зерна, производства минеральных удобрений и кормов, транспортировки сырья). В 2005–2015 гг. выбросы метана животноводством увеличились с 64 до 72 кг на одно животное в год, несмотря на сокращение поголовья мясных и молочных коров [FAO 2019b: 15, 22]. Промышленное сельское хозяйство выбрасывает огромный объём парниковых газов, непропорциональный своему вкладу в ВВП.

Считается, что в наибольшей степени последствия изменений климата скажутся на сельском хозяйстве юга и запада России, где выращивается большая часть продовольствия и проживает значительная доля населения [EIU 2019: 6]. Воздействие климатических изменений на сельское хозяйство необходимо учитывать по двум причинам: во-первых, если климат южной житницы станет жарче и суше, что снизит её производительность, то уменьшатся объёмы российского зернового экспорта и соответственно — мировые поставки зерна. В 2010–2012 гг. несколько стран — производителей зерна снизили объёмы экспорта, что привело к мировому дефициту зерновых и взлёту мировых цен на них. Сокращение Россией объёмов зернового экспорта на Ближний Восток в 2010–2011 гг. стало одной из причин «арабской весны», падения политических режимов в Тунисе и Египте и начала гражданской войны в Сирии. Во-вторых, спад производства продовольствия на юге России будет иметь серьёзные последствия для экономики страны, произойдёт рост цен и даже возникнет дефицит продовольствия (самые пессимистичные прогнозы говорят о засухах и массовом голоде). Безусловно, Россия находится в более выигрышном положении, чем небольшие страны с монокультурным сельским хозяйством, но это не снижает угрозу продовольственной опасности для ряда российских регионов.

Можно назвать целый ряд региональных примеров природных аномалий, которые считаются последствиями изменений климата. Огромные размеры России объясняют, почему климатические изменения и аномальные природные явления носят региональный характер, то есть зависят от географического положения (например, сильные наводнения на Дальнем Востоке и лесные пожары в Сибири). Аномальные погодные условия наблюдались в 2018 г. в 28 регионах и нанесли сельскому хозяйству ущерб в 11,3 млрд руб. [Ущерб аграриев от бедствий... 2019: 8]; в 2019 г. — в 29 регионах, нанеся ущерб свыше 11 млрд руб. (в Башкирии была засуха, а в соседней Удмуртии почвы были подтоплены; в европейской части было холодное и влажное лето, а в Сибири — необычайно жаркое; Дальний Восток, особенно Иркутск и Приморье, страдали от наводнений и т. д.). Тёплая и сухая зима 2019–2020 г. на юге вызывала опасения относительно урожая озимых: эксперты прогнозировали потери 12–15% урожая вследствие отсутствия снега и дождей [Из-за аномально тёплого января... 2020]. За тёплой и практически бесснежной зимой на Кубань пришла засушливая весна, что могло снизить урожай зерновых на 30% и соответственно — региональные поставки зерна на экспорт [На Кубани пересмотрят объёмы экспорта пшеницы... 2020].

В дискуссиях о взаимосвязи российского промышленного сельского хозяйства и климатических изменений обычно подчёркиваются два момента. Во-первых, речь идёт о том, что политические приорите-

ты и экономические меры затрудняют переход к устойчивой модели аграрного развития. Устойчивые фермы меньше по размерам и локально распределены, а в российском производстве продовольствия доминируют крупные агрохолдинги, которые не только производят огромные объёмы продовольствия, но и распределены по всей стране и встроены в международные рынки. Государство сложными путями поддерживало создание мегаферм, оказывая им разностороннюю поддержку, а агрохолдинги обеспечили стране международный престиж как крупнейшему экспортёру пшеницы на ближайшие годы, что гарантирует государству крупные налоговые поступления.

Во-вторых, структурные факторы (размещение и размеры) сдерживают развитие устойчивого сельского хозяйства. *Фактор размещения* связан с тем, что локализованные продовольственные системы сложно поддерживать, а отдельные регионы (например, Дальний Восток и Крайний Север) не могут самостоятельно обеспечить себя продовольствием и, скорее всего, никогда не смогут, несмотря на попытки увеличить объёмы местного производства [Россельхозбанк оценил инвестиционный потенциал... 2019; Wegren, Nikulin, Trotsuk 2015], то есть в ряд отдалённых регионов продовольствие всегда придётся доставлять. *Фактор размера* связан с тем, что в России основные регионы — производители продовольствия находятся на юге, вдали от крупнейших городов, и продовольствию приходится путешествовать на большие расстояния. Кроме того, попытки увеличить производство личных подсобных хозяйств наталкиваются на препятствия в виде отсутствия доступа к каналам поставок и розничной торговле, а также на неспособность удовлетворить высокие запросы жителей крупнейших городов в европейской части страны. Размеры и географические особенности России делают почти невозможными локальные модели продовольственного самообеспечения.

Тем не менее в России наблюдаются отдельные примеры устойчивого сельского хозяйства. Во-первых, это экопоселения, самостоятельно обеспечивающие себя продуктами питания (см., например: [Wegren, Nikulin, Trotsuk 2018: 215–216]). Во-вторых, сайты крупнейших агрохолдингов упоминают использование ими практик устойчивого сельского хозяйства, но не вполне понятно, что имеется в виду. Более показательный пример — фермеры Алтайского края, которые адаптируют сельскохозяйственное оборудование под местные условия и используют биологические стимуляторы роста, микроудобрения и микроэлементы вместо дорогих химических удобрений [Nikulin et al. 2020: 439]. В-третьих, это личные подсобные хозяйства: как и экопоселения, домохозяйства выращивают продукцию преимущественно для своего потребления (по данным сельскохозяйственной переписи 2016 г., лишь 13% домохозяйств были товарными [Yanbykh, Saraikin, Lerman 2020: 39]). Это пример устойчивого сельского хозяйства, потому что домохозяйства в основном используют ручной труд (отсюда низкие выбросы углекислого газа) и органические удобрения, а продукцию продают на местном рынке (её не приходится перевозить на большие расстояния).

В-четвёртых, в качестве примера устойчивого сельского хозяйства можно привести теплицы (самостоятельные предприятия или структурные подразделения агрохолдингов), занимающие промежуточное положение между промышленным (высокотехнологичное и капиталоемкое производство) и устойчивым (низкие выбросы парниковых газов) сельским хозяйством. В последние годы объёмы тепличного производства овощей выросли (с 615 тыс. тонн в 2013 г. до 1,1 млн тонн в 2019 г. [Максимова 2019а: 44; Производство овощей закрытого грунта... 2020]), и правительство рассматривает его как инструмент сокращения импорта овощей (для сравнения: в 2018 г. было произведено 13,7 млн тонн овощей, из них 55% — в личных подсобных хозяйствах). В 2018 г. лидером по объёмам тепличного производства овощей был Краснодарский край, затем идут Липецкая область, Ставропольский край, Башкортостан и Московская область [О ходе и результатах... 2019: 44–45]. В целом в России проявления устойчивого сельского хозяйства незначительны и не способны изменить национальную продовольственную систему, наблюдаются лишь отдельные примеры, а не системные явления.

Мы не рассматриваем производство органических продуктов, потому что оно необязательно предполагает устойчивое сельское хозяйство. Например, в США «тысячи акров земли, находящихся в собственности огромных корпораций, отданы под промышленное выращивание овощных монокультур, которое официально называется USDA Organic (органические продукты Министерства сельского хозяйства)» [Kleppel 2014: 31]. «В основном производство органических продуктов <...> сегодня контролируется крупнейшими мировыми производителями продовольствия» [Hauter 2012: 101]. И в России именно агрохолдинги рекламируют свои органические продукты. В США крупнейшие производители продовольствия пытаются заставить Министерство сельского хозяйства изменить определение органических продуктов, включив в него методы производства, противоречащие самому понятию «чистый органический продукт» [Hauter 2012: 99–115]. Российский закон об органической продукции вступил в силу в январе 2020 г., и пока непонятно, окажутся ли российские производители органических продуктов под тем же давлением, что их американские коллеги, вследствие вмешательства правительства в определение органической продукции и применения крупным агробизнесом закона в своих интересах. Запрос российских производителей органической продукции на государственную поддержку и налоговые льготы пока не предвещает их самостоятельности и вряд ли позволит избежать ловушек, в которые попали американские производители [Производители органических продуктов просят о господдержке... 2020].

Препятствия для отхода от промышленного сельского хозяйства

Самое очевидное препятствие для отхода от промышленного сельского хозяйства состоит в том, что нынешняя агропромышленная — агрохолдинговая⁵ — система институционализована на множестве уровней общества и экономики и с ней связаны политические интересы: федеральные и региональные власти хранят ей преданность, потому что она гарантирует сытое население и несколько миллионов рабочих мест. Федеральное правительство получает финансовые и психологические преимущества от огромных агрохолдингов: надёжно функционирующее сельскохозяйственное производство обеспечивает налоговые поступления, а экспорт зерна приносит и твёрдую валюту, и престиж.

Приверженность промышленному сельскому хозяйству подтверждается сотнями миллиардов рублей, которые ежегодно вкладываются в поддержку и сохранение существующей продовольственной системы [Барсукова 2017; Шик, Янбых, Серова 2020]. Так, в 2019 г. государство выделило на сельское хозяйство 308 млрд рублей производственных и транспортных субсидий, инвестиционных кредитов и субсидированных займов [Правительственный час Патрушева 2019: 3]. Политики всех уровней заин-

⁵ В литературе представлены противоречивые оценки холдингизации российского (и не только) сельского хозяйства. Мы не придерживаемся ни однозначно критической, ни воодушевленно позитивной оценки агрохолдингов, потому что такие крупные предприятия — неустрашимая реальность современного мира, у которой есть как неоспоримые преимущества (например, стабильные поставки продовольствия, расширение агропродовольственного экспорта), так и очевидные риски (например, экологические, особенно в животноводстве; нарастание экономических дисбалансов, поскольку банкротство крупнейших агрохолдингов влечет не только региональные, но и отраслевые последствия, требующие государственного вмешательства; лоббизм и социальная напряженность вследствие гиперконцентрации земельных ресурсов; неоднозначное воздействие на малый бизнес и состояние сельских территорий; сокращение возможностей для становления многоукладной экономики и др.) [Сиптиц, Гатаулина 2014; Барсукова 2016b; Гатаулина 2016; Узун 2017; Шагайда et al. 2020]. Причем это не специфические особенности российских агрохолдингов, а характерные черты агропромышленной холдингизации во всем мире, в частности, в США, Китае и Бразилии, где сегодня также признается как эффективность агрохолдингов для решения задач продовольственного обеспечения и наращивания экспортного потенциала, так и их экологические риски, низкая рентабельность без масштабной государственной поддержки, гиперконцентрация земли и ресурсов, угрожающая сельскому развитию и проч. Однозначные оценки холдингизации российского сельского хозяйства в принципе вряд ли возможны; таковые не выработаны даже относительно одного из последствий холдингизации — роста сельскохозяйственного экспорта [Светлов et al. 2020]. Здесь оформилось как минимум два подхода — «открытого рынка» (экспорт как локомотив агропромышленного комплекса, что подразумевает позитивную оценку холдингизации) (см., например: [Киселёв 2017; Узун, Логинова 2017]) и «изоляционистский», согласно которому наращивание экспорта противоречит интересам развития внутреннего рынка и сельских территорий, что предполагает негативную оценку холдингизации как влекущей структурные деформации сельскохозяйственного производства (см., например: [Алтухов 2017; Крылатых, Белова 2018; Крылатых, Фролова 2018]).

тересованы в том, чтобы агропромышленная система производила всё больше продовольствия по всё более низкой цене. Помимо политиков, в сохранении агропродовольственной системы заинтересованы и другие акторы: миллион работников, которые производят продовольствие в фермерских хозяйствах; два миллиона занятых в пищевой переработке; десятки тысяч занятых в производстве сельскохозяйственных машин; тысячи занятых в транспортировке и распределении продовольствия по перерабатывающим предприятиям и магазинам розничной торговли. Для государства очевидно, что рабочие места и экономическое процветание тесно связаны с моделью промышленного сельского хозяйства.

Следует помнить и о финансовых вопросах. Основной из них — как прокормить 109 млн городских потребителей без промышленной модели сельского хозяйства. Три других вопроса таковы:

- чем заменить нынешние налоговые отчисления агрохолдингов в федеральный бюджет, если значительно сократятся масштабы промышленного сельского хозяйства? Так, в 2018 г. российское сельское хозяйство произвело продукции на 5,11 трлн руб. в номинальном выражении, из них 3,43 трлн — силами сельхозпредприятий и фермерских хозяйств, чья продукция облагается налогом на добавленную стоимость [Россия в цифрах 2019: 308]. Налоговые сборы составили 612 млрд руб., большая часть которых пошла в федеральный бюджет. Стоимость продукции животноводства (ответственного за выбросы метана) составила 2,55 трлн руб., из которых 1,67 трлн приходится на сельскохозяйственные предприятия и фермерские хозяйства, то есть налоговые отчисления только от животноводства составляют 300,6 млрд руб. Безусловно, производство агропромышленных хозяйств никогда не сведётся к нулю, а любое его сокращение поднимает вопрос о том, как можно компенсировать связанные с ним потери в налоговых отчислениях;
- что произойдёт с региональными экономиками, если значительно сократятся объёмы производства агрохолдингов? Их владельцы поддерживают нынешнюю агропромышленную систему, потому что она даёт им преимущества в виде государственных субсидий и влияния на политические решения. Российские агрохолдинги — это современные высокотехнологичные, вертикально-интегрированные мегахозяйства, роль которых растёт с 2001 г. [Шагайда et al. 2020]. Они производят более четверти сельскохозяйственной продукции в рублёвом эквиваленте [Grouiez 2018: 1014]. В ряде регионов такие хозяйства имеют огромное экономическое влияние: например, уже в 2009 г. они производили 90% сельскохозяйственной продукции в Белгородской области [Epshtein, Nahlbrock, Wandel 2019; 2013]; в 2019 г. 13 агрохолдингов вошли в топ-200 российских компаний с совокупной выручкой свыше 1,1 трлн руб. [Дятловская 2019]. Агрохолдинги сделали отдельные секторы сельского хозяйства конкурентными на мировом рынке, что не может не радовать руководство страны [Российскому сельскому хозяйству предписано... 2020]. Большинство агрохолдингов прибыльны и обеспечивают налоговые отчисления в региональные бюджеты, но они поддерживают региональные экономики и другими способами. Например, в 2019 г. валовая прибыль «Русагро» составила 139 млрд руб., чистая прибыль «Черкизово» — 7 млрд руб., «Мираторга» (за первые шесть месяцев) — свыше 18 млрд руб. Крупнейшие агрохолдинги выступают главной движущей силой модернизации и цифровизации сельского хозяйства, создавая спрос на высокотехнологичные профессии и продукты. Ведущие агрохолдинги ежегодно инвестируют миллиарды рублей в промышленное сельское хозяйство, приобретая землю, сельскохозяйственное оборудование и скот. Согласно информации на сайте «Мираторга», компания вложила более 200 млрд руб. в агропромышленный сектор, создавая в регионах рабочие места в пищевой промышленности, транспортировке, оптовой и розничной торговле. Переход от промышленного сельского хозяйства станет финансовой катастрофой для регионов с высокой долей занятых в сельском хозяйстве и связанных с ним секторах экономики;

— что произойдёт с региональным рынком труда в случае высвобождения работников из агропромышленного комплекса? Из первых двух вопросов следует, что переход от промышленного сельского хозяйства повлечёт за собой разрушение экономических связей по всей продовольственной системе, то есть, например, за этим переходом неизбежно последует высвобождение рабочей силы из производства и ремонта сельскохозяйственных машин и оборудования. По данным сельскохозяйственной переписи 2016 г., 1,23 млн человек были заняты в фермерских хозяйствах, из них 1,13 млн — на постоянной основе [Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи... 2018: 198–200]. В пищевой промышленности, состоящей из 22 тыс. предприятий, которые представляют 30 отраслей и производят свыше 60 видов продукции для розничной торговли, заняты 2 млн человек [Статистика пищевой промышленности... 2019]. Десятки тысяч заняты в производстве сельхозмашин и оборудования; свыше 11 млн — в розничной торговле продуктами питания. Все регионы столкнутся с экономическими потерями в случае отказа от промышленного сельского хозяйства, но тяжелее всего придётся тем, где оно — основа экономики. Так, в 2018 г. сельское хозяйство составляло лишь 3% ВВП страны, но эта доля в региональных ВВП была значительно выше в главных аграрных регионах: на 2017 г. в Краснодарском крае — 16%; в Ростовской области — 19%; в Республике Татарстан — 11%; в Белгородской области — почти 29%; в Воронежской — 22% (расчёты по: [Регионы России... 2019: 18–19, 708–709]).

Очевидно, что занятые в производстве, переработке и розничной торговле продовольствием потеряют работу в результате отхода от промышленного сельского хозяйства и будут вынуждены пройти переподготовку. Если предположить, что около 30% работников отрасли потеряют работу, то число безработных составит не менее 4 млн человек. Потеря работы жителями малых городов и пригородных районов серьёзно скажется на местной экономике, тем более что в рамках широкомасштабного отхода от промышленного сельского хозяйства в поисках работы люди не смогут перемещаться между секторами агропромышленного комплекса. Иными словами, непонятно, сумеют ли миллионы людей найти другую работу и как их домохозяйства смогут выжить в новых условиях. Чтобы на перспективу решать задачу трудоустройства, Московская область (включая Москву) в 2016–2018 гг. создала 224 тыс. новых рабочих мест, став лидером страны по этому показателю [Инфографика «Создание рабочих мест»... 2019]. Но Московская область — исключение, и вряд ли другие регионы смогут нагнать Москву: во многих из них занятость в тот же период сокращалась.

Если промышленное сельское хозяйство поддерживается корыстными интересами крупнейших агрохолдингов, могут ли потребители обеспечить переход к более устойчивой сельскохозяйственной системе? Например, есть целый ряд вариантов для постепенного отказа от мясных продуктов, производство которых связано с выбросами метана. Так, обсуждается вопрос, способно ли потребление рыбы стать их заменой. Потребление рыбы и морепродуктов в среднем составляло 21,7 кг на душу населения в 2018 г., снизившись по сравнению с 2013–2014 гг. (когда оно в среднем составляло 22,3 кг) [Россияне стали есть больше рыбы... 2019]. Ожидается, что потребление морепродуктов вырастет до 25 кг на душу населения к 2030 г., то есть продолжит значительно отставать от потребления мяса (в среднем — 75 кг на душу населения в 2018 г.). Причина отставания — цены, а не объёмы отлова: показатели производства аквакультуры и отлова в дикой природе растут: в 2018 г. был зафиксирован рекордный отлов рыбы (5 млн тонн) и производство аквакультуры выросло на 9%, до 240 тонн [Кулистикова 2019]. Чуть менее половины отлова и (или) производства рыбы идёт на экспорт, и ожидается рост этого показателя по мере наращивания продовольственного экспорта. Вряд ли российские потребители начнут массово заменять рыбой и морепродуктами мясо, поскольку значительная доля возросшего отлова (как в дикой природе, так и аквакультуры) пойдёт на экспорт, а не на внутренний рынок.

Ещё один вопрос заключается в том, согласятся ли потребители перейти на растительные формы мяса. С июля 2018 г. по июль 2019 г. потребители сократили потребление мяса на 4,3%: частота потребления сохранилась, но снизился средний объём покупок, что связывают с ростом цен и переходом на более дешёвое куриное мясо [Исследование: потребление мяса в России... 2019]. Новый продукт на российском рынке — так называемое растительное мясо. Его ведущий производитель («Beyond Meat») планирует продать в России до 100 тыс. тонн вегетарианских бургеров до конца 2020 г., но ежегодное потребление мясных бургеров возрастает на 200–300 тыс. тонн [Максимова 2019b]. Кроме того, онлайн-опрос показал, что лишь 5% россиян готовы перейти на растительное «мясо», и молодёжь в возрасте 18–24 лет чаще позитивно высказывается о растительном «мясе», чем респонденты старше 45 лет [Обычное мясо... 2019]. Иными словами, бургерам с растительным «мясом» предстоит долгий путь, чтобы отвоевать значительную долю рынка, и вряд ли следует рассчитывать на изменение потребительского спроса как движущую силу отхода от промышленного сельского хозяйства.

Вместо заключения: варианты развития событий

На обозримую перспективу изменения климата будут иметь различающиеся по регионам последствия для российского агропромышленного сектора, который останется основным источником выбросов парниковых газов. Вероятно, со временем последствия климатических изменений станут более серьёзными: чем больше вклад промышленного сельского хозяйства в выбросы парниковых газов, тем негативнее изменения климата влияют на региональные экономики. Сегодня российское правительство нацелено на борьбу, скорее, с симптомами изменений климата (например, устраняя эти симптомы расширением систем орошения и развитием инструментов страхования урожая), чем с их основными причинами. Россия — не единственная страна, столкнувшаяся с социально-экономическими дилеммами, связанными с возможным отходом от промышленной модели сельского хозяйства. Её укоренённость в российском обществе и экономике приводит к тому, что аграрная и продовольственная политики, скорее, противодействуют, чем способствуют широкому распространению устойчивых сельскохозяйственных практик.

Вероятнее всего, изменения климата потребуют радикальной перестройки российской продовольственной системы. Для сокращения выбросов парниковых газов необходим отход от промышленного сельского хозяйства, то есть изменение способов производства, транспортировки и распределения продовольствия (например, пандемия COVID-19 показала уязвимость длинных каналов поставок). Следующая продовольственная революция, видимо, будет состоять в переходе к устойчивым сельскохозяйственным практикам, которые наносят минимальный вред окружающей среде. Однако цена и последствия (экономические и политические) отхода от промышленного сельского хозяйства выглядят слишком угрожающими, поэтому и возникает вопрос: что же делать? Несмотря на то что влияние государства во многих сферах жизни остаётся определяющим, у российского общества есть возможность выбора, в частности — из пяти моделей перехода к устойчивому сельскому хозяйству, основанных на разных ценностях и ролях государства [Clapp, Dauvergne 2011: 229–244]:

1. *рыночно-либеральная модель*: рыночные либералы убеждены, что бизнес заинтересован в устойчивом развитии, поэтому роль государства сводится к «высвобождению мощи невидимой руки рынка» как инструмента экономического роста, развития инноваций и повышения эффективности, то есть в сельском хозяйстве бизнес перейдёт на устойчивые практики, потому что это в его интересах. Модель предполагает изменение ценностей (умеренное — у потребителей, значительное — у бизнеса) и неизменность роли государства;
2. *институциональная модель*: институционалисты разделяют многие положения рыночного либерализма, однако предостерегают, что движение в сторону устойчивого развития не может зависеть только от рынка, его должны направлять институты. Поскольку институты зависят

от государства, модель предполагает большее вмешательство федеральных и местных органов власти: государственные интересы сохраняют значение и могут совпадать с интересами бизнеса, но всё же интересы бизнеса не должны быть единственным руководящим принципом. Модель предполагает изменение ценностей (минимальное — у потребителей, умеренное — у политиков) и главную роль государства;

3. *биоэкологическая модель* основана на убеждении, что человечество — главный источник экологических проблем; в своём желании завоевать природу мы разорили планету и разграбили её ресурсы. Согласно этой модели рост населения должен быть замедлен или даже остановлен: новая политэкономия обязана уважать биологические ограничения планеты; новая этика устойчивого развития должна вывести народы на путь устойчивых национальных экономик через отказ от промышленного сельского хозяйства. В основе модели лежат не интересы бизнеса или государства, а польза для окружающей среды. Модель предполагает принципиальное изменение ценностей у потребителей и политиков и главную роль государства, но только если его цели и действия не угрожают экологии;
4. *социально-«зелёная» модель* основана на идеалах социальной и экологической справедливости, отвергает глобализацию и все её принципы, призывает к индивидуальной ответственности за экологический выбор (например, экологичное потребление и переработка отходов провозглашаются обязанностью каждого человека). Также модель призывает к коллективным действиям, чтобы разоблачить глобальные институты, изменить международную торговую систему, простить долги развивающимся странам и локализовать экономики, что предполагает отказ от промышленного сельского хозяйства как разрушающего природу и порождающего социальную несправедливость. Модель подразумевает значительное изменение мировоззрения потребителей и политиков и принципиально иную роль государства, чьё участие в глобальных институтах будет радикально сокращено;
5. *модель совместной инициативы* схожа с предыдущей, четвёртой, моделью в том, что настаивает на социальной активности «снизу», но отличается от неё тем, что не призывает к коллективным действиям и глобальным изменениям в системе институтов, торговли и долгов. Яркий пример модели совместной инициативы — набирающее популярность в США Community Supported Agriculture (CSA), то есть поддерживаемое местным сообществом сельское хозяйство или совместное использование урожая, которое существует параллельно с традиционными каналами поставок, а не заменяет их: местное сообщество помогает семье фермеров, сокращая тем самым экологические последствия земледелия (прямые продажи, отсутствие посредников между фермером и потребителем, прибыльное производство продовольствия) [Kleppel 2014: 91–99]. В промышленном сельском хозяйстве производство продовольствия часто убыточно для мелкого фермера: от перерабатывающих предприятий он получает за свою продукцию цену, которая не окупает её производство. Фермеры производят продовольствие только благодаря государственным субсидиям, а потому зависят от политической конъюнктуры. В рамках CSA потребители видят цену и качество устойчивых сельскохозяйственных практик в продуктах питания, поэтому платят семейным фермерам справедливую цену, что позволяет тем быть экономически успешными. Модель предполагает умеренное изменение ценностей потребителей и политиков и снижает роль государства в сельском хозяйстве за счёт перехода к устойчивым практикам.

Первая, вторая и пятая модели перехода к устойчивому сельскому хозяйству отражают изменения внутри агропромышленной системы, а третья и четвёртая — изменения самой этой системы. Как экономик с сильным государственным вмешательством Россия вряд ли выберет третью или четвёртую

модель, которые сокращают роль государства. Скорее, в России возможно сочетание первой и второй моделей, поскольку приверженность правительства промышленному сельскому хозяйству делает наименее вероятной институциональную модель. Если выбирать между первой и второй моделями, то первая (рыночно ориентированная) более вероятна, если бизнес решит, что «озеленение» — в его интересах. Пятая модель требует, чтобы государство развивало и поддерживало местные инициативы устойчивого сельского хозяйства, но социальные движения на российских сельских территориях слишком слабы. Кроме того, в ряде регионов локальное производство и распределение продовольствия просто не смогут прокормить население, а некоторые регионы не подходят для непромышленных агропродовольственных систем. Переход к устойчивому сельскому хозяйству в России будет иметь региональные особенности, а потому не будет ни лёгким, ни быстрым, ни неизбежным.

Литература

- Алексей Гордеев провёл заседание проектного комитета нацпроекта «Экология». 2019а. URL: <https://kvedomosti.ru/news/aleksej-gordeev-provel-zasedanie-proektnogo-komiteta-nacproekta-ekologiya.html>
- Алексей Гордеев провёл совещание по итогам исполнения нацпроекта «Экология». 2019б. URL: <https://kvedomosti.ru/news/aleksej-gordeev-provel-soveshhanie-po-itogam-ispolneniya-nacproekta-ekologiya.html>
- Алтухов А. И. 2017. Экспорт российского зерна: проблемы и пути их решения. *Никоновские чтения*. 22: 134–136.
- Барсукова С. Ю. 2016а. Новый российский капитализм: институционализация коррупции. *Россия и современный мир*. 4: 21–39.
- Барсукова С. Ю. 2016б. Дилемма «фермеры — агрохолдинги» в контексте импортозамещения. *Общественные науки и современность*. 5: 63–74.
- Барсукова С. Ю. 2017. Аграрная политика России. *Общественные науки и современность*. 5: 31–45.
- Буздалов И. Н. 2018. Современное положение в сельском хозяйстве России: системный аграрный кризис продолжается. *Общество и экономика*. 3: 75–92.
- Гатаулина Е. А. 2016. Аграрная структура крупнокапиталистического типа: состояние, проблемы, возможности. *Никоновские чтения*. 21: 156–164.
- Давыдов Ю. Н. 1999. Куда пришла Россия: два типа капитализма. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2 (1): 90–102.
- Денхофф М. 2001. *Границы свободы. Капитализм должен стать цивилизованным*. М.: Международные отношения.
- До 2025 года в России планируется ввести в оборот 4 млн га неиспользуемой пашни. 2020. URL: <http://mcx.ru/press-service/news/do-2025-goda-v-rossii-planiruetsya-vvesti-v-oborot-4-mln-ga-neispolzuemoy-pashni>
- Дятловская Е. 2019. В рейтинг 200 российских частных компаний вошли 13 представителей агробизнеса. URL: <https://www.agroinvestor.ru/rating/news/32425-v-reyting-200-rossijskikh-13-predstaviteley-agrobiznesa>

- Из-за аномально тёплого января аграрии переживают за озимые и будущий урожай.* 2020. URL: <https://kvedomosti.ru/news/iz-za-anomalno-teplogo-yanvary-a-grarii-perezhivayut-za-ozimye-i-budushhij-urozhaj.html>
- Инфографика «Создание рабочих мест в регионах России — рейтинг 2019».* 2019. URL: <https://riarating.ru/infografika/20190416/630123400.html>
- Исследование: потребление мяса в России за год снизилось на 4,3%.* 2019. URL: <https://kvedomosti.ru/news/issledovanie-potreblenie-myasa-v-rossii-za-god-snizilos-na-4-3.html>
- Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года. 2018. Т. 2: *Число объектов Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года. Трудовые ресурсы и их характеристика.* М.: Росстат.
- Киселёв С. В. 2017. Факторы роста и обеспечения устойчивой динамики экспорта продукции АПК. *Никоновские чтения.* 22: 231–232.
- Коуз Р., Ван Н. 2016. *Как Китай стал капиталистическим.* М.: Новое издательство.
- Крылатых Э. Н., Белова Т. Н. 2018. Экспорт российского зерна в контексте формирования региональной экономической политики. *Экономика региона.* 14 (3): 778–790.
- Крылатых Э. Н., Фролова Е. Ю. 2018. Агропродовольственная сфера: пробьётся ли Россия на мировой рынок? Экспертная дискуссия Гайдаровского форума — 2018. *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий.* 3: 13–18.
- Крыштановская О. В. 2002. Трансформация бизнес-элиты России: 1998–2002. *Социологические исследования.* 8: 17–49.
- Кулистикова Т. 2019. Минсельхоз: среднее потребление рыбы в стране достигнет 25 кг в год. URL: <https://www.agroinvestor.ru/markets/news/32136-minselkhoz-srednee-potreblenie-ryby-v-strane-dostignet-25-kg-v-god>
- Линь Ифу Дж. 2017. *Демистификация китайской экономики.* М.: Шанс.
- Лэйн Д. 2000. Преобразование государственного социализма в России: от «хаотической» экономики к кооперативному капитализму, координируемому государством. *Мир России. Социология. Этнология.* 9 (1): 3–22.
- Максимова Е. 2019а. *Овощи перешли миллионный рубеж.* URL: <https://www.agroinvestor.ru/analytics/article/31004-ovoshchi-pereshli-millionnyu-rubezh>
- Максимова Е. 2019б. *Опрос: какие перспективы у растительного мяса в России.* URL: <https://www.agroinvestor.ru/interview/news/32455-kakie-perspektivy-u-rastitelnogo-myasa-v-rossii>
- На Кубани пересмотрят объёмы экспорта пшеницы из-за заморозков и засухи.* 2020. URL: <https://agrovesti.net/news/indst/na-kubani-peresmotryat-obemy-eksporta-pshenitsy-iz-za-zamorozkov-i-zasukhi.html>

- О ходе и результатах реализации в 2018 году государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020.* 2019. Национальный доклад. М.: Минсельхоз.
- Обычное мясо готовы поменять на растительное 5% россиян.* 2019. URL: <https://kvedomosti.ru/news/obychnoe-myaso-gotovy-pomenyat-na-rastitelnoe-5-rossiyan.html>
- Пикетти Т. 2015. *Капитал в XXI веке.* М.: Ад Маргинем Пресс.
- Правительственный час Патрушева. 2019. *Сельская жизнь.* 26 сентября — 2 октября: 3.
- Производители органических продуктов просят о господдержке и налоговых льготах.* 2020. URL: <https://kvedomosti.ru/news/proizvoditeli-organicheskix-produktov-prosyat-o-gospodderzhke-i-nalogovyh-lgotax.html>
- Производство овощей закрытого грунта увеличилось на 19%.* 2020. URL: <https://agrovesti.net/news/indst/proizvodstvo-ovoshchej-zakrytogo-grunta-uvelichilos-na-19.html>
- Регионы России: социально-экономические показатели.* 2019. М.: Росстат.
- Родоман Б. Б. 2001. Идеальный капитализм и российская реальность. *Неприкосновенный запас.* 3: 22–29.
- Россельхозбанк оценил инвестиционный потенциал продовольственного рынка Дальнего Востока.* 2019. URL: <https://agrovesti.net/news/indst/rosselkhozbank-otsenil-investitsionnyj-potentsial-prodovolstvennogo-rynka-dalnego-vostoka.html>
- Российскому сельскому хозяйству предписано совершить новый рывок.* 2020. URL: <https://agrovesti.net/news/indst/rossijskomu-sel-skomu-khozyajstvu-predpisano-sovershit-novyj-ryvok.html>
- Россия в цифрах.* 2019. М.: Росстат.
- Россияне стали есть больше рыбы и рыбных продуктов.* 2019. URL: <https://kvedomosti.ru/news/rossiyane-stali-est-bolshe-ryby-i-rybnyx-produktov.html>
- Светлов Н. М. et al. 2020. *Влияние экспорта на сельхозпроизводителей и потребителей в России.* М.: МГУ.
- Сиптиц С. О., Гатаулина Е. А. 2014. Влияние факторов на формирование аграрной структуры. *Экономика сельского хозяйства России.* 1: 44–49.
- Сорос Дж. 1999. *Кризис мирового капитализма (Открытое общество в опасности).* М.: Инфра-М.
- Ставинский И. 1997. *Капитализм сегодня и капитализм завтра.* М.: УРСС.
- Статистика пищевой промышленности России.* 2019. URL: <https://www.agroprod mash-expo.ru/ru/articles/pishchevaya-promyshlennost-rossii>
- Троцук И. В. 2020. Дискурсивные репрезентации (капиталистических) итогов «китайского экономического чуда». *Социологическое обозрение.* 19 (2): 310–347.

- Троцук И. В., Никулин А. М., Вегрен С. К. 2018. Трактовки и способы измерения продовольственной безопасности в современной России: дискурсивные и реальные противоречия. *Мир России: Социология, этнология*. 27 (1): 34–64.
- Узун В. Я. 2017. Ограничение размера субсидий одному сельхозпроизводителю: необходимость, механизмы, последствия. *АПК: Экономика, управление*. 11: 12–31.
- Узун В. Я., Логинова Д. А. 2017. Станет ли Россия нетто-экспортёром продовольствия? *Экономическое развитие России*. 24 (1): 21–24.
- Ущерб аграриев от бедствий уже превысил 11 млрд рублей. 2019. *Агроинвестор*. 10. URL: <https://www.agroinvestor.ru/regions/news/32317-v-priamure-pavodok-unichtozhil-urozhay>
- Чжан Юй. 2017. *Опыт китайских экономических реформ и их теоретическая значимость*. М.: Шанс.
- Шагайда Н. И. et al. 2020. Агрохолдинги России и их роль в сельском хозяйстве. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3641451
- Шик О. В., Янбых Р. Г., Серова Е. В. 2020. Исследование системы бюджетной поддержки аграрного сектора в России. *Вопросы государственного и муниципального управления*. 2: 145–167.
- A Warmer Russia. 2019. *Economist*. September 21–28: 57–58.
- Acemoglu D., Robinson J. 2015. The Rise and Decline of General Laws of Capitalism. *Journal of Economic Perspectives*. 29 (1): 3–28.
- Albertus M., Menaldo V. A. 2016. Capital in the Twenty-First Century — in the Rest of the World. *Annual Review of Political Science*. 19: 1–18.
- Arctic Program. 2019. *Arctic Report Card: Update for 2019*. December. URL: <https://arctic.noaa.gov/Report-Card/Report-Card-2019>.
- Bernstein H. 2013. *Class Dynamics of Agrarian Change*. Halifax: Fernwood Publishing.
- Brown L. R. 2012. *Full Planet, Empty Plates: The New Geopolitics of Food Scarcity*. New York: W. W. Norton and Co.
- Clapp J. 2016. *Food*. Cambridge: Polity Press.
- Clapp J., Dauvergne P. 2011. *Paths to a Green World: The Political Economy of the Global Environment*. Cambridge: MIT Press.
- Clapp J., Fuchs D. (eds) 2009. *Corporate Power in Global Agrifood Governance*. Cambridge: MIT Press.
- Clapp J., Isakson S. R. 2018. *Speculative Harvests: Financialization, Food, and Agriculture*. Halifax: Fernwood Publishing.
- Dennis B. 2019. Changing Climate Imperils Global Food and Water Supplies, New U. N. Study Finds. *Washington Post*. August 8. URL: <https://www.washingtonpost.com/climate-environment/2019/08/08/solving-climate-change-requires-fixing-forests-food-landmark-un-report-finds>

- EIU. 2019. *Resilience to Climate Change? A Report by the Economist Intelligence Unit*. London: Economist Intelligence Unit.
- Epshtein D., Hahlbrock K., Wandel J. 2019. Why are Agroholdings So Pervasive in Russia's Belgorod Oblast? Evidence from Case Studies and Farm-Level Data. *Post-Communist Economies*. 25 (1): 59–81.
- FAO. 2018. *The State of Food Security and Nutrition in the World: Building Climate Resilience for Food Security and Nutrition*. Rome: FAO.
- FAO. 2019a. *Agriculture and Climate Change: Challenges and Opportunities at the Global and Local Level*. Rome: FAO.
- FAO. 2019b. *Climate Change and the Global Dairy Sector: The Role of the Dairy Sector in a Low-Carbon Future*. Rome: FAO.
- Feshbach M., Friendly A., Jr. 1992. *Ecocide in the USSR: Health and Nature Under Siege*. New York: Basic Books.
- Grouiez P. 2018. Understanding Agroholdings in Russia: A Commonsian Analysis. *Journal of Economic Issues*. 52 (4): 1010–1035.
- Hauter W. 2012. *Foodopoly: The Battle Over the Future of Food and Farming in America*. New York: The New Press.
- Hodgson C. 2020. Climate Adviser Calls for Overhaul of UK Agriculture and Food. *Financial Times*. January 22. URL: <https://www.ft.com/content/beff003a-3d01-11ea-b232-000f4477fbca>
- Howard P. 2016. *Concentration and Power in the Food System*. London: Bloomsbury.
- Khurshudyan I. 2019. Russia's Warm Winter Has Deprived Moscow of Snow, Caused Plants to Bloom and Roused Bears out of Hibernation. *Washington Post*. December 24. URL: https://www.washingtonpost.com/world/russias-warm-winter-has-deprived-moscow-of-snow-caused-plants-to-prematurely-bloom-and-woken-bears-out-of-hibernation/2019/12/23/6ecf726c-2590-11ea-9cc9-e19cfbc87e51_story.html
- Kleppel G. 2014. *The Emergent Agriculture: Farming, Sustainability and the Return of the Local Economy*. Gabriola Island: New Society Publishers.
- Lengnick L. 2015. *Resilient Agriculture: Cultivating Food Systems for a Changing Climate*. Gabriola Island: New Society Publishers.
- McMichael P. 2013. *Food Regimes and Agrarian Questions*. Halifax: Fernwood Publishing.
- National Oceanic and Atmospheric Administration. 2019. *Arctic Report Card: Record Territory for Warm Temperatures, Loss of Snow and Ice*. December 10. URL: <https://www.noaa.gov/media-release/arctic-report-card-record-territory-for-warm-temperatures-loss-of-snow-and-ice>
- Nikulin A. M. et al. 2020. Framework for Sustainable Regional Development in the Altai Krai. In: Fruhauf M. et al. (eds) *Kulunda: Climate Smart Agriculture. South Siberian Agro-Steppe as Pioneering Region for Sustainable Land Use*. Cham: Springer; 435–446.

- Russia is Warming Disproportionately Fast, Environment Ministry Says. 2019. *Moscow Times*. September 4. URL: <https://www.themoscowtimes.com/2019/09/04/russia-is-warming-disproportionately-fast-environment-ministry-says-a67145>
- Sachs J. D. 2015. *The Age of Sustainable Development*. New York: Columbia University Press.
- Savage L. C. 2019. How Russia and China are Preparing to Exploit a Warming Planet. August 29. URL: <https://www.politico.com/story/2019/08/29/russia-china-climate-change-1691698>
- Seddon M. 2020. Siberia Fuel Spill Threatens Moscow's Arctic Ambitions. June 4. URL: <https://www.ft.com/content/fa9c20a0-2dad-4992-9686-0ec98b44faa8?desktop=true&segmentId=7c8f09b9-9b61-4fbb-9430-9208a9e233c8#myft:notification:daily-email:content>
- Serova E. 2020. Challenges for the Development of the Russian Agricultural Sector in the Mid-Term. *Russian Journal of Economics*. 6: 1–5.
- Softening the Blow: Climate Adaptation Policies are Needed More than Ever. 2020. *Economist*. May 30 — June 5. URL: <https://www.economist.com/schools-brief/2020/05/30/climate-adaptation-policies-are-needed-more-than-ever>
- The Tables Not Yet Turned. 2020. *Economist*. May 9–16: 13–15.
- Union of Concerned Scientists. 2018. Each Country's Share of CO₂ Emissions. October 11. URL: <https://www.ucsusa.org/global-warming/science-and-impacts/science/each-countrys-share-of-co2.html>
- USDA Foreign Agricultural Service. 2018. Agricultural Economy and Policy Report. *GAIN Report no RS1819*. July 19. URL: https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Agricultural%20Economy%20and%20Policy%20Report_Moscow_Russian%20Federation_7-19-2018.pdf
- Wegren S. K., Nikulin A. M., Trotsuk I. V. 2015. Russia's Tilt to Asia and Implications for Agriculture. *Eurasian Geography and Economics*. 56 (2): 127–149.
- Wegren S. K., Nikulin A. M., Trotsuk I. V. 2018. *Food Policy and Food Security: Putting Food on the Russian Table*. Lanham: Lexington Books.
- Wegren S. K., Nikulin A. M., Trotsuk I. V. 2021 (forthcoming). *Russia's Food Revolution: The Transformation of the Food System*. London: Routledge.
- Wise T. A. 2019. *Eating Tomorrow: Agribusiness, Family Farmers, and the Battle for the Future of Food*. New York: The New Press.
- Yanbykh R., Saraikin V., Lerman Z. 2020. Changes in Russia's Agrarian Structure: What Can We Learn from Agricultural Census? *Russian Journal of Economics*. 6: 26–41.

NEW TEXTS

Stephen Wegren, Irina Trotsuk

Is Industrial Agriculture Sustainable During Climate Change and Ecological Threats?

WEGREN, Stephen Kenneth — Professor of Political Science, Southern Methodist University at Dallas. Address: P.O. Box 750117, Dallas, Texas 75275-0117, USA.

Email: swegren@smu.edu

TROTSUK, Irina — Doctor of Sciences in Sociology, senior researcher at the Center for Agrarian Studies, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration; Professor, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN University). Address: 82 Vernadskogo Avenue, 119571, Moscow, Russian Federation.

Email: irina.trotsuk@yandex.ru

Abstract

Russia has experienced food revolutions in production, distribution, and consumption since 2000. These revolutions have transformed the food system, but systemic changes are not complete — a sustainable agricultural system is not likely in Russia anytime soon; the effects of climate change are likely to worsen and force further revolutionary change to Russia's food system, which in the short-term could cause food insecurity. The state retains its key role in regulating the food system, primarily due to considering food security a factor of national security, has been achieved. The Russian statist discourse on food security, which has intensified under the Western sanctions and pandemic restrictions, ignores the challenges that the global agro-industrial sector faces at the same time being the source of anthropogenic changes. Moreover, this discourse rarely takes into account environmental challenges for the Russian agro-industrial sector. The article shows the relationship between climate/ecological changes and the dominant industrial agriculture not in the form of alarmist statements, but by describing the social-economic-ecological context, in which the research questions about current and future restrictions and consequences of industrial agriculture should be asked. The article presents examples of sustainable agriculture in Russia, identifies obstacles to moving away from industrial agriculture, and considers possible scenarios for the transition to sustainable agriculture.

Keywords: Russian agriculture; industrial agriculture; sustainable agriculture; climate changes; environmental threats; agro-industrial food system.

Acknowledgements

The article is a part of the research within the state assignment of the RANEPA “Agroholdings and rural areas: Models of interaction of large agribusiness with municipal authorities and rural communities”.

References

- A Warmer Russia (2019) *Economist*, 21–28 September, pp. 57–58.
- Acemoglu D., Robinson J. (2015) The Rise and Decline of General Laws of Capitalism. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 29, no 1, pp. 3–28.
- Albertus M., Menaldo V. A. (2016) Capital in the Twenty-First Century — in the Rest of the World. *Annual Review of Political Science*, no 19, pp. 1–18.

- Aleksey Gordeev provel soveshchanie po itogam ispolneniya natsproekta "Ekologiya"* [Alexey Gordeev Held a Meeting on the Results of the Ecology National Project] (2019a) Available at: <https://kvedomosti.ru/news/aleksej-gordeev-provel-soveshchanie-po-itogam-ispolneniya-nacproekta-ekologiya.html> (accessed 24 December 2019) (in Russian).
- Aleksey Gordeev provel zasedanie proektnogo komiteta natsproekta "Ekologiya"* [Aleksey Gordeev Chaired a Meeting of the Project Committee of the Ecology National Project] (2019b) Available at: <https://kvedomosti.ru/news/aleksej-gordeev-provel-zasedanie-proektnogo-komiteta-nacproekta-ekologiya.html> (accessed 20 September 2019) (in Russian).
- Altukhov A. I. (2017). Eksport rossiyskogo zerna: problemy i puti ikh resheniya [Export of Russian grain: Challenges and solutions]. *Nikonovskie chteniya = Nikon Readings*, no 22, pp. 134–136 (in Russian).
- Arctic Program (2019) *Arctic Report Card: Update for 2019. December*. Available at: <https://arctic.noaa.gov/Report-Card/Report-Card-2019> (accessed 24 December 2019).
- Barsukova S. Yu. (2017) Agrarnaya politika Rossii [Agricultural Policy of Russia]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' = Social Sciences and Contemporary World*, no 5, pp. 31–45 (in Russian).
- Barsukova S. Yu. (2016a) Dilemma "fermery — agrokholdingi" v kontekste importozameshcheniya [The Dilemma "Farmers — Agroholdings" under Import Substitution]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost' = Social Sciences and Contemporary World*, no 5, pp. 63–74 (in Russian).
- Barsukova S. Yu. (2016b) Novy rossiysky kapitalizm: institutsionalizatsiya korruptsii [New Russian Capitalism: Institutionalization of Corruption]. *Rossiya i sovremenny mir = Russia and Contemporary World*, no 4, pp. 21–39 (in Russian).
- Bernstein H. (2013) *Class Dynamics of Agrarian Change*, Halifax: Fernwood Publishing.
- Brown L. R. (2012) *Full Planet, Empty Plates: The New Geopolitics of Food Scarcity*, New York: W. W. Norton and Co.
- Buzdalov I. N. (2018) Sovremennoe polozhenie v selskom khozyaystve Rossii: sistemny agrarny krizis prodolzhaetsya [The Current Situation in Russian Agriculture: The Systemic Agrarian Crisis Continues]. *Obshchestvo i ekonomika = Society and Economy*, no 3, pp. 75–92 (in Russian).
- Clapp J. (2016) *Food*, Cambridge: Polity Press.
- Clapp J., Dauvergne P. (2011) *Paths to a Green World: The Political Economy of the Global Environment*, Cambridge: MIT Press.
- Clapp J., Fuchs D. (eds) (2009) *Corporate Power in Global Agrifood Governance*, Cambridge: MIT Press.
- Clapp J., Isakson S. R. (2018) *Speculative Harvests: Financialization, Food, and Agriculture*, Halifax: Fernwood Publishing.
- Coase R., Wang N. (2016) *Kak Kitay stal kapitalisticheskim* [How China Became Capitalist], Moscow: New Publishing House (in Russian).

- Davydov Yu. N. (1999) Kuda prishla Rossiya: dva tipa kapitalizma [Where Russia has Come to: Two Types of Capitalism]. *Zhurnal sotsiologii i sotsialnoj antropologii = Journal of Sociology and Social Anthropology*, vol. 2, no 1, pp. 90–102 (in Russian).
- Dennis B. (2019) Changing Climate Imperils Global Food and Water Supplies, New U.N. Study Finds. *Washington Post*, 8 August. Available at: <https://www.washingtonpost.com/climate-environment/2019/08/08/solving-climate-change-requires-fixing-forests-food-landmark-un-report-finds> (accessed 8 August 2019).
- Do 2025 goda v Rossii planiruyetsya vvesti v oborot 4 mln. ga neispolzuemoy pashni [Until 2025, 4 Million Hectares of the Unused Arable Land in Russia is to be Put into Circulation] (2020) Available at: <http://mcx.ru/press-service/news/do-2025-goda-v-rossii-planiruetsya-vvesti-v-oborot-4-mln-ga-neispolzuemoy-pashni> (accessed 4 June 2020) (in Russian).
- Dönhoff M. (2001) *Granitsy svobody: Kapitalizm dolzhen stat tsivilizovannym* [Frontiers of Freedom: Capitalism Must Become Civilized], Moscow: International Relations (in Russian).
- Dyatlovskaya E. (2019) V reyting 200 rossiyskikh chastnykh kompaniy voshli 13 predstaviteley agrobiznesa [13 Representatives of Agribusiness Entered the Ranking of 200 Russian Private Companies] Available at: <https://www.agroinvestor.ru/rating/news/32425-v-reyting-200-rossiyskikh-13-predstaviteley-agrobiznesa> (accessed 16 September 2019) (in Russian).
- EIU (2019) *Resilience to Climate Change? A Report by the Economist Intelligence Unit*, London: Economist Intelligence Unit.
- Epshtein D., Hahlbrock K., Wandel J. (2019) Why are Agroholdings So Pervasive in Russia's Belgorod oblast? Evidence from Case Studies and Farm-Level Data. *Post-Communist Economies*, vol. 25, no 1, pp. 59–81.
- FAO (2018) *The State of Food Security and Nutrition in the World: Building Climate Resilience for Food Security and Nutrition*, Rome: FAO.
- FAO (2019a) *Agriculture and Climate Change: Challenges and Opportunities at the Global and Local Level*, Rome: FAO.
- FAO (2019b) *Climate Change and the Global Dairy Sector: The Role of the Dairy Sector in a Low-Carbon Future*, Rome: FAO.
- Feshbach M., Friendly A., Jr. (1992) *Ecocide in the USSR: Health and Nature Under Siege*, New York: Basic Books.
- Gataulina E. A. (2016) Agrarnaya struktura krupnokapitalisticheskogo tipa: sostoyanie, problemy, vozmozhnosti [Agrarian Structure of the Large-Scale Capitalist Type: Condition, Challenges, Opportunities]. *Nikonovskie chteniya = Nikon Readings*, no 21, pp. 156–164 (in Russian).
- Grouiez P. (2018) Understanding Agroholdings in Russia: A Commonsian Analysis. *Journal of Economic Issues*, vol. 52, no 4, pp. 1010–1035.
- Hauter W. (2012) *Foodopoly: The Battle Over the Future of Food and Farming in America*, New York: The New Press.

- Hodgson C. (2020) Climate Adviser Calls for Overhaul of UK Agriculture and Food. *Financial Times*, 22 January. Available at: <https://www.ft.com/content/beff003a-3d01-11ea-b232-000f4477fbca> (accessed 23 January 2020).
- Howard P. (2016) *Concentration and Power in the Food System*, London: Bloomsbury.
- Infografika “Sozдание rabochikh mest v regionakh Rossii — reyting 2019” [Infographic “Creation of Jobs in the Regions of Russia — ranking of 2019”] (2019) Available at: <https://riarating.ru/infografika/20190416/630123400.html> (accessed 9 October 2019) (in Russian).
- Issledovanie: potreblenie myasa v Rossii za god snizilos na 4,3% [Research: This Year the Meat Consumption in Russia Decreased by 4.3%] (2019) Available at: <https://kvedomosti.ru/news/issledovanie-potreblenie-myasa-v-rossii-za-god-snizilos-na-4-3.html> (accessed 17 August 2019) (in Russian).
- Itogi Vserossiyskoy selskokhozyaystvennoy perepisi 2016 goda [Results of the All-Russian Agricultural Census of 2016] (2018) T. 2: *Chislo obektov Vserossiyskoy selskokhozyaystvennoy perepisi 2016 goda. Trudovye resursy i ikh kharakteristika* [Vol. 2: The Number of Objects of the All-Russian Agricultural Census of 2016. Labor Resources and Their Characteristics], Moscow: Rosstat (in Russian).
- Iz-za anomalno teplogo yanvaryaya agrarii perezhivayut za ozimye i budushchy urozhay [Due to the Abnormally Warm January, Farmers are Worried about Winter Crops and the Future Harvest] (2020) Available at: <https://kvedomosti.ru/news/iz-za-anomalno-teplogo-yanvaryaya-agrarii-perezhivayut-za-ozimye-i-budushchij-urozhaj.html> (accessed 24 January 2020) (in Russian).
- Khurshudyan I. (2019) Russia’s Warm Winter has Deprived Moscow of Snow, Caused Plants to Bloom and Roused Bears out of Hibernation. *Washington Post*, 24 December. Available at: https://www.washingtonpost.com/world/russias-warm-winter-has-deprived-moscow-of-snow-caused-plants-to-prematurely-bloom-and-woken-bears-out-of-hibernation/2019/12/23/6ecf726c-2590-11ea-9cc9-e19cfbc87e51_story.html (accessed 24 December 2019).
- Kiselev S. V. (2017) Faktory rosta i obespecheniya ustoychivoy dinamiki eksporta produktsii APK [Factors of Growth and Sustainable Dynamics of the Agricultural Export]. *Nikonovskie chteniya = Nikon Readings*, no 22, pp. 231–232 (in Russian).
- Kleppe G. (2014) *The Emergent Agriculture: Farming, Sustainability and the Return of the Local Economy*, Gabriola Island: New Society Publishers.
- Krylatykh E. N., Belova T. N. (2018) Eksport rossiyskogo zerna v kontekste formirovaniya regionalnoy ekonomicheskoy politiki [Export of Russian Grain in the Context of the Regional Economic Policy]. *Ekonomika regiona = Economy of the Region*, vol. 14, no 3, pp. 778–790 (in Russian).
- Krylatykh E. N., Frolova E. Yu. (2018) Agroprodovolstvennaya sfera: prob`etsya li Rossiya na mirovoy ry-nok? Ekspertnaya diskussiya Gaydarovskogo foruma — 2018. [Agro-Food Sector: Will Russia Manage to Enter the World Market? Expert Discussion at the Gaidar Forum — 2018]. *Ekonomika selskokhozyaystvennykh i pererabatyvayushchikh predpriyatiy = Economics of Agricultural and Processing Enterprises*, no 3, pp. 13–18 (in Russian).
- Kryshtanovskaya O. V. (2002) Transformatsiya biznes-elity Rossii: 1998–2002 [Transformation of the Russian Business Elite: 1998–2002]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 8, pp. 17–49 (in Russian).

- Kulistikova T. (2019) Minselkhoz: srednee potreblenie ryby v strane dostignet 25 kg v god [Ministry of Agriculture: The Average Fish Consumption in the Country will Reach 25 kg per Year] Available at: <https://www.agroinvestor.ru/markets/news/32136-minselkhoz-srednee-potreblenie-ryby-v-strane-dostignet-25-kg-v-god> (accessed 23 July 2019) (in Russian).
- Lane D. (2000) Preobrazovanie gosudarstvennogo sotsializma v Rossii: ot “khaoticheskoy” ekonomiki k kooperativnomu kapitalizmu, koordiniruemomu gosudarstvom [The Transformation of State Socialism in Russia: From “Chaotic” Economy to State-Led Cooperative Capitalism]. *Mir Rossii: sotsiologiya, etnologiya = Universe of Russia; Sociology, Ethnology*, vol. 9, no 1, pp. 3–22 (in Russian).
- Lengnick L. (2015) *Resilient Agriculture: Cultivating Food Systems for a Changing Climate*, Gabriola Island: New Society Publishers.
- Lin Yifu J. (2017) *Demistifikatsiya kitayskoy ekonomiki* [Demystifying the Chinese Economy], Moscow: Chance (in Russian).
- Maksimova E. (2019a). *Opros: kakie perspektivy u rastitelnogo myasa v Rossii* [Research: Prospects for the Vegetable Meat in Russia]. Available at: <https://www.agroinvestor.ru/interview/news/32455-kakie-perspektivy-u-rastitelnogo-myasa-v-rossii> (accessed 23 September 2019) (in Russian).
- Maksimova E. (2019b) *Ovoshchi pereshli millionny rubezh* [Vegetables Crossed the Millionth Mark]. Available at: <https://www.agroinvestor.ru/analytics/article/31004-ovoshchi-pereshli-millionnyy-rubezh> (accessed 17 January 2019) (in Russian).
- McMichael P. (2013) *Food Regimes and Agrarian Questions*, Halifax: Fernwood Publishing.
- Na Kubani peresmotryat ob`emy eksporta pshenitsy iz-za zamorozkov i zasukhi* [In the Kuban, the Volume of Wheat Exports will be Revised Due to Frost and Drought] (2020) Available at: <https://agrovesti.net/news/indst/na-kubani-peresmotryat-obemy-eksporta-pshenitsy-iz-za-zamorozkov-i-zasukhi.html> (accessed 21 May 2020) (in Russian).
- National Oceanic and Atmospheric Administration (2019) *Arctic Report Card: Record Territory for Warm Temperatures, Loss of Snow and Ice*. 10 December. Available at: <https://www.noaa.gov/media-release/arctic-report-card-record-territory-for-warm-temperatures-loss-of-snow-and-ice> (accessed 24 December 2019).
- Nikulin A. M., Lentz S., Vinogradskaya O. Ya., Kurakin A. A., Wurst A. (2020) Framework for Sustainable Regional Development in the Altai Krai. *Kulunda: Climate Smart Agriculture. South Siberian Agro-Steppe as Pioneering Region for Sustainable Land Use* (eds. M. Fruhauf, G. Guggenberger, T. Meinel, I. Theesfeld, S. Lentz), Cham: Springer, pp. 435–446.
- O khode i rezultatakh realizatsii v 2018 godu gosudarstvennoy programmy razvitiya selskogo khozyaystva i regulirovaniya rynkov selskokhozyaystvennoy produktsii, syriya i prodovolstviya na 2013–2020* [On the Progress and Results of the Implementation in 2018 of the State Program for the Development of Agriculture and Regulation of Markets for Agricultural Products, Raw Materials and Food for 2013–2020] (2019) Natsionalny doklad [National report], Moscow: Ministry of Agriculture (in Russian).
- Obychnoe myaso gotovy pomenyat na rastitelnoe 5% rossiyan* [5% of Russians are Ready to Change the Ordinary Meat for the Vegetable One] (2019) Available at: <https://kvedomosti.ru/news/obychnoe-myaso-gotovy-pomenyat-na-rastitelnoe-5-rossiyan.html> (accessed 29 October 2019) (in Russian).

- Piketty T. (2015) *Kapital v XXI veke* [Capital in the Twenty-First Century], Moscow: Ad Marginem Press (in Russian).
- Pravitelstvenny chas Patrusheva [Patrushev's Government Hour] (2019) *Selskaya zhizn'* = *Rural Life*, 26 September — 2 October, p. 3 (in Russian).
- Proizvoditeli organicheskikh produktov prosyat o gospodderzhke i nalogovykh lgotakh* [Organic Food Producers Ask for Government Support and Tax Privileges] (2020) Available at: <https://kvedomosti.ru/news/proizvoditeli-organicheskix-produktov-prosyat-o-gospodderzhke-i-nalogovyx-lgotax.html> (accessed 5 June 2020) (in Russian).
- Proizvodstvo ovoshchey zakrytogo grunta uvelichilos na 19%* [Indoor Vegetable Production Increased by 19%] (2020) Available at: <https://agrovesti.net/news/indst/proizvodstvo-ovoshchey-zakrytogo-grunta-uvelichilos-na-19.html> (accessed 28 May 2020) (in Russian).
- Regiony Rossii: sotsialno-ekonomicheskie pokazateli* [Regions of Russia: Social-Economic Indicators] (2019), Moscow: Rosstat (in Russian).
- Rodoman B. B. (2001) *Idealny kapitalizm i rossiyskaya realnost* [Ideal Capitalism and Russian Reality]. *Neprikosnovenny zapas* = *Emergency Reserve*, no 3, pp. 22–29 (in Russian).
- Rosselkhozbank otsenil investitsionny potentsial prodovolstvennogo rynka Dalnego Vostoka* [Rosselkhozbank (Russian Agricultural Bank) Assessed the Investment Potential of the Far East Food Market] (2019) Available at: <https://agrovesti.net/news/indst/rosselkhozbank-otsenil-investitsionnyj-potentsial-prodovolstvennogo-rynka-dalnego-vostoka.html> (accessed 7 September 2019) (in Russian).
- Rossiya v tsifrakh* [Russia in Numbers] (2019), Moscow: Rosstat (in Russian).
- Rossiyanе stali est bolshe ryby i rybnykh produktov* [Russians Began to Eat More Fish and Fish Products] (2019) Available at: <https://kvedomosti.ru/news/rossiyane-stali-est-bolshe-ryby-i-rybnyx-produktov.html> (accessed 23 August 2019) (in Russian).
- Rossiyskomu selskomu khozyaystvu predpisano sovershit novy ryvok* [Russian Agriculture was Ordered to Make a New Breakthrough] (2020) Available at: <https://agrovesti.net/news/indst/rossijskomu-sel-skomu-khozyajstvu-predpisano-sovershit-novyj-ryvok.html> (accessed 27 May 2020) (in Russian).
- Russia is Warming Disproportionately Fast, Environment Ministry says (2019) *Moscow Times*, 4 September. Available at: <https://www.themoscowtimes.com/2019/09/04/russia-is-warming-disproportionately-fast-environment-ministry-says-a67145> (accessed 14 September 2020).
- Sachs J. D. (2015) *The Age of Sustainable Development*, New York: Columbia University Press.
- Savage L. C. (2019) *How Russia and China are Preparing to Exploit a Warming Planet*. 29 August. Available at: <https://www.politico.com/story/2019/08/29/russia-china-climate-change-1691698> (accessed 29 August 2019).
- Seddon M. (2020) *Siberia Fuel Spill Threatens Moscow's Arctic Ambitions*. 4 June. Available at: <https://www.ft.com/content/fa9c20a0-2dad-4992-9686-0ec98b44faa8?desktop=true&segmentId=7c8f09b9-9b61-4-fbb-9430-9208a9e233c8#myft:notification:daily-email:content> (accessed 5 June 2020).

- Serova E. (2020) Challenges for the Development of the Russian Agricultural Sector in the Mid-Term. *Russian Journal of Economics*, no 6, pp. 1–5.
- Shagaida N., Uzun V., Gataulina E., Shishkina E. (2020) *Agroholdingi Rossii i ikh rol v selskom khozyaystve* [Russian Agroholdings and Their Role in Agriculture]. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3641451 (accessed 1 August 2020) (in Russian).
- Shik O. V., Yanbykh R. G., Serova E. V. (2020) Issledovanie sistemy byudzhethnoy podderzhki agrarnogo sektora v Rossii [Study of the Budgetary Support of the Agricultural Sector in Russia]. *Voprosy gosudarstvennogo i munitsipalnogo upravleniya = Issues of State and Municipal Government*, no 2, pp. 145–167 (in Russian).
- Siptits S. O., Gataulina E. A. (2014) Vliyanie faktorov na formirovanie agrarnoy struktury [Influence of Factors on the Agrarian Structure]. *Ekonomika selskogo khozyaystva Rossii = Agricultural Economics of Russia*, no 1, pp. 44–49 (in Russian).
- Softening the Blow: Climate Adaptation Policies are Needed More Than Ever (2020) *Economist*, 30 May —5 June. Available at: <https://www.economist.com/schools-brief/2020/05/30/climate-adaptation-policies-are-needed-more-than-ever> (accessed 11 June 2020).
- Soros G. (1999) *Krizis mirovogo kapitalizma (Otkrytoe obshchestvo v opasnosti)* [Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered], Moscow: Infra-M (in Russian).
- Statistika pishchevoy promyshlennosti Rossii* [Russian Food Industry Statistics] (2019) Available at: <https://www.agroprod mash-expo.ru/ru/articles/pishchevaya-promyshlennost-rossii> (accessed 24 August 2019) (in Russian).
- Stavinsky I. (1997) *Kapitalizm segodnya i kapitalizm zavtra* [Capitalism Today and Capitalism Tomorrow], Moscow: URSS (in Russian).
- Svetlov N. M., Ternovsky D. S., Uzun V. Ya., Shagaida N. I., Shishkina E. A. (2020) *Vliyanie eksporta na selkhozproizvoditeley i potrebiteley v Rossii* [Impact of Exports on Agricultural Producers and Consumers in Russia], Moscow: MSU (in Russian).
- The Tables Not Yet Turned (2020) *Economist*, 9–16 May, pp. 13–15.
- Trotsuk I. V. (2020). Diskursivnye reprezentatsii (kapitalisticheskikh) itogov “kitayskogo ekonomicheskogo chuda” [Discursive Representations of the (Capitalist) Results of the “Chinese Economic Miracle”]. *Sotsiologicheskoe obozrenie = Russian Sociological Review*, vol. 19, no 2, pp. 310–347 (in Russian).
- Trotsuk I. V., Nikulin A. M., Wegren S. K. (2018) Traktovki i sposoby izmereniya prodovolstvennoy bezopasnosti v sovremennoy Rossii: diskursivnye i realnye protivorechiya [Interpretations and Dimensions of Food Security in Contemporary Russia: Discursive and Real Contradictions]. *Mir Rossii: sotsiologiya, etnologiya = Universe of Russia: Sociology, Ethnology*, vol. 27, no 1, pp. 34–64 (in Russian).
- Union of Concerned Scientists (2018) *Each Country’s Share of CO2 Emissions*, 11 October. Available at: <https://www.ucsusa.org/global-warming/science-and-impacts/science/each-countrys-share-of-co2.html> (accessed 7 September 2019).

- USDA Foreign Agricultural Service (2018) *Agricultural Economy and Policy Report*. GAIN Report no RS1819, 19 July. Available at: https://apps.fas.usda.gov/newgainapi/api/report/downloadreportbyfilename?filename=Agricultural%20Economy%20and%20Policy%20Report_Moscow_Russian%20Federation_7-19-2018.pdf (accessed 7 September 2019).
- Ushcherb agrariyev ot bedstviy uzhe prevysil 11 mlrd rubley [The Damage to Farmers from Disasters has Already Exceeded 11 Billion Rubles] (2019) *Agroinvestor*, no 10. Available at: <https://www.agroinvestor.ru/regions/news/32317-v-priamure-pavodok-unichtozhil-urozhay> (accessed 17 January 2020) (in Russian).
- Uzun V. Ya. (2017) Ogranichenie razmera subsidiy odnomu selkhozproizvoditelyu: neobkhodimost, mekhanizmy, posledstviya [Limiting the Subsidies Per Agricultural Producer: Necessity, Mechanisms, Consequences]. *APK: ekonomika, upravlenie = Agro-Industrial Complex: Economics, Management*, no 11, pp. 12–31 (in Russian).
- Uzun V. Ya, Loginova D. A. (2017) Stanet li Rossiya netto-eksporterom prodovolstviya? [Will Russia Become a Net Exporter of Food?]. *Ekonomicheskoe razvitie Rossii = Economic Development of Russia*, vol. 24, no 1, pp. 21–24 (in Russian).
- Wegren S. K., Nikulin A. M., Trotsuk I. V. (2015) Russia's Tilt to Asia and Implications for Agriculture. *Eurasian Geography and Economics*, vol. 56, no 2, pp. 127–149.
- Wegren S. K., Nikulin A. M., Trotsuk I. V. (2018) *Food Policy and Food Security: Putting Food on the Russian Table*, Lanham: Lexington Books.
- Wegren S. K., Nikulin A. M., Trotsuk I. V. (2021. Forthcoming) *Russia's Food Revolution: The Transformation of the Food System*, London: Routledge.
- Wise T. A. (2019) *Eating Tomorrow: Agribusiness, Family Farmers, and the Battle for the Future of Food*, New York: The New Press.
- Yanbykh R., Saraikin V., Lerman Z. (2020) Changes in Russia's Agrarian Structure: What Can We Learn From Agricultural Census? *Russian Journal of Economics*, no 6, pp. 26–41.
- Zhang Yu (2017) *Opyt kitayskikh ekonomicheskikh reform i ikh teoreticheskaya znachimost* [China's Economic Reform: Experience and Implications], Moscow: Chance (in Russian).

Received: October 13, 2020

Citation: Wegren S., Trotsuk I. (2020) Ustojchivo li promyshlennoe sel'skoe hozyaystvo v usloviyakh klimaticheskikh izmeneniy i ekologicheskikh ugroz? [Is Industrial Agriculture Sustainable During Climate Change and Ecological Threats?]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 5, pp. 12–38. doi: 10.17323/1726-3247-2020-5-12-38 (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Мариана Маццукато

Всеобщая ценность. Создание и изъятие в глобальной экономике



Маццукато Мариана — профессор, заведующая кафедрой по экономике инноваций и общественной ценности, директор Института инноваций и общественных целей в Университетском колледже Лондона. Адрес: Великобритания, WC1В 5ВР, г. Лондон, ул. Монтагю, д. 11.

Email: m.mazzucato@ucl.ac.uk

Перевод с английского
Николая Проценко.

Источник: Маццукато М. (готовится к изданию) *Всеобщая ценность. Создание и изъятие в глобальной экономике*. М.: Изд. дом ВШЭ. Перев. с англ.: Mazzucato M. 2018. *The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy*. New York: Allen Lane-Penguin; Public Affairs.

По мнению Марианы Маццукато, для понимания экономического роста необходимо вернуться к вопросам о том, что такое богатство и откуда берётся ценность. В представляемой книге «Всеобщая ценность» автор целенаправленно возобновляет междисциплинарную дискуссию о категории ценности, которая обычно находилась — и всё так же должна находиться — в самом сердце экономической мысли. Маццукато настаивает на том, что в современной экономической науке разные виды деятельности по изъятию ценности вуалируются под её создание, что в результате приводит к росту социального неравенства и сокращению инвестиций в реальную экономику. Для того чтобы разобраться в негативных последствиях деятельности, связанной с изъятием ценности, необходимо, по мнению автора, выяснить, что именно изымается. Какие социальные, экономические и организационные условия необходимы для производства ценности?

Журнал «Экономическая социология» публикует введение к книге М. Маццукато — «Создание versus Изъятие» («Making versus Taking»), где автор проводит различие между созданием ценности и её изъятием (например, уклонение от уплаты значительных налогов, обратный выкуп акций и проч.). Также здесь даётся определение понятия «создание ценности», под чем понимаются способы использования ресурсов для производства новых товаров и услуг. Наконец, во введении к книге описывается её структура.

Ключевые слова: ценность; цена; создание богатства; изъятие ценности; экономический рост; финансовый капитализм.

Введение. Создание versus изъятие

Варварские золотые бароны — они не находили золото, они не добывали золото, они не извлекали золото из породы, но в силу некоей таинственной алхимии всё золото принадлежало им.

Большой Билл Хейвуд, основатель первого в США промышленного профсоюза
[Haywood 1929]

Билл Хейвуд выражал своё недоумение красноречиво, будучи представителем интересов работников и работниц американской горнодобывающей промышленности в начале XX века и в период Великой депрессии

1930-х гг.¹. Он обладал глубоким знанием промышленности, но при этом не мог ответить на вопрос, почему владельцы капитала, которые занимались лишь покупкой и продажей золота на рынке, получали так много денег, в то время как рабочие, тратившие свою психическую и физическую энергию на то, чтобы найти золото, добыть и выделить его из породы, получали так мало. Почему те, кто осуществлял изъятие, получали такие большие деньги за счёт создателей?

Вопрос не потерял своей актуальности и сегодня. В 2016 г. обанкротился британский массовый ритейлер British Home Stores (BHS). Эта компания была основана в 1928 г., а в 2004 г. её купил за 200 млн фунтов стерлингов сэр Филип Грин, известный предприниматель в сфере розничной торговли. В 2015 г. сэр Филип продал этот бизнес за один фунт группе инвесторов во главе с британским предпринимателем Домиником Чепеллом. За то время, пока торговый дом находился под его контролем, сэр Филип и его семья извлекли из компании примерно 580 млн фунтов стерлингов в виде дивидендов, арендной платы и процентов по займам, которые они предоставляли компании. Крах BHS лишил работы 11 тысяч человек и оставил после себя дефицит пенсионного фонда компании в размере 571 млн фунтов стерлингов, несмотря на то что в момент приобретения фонда сэром Филипом он имел положительный баланс². В отчёте о расследовании краха BHS, проведённом Особым комитетом по занятости и пенсиям Палаты общин, сэр Филип, мистер Чепелл и их «прихлебатели» обвинялись в «систематическом грабеже». Для работников и пенсионеров BHS и их семей, чья достойная жизнь зависела от компании, всё это было изъятием ценности эпического масштаба — присвоением доходов, совершенно несопоставимых с размером экономического вклада. Но для сэра Филипа и других людей, которые контролировали этот бизнес, это было созданием ценности.

Хотя деятельность сэра Филипа можно рассматривать как некое отклонение от нормы, как субъективные эксцессы, его манера мышления едва ли нестандартна: на многих гигантских корпорациях сегодня также лежит вина в смешении создания ценности с её изъятием. Например, в августе 2016 г. Европейская комиссия — исполнительный орган Евросоюза — спровоцировала международный скандал между Евросоюзом и США, обязав компанию Apple выплатить Ирландии 13 млрд евро задолженности по налогам³.

Apple — крупнейшая компания в мире по стоимости на фондовом рынке. В 2015 г. гигантский объём денег и ценных бумаг — 187 млрд долларов⁴, что почти сопоставимо с размером экономики Чешской Республики в том же году⁵, — Apple держала за пределами США, чтобы избежать американских налогов на свои доходы, которые пришлось бы заплатить в случае репатриации денег. В рамках соглашения с Ирландией, заключённого ещё в 1991 г., двум ирландским «дочкам» Apple был предоставлен очень благоприятный налоговый режим. Этими дочерними структурами были Apple Sales International (ASI), на которую заводились все прибыли с продаж iPhone и других устройств Apple в Европе, на Ближнем Востоке, в Африке и Индии, и Apple Operations Europe, которая занималась производством компьютеров. Права на развитие своих продуктов Apple за символическую стоимость передавала ASI, тем самым лишая американского налогоплательщика доходов от тех реализованных в продуктах Apple технологий, исходное развитие которых этот налогоплательщик профинансировал. Европейская комиссия

¹ Фактическая ошибка. Американский профсоюзный деятель Уильям Дадли (Большой Билл) Хейвуд (1869–1928), к концу жизни ставший одним из лидеров международного рабочего движения, в 1921 г. эмигрировал в Советскую Россию и скончался в Москве. — *Примеч. перев.*

² How Philip Green's Family Made Millions as Value of BHS Plummeted. См.: <https://www.theguardian.com/business/2016/apr/25/bhs-philip-green-family-millions-administration-arcadia>

³ См.: <https://www.ft.com/content/cc58c190-6ec3-11e6-a0c9-1365ce54b926>

⁴ См.: <https://www.ft.com/content/3e0172a0-6e1b-11e6-9ac1-1055824ca907>

⁵ См.: <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>

утверждала, что максимальная ставка, применявшаяся к подлежащим налогообложению прибылям, которые приходились через ирландскую юрисдикцию, составляла 1%. Однако в 2014 г. Apple платила налог по ставке лишь 0,005%. Стандартная же ставка корпоративного налогообложения в Ирландии составляет 12,5%.

Более того, эти «ирландские» дочерние структуры Apple в действительности вообще не являются налоговыми резидентами с конкретным местоположением. Так случилось потому, что они использовали различия между ирландскими и американскими определениями постоянного местонахождения. Почти все прибыли, получаемые этими дочерними компаниями, относились на их «головные офисы», которые существовали только на бумаге. Еврокомиссия распорядилась, чтобы Apple доплатила налоги, исходя из того, что соглашение между Apple и Ирландией предполагало неправомерную государственную помощь (правительственную поддержку, дающую той или иной компании преимущество над её конкурентами), при этом Ирландия не предлагала схожие условия другим компаниям. Как утверждала Еврокомиссия, Ирландия предложила Apple сверхнизкие налоги в обмен на создание рабочих мест в других бизнесах компании на своей территории. Apple и Ирландия отвергли требование Еврокомиссии. И Apple, конечно же, не единственная крупная корпорация, создавшая подобные причудливые налоговые структуры.

Однако реализованный Apple цикл изъятия ценности не ограничивается международными налоговыми операциями этой компании — этот цикл гораздо ближе к её домашней территории. Не только Apple извлекала ценность у ирландских налогоплательщиков. То же самое проделывало ирландское правительство с налогоплательщиком в США. Почему так произошло? Apple создавала свою интеллектуальную собственность в Калифорнии, где размещены её штаб-квартиры. В действительности, как утверждалось в моей предыдущей книге «The Entrepreneurial State» («Предпринимательское государство») [Mazzucato 2013] — и эту тему мы ещё рассмотрим вкратце ниже, в главе 7, — все технологии, делающие смартфоны «умными» (smart), создавались на государственные средства. Однако в 2006 г. Apple во избежание государственных налогов в Калифорнии создала дочернюю структуру в Рино, штат Невада, где отсутствует налог на корпоративный доход или на доход от прироста капитала. Творчески назвав её *Braeburn Capital*⁶, Apple перевела часть своих прибылей в США на эту дочернюю структуру в Неваде вместо того, чтобы декларировать эти средства в Калифорнии. В 2006–2012 гг. Apple заработала 2,5 млрд долларов в виде процентов и дивидендов, которые были декларированы в Неваде во избежание налогов в Калифорнии. Достигший угрожающих размеров долг Калифорнии стал бы значительно меньше, если бы Apple точно и в полной мере отчитывалась о своих доходах в США именно в этом штате, где исходно формировалась значительная доля её ценности (архитектура и дизайн устройств, продажи, маркетинг и т. д.). Именно так изъятие ценности стравливает американские штаты друг с другом, а заодно и ссорит США с другими странами.

Очевидно, что исключительно сложные схемы минимизации налогообложения Apple разрабатывались прежде всего для извлечения из её бизнеса максимальной ценности путём уклонения от уплаты значительных налогов, которые пошли бы на пользу тем странам, где работает компания. Нет сомнений в том, что Apple определённо создаёт ценность. Однако игнорирование той поддержки, которую предоставили компании-налогоплательщики, а затем стравливание друг с другом штатов и государств определённо не является путём построения инновационной экономики или достижения инклюзивного роста, идущего на пользу широким массам людей, а не только тем, кто смог лучше всего «надуть» систему.

⁶ По имени пони Брейбёрн (Braeburn), персонажа мультфильмов 1950-х гг. «Яблоки раздора», «Слёт семьи Эпл» и «Родео в Эпполузе». Как и большинство имён членов семьи Эпл, имя является названием сорта яблок, который в России известен как бребурн или бребёрн. Город Рино в штате Невада был первым крупнейшим центром азартных игр в США, установившим для своих резидентов исключительно благоприятные условия налогообложения. — *Примеч. перев.*

В осуществляемом Apple изъятии ценности есть ещё один аспект. Многие подобные корпорации используют свои прибыли для краткосрочного повышения цены собственных акций вместо долгосрочного реинвестирования прибылей в производство. Основным применяемым для этого способом выступает использование резервов денежных средств для обратного выкупа акций у инвесторов, которым рассказывают, что это делается для максимизации акционерной «ценности» (дохода, получаемого акционерами компании, который основан на оценке её биржевых котировок). Однако вовсе не случайно, что среди главных бенефициаров обратного выкупа акций оказываются менеджеры компаний, имеющие доступ к щедрым схемам льготных опционов, которые представляют собой один из составных элементов их совокупного вознаграждения, — те же самые менеджеры, которые занимаются реализацией программ обратного выкупа акций. Например, в 2012 г. Apple объявила программу обратного выкупа акций в ошеломительном объёме до 100 млрд долларов. Отчасти это было связано с необходимостью отбиваться от акционеров-«активистов», которые требовали, чтобы компания возвращала им денежные средства для «раскрытия акционерной ценности» [Lazonick, Mazzucato, Tulum 2013]. Вместо реинвестирования в свой бизнес Apple предпочла перечислять средства акционерам.

Словом, та алхимия противопоставления изымающих и создающих, о которой Большой Билл Хейвуд говорил ещё в 1920-х гг., актуальна и сегодня.

Распространённые направления критики изъятия ценности

Последствия принципиально важного, но зачастую бессистемного различия между изъятием и созданием ценности выходят далеко за рамки судеб отдельных компаний и их работников или даже целых обществ. Изъятие ценности имеет громадные социальные, экономические и политические последствия. В период до финансового кризиса 2007 года доля верхнего 1% в совокупных доходах населения США выросла с 9,4% в 1980 г. до ошеломляющих 22,6% в 2007 г., а в дальнейшем ситуация лишь ухудшалась. Начиная с 2009 г. неравенство росло ещё быстрее, чем до финансового краха 2008 года. По состоянию на 2015 г. совокупное состояние 62 богатейших людей нашей планеты оценивалось примерно так же, как и аналогичный показатель у нижней половины мирового населения, то есть у 3,5 млрд человек [Oxfam 2017].

За счёт чего продолжает существовать вся эта алхимия? Привычная критика современного капитализма заключается в том, что он вознаграждает «искателей ренты», а не подлинных «создателей богатства». Под «погоней за рентой» в данном случае имеется в виду стремление генерировать доход не за счёт производства чего-либо нового, а путём установления наценки сверх «конкурентной цены» и подрыва конкуренции благодаря использованию отдельных преимуществ (в том числе в области труда) или, как в случае отраслей с крупными компаниями, за счёт способности этих последних блокировать доступ в свой сегмент других игроков и получения монопольного преимущества. Рентоориентированная деятельность часто рассматривается и в иных аспектах: «изыматели» выигрывают у «создателей», а «хищнический» капитализм побеждает капитализм «производительный». Всё это рассматривается в качестве ключевого способа — возможно, того самого ключевого способа, — с помощью которого 1% добился власти над 99%⁷. Привычной мишенью подобной критики оказываются банки и прочие финансовые институты. Считается, что они получают прибыль от спекулятивных видов деятельности, в основе которых лежит принцип «купи дёшево — продай дорого», или от покупки и последующего «раздербанивания» производственных активов, чтобы затем вновь продать их без какой-либо реальной добавленной ценности.

⁷ Даже консервативным силам понравилось играть на аналогах противопоставления изымателей и создателей: Митт Ромни называет свой частный инвестиционный фонд средоточием «создания богатства», одновременно отпуская множество замечаний в адрес тех паразитических элементов общества, которые изымают богатство с помощью государства всеобщего благосостояния [Monbiot 2012].

Более тонкие аналитики связывали нарастающее неравенство с тем специфическим способом, каким «изыматели» увеличивали своё богатство. Французский экономист Томас Пикетти в своей влиятельной книге «Капитал в XXI веке» [Piketty 2014] сосредоточивается на неравенстве, формируемом хищнической финансовой индустрией при отсутствии должного её налогообложения, и на том, какими способами богатство наследуется из поколения в поколение, что даёт самым богатым изначально преимущество для того, чтобы стать ещё богаче. Исследование Пикетти содержит ключ к пониманию того, почему коэффициент окупаемости по финансовым активам (которые он называет капиталом) оказался выше, чем коэффициент окупаемости капиталовложений в рост, и призывает к повышенному налогообложению проистекающих из данного обстоятельства богатств и наследств, чтобы остановить этот порочный круг. В идеале, с точки зрения Пикетти, подобные налоги должны быть всемирными, дабы избежать ситуации, когда одна страна ослабляет другую.

Ещё один ведущий мыслитель — американский экономист Джозеф Стиглиц исследовал, каким образом слабость регулирования и монополистические практики привели к тому, что экономисты называют извлечением ренты. Стиглиц рассматривает это явление как основной импульс, стоящий за возвышением 1% самых богатых американцев [Stiglitz 2012]. Для Стиглица данная рента является доходом, получаемым благодаря созданию для других предприятий таких препятствий, как барьеры для входа новых компаний в ту или иную отрасль, или же она оказывается результатом дерегулирования, позволившего финансовому сектору занять непропорционально большое место относительно остальной экономики. Исходя из этого, делается предположение, что при условии меньших барьеров для реализации экономической конкуренции произойдёт более равномерное распределение доходов⁸.

Думаю, можно углубить этот основанный на противопоставлении «создателей» и «изымателей» анализ того, почему наша экономика с её вопиющими неравенствами в распределении доходов и богатства пошла по неправильному пути. Для понимания того, каким образом одни воспринимаются как «изымающие ценность» и выкачивающие богатство из национальных экономик, в то время как другие выступают «создателями богатства», но ничего от этого богатства не получают, недостаточно рассмотрения препятствий на пути идеализированной формы совершенной конкуренции. Однако магистральные идеи относительно категории ренты, в принципе, не оспаривают то, каким образом происходит изъятие ценности — и потому этот процесс устойчиво сохраняется.

Чтобы досконально разобраться с данными проблемами, необходимо выяснить, откуда изначально берётся ценность. Что именно изымается? Какие социальные, экономические и организационные условия необходимы для производства ценности? Даже на то, каким образом Стиглиц и Пикетти используют термин «рента» для анализа неравенства, влияет их представление о том, что такое ценность и что она репрезентирует. Является ли рента просто препятствием для «свободнорыночного» обмена? Или же определённые лица благодаря своим полномочиям способны получать «незаработанный доход», то есть порождённый манипуляциями с уже существующими активами, а не созданием новых?⁹ Таков главный вопрос, который будет рассмотрен в главе 2.

Что такое ценность?

Понятию «ценность» можно давать разные определения, но, по существу, это производство новых товаров и услуг. Каким образом получают эти непосредственные результаты (производство), как они

⁸ Журналистка Рана Форухар в своей недавно вышедшей прекрасной книге «Makers and Takers» («Создатели и изыматели») рассматривает способы, с помощью которых материальное производство оказалось подорвано ростом финансового сектора, обслуживающего самого себя, а также менеджеров в промышленности, работающих на решение задач финансового сектора, а не долгосрочного роста [Ferozgar 2016].

⁹ Пока я писала эту книгу, с язвительной критикой современного финансового сектора, также основанной на понятии «незаработанный доход», выступил Майкл Хадсон; см.: [Hudson 2015].

распределяются в масштабах экономики (распределение) и что происходит с доходами, получаемыми от их производства (реинвестирование), — вот ключевые вопросы при определении экономической ценности. Кроме того, принципиально значим вопрос о полезности того, что создаётся: увеличивают ли — или, наоборот, понижают — создаваемые товары и услуги устойчивость конкретной производственной системы? Например, появление какого-нибудь нового завода может иметь экономическую ценность, но если его производство настолько грязное, что уничтожает окружающую среду, то его нельзя рассматривать как обладающий ценностью объект.

Под «созданием ценности» я понимаю способы, с помощью которых различные типы ресурсов (человеческие, материальные и неосязаемые) возникают и взаимодействуют с целью производства новых товаров и услуг. Под «изъятием ценности» я понимаю виды деятельности, сосредоточенные на манипуляции существующими ресурсами и продукцией и на извлечении непропорционально высоких доходов из проистекающих из этого торговых операций.

Здесь важно сделать одно предупреждение. В этой книге я использую слова «богатство» и «ценность» почти как взаимозаменяемые эквиваленты. Это может вызвать возражение у тех, кто рассматривает богатство как нечто, в большей степени имеющее монетарную природу, а ценность — как потенциально в большей степени социальный концепт, включающий не только [экономическую] ценность, но и ценности [в аксиологическом смысле]. Поэтому хотелось бы пояснить, каким образом используются два эти понятия. Понятие «ценность» я использую в смысле «процесса» создания богатства, ценность — это некий поток. Разумеется, этот поток претворяется в фактически существующие вещи, как осязаемые (кусоч хлеба), так и неосязаемые (новое знание). Напротив, «богатство» рассматривается мною как совокупный объём уже созданной ценности. В центре этой книги находятся категория ценности и то, какие силы производят ценность, то есть сам процесс. Однако рассмотрены и вопросы, возникающие вокруг этого процесса, которые зачастую формулируются сквозь призму того, «кто» является создателем богатства. В этом смысле два названных понятия используются как эквиваленты друг друга.

Долгое время понятие «ценность» находилось в самом центре дискуссий об экономике, производстве и распределении порождаемого им дохода, при этом существовали здравые разногласия относительно того, что именно является действительным носителем ценности. Для некоторых направлений экономической мысли цена продуктов человеческой деятельности являлась результатом предложения и спроса, однако ценность этих продуктов проистекала из объёма труда, необходимого для их производства, из тех способов, какими на труд влияли технологические и организационные изменения, и из отношений между капиталом и трудом. В дальнейшем на смену акценту на «объективных» условиях производства, технологий и властных отношений пришли редкость и «преференции» экономических субъектов: объём предложения рабочей силы определяется предпочтением работника в пользу досуга вместо того, чтобы заработать больше денег. Иными словами, ценность стала субъективной.

До середины XIX века почти все экономисты предполагали также, что для понимания цен на товары и услуги требовалось прежде всего иметь объективную теорию ценности — теорию, связанную с условиями производства этих товаров и услуг, включавшую время, необходимое для их производства, качество используемой рабочей силы, — и факторы «ценности» действительно формировали цену товаров и услуг. Но затем такой подход стал разворачиваться в противоположном направлении. Многие экономисты пришли к убеждению, что ценность вещей определялась ценой, которую за них платили на «рынке», или, иными словами, тем, сколько был готов заплатить за них потребитель. Внезапно ценность стала определяться «на глаз». Любые товары и услуги, продаваемые по договорной рыночной цене, оказались по определению создающими ценность.

Переход от ценности, определяющей цену, к цене, определяющей ценность, совпал с крупными социальными изменениями в конце XIX века. Одним из этих изменений стал подъём социализма. Требования реформ со стороны его представителей отчасти были основаны на утверждении, что труд не получал справедливое вознаграждение за создаваемую им ценность. Из этого проистекала консолидация капиталистического класса производителей. Нет ничего удивительного, что эта группа была крайне заинтересована в альтернативной теории, согласно которой цена предопределяет ценность, что позволяло отстаивать присвоение ими большей части продукции, в результате чего труд все в большей степени оставался на обочине.

В интеллектуальной сфере экономисты стремились к тому, чтобы придать своей дисциплине более «научный» вид, сделав её более похожей на физику и в меньшей степени на социологию. В результате они стали обходиться без предшествующих политических и социальных коннотаций. Если работы Адама Смита (как и прежде возникшая мысль о функционировании экономики) были наполнены политическим и философским содержанием, то к началу XX века поле, на протяжении более 200 лет являвшееся «политической экономией», оказалось вычищено до просто «экономикса» и рассказа о совершенно иной истории.

Дискуссия о различных теориях ценности и динамике её создания в самом деле фактически исчезла на экономических факультетах, проявляясь лишь в бизнес-школах в неких совершенно новых формах: «акционерная ценность (ценность для акционеров)» (*shareholder value*) [Jensen, Meckling 1976: 308], «разделяемая (общая) ценность» (*shared value*)¹⁰ [Porter, Kramer 2011], «цепочки создания ценности» (*value chains*) [Porter 1985], «ценность в сравнении с ценой» (*value for money*), «определение ценности» (*valuation*), «добавление ценности» (*adding value*) и т. п. В результате, если раньше студенты-экономисты обычно получали насыщенное и разноплановое представление об идее ценности, изучая, как её приходилось постулировать различным школам экономической мысли, сегодня им преподают лишь то, что ценность определяется динамикой цены в зависимости от редкости и предпочтений. Всё это не преподносится как отдельная теория ценности (в качестве примера можно привести вводный курс «Экономикс 101»¹¹). Интеллектуально выхолощенная идея ценности просто берётся как готовое представление, которое по умолчанию следует принять как верное. При этом, как утверждается в моей книге, исчезновение категории ценности парадоксальным образом привело к тому, что сам ключевой термин «ценность» — понятие, лежащее в самом сердце экономической мысли, — стал более лёгким как для употребления, так и для злоупотребления каким угодно прикладным способом

Столкновение с пограничными барьерами сферы производства

Для понимания того, каким образом на протяжении столетий возникали различные теории ценности, стоит принять во внимание то, как и почему одни виды экономической деятельности получили название «производительных», а другие — «непроизводительных». Кроме того, необходимо учитывать, каким образом это разграничение повлияло на идеи о том, какого вознаграждения заслуживают соответствующие экономические субъекты (иными словами, каким образом распределяются выгоды от создания ценности).

¹⁰ Разделяемая (общая) ценность — понятие, введённое в статье Майкла Ю. Портера и Марка Р. Крамера «Создание общей ценности: новое определение капитализма и роль корпорации в обществе», опубликованной в 2011 г. в журнале «Harvard Business Review». В статье прослеживалась связь между повышением конкурентоспособности компаний и социально-экономическим развитием общества в целом [Porter, Kramer 2011]. — *Примеч. перев.*

¹¹ Популярный экспресс-курс экономической теории Альфреда Милла (Alfred Mill), изложенный в виде 101 урока. Полное название книги звучит как «Экономикс 101: от потребительского поведения до конкурентных рынков — всё, что вы хотели знать об экономической теории» («Economics 101: From Consumer Behavior to Competitive Markets — Everything You Need to Know About Economics»). — *Примеч. перев.*

Столетиями экономисты и политики — люди, занимающиеся планированием таких организационных структур, как правительство или предприятие, — разделяли виды деятельности в зависимости от того, производят они ценность или нет, то есть являются они производительными или непроизводительными. В результате между этими типами деятельности фактически появился некий рубеж, изображённый на рисунке 1 в виде забора, который формирует концептуальную границу, иногда именуемую термином «граница сферы производства» (*production boundary*) [United Nations 2009: 6]¹². Внутри этой границы находятся создатели богатства, а вне её — получатели выгод от этого богатства (*beneficiaries*), на которых оно распространяется потому, что либо они способны извлекать его с помощью рентоориентированных видов деятельности, как в случае обладания какой-либо монополией, либо богатство, созданное в сфере производства, перераспределяется в их пользу (например, политикой в области социального обеспечения). В понимании классических экономистов ренты представляли собой незаработанный доход и полностью оказывались за границей сферы производства. Напротив, прибыли представляли собой доходы, заработанные в результате производительной деятельности внутри этой границы.

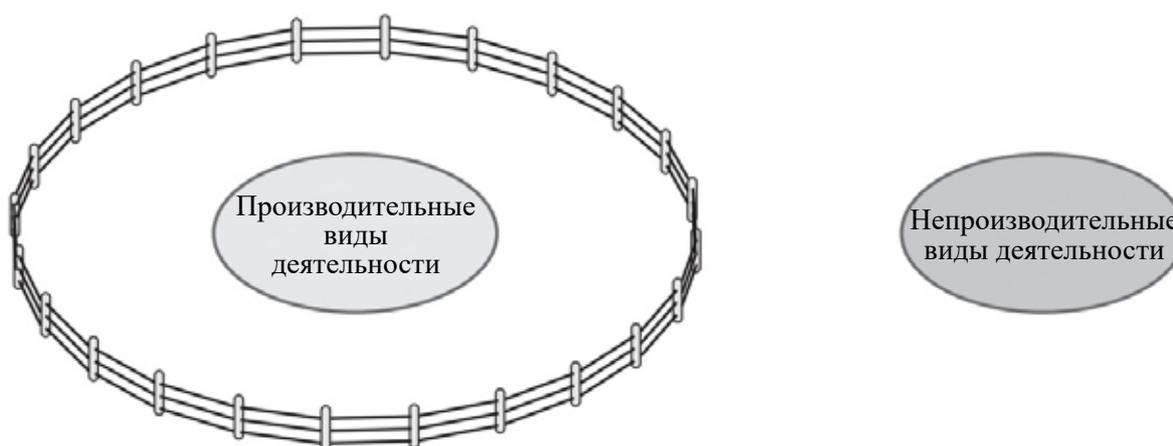


Рис. 1. Граница производственной сферы вокруг производящих ценность видов экономической деятельности

Исторически «забор», очерчивающий границу сферы производства, не был устойчивым; его форма и размер менялись вместе с изменением социальных и экономических сил. Эти изменения границы между создателями и изымателями можно одинаково чётко разглядеть и в прошлом, и в настоящем. В XVIII веке утверждение физиократов, представителей ранней школы экономической мысли, о «непроизводительных» землевладельцах вызвало бурные возмущения, ведь это было нападением на правящий класс Европы, которая на тот момент была преимущественно сельскохозяйственной территорией. Политически взрывоопасный вопрос заключался в том, являлись ли землевладельцы просто лицами, злоупотребляющими своим могуществом для извлечения части богатства, которое создаётся арендующими их землю фермерами, или же их вклад в виде земельного ресурса был принципиально важен для того способа, каким фермеры создавали богатство.

В некоем новом виде этот спор о том, где проводить границу сферы производства, продолжается сегодня по отношению к финансовому сектору. После финансового кризиса 2008 года с самых разных сторон зазвучали сигналы о необходимости возрождения промышленной политики для поддержания «создателей» в индустриальной сфере, каковые воспринимались как нечто противоположное «изымателям» из сферы финансов. При этом говорилось о необходимости нового баланса для сокращения масштаба финансового сектора, попадающего в темно-серый круг непроизводительных видов деятельности на

¹² См. также о границе сферы производства в кн.: [Boss 1990; Coyle 2014: 37–39].

рисунке 1, при помощи налогообложения (например, в виде налога на такие финансовые трансакции, как валютные операции или торговля ценными бумагами), а также мер по поддержке промышленности для стимулирования роста в отраслях, которые действительно создавали осязаемые вещи вместо того, чтобы просто заниматься их обменом (см. рис. 1, где эти отрасли оказываются в светло-сером круге продуктивных видов деятельности).

Но не всё так просто. Суть дела не в том, чтобы заклеить одних как изымателей, а другим присвоить имя создателей. Различные виды человеческой деятельности за пределами рассматриваемой границы могут быть необходимы для стимулирования производства — без них производительные виды деятельности могут оказаться не столь ценными. Торговцы нужны для того, чтобы обеспечивать доставку товаров к месту их продажи и эффективный товарообмен. Финансовый сектор принципиально нужен покупателям и продавцам для совместного ведения бизнеса. Подлинный вопрос поэтому заключается в том, какую форму должны принять все эти виды деятельности, чтобы служить цели производства ценности.

И самое важное: а что же государство? По какую сторону границы сферы производства оно находится? Является ли оно, как это часто утверждается, по своей природе непроизводительным (а единственным его заработком выступают обязательные перечисления в виде налогов с производительной части экономики)? Если это так, то каким образом государство может обеспечивать рост экономики? Или же оно в лучшем случае способно лишь устанавливать такие правила игры, чтобы создатели ценности могли действовать эффективно?

В самом деле, постоянно возобновляющийся спор об оптимальном размере государственных институтов и о гипотетических угрозах высокого государственного долга ограничивается обсуждением того, помогают ли правительственные расходы росту экономики (поскольку государство может быть производительным и создающим добавленную стоимость), или же государство как нечто непроизводительное выступает тормозом для экономики, а то и уничтожает ценность. Эта политически нагруженная тема придаёт специфический колорит текущим дискуссиям, которые простираются от вопроса о том, может ли Великобритания позволить себе ракетно-ядерную систему «Трезубец»¹³, до спора о том, существует ли некое «волшебное число» для оптимального масштаба государства, определяемого как такое отношение правительственных расходов к национальному производству, за пределами которого экономика неизбежно будет функционировать хуже, нежели в том случае, если правительственные расходы находятся на более низком уровне. Как мы увидим в главе 8, данный вопрос в большей степени испытывает пагубное влияние политических взглядов и идеологических позиций, нежели основывается на глубоких научных доказательствах. Действительно, важно помнить о том, что экономика является ядром социального знания, так что «естественный» масштаб государства будет зависеть от того, с какой теорией (или просто «позицией») подходить к вопросу о ключевой цели государства. Если государство рассматривается как нечто бесполезное или в лучшем случае как инструмент решения возникающих время от времени проблем, то его оптимальный масштаб неизбежно окажется принципиально меньше, чем в том случае, если государство рассматривается как ключевой механизм роста, необходимый для управления процессом создания ценности и инвестирования в него.

С течением времени умозрительная граница сферы производства расширялась, охватывая гораздо большую часть экономики и более разноплановые виды экономической деятельности, чем прежде.

¹³ Имеется в виду затяжной спор в парламенте Великобритании о поддержке программы модернизации системы «Трезубец» («Trident») — баллистических ракет, размещаемых на подводных лодках. Дебаты завершились решением депутатов утвердить модернизацию на сумму 31 млрд фунтов стерлингов. Однако вскоре после этого разразился скандал, когда СМИ выяснили, что за несколько дней до голосования произошли неудачные испытания ракеты Trident II D5, хотя в парламенте говорилось, что они были успешными. — *Примеч. перев.*

Когда экономисты и, шире, общество в целом пришли к определению ценности через предложение и спрос (ценность имеет то, что продаётся), такие виды деятельности, как финансовые трансакции, стали определяться как производительные, хотя прежде они обычно классифицировались как непроизводительные. Примечательно, что единственной значительной частью экономики, которая, как принято считать, находится главным образом вне границы сферы производства и, как следствие, оказывается «непроизводительной», остаётся государство. Верно и то, что многие другие услуги, которые люди оказывают в любом сегменте общества, остаются неоплачиваемыми (например, уход родителей за детьми или здоровых за больными) и плохо подсчитываются. К счастью, такие темы, как пофакторный подход к способу измерения национального производства (ВВП), приобретают всё большую актуальность. Но, помимо добавления к ВВП новых понятий, таких как уход или устойчивость всей планеты, принципиально важно понимать, почему мы придерживаемся тех представлений о ценности, которые у нас есть, — а это невозможно сделать без тщательного рассмотрения самой категории ценности.

Почему теория ценности имеет значение?

Прежде всего, сам факт исчезновения категории ценности из экономических дебатов означает сокрытие того, что должно быть живым, публичным и активно дискутируемым¹⁴. Если допущение, что ценность определяется «на глаз», не оспаривается, то одни виды деятельности в таком случае неизбежно окажутся создающими ценность, а другие — нет просто потому, что некто, имея, как правило, в этом материальный интерес, так утверждает (возможно, убедительнее, чем другие). Те или иные виды деятельности могут перескакивать с одной стороны границы сферы производства на другую с помощью одного клика мышки, и едва ли это кто-то замечает. Когда банкиры, риелторы и букмекеры заявляют, что создают стоимость, а не изымают её, представители магистрального направления экономической науки не предлагают никакого основания для того, чтобы оспорить это, даже несмотря на то, что публика может относиться к подобным претензиям скептически. Кто способен возразить Ллойд Бланкфейну, если он утверждает, что сотрудники Goldman Sachs входят в число самых производительных людей на свете, или фармацевтическим компаниям, заявляющим, что за пределами высокая цена на какой-нибудь из их препаратов объясняется порождаемой им ценностью? Истории о создании богатства могут убеждать (или «захватывать») правительственных чиновников, как это недавно продемонстрировало одобрение правительством США курсов лекарственного лечения лейкемии стоимостью полмиллиона долларов, обоснованное именно продвигаемой фармацевтической индустрией моделью «ценообразования на основе ценности» — это произошло даже невзирая на то, что вклад налогоплательщика в создание соответствующего препарата составил 200 млн долларов¹⁵.

Кроме того, отсутствие анализа ценности имеет масштабные последствия для одной конкретной сферы — для распределения доходов между разными членами общества. Когда ценность предопределяется ценой (а не наоборот), уровень и распределение доходов представляются обоснованными постольку, поскольку существует рынок товаров и услуг, который порождает эти доходы в процессе покупки и продажи. В соответствии с этой логикой все доходы являются заработанными, любой анализ с точки зрения их производительности или непроизводительности при этом исчезает.

¹⁴ Принципиально не следует понимать данное утверждение в том смысле, что иные формы обсуждения категории ценности в экономике не являются важными. См. прекрасную дискуссию об «общественной ценности» в экономике в кн.: [Bozeman 2007], а также о воздействиях на ВВП: [Stiglitz, Sen, Fitoussi 2010]; о вопросах морали и этики в либеральной мысли: [Gaus 1990]. Однако основной идеей данной книги является акцент именно на том, каким образом экономические измерения ценности в производстве фундаментально изменили возможность различать создателей и изыmateлей ценности, а следовательно — на различии между рентными доходами и прибылями, что, как мы увидим в главе 2, иначе влияет на ВВП, нежели проблемы, выявленные у Стиглица.

¹⁵ См.: <https://www.usatoday.com/story/news/2017/08/22/breakthrough-cancer-drug-astronomical-price/589442001/>

Однако данное объяснение представляет собой порочный логический круг, замкнутую петлю. Доходы обосновываются с помощью производства чего-либо, что имеет ценность. Но как мы измеряем ценность? По тому, приносит ли она доход. Вы зарабатываете доход, потому что вы производительны; вы производительны, потому что вы зарабатываете доход. В результате, как по мановению волшебной палочки, исчезает понятие «незаработанный доход». Если доход предполагает нашу производительность и мы заслуживаем доход всякий раз, когда мы производительны, то как в таком случае доход может оказаться незаработанным? В главе 3 мы увидим, что данное круговое объяснение нашло отражение в том, каким образом формируются национальные счета, отслеживающие и измеряющие производство и богатство в отдельно взятой экономике. В теории ни о каком доходе нельзя утверждать, что он слишком высок, поскольку в рыночной экономике конкуренция не допускает, что кто-либо зарабатывает больше, чем заслуживает. На практике же рынки, как выражаются экономисты, имеют несовершенный характер, и в результате цены и заработные платы зачастую устанавливаются сильными, а соответствующие расходы несут слабые.

С преобладающей сегодня точки зрения, цены устанавливаются предложением и спросом, и любое отклонение от того, что считается конкурентной ценой (основанной на предельном доходе), должно объясняться тем или иным несовершенством, при исправлении которого произойдет правильное распределение дохода между экономическими субъектами. При этом практически не обсуждается возможность того, что некоторые виды деятельности постоянно приносят рентный доход, поскольку они воспринимаются как ценные, хотя в действительности препятствуют созданию ценности и (или) уничтожают уже существующую ценность.

В самом деле, для экономистов больше не существует иного объяснения, помимо субъективной теории ценности, где рынком движут предложение и спрос, и как только препятствия для конкуренции устранены, результат должен пойти на пользу всем. При этом не ставится вопрос о том, каким образом разные представления о ценности могут влиять на распределение доходов между работниками, органами публичного управления, менеджерами и акционерами, скажем, в таких компаниях, как Google, General Electric или BAE Systems.

Наконец, политики, пытаясь направлять экономику в том или ином направлении, неизбежно находятся под влиянием идей о ценности, признают они это или нет. Очевидно, что в мире, где миллиарды людей продолжают жить в крайней бедности, уровень роста ВВП является важным показателем. Однако ряд наиболее значимых экономических вопросов сегодня связаны с тем, каким образом достичь особого типа роста. Сейчас много говорится о необходимости сделать рост «более умным» (определяемым инвестициями в инновации), более устойчивым (более «зеленым») и более инклюзивным (порождающим меньше неравенства)¹⁶.

Вопреки широко распространенному предположению о том, что у политики не должно быть конкретного направления, она должна быть направлена просто на устранение барьеров и фокусироваться на «создании равных правил игры» для бизнеса, для достижения указанных конкретных целей требуется немало политических действий. Сам по себе каким-то чудесным образом рост в эту сторону не пойдет. Чтобы изменить правила игры в том направлении, которое мы считаем желательным, требуются иные виды политики. Это, повторим, очень отличается от привычного предположения, что политика не должна иметь конкретных направлений и должна просто устранять барьеры, в результате чего бизнес сможет приступить к производству в комфортных для себя условиях.

¹⁶ См.: European Commission Horizon 2020 agenda; OECD, UN; <https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en/newsroom-agenda/all/all>

Принципиальным для определения того или иного направления [движения] экономики является решение о том, какие виды деятельности более важны, а какие менее. Проще говоря, нужно наращивать те виды деятельности, которые окажутся значимыми для достижения конкретных целей, а менее важные для этого виды деятельности необходимо сокращать. И это уже делается. Определённые типы налоговых вычетов, например, для сферы исследований и разработок (R & D), представляют собой попытку простимулировать больший объём инвестиций в инновации. Субсидируются образование и профессиональная подготовка студентов, поскольку общество хотело бы, чтобы больше молодых людей шли учиться в университеты и пополняли ряды рабочей силы с более квалифицированными навыками. За подобными мерами могут скрываться экономические модели, которые демонстрируют, как инвестиции в «человеческий капитал» — знания и способности людей — благоприятствуют росту той или иной страны, повышая её производительные способности. Аналогичным образом нарастающая сегодня озабоченность тем, что финансовый сектор в ряде стран стал слишком большим (в сравнении, скажем, с производственным), может проистекать из теоретических представлений о том, в рамках какого типа экономики мы хотели бы жить, и о размере и роли финансов в нём.

Однако различие производительных и непроизводительных видов деятельности редко было результатом «научных» измерений. Скорее, наделение чего-либо ценностью — или её отсутствием — всегда подразумевало гибкие социально-экономические аргументы, следующие из определённой политической точки зрения, которая в одних случаях явно выражена, а в других нет. Определение ценности всегда в той же мере связано с политикой и конкретными представлениями о том, как должно быть сконструировано общество, что и с экономикой в узком смысле этого понятия. Измерения не являются чем-то нейтральным: они воздействуют на поведение, и наоборот (в данном случае перед нами та же идея перформативности, о которой мы уже говорили в этом предисловии).

Таким образом, суть дела не в том, чтобы создать совершенный барьер, который вешает на одни виды деятельности ярлык производительных, а другие классифицирует как непроизводительную погоню за рентой. Не сомневаюсь, что вместо этого мы должны решительнее связывать наше понимание того, как создаётся ценность, с тем способом, каким должна выстраиваться структура различных видов деятельности (будь то в финансах или в реальной экономике), и как это связано с распределением порождаемых доходов. Лишь таким образом нынешний нарратив относительно создания ценности будет подвержен более тщательной проверке, а утверждения в духе: «Я создатель богатства», — будут соотнесены с достоверными идеями о том, откуда это богатство берётся. В таком случае используемая фармацевтическими компаниями модель ценообразования на основе ценности может быть тщательно рассмотрена с учётом процесса коллективного создания ценности, в рамках которого значительная часть приносящих доходы компаниям фармацевтических исследований на высокорисковой стадии финансируется за счёт государственных средств. Аналогичным образом та 20-процентная доля, обычно получаемая венчурными капиталистами, когда небольшая высокотехнологичная компания становится публичной, выходя на фондовый рынок, может считаться чрезмерной в свете подлинных, а не мифических рисков, которые берут на себя эти капиталисты, инвестируя в развитие данной компании. А если некий инвестиционный банк получает громадную прибыль на нестабильности валютных курсов, воздействующей на ту или иную страну, эту прибыль можно считать тем, чем она в действительности и является, — рентой.

Но для того, чтобы прийти к такому пониманию создания ценности, необходимо выйти за рамки кажущихся научными классификаций видов деятельности и взглянуть на лежащие в их основе социально-экономические и политические конфликты. В действительности притязания на создание ценности всегда были связаны с утверждениями о сравнительной производительности определённых групп общества, зачастую имевших отношение к фундаментальным сдвигам в лежащей в их основе экономике — от сельского хозяйства к промышленности или от экономики, ориентированной на массовое производство, к экономике, основанной на цифровых технологиях.

Структура книги

В главах 1 и 2 рассмотрено, каким образом экономисты начиная с XVII века рассуждали об управлении ростом при помощи наращивания производительных видов деятельности и сокращения непроизводительных. Это представление концептуализировалось через теоретическую границу сферы производства. Дискуссия об этой границе и её тесная связь с идеями о категории ценности на столетия вперёд повлияли на принимаемые государством меры стимулирования экономического роста, но и сама граница сферы производства менялась под влиянием неустойчивых социальных, экономических и политических условий. В главе 2 внимательно рассмотрен самый значительный из этих сдвигов. Начиная со второй половины XIX века категория ценности из объективной превратилась в более субъективную, привязанную к индивидуальным предпочтениям. Данная революция имела тектонические последствия. Произошло размывание границы сферы производства как таковой, поскольку почти всё, что могло обладать ценой или с успехом претендовать на создание ценности (например, финансы), внезапно оказалось производительным. Создалась возможность для увеличения неравенства, стимулируемого отдельными экономическими субъектами, способными похвастаться своей исключительной «производительностью».

Как показано в главе 3, где рассматривается развитие систем национальных счетов, идея границы сферы производства продолжает воздействовать на понятие «выпуск продукции» (*output*). Однако есть фундаментальное различие между этой новой границей и её предшествующими формами. Сегодня решения относительно того, что именно составляет ценность в рамках национальных счетов, принимаются путём смешения различных элементов: во-первых, это всё, чему можно законно назначить цену и обменять; во-вторых, присутствуют прагматичные политические решения, такие как учет технологических изменений в компьютерной индустрии или неприлично большой размер финансового сектора; наконец, в-третьих, есть практическая необходимость в поддержании управляемости подсчётами в очень крупных и сложных современных экономиках. Все это, конечно, замечательно, однако тот факт, что дискуссия о границе сферы производства больше не носит определённый характер и не имеет явной связи с идеями по поводу категории ценности, означает, что экономические субъекты способны — путём последовательных лоббистских усилий — незаметно располагаться внутри этой границы. В этом случае их деятельность по изъятию ценности учитывается в ВВП, и очень мало кто это замечает.

В главах 4, 5 и 6 исследуется феномен финансиализации — роста финансового сектора и распространения финансовых практик и подходов на реальную экономику. В главе 4 я прослеживаю возникновение финансов в качестве масштабного сектора экономики и то, как финансы, чаще всего считавшиеся непроизводительным видом деятельности, стали признаваться видом деятельности преимущественно производительным. Ещё в 1960-х гг. составители национальных счетов рассматривали финансовую деятельность просто как перемещение уже существующей ценности, а не порождение новой ценности, и это помещало финансы за пределами границы сферы производства. Сегодня подобное представление претерпело принципиальные изменения. В нынешнем своём воплощении финансы интерпретируются как получение прибылей от услуг, которые стали классифицироваться как производительные. Я анализирую, как и почему произошло это невероятное переопределение, и ставлю вопрос о том, действительно ли финансовое посредничество трансформировалось в безусловно производительную деятельность.

В главе 5 речь идёт о развитии «капитализма, управляющего активами», о том, каким образом финансовый сектор распространился за рамки банков, включив большое количество посредников, занимающихся управлением средствами (индустрию управления активами). Я ставлю вопрос о том, оправдывает ли роль этих посредников и подлинные риски, которые они на себя берут, получаемые ими

вознаграждения. Тем самым даётся критическая оценка того, каким был масштаб подлинного вклада управления средствами и частного акционерного капитала в производительную экономику. Кроме того, я задаюсь вопросом о том, возможно ли сегодня взяться за реформирование финансового сектора без серьёзной дискуссии о том, правильно ли классифицированы виды деятельности в нем — не являются ли они тем, что следует рассматривать как рентные доходы, а не как прибыли? — и каким образом можно приступить к этому разделению. Если наши системы национальных счетов действительно жалуют изъятие ценности так, как будто это её создание, то это, возможно, поспособствует пониманию динамики уничтожения ценности, которая характеризовала недавний финансовый кризис.

Исходя из описанного признания за финансами статуса производительного вида деятельности, в главе 6 рассмотрена финансиализация экономики в целом. Краткосрочные финансовые операции, нацеленные на быстрый возврат средств, оказали влияние на промышленность: управление компаниями осуществляется в целях максимизации акционерной ценности (ценности для акционеров). Данная стратегия возникла в 1970-е гг. в попытке реанимировать эффективность корпораций с помощью того, что называлось главной целью конкретной компании — создания ценности для её акционеров. Однако, как будет показано, эта стратегия оказалась пагубной для устойчивого экономического роста, не в последнюю очередь потому, что она стимулирует краткосрочную выгоду для акционеров в ущерб долгосрочным выгодам для компании: подобный путь развития тесно связан с возрастающим влиянием управляющих средствами, которые стремятся к доходам для своих клиентов и для себя самих. В основе максимизации акционерной ценности лежит представление о том, что наибольшие риски берут на себя именно акционеры, заслуживающие тех крупных вознаграждений, которые они зачастую получают.

Принятие на себя рисков зачастую выступает обоснованием тех вознаграждений, которые извлекают инвесторы, и в главе 7 содержится дальнейшее рассмотрение других типов изъятия ценности, осуществляемых во имя этого. В данном случае я имею в виду тот особый тип принятия рисков, который требуется для того, чтобы состоялись радикальные технологические инновации. Несомненно, инновационная деятельность является одной из наиболее рискованных и неопределённых в рамках капитализма, и большинство соответствующих попыток терпят неудачу. Но кто принимает этот вызов? Какого рода стимулы должны для этого создаваться? Здесь я обращаюсь к той необъективной оценке, которая присутствует в сегодняшнем инновационном нарративе, то есть к тому, как не берётся в расчёт принятие на себя рисков государственным сектором, когда государство рассматривается лишь как поддерживающее частный сектор и «снимающее риски». Результатом этого стал комплекс мер, включавший реформирование системы прав интеллектуальной собственности, которое усилило могущество лидеров в данной сфере, ограничило инновационный процесс и породило такое явление, как «непроизводительное предпринимательство» [Baumol 1990]. Основываясь на своей предшествующей книге «Предпринимательское государство», я продемонстрирую, каким образом произошла раскрутка образа предпринимателей и венчурных капиталистов в качестве представителей наиболее динамичной части современного капитализма — инновационного процесса — и как эти лица заявляли о себе в качестве «создателей богатства». Я тщательно проанализирую этот рассказ о создании богатства и покажу, что он является ложным. Заявление, что ценность заключается в инновациях (в самом последнем изводе речь идёт о понятии «платформы» и связанной с ними идеей шеринг-экономики), в меньшей степени относится к подлинным инновациям и в большей степени — к изъятию ценности за счёт получения рентных доходов.

Развивая тему ложного инновационного нарратива, в главе 8 я задаюсь вопросом о том, почему государственный сектор всегда описывается как медлительный, тяготящийся, бюрократичный и непроизводительный. Откуда взялось данное описание и кому оно выгодно? Как будет показано, государственный сектор стал представляться непроизводительным точно таким же образом и в то же самое время, когда

производительным оказался финансовый сектор. Современная экономическая мысль низвела роль государства лишь до исправления провалов рынка вместо активного создания и формирования рынков. Полагаю, что роль государственного сектора в создании ценности была недооценена. Преобладающая точка зрения, возникшая в рамках негативной реакции на государство в 1980-х гг., принципиально влияет на представления государства о самом себе: оно видит себя колеблющимся, осторожным, заботящимся о том, чтобы не злоупотребить своими полномочиями в том случае, если за этим последуют обвинения в создании проблем для инноваций или обвинения в фаворитизме, в «ставке на победителей». Рассматривая то, почему деятельность государственного сектора не учитывается при подсчёте ВВП, я ставлю вопрос о том, почему она должна иметь значение, и очерчиваю некий иной возможный взгляд на ценность государственного сектора.

В главе 9 я прихожу к заключению, что лишь открытая дискуссия о ценности — её источниках и порождающих её условиях — поможет нашим экономикам двинуться в том направлении, генерирующем больше подлинных инноваций и меньше неравенства, а заодно и трансформирует финансовый сектор в такую часть экономики, которая действительно сосредоточена на помощи созданию ценности в реальной экономике. Недостаточно критиковать спекуляции и изъятие ценности на краткосрочном горизонте, а также приводить доводы в пользу более прогрессивной налоговой системы, чьей мишенью является богатство. Подобную критику нужно обосновывать с помощью иного дискурса о создании ценности. В противном случае программы реформ вновь принесут незначительный эффект и будут легко отвергнуты лоббистскими усилиями так называемых «создателей богатства».

Эта книга не является попыткой отстоять какую-то одну истинную теорию ценности. Скорее, её задача — снова сделать теорию ценности темой, вокруг которой ведутся жаркие дебаты, темой, значимой для времён экономической турбулентности, внутри которой мы находимся. Ценность не является чем-то заданным, чем-то безошибочно помещаемым либо внутри, либо вне границы сферы производства; ценность формируется и создаётся. По моему мнению, финансовый сектор сегодня стимулирует не те отрасли, где он имел значение в качестве сферы, «смазывающей» колеса торговли, а другие отдельные части самого финансового сектора. Таким образом, он находится за пределами границы сферы производства, даже несмотря на то, что формально считается находящимся внутри неё. Но так не должно быть, ведь мы можем формировать финансовые рынки таким образом, чтобы они действительно оказывались в пределах этой границы. Это предполагало бы как новые финансовые институты, чьей задачей является предоставление займов организациям, заинтересованным в долгосрочных высокорисковых инвестициях, способных помочь стимулированию более инновационной экономики, так и изменение инструментов налогообложения в пользу долгосрочных инвестиций перед краткосрочными. Аналогично тому, как показано в главе 7, изменения в нынешнем непроизводительном использовании патентов могли бы помочь им в стимулировании инновационного процесса, а не в подавлении его.

Для создания более справедливой экономики, в которой процветание станет доступным большому количеству людей, а следовательно, будет более устойчивым, необходимо придать новые силы серьёзной дискуссии о природе и происхождении ценности. Мы должны пересмотреть рассказываемые нами истории о том, кто является создателями ценности и каким образом мы определяем разные виды деятельности как экономически производительные и непроизводительные. Прогрессивную политику невозможно ограничивать налогообложением богатства; она требует нового понимания и обсуждения того, как создаётся ценность, в связи с чем такая политика вызывает более яростное и неприкрытое противодействие. Слова имеют значение — нам нужен новый словарь для политических действий. Политика — это не только про «интервенции». Предметом политики является формирование иного будущего, совместное создание рынков и ценности, а не просто «настройка» рынков или перераспределение стоимости, принятие рисков, а не «устранение рисков». Кроме того, политика не должна сводиться к пресловутому выравниванию правил игры, а должна подталкивать эти правила в направлении желательного для нас типа экономики.

Представление о том, что мы можем задавать для рынков определённую форму, имеет важные последствия. Мы способны создавать более надёжную экономику, понимая, что рынки являются результатом решений, принимаемых бизнесом, государственными организациями и гражданским обществом. Восемичасовой рабочий день сформировал различные рынки — и это был результат борьбы профсоюзов. Возможно, причина того отчаяния, которого сейчас так много во всём мире, отчаяния, ныне ведущего к популистской политике, заключается в том, что экономика видится нам попросту «сконструированной» — торговыми правилами, технократами и неолиберальными силами. Действительно, как будет показано в этой книге, теория «ценности» сама представляется некоей разновидностью объективной силы, определяемой предложением и спросом, а не чем-то глубоко укоренённым в определённых типах мировоззрения. Экономика действительно может быть сконструированной и сформированной, но делать это можно либо со страхом, либо с надеждой.

Особый вызов, который я формулирую в своей книге, заключается в том, чтобы выйти за рамки позиции циника в духе Оскара Уайльда, который знает цену всему, но сам ничего не ценит, в направлении экономики надежды. Тогда мы сможем более уверенно оспаривать допущения экономической теории и то, как они преподносятся нам, а заодно и выбрать иной путь среди множества доступных.

Литература

- Baumol W. J. 1990. Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*. 98 (5): 893–921. См. также рус. перев.: Баумоль У. 2013. Предпринимательство: производительное, непроизводительное и деструктивное. *Российский журнал менеджмента*. 11 (2): 61–84.
- Boss H. H. 1990. *Theories of Surplus and Transfer: Parasites and Producers in Economic Thought*. Boston: Unwin Hyman.
- Bozeman B. 2007. *Public Values and Public Interest: Counterbalancing Economic Individualism*. Washington, DC: Georgetown University Press.
- Coyle D. 2014. *GDP: A Brief but Affectionate History*. Princeton: Princeton University Press. См. также рус. перев.: Койл Д. 2016. *ВВП: Краткая история, рассказанная с юмором*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Farooq R. 2016. *Makers and Takers: The Rise of Finance and the Fall of American Business*. New York: Crown Business.
- Gaus G. F. 1990. *Value and Justification: The Foundations of Liberal Theory*. New York: Cambridge University Press.
- Haywood B. 1929. *Bill Haywood's Book: The Autobiography of Big Bill Haywood*. New York: International Publishers.
- Hudson M. 2015. *Killing the Host: How Financial Parasites and Debt Bondage Destroy the Global Economy*. Dresden: ISLET Verlag.
- Jensen M. C., Meckling W. H. 1976. *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure*. *Journal of Financial Economics*. 3 (4): 205–360. См. также рус. перев.: Дженсен М., Меклинг У. 2004. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности. *Вестник Санкт-Петербургского университета. Менеджмент*. 4. С.118–191.

- Lazonick W., Mazzucato M., Tulum Ö. 2013. Apple's Changing Business Model: What should the World's Richest Company do with its Profits? *Accounting Forum*. 37 (4): 249–267.
- Mazzucato M. 2013. *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs Private Sector Myths*. London: Anthem Press.
- Monbiot G. 2012. *Mitt Romney and the Myth of Self-Created Millionaires*. The Guardian. 24 September. URL: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/sep/24/mitt-romney-self-creation-myth>
- Oxfam. 2017. *An Economy for the 99%*. Oxfam Briefing Paper. January. URL: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf
- Piketty T. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press.
- Porter M. E. 1985. *Competitive Advantage*. New York: Free Press. См. также рус. перев.: Портер М. 2016. *Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость*. М.: Альпина Паблишер.
- Porter M. E., Kramer M. R. 2011. *Creating Shared Value*. Harvard Business Review. 89 (1–2): 62–77.
- Stiglitz J. 2012. *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*. London: Allen Lane. См. также рус. перев.: Стиглиц Дж. 2015. *Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему*. М.: ЭКСМО.
- Stiglitz J. E., Sen A., Fitoussi J.-P. 2010. *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*. New York: The New Press. См. также рус. перев.: Стиглиц Д., Сен А., Фитусси Ж.-П. 2016. *Неверно оценивая нашу жизнь: Почему ВВП не имеет смысла?* М.: Изд-во Института Гайдара.
- United Nations. 2009. *SNA 2008*. New York: United Nations. См. также: *Система национальных счетов 2008*. URL: https://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/SeriesF_2Rev5r.pdf

NEW TRANSLATIONS

Mariana Mazzucato

The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy (an excerpt)

MAZZUCATO, Mariana —

Professor, the Chair in the Economics of Innovation and Public Value, Founder and Director of the Institute for Innovation & Public Purpose (IIPP), University College London (UCL). Address: 11 Montague Street, London WC1B 5BP, United Kingdom.

Email: m.mazzucato@ucl.ac.uk

Source: Mazzucato M. (2018)

The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy, New York: Allen Lane-Penguin; Public Affairs.

introduction provides details of how the book is structured.

Abstract

According to Prof. Mazzucato, to understand economic growth it is necessary to return to issues relating to what wealth means and where value comes from. The aim of this book is to reinvigorate the debate on value, which traditionally was—and should still be—at the core of economic thinking. Prof. Mazzucato points to the fact that in economics, various types of economic activities related to value extraction (or even value destruction) are camouflaged as or pretend to represent value creation. This results in a huge increase in social inequality and a significant decrease in investments in the real economy. Understanding the negative consequences of value extraction requires clarification of what is really taken. Which social, economic, and organizational conditions are necessary for value production?

The Journal of Economic Sociology publishes “Introduction: Making versus Taking,” where Prof. Mazzucato makes distinctions between value making and value extraction (e.g. tax evasions, share buy-backs, etc.). It also defines “value creation” as the ways in which different types of resources are established and interact to produce new goods and services. Finally, the

Keywords: value; price; value creation; value extraction; economic growth; financial capitalism.

References

- Baumol W. J. (1990) Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy*, vol. 98, no 5, pp. 893–921.
- Boss H. H. (1990) *Theories of Surplus and Transfer: Parasites and Producers in Economic Thought*, Boston: Unwin Hyman.
- Bozeman B. (2007) *Public Values and Public Interest: Counterbalancing Economic Individualism*, Washington, DC: Georgetown University Press.
- Coyle D. (2014) *GDP: A Brief but Affectionate History*, Princeton: Princeton University Press.
- Foroohar R. (2016) *Makers and Takers: The Rise of Finance and the Fall of American Business*, New York: Crown Business.
- Gaus G. F. (1990) *Value and Justification: The Foundations of Liberal Theory*, New York: Cambridge University Press.

- Haywood B. (1929) *Bill Haywood's Book: The Autobiography of Big Bill Haywood*, New York: International Publishers.
- Hudson M. (2015) *Killing the Host: How Financial Parasites and Debt Bondage Destroy the Global Economy*, Dresden: ISLET Verlag.
- Jensen M. C., Meckling W. H. (1976) Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no 4, pp. 205–360.
- Lazonick W., Mazzucato M., Tulum Ö. (2013) Apple's Changing Business Model: What should the World's Richest Company do with its Profits? *Accounting Forum*, vol. 37, iss. 4, pp. 249–267.
- Mazzucato M. (2013) *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*, London: Anthem Press.
- Monbiot G. (2012) *Mitt Romney and the Myth of Self-Created Millionaires*. The Guardian. 24 September. Available at: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2012/sep/24/mitt-romney-self-creation-myth> (accessed 10 November 2020).
- Oxfam. (2017) *An Economy for the 99%*, Oxfam Briefing Paper, January. Available at: https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/file_attachments/bp-economy-for-99-percent-160117-en.pdf (accessed 10 November 2020).
- Piketty T. (2014) *Capital in the Twenty-First Century*, Cambridge: Harvard University Press.
- Porter M. E. (1985) *Competitive Advantage*, New York: Free Press.
- Porter M. E., Kramer M. R. (2011) *Creating Shared Value*. Harvard Business Review, vol. 89, no 1–2, pp. 62–77.
- Stiglitz J. (2012) *The Price of Inequality: How Today's Divided Society Endangers our Future*, London: Allen Lane.
- Stiglitz J. E., Sen A., Fitoussi J.-P. (2010) *Mismeasuring Our Lives: Why GDP Doesn't Add Up*, New York: The New Press.
- United Nations. (2009) *SNA 2008*, New York: United Nations.

Received: September 21, 2020

Citation: Mazzucato M. (2020) Vseobshchaya tsennost'. Sozdanie i izyatie v global'noy ekonomike [The Value of Everything. Making and Taking in the Global Economy (an excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 5, pp. 39–57. doi: 10.17323/1726-3247-2020-5-39-57 (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

Л. В. Панова, А. Ю. Панова

Доступность современных медицинских технологий в России и странах Европы



ПАНОВА Людмила Васильевна — кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Социологического института Федерального научно-исследовательского социологического центра Российской академии наук, Санкт-Петербург, Россия. Адрес: 199000, Россия, Санкт-Петербург, ул. 7-я Красноармейская, д. 25/14.

Email: l_panova@list.ru

В статье рассматриваются результаты сравнительного анализа доступности современных медицинских технологий в России и странах Европейского союза. В исследование включены наиболее востребованные диагностические технологии: компьютерная томография (КТ), магнитно-резонансная томография (МРТ), а также позитронно-эмиссионная томография (ПЭТ). Ключевыми индикаторами доступа к оборудованию такого рода являются его распространение — количество единиц на долю населения и частота использования имеющихся установок пациентами. Информационную базу исследования составили российские и европейские статистические данные с 1980-х гг. по настоящее время.

Сравнительный анализ доступности рассматриваемых технологий в России и европейских странах на основе этих показателей позволил прийти к следующим выводам: обзор литературных источников подтверждает, что развитие здравоохранения в современную эпоху в значительной мере определяется внедрением и широким использованием новых медицинских технологий, среди которых важную роль играют рассмотренные в статье. Доступ к ним остаётся во многих странах ограниченным. Как показывает сравнительный анализ, Россия значительно уступает почти всем государствам ЕС по уровню доступности этих процедур из-за недостаточного числа установок КТ, МРТ и ПЭТ и невысоких показателей их использования. Технологическое отставание российского здравоохранения связано с низким финансированием отрасли со стороны государства, в чьей политике социальные расходы имеют меньшую значимость, чем другие сферы бюджетного финансирования. Ограниченный доступ к современным диагностическим средствам препятствует быстрому и качественному установлению причин многих заболеваний и, следовательно, успешному их лечению. Кроме того, значительный дефицит современного технологического оборудования способен усугублять проблему социальных неравенств по критерию здоровья, отчётливо проявляющуюся в российском обществе. В выигрыше оказываются высокодоходные группы населения, способные потратить значительные средства на получение современных медицинских услуг, тогда как люди с невысокими доходами будут вынуждены довольствоваться менее эффективными процедурами диагностики и лечения заболеваний.

Ключевые слова: доступность; медицинские диагностические технологии; наличие; распространение; использование; Россия; страны ЕС.



ПАНОВА Анастасия Юрьевна — кандидат экономических наук, доцент Российского государственного гидрометеорологического университета, Санкт-Петербург, Россия. Адрес: 192007, Россия, Санкт-Петербург, ул. Воронежская, д. 79.

Email: n_panova08@list.ru

Введение

Интенсивное использование медицинских технологий является неотъемлемой частью современной медицинской помощи. Здоровье людей сохраняется более длительный срок в результате применения различных технических средств, улучшающих диагностику, методы лечения и возможности ухода за пациентами. Многочисленные исследовательские работы свидетельствуют о важности дальнейшего изучения потенциала новых медицинских технологий, развитие которых оказывает позитивное влияние на здоровье населения [Piot 2012; Шишкин 2013; Перхов, Юркин, Горин 2015; Aggarwal 2017]. Активную роль инновационных технических средств в сохранении здоровья поддерживает и Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ), считающая, что их применение чрезвычайно значимо в достижении наивысших стандартов здоровья человека [WHO 2011b]. В мае 2007 г. на 60-й сессии Всемирной ассамблеи здравоохранения, проводимой ВОЗ, была принята первая резолюция по медицинским технологиям, которая поставила вопрос о приоритетном внимании к этому направлению развития здравоохранения и прежде всего к медицинскому оборудованию. Именно там было указано на необходимость доступа к новым технологиям широкому кругу пациентов [WHO 2007]. В том же документе сформулировано определение медицинских технологий как применение организованных знаний и навыков в виде специального оборудования, лекарств, вакцин, процедур и систем, разработанных для решения проблем со здоровьем и улучшения качества жизни людей.

Между тем нужно признать, что существует и другая точка зрения, в которой отмечается, что широкое использование медицинских технологий имеет много минусов. Критикуя биомедицинскую модель здоровья, на основе которой, по словам Э. Гидденса, действует все западное здравоохранение [Гидденс 2005], некоторые исследователи считают, что способность справляться с болезнью может быть дополнена медицинским вмешательством, но ни в коем случае не заменена им. Вред, наносимый людям в результате таких действий, как неблагоприятное лекарственное лечение, использование разных инструментальных исследований и в целом медиализация жизни, предпринимаемых для предотвращения заболеваний, может нанести ещё больший ущерб здоровью [Illich 1976]. Кроме того, существует такой взгляд: воодушевление от достижений медицины XX века способствовало во многом необоснованному перераспределению средств в пользу высоких технологий в ущерб более простым и не столь затратным методам помощи. Особенно это сказывается при решении проблемы хронических неинфекционных заболеваний, где профилактические мероприятия являются сегодня единственным действенным средством для успешного оказания помощи. Высказываются опасения, что широкое развитие и применение биотехнологий может привести к излишнему потреблению медицинских услуг при установлении диагноза в очевидных клинических случаях [Saks 2003; Савельева 2012; Горин 2013].

Авторы данной статьи придерживаются традиционного отношения к био-медицинской модели и считают, что развитие и использование технологий,

несмотря на некоторые заблуждения, неудачи, ошибки, приносят несомненную пользу для диагностики, лечения, профилактики здоровья. Несмотря на различное отношение к медицинским технологиям, нам близка позиция европейских стран, состоящая в необходимости улучшения доступа ко всем услугам медицинской помощи, но особенно — к дорогостоящему специализированному оборудованию [ОЕСD/EU 2018]. Такая точка зрения подтверждается в программе ООН «Цели в области устойчивого развития» (задача 3.8), где говорится о необходимости обеспечения всеобщего охвата услугами здравоохранения и финансовой защиты доступа к качественным медико-санитарным услугам [ООН 2015].

Анализируя проблему доступности медицинской помощи, многие исследователи отмечают, что «доступ» является сложным концептуальным понятием, поскольку должен сочетать многие аспекты, присущие индивиду (например, личные предпочтения), и барьеры, зависящие от организации медицины в обществе и учреждениях медицинской помощи (например, наличие определенного спектра услуг, высокие прямые или косвенные затраты, такие как личные платежи, транспорт и др.) [Whitehead et al. 1997; Oliver, Mossialos 2004; Ryvicker 2018].

Считается, что один из первых концептуальных подходов к определению и измерению доступа был предложен американскими исследователями Л. Эдай и Р. Андерсеном для изучения доступности первичной медицинской помощи [Aday, Andersen 1974]. Согласно их концепции, доступ к услугам здравоохранения определяется двумя группами факторов: (1) параметрами системы предоставления медицинских услуг и (2) характеристиками потребителей медицинской помощи. В числе факторов рассматриваются структурные показатели учреждений здравоохранения (территориальная доступность, наличие медицинского персонала, своевременность и удобство предоставления услуг) и индикаторы, характеризующие процесс оказания медицинской помощи (взаимоотношение врача и пациента). Характеристики потребителей медицинских услуг включают стандартный набор социальных и демографических показателей с дополнением финансовой обеспеченности и статуса здоровья. В рамках этого подхода были выполнены многие исследования, результаты которых свидетельствовали о том, что неравенство в доступности к медицинской помощи, как и неравенство в здоровье, наиболее присуще социально незащищенным группам [Stewart et al. 1997; Gulliford 2002; Shi et al. 2002].

Исследовательская констатация универсальности связи социальной незащищенности отдельных групп населения с проблемами доступности получения ими медицинской помощи потребовала поиска другого подхода в концептуализации доступа, а именно исследования макродетерминант, препятствующих легко и с минимальными неудобствами получению необходимой медицинской помощи. Речь идет о так называемой концепции барьеров [Allin et al. 2007; Lisac et al. 2010]. В этой концепции барьеры доступа представляются в виде фильтров, каждый из которых можно рассматривать как препятствие к получению медпомощи [Wörz, Foubister, Busse 2006: 2]. К числу таких барьеров относятся разнообразный набор индикаторов, мешающих получить необходимое услуги: уровень охвата населения государственными услугами здравоохранения; ресурсное обеспечение учреждений здравоохранения (больничные койки, наличие медицинского персонала, медицинской техники и др.); уровень финансовой защиты населения; спектр услуг, предоставляемых программами государственных гарантий; территориальное распределение врачей; социальные и культурные препятствия; неудовлетворенные потребности населения в медицинской помощи [Whitehead, Dahlgren 2006; Dubois, Molinuevo 2014; Ono et al. 2014; Chaupain-Guillot, Guillot 2015; Hsu et al. 2018]. Поскольку в измерении доступа отсутствует всеохватывающий, универсальный индикатор, речь идет о различных аспектах доступности, которые измеряют невозможность или затруднение в получении медицинских услуг. Выбор концепции барьеров позволяет рассматривать диагностические технологии как один из барьеров ресурсного обеспечения учреждений здравоохранения (ресурсов обеспечения) и в случае недостаточной обеспеченности ресурсами такого рода препятствия доступности диагностических технологий.

В настоящем исследовании предпринимается попытка сравнения доступности медицинских диагностических технологий в России и странах Европейского союза на основе статистического анализа двух ключевых индикаторов доступа. В работе анализируется доступность наиболее востребованных диагностических технологий — сканеров компьютерной томографии (КТ), установок магнитно-резонансной томографии (МРТ) и сканеров позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ). Измерение доступа к медицинским услугам является многомерной задачей, поскольку отсутствует всеохватывающий индикатор, характеризующий лёгкость и простоту получения медицинских услуг. Согласно рекомендации ВОЗ, основными показателями доступности к оборудованию такого рода являются, во-первых, его распространение — количество единиц на долю населения; во-вторых, частота использования имеющихся установок пациентами [WHO 2011a]. Индикатор, оценивающий количество рассматриваемого оборудования позволяет оценить степень насыщения медицинскими технологиями системы здравоохранения и продвижение страны в области оказания высокотехнологичной помощи населению. Показатель частоты использования медицинских технологий — один из самых важных индикаторов доступности современных услуг здравоохранения и характеризует значительную часть общей задачи по обеспечению доступа к ресурсам охраны здоровья [Garrido et al. 2010].

Доступность в сфере здравоохранения рассматривается как обязанность прежде всего государства, поэтому мы не обсуждаем внебюджетный сектор оказания медицинских услуг. Необходимо подчеркнуть, что это только предположительный анализ доступности диагностических технологий, основанный лишь на двух индикаторах.

В нашей статье ставятся следующие исследовательские вопросы:

- в каком объёме российское здравоохранение может оказывать высокотехнологичные услуги в области визуальных диагностических исследований, способствующие улучшению здоровья населения по сравнению с европейскими странами?
- каков объём использования дорогостоящего и наиболее часто применяемого диагностического оборудования — сканеров КТ, установок МРТ и сканеров ПЭТ в России по сравнению с европейскими странами?
- насколько доступны населению нашей страны визуальные диагностические технологии в сравнении с их доступностью в странах ЕС?

Теоретические основы доступности медицинских технологий

Теоретическую основу для обоснования всеобщей доступности медицинской помощи составляют определённые разделы биоэтики и теория общественных благ. Этические проблемы присутствовали на протяжении всей истории общественного здравоохранения, а биоэтика уделяла им значительное внимание. Однако лишь недавно, с конца 1990-х гг., этика общественного здравоохранения стала признанной областью биоэтики [Kass 2004]. В отличие от традиционной сферы биоэтики, специализирующейся главным образом на отношениях между врачом и пациентом, в центре внимания этики общественного здравоохранения находится разработка и реализация программ мониторинга улучшения состояния здоровья населения, в том числе исследовательских вопросов, касающихся структурных условий, способствующих или препятствующих развитию здорового общества. Считается, что в силу непродолжительного времени теоретических изысканий в этой области исследователи не пришли к единому мнению насчёт морального базиса общественного здравоохранения [Petrini 2010: 190; Bordonada, Maestre 2015: 9]. Опустив рассмотрение философских теоретических моделей этики общественного здравоохранения, мы сосредоточились на анализе прикладных исследовательских подходов,

используемых разными авторами для выявления этических принципов, особенностей и последствий предлагаемых вмешательств, политических предложений и программ. Наиболее значительные работы, посвящённые прикладному аспекту этики общественного здравоохранения, появились в начале этого века в США. И первой такой попыткой было исследование Нэнси Касс, в котором были сформулированы этические требования к программам, выдвигаемым в целях улучшения общественного здоровья. В их число входило следующее: определение цели; эффективность проекта; выявление известных или потенциальных этических проблем программы (риски конфиденциальности, свободы, самоопределения и справедливости); обременительность проекта для общества и наличие альтернативных способов достижения цели; соблюдение этического принципа справедливого и честного распределения ресурсов; соблюдение баланса преимуществ и недостатков программы [Kass 2001]. По сути, автор предложила пошаговый анализ, позволяющий взвесить вложения и результаты принимаемых проектов, а также необходимость соблюдения ряда этических принципов.

Исследование Дж. Чилдреса, проведённое вместе с большой группой соавторов, представляет концептуальную картину этики общественного здравоохранения Соединённых Штатов и предлагает более широкий набор основных моральных принципов [Childress et al. 2002]. Так, в частности, по сравнению с работой Н. Касс введены новые принципы этики системы общественного здравоохранения, к которым относятся защита частной жизни и конфиденциальности, предоставление всей необходимой достоверной информации, достижение и поддержание доверия. Оценивая в целом эту работу, следует отметить её большой вклад в политику общественного здравоохранения Соединённых Штатов именно в связи с попыткой разрешать конфликты между развитием общественного здравоохранения и другими моральными ценностями путём прозрачности диалога. Такая прозрачность подразумевает честное раскрытие информации, а также поиск и получение необходимых сведений путём консультаций с общественностью.

Упомянутые две работы [Kass 2001; Childress et al. 2002] особенно высоко ценятся за создание аналитического инструмента решения проблем, связанных со справедливым распределением бремени выдвигаемых программ [Have et al. 2010; Faden, Bernstein, Shebaya 2015; Public Health Ethics 2015].

В Европе несколько позже, в 2003–2006 гг., был осуществлён проект под названием «Государственная политика, право и биоэтика: основа для разработки политики общественного здравоохранения Европейского союза» (EuroPHEN) [Public Policies... 2006]. Работа была направлена на выработку общих подходов к политике общественного здравоохранения по всей Европе. Следует отметить, что концептуальные подходы документа не содержат аналитических инструментов, набора принципов или ценностей. Вместо этого в нём рассматриваются нормативные вопросы, которыми должны руководствоваться разработчики программ общественного здравоохранения и те, кто занимается их реализацией в разных странах. Особое внимание уделяется теоретическому анализу напряжённости между частными и общественными интересами и эмпирическому исследованию ряда проблем, например — таких, как родительские права, солидарность, права и обязанности индивида. Следует отметить, что в изыскании, проведённом в рамках EuroPHEN, было выделено несколько требований к этическим основам общественного здравоохранения, характерным для европейских стран. К числу таких требований относятся следующие: соблюдение конфиденциальности информации, которая может причинить вред частному лицу или сообществу; разработка таких коммуникационных систем, которые смогут соответствовать потребности всех членов сообщества; осуществление прозрачности в сфере политики общественного здравоохранения; сохранение доверия к работникам этого института с целью минимизации конфликта интересов. По мнению разработчиков этого документа, политика общественного здравоохранения может быть основой для улучшения условий в сфере получения медицинской помощи для социально слабых групп (пожилые, инвалиды). Ещё одно правило этики общественного здравоохранения состоит в том, что этот институт принимает решения по расстановке приоритетов и распределению ресурсов

в данной области, поэтому важным вопросом является справедливое распределение выделенных средств. Люди независимо от социального статуса, возраста, этнической принадлежности должны иметь равный доступ к медицинским услугам [Public Policies 2006: 8–10].

Признание доступности медицинской помощи как важное требование к этическим основам общественного здравоохранения получило своё дальнейшее развитие. Рассматривая основные этические вопросы общественного здравоохранения, исследователи прежде всего ставят проблему неравенства в доступе к медицинской помощи и к благам медицинских исследований, в том числе к новым лекарственным препаратам и различным медицинским технологиям [Coleman, Bouèsseau, Reis 2008]. Равенство в доступности медицинских услуг является проблемой социальной справедливости, регулирующей распределение социальных ценностей, в данном случае — отношение к здоровью населения. Фундаментальная проблема справедливости в здравоохранении — распределение ресурсов, которые всегда ограничены, что накладывает дополнительные трудности в выборе государственных приоритетов в сфере бюджетного финансирования.

В настоящее время вопросы справедливости распределения ресурсов для поддержания качественного здравоохранения стоят перед всеми странами. Но европейская позиция заключается в том, что своевременный доступ к профилактическому, диагностическому и лечебному медицинскому обслуживанию с широким использованием передовых технологий признан не только ключевым принципом устройства систем здравоохранения, но и условием соблюдения социальных прав граждан. И поэтому обеспечение доступности медицинских услуг должно находиться в центре политики, направленной на сохранение здоровья населения [OECD/EU 2018: 3].

Применение концепции общественных благ в сфере здравоохранения обсуждается довольно широко, и один из главных вопросов этой дискуссии — использование товаров, произведённых в частном секторе, для потребления в сфере медицинских услуг [Smith et al. 2003; Moon, Rottingen, Frenk 2017]. В классическом понимании медицинские услуги трудно отнести к безусловному общественному благу, поскольку они не имеют в чистом виде фундаментных свойств этого феномена, а именно неисключаемости (все люди могут потреблять это благо) и несоперничества (потребление блага одним лицом не влияет на его количество). Современная медицинская помощь зависит от потребления товаров частного сектора, особенно в производстве лекарств и оборудования для диагностики и лечения, то есть всего того, что называется медицинскими технологиями. Это означает, что услуги здравоохранения обладают свойством неисключаемости в потреблении только для тех, кто имеет доступ к необходимым частным благам. Такие частные товары обычно называются товарами доступа. Но ряд исследователей считают возможным частные блага, особенно если они являются товарами доступа, рассматривать как общественные блага политического назначения [Smith 2003; Anomaly 2011; Mankiw 2012]. Начало рассмотрения общественных благ в более широком контексте (политические, социальные, коллективные, клубные товары, товары государственного заказа) было положено в 1990-е гг. [Sekera 2014]. Сторонники переосмысления такого определения общественных благ считали, что степень восприятия товара как общественного зависит не столько от присущих ему характеристик, сколько от преобладающих социальных ценностей в данном обществе в отношении того, что должно быть обеспечено нерыночными механизмами [Wuyts 1992; Cornes, Sandler 1994; Randall 1997]. Признание частных товаров товарами доступа накладывает на них свойства, присущие производству общественных благ. Такие товары создаются с целью удовлетворения настоятельных потребностей общества ради решения сложных социальных или экономических проблем, а не производятся в ответ на спрос рынка. Общественные блага оплачиваются коллективно через систему налогообложения. Это значит, что населению они предоставляются бесплатно или с оплатой, которая не является экономически значимой [Sekera 2018: 38–39].

Следует отметить ещё одну особенность товаров доступа — их участие в синергетических процессах. Речь идёт о том, что одни и те же частные товары могут содействовать развитию целого ряда обще-

ственных благ. Так, инфраструктура общественного здравоохранения обеспечивает доступ к широкому спектру общественных благ, к числу которых относятся контроль эпидемиологической ситуации, санитарные аспекты окружающей среды, санитарно-просветительская работа и проч. Столь высокая значимость товаров доступа является ещё одним аргументом в пользу предоставления бесплатных медицинских услуг, в том числе дорогостоящих медицинских технологий, в качестве общественного блага на национальном уровне [Woodward, Smith 2003].

Обращение к теории общественного блага позволяет выявить не только этические нормы доступа, но и экономические основы политики доступности медицинской помощи. Прежде всего, это охват населения государственными, страховыми услугами здравоохранения при условии постоянно расширяющегося гарантированного объёма бесплатного базового пакета и финансовой защиты при реализации медицинской помощи, с особенным вниманием к задаче сохранения финансовой безопасности низко-статусных групп населения [WHO, World Bank 2017].

Методология, сбор и анализ данных

Эмпирическая часть исследования, в соответствии с поставленными вопросами, была посвящена сбору статистических данных по трём индикаторам, которые в целом дают представление о доступности медицинских технологий при диагностике ряда заболеваний. Первый индикатор включает наличие оборудования по всем трём рассматриваемым технологиям, то есть количество установок КТ, МРТ и ПЭТ. Второй индикатор демонстрирует частоту использования рассматриваемых медицинских технологий (число выполненных исследований). Третий показатель характеризует интенсивность работы технологического оборудования, измеряемую по числу сканирований на одной установке в течение года. В работе использованы два вида статистических показателей — абсолютные и относительные величины. Показатель наличия оборудования по всем трём рассматриваемым технологиям измерялся, во-первых, по абсолютным величинам, поскольку мы стремились показать динамику нарастания числа единиц оборудования со времени начала их промышленного производства и по настоящее время; и, во-вторых, по относительным величинам интенсивности, что характеризует в данном случае степень наличия технологических установок на 1 млн жителей. Второй индикатор был измерен в относительных величинах интенсивности и характеризовал количество проведённых исследований на 100 тыс. жителей. Нам важно было понять, насколько в настоящее время распространены диагностические исследования среди жителей той или другой страны. Наконец, третий индикатор априори относится к относительным величинам интенсивности; он позволяет оценить, насколько продуктивно загружены имеющиеся установки, что весьма важно при оценке эффективности использования этих дорогостоящих технологий.

Мы проводили исторический анализ, используя данные с 1980 г., и сравнительный анализ по странам (данные за 2016 г.), что отражено в приведённых рисунках (см. рис. 1–6).

Для сравнительного анализа сбор данных осуществлялся по 28 странам, входящим в Евросоюз, и по России. Данные были получены в основном из открытых источников: сайты ВОЗ (Европейская база данных кадровых и технических ресурсов здравоохранения) и Eurostat (Healthcare Resource Statistics— Technical Resources and Medical Technology); статистика Организации экономического сотрудничества и развития (OECD. Health Statistics). Следует отметить, что отдельные страны не публикуют информацию об использовании КТ, МРТ, ПЭТ (например Швеция), а Великобритания не сообщает о наличии позитронно-эмиссионной томографии. Такие пробелы в незначительной степени искажают информацию, но в целом картина обеспеченности и доступности диагностических технологий в странах Евросоюза вырисовывается достаточно отчётливо. Европейская статистика содержит данные обо всех трёх индикаторах, приведённых выше, за исключением некоторых стран [Eurostat 2018a]. В нашей

стране Росстат не публикует в открытом доступе сведения о показателях наличия, использования и интенсивности работы диагностических медицинских технологий, несмотря на то что проводится государственное статистическое наблюдение по форме № 30 «Сведения о медицинской организации». Данные этого наблюдения обобщаются Федеральным государственным бюджетным учреждением «Центральный научно-исследовательский институт организации и информатизации здравоохранения» (ФГБУ ЦНИИОИЗ) Минздрава России, но они недоступны широкому кругу исследователей, поэтому мы были вынуждены пользоваться статистическими данными Организации экономического сотрудничества и развития (Organisation for Economic Co-operation and Development — OECD) и вторичными сведениями, опубликованными в различных работах сотрудников, допущенных к этой информации.

В результате сбора данных из таких источников мы получаем одномерное распределение количества, использования и интенсивности работы всех трёх визуальных диагностических технологий. Информация, собранная для последующего анализа статистических показателей, в целях придания им наглядности, выразительности и облегчения их восприятия в статье представлены в виде диаграмм по двум индикаторам: (1) относительные величины интенсивности количества установок в каждой стране и (2) относительные величины использования установок населением. Построение диаграмм по мере убывающей величины показателей позволяет увидеть тенденцию в обеспеченности технологиями в разных странах и то количество населения, которое может воспользоваться их услугами.

Доступ медицинской помощи не имеет интегрального индикатора и может оцениваться по ряду показателей, поэтому стратегия анализа заключалась в том, чтобы найти место каждой страны по вышеприведённым индикаторам и логически оценить доступность диагностических технологий в каждой европейской стране, в том числе в России.

Результаты

Компьютерная томография

Первый экспериментальный компьютерный томограф был разработан в 1971 г.; клинические испытания позволили считать его пригодным для внедрения в медицинскую практику при исследовании головного мозга. Спустя восемь лет, к 1979 г., началось промышленное производство аппаратов КТ, что позволило большому числу клиник (более 2000) работать с использованием этой новой техники [Beckmann 2006: 7]. С течением времени многочисленные усовершенствования компьютерных томографов привели к тому, что эта технология стала применяться как универсальный метод диагностики.

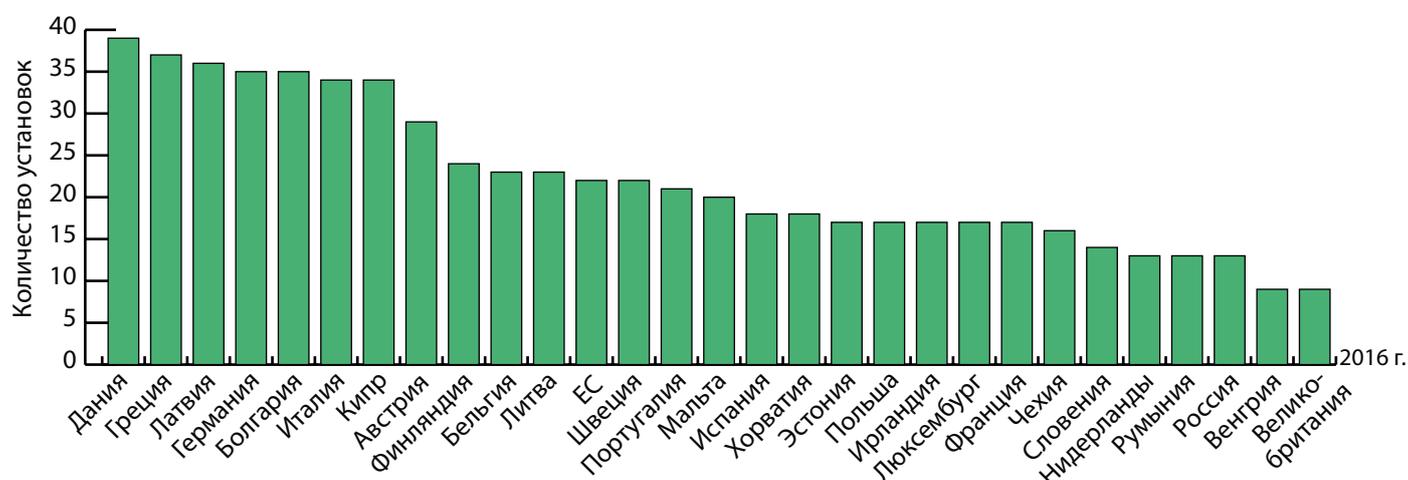
В нашей стране первые КТ-устройства были разработаны в 1978 г., однако промышленного производства это оборудование не получило. Импорт нескольких десятков томографов начался в конце 1980-х гг., когда в стране осуществилось строительство сети амбулаторно-диагностических центров [Герновой, Сеницын 2017]. В 1990-е гг. ряд лидеров мировой индустрии предложили поставлять в Россию бывшее в употреблении оборудование зарубежных клиник, в том числе и КТ, что обходилось значительно дешевле новых установок. Позже, в 2000-е гг., по мере экономического роста общий объём поставок в Россию КТ из-за рубежа увеличивался, причём около 20% приходилось на восстановленное и 80% на новое оборудование, закупаемое государственными клиниками [Гончарова, Кругликова 2015]. В настоящее время политика снабжения государственных медицинских учреждений ориентируется на ввоз оборудования для компьютерной томографии из других стран. По-прежнему деятельность нашей промышленности ограничивается сборкой оборудования из ввезённых запчастей, произведённых за рубежом. Об этом свидетельствуют маркетинговые исследования рынка медицинской техники в России [Tebiz Group 2018]. Анализ динамики насыщения КТ-установками, как и следовало ожидать, свидетельствует о чёткой тенденции, демонстрирующей быстрый рост за последние два десятилетия.

тия количества компьютерных томографов в большинстве европейских стран, в том числе в России [Eurostat 2018a; ВОЗ 2018]. Повсеместное обретение этой технологии начинается, судя по данным Евростата, в 2005 г., и в настоящее время все страны Евросоюза используют компьютерные томографы. В Финляндии число установок КТ составило больше сотни (133 ед.) в 2016 г. по сравнению с 1980 г., то есть с начальной стадией промышленного производства, когда их число составляло менее десятка (7 ед.). В Венгрии количество КТ-сканеров за тот же период увеличилось с 3 до 87 ед.

В России за эти же годы шло успешное пополнение парка КТ. Если в 1993 г. в системе здравоохранения функционировало 235 аппаратов этого вида, то в 2014 г. их насчитывалось более полутора тысяч (1619 ед.) [ВОЗ 2018]. Другими словами, за 20 лет в нашей стране оснащённость данным видом оборудования увеличилась почти в семь раз.

Безусловно, наиболее информативным показателем, позволяющим оценить доступность той или другой диагностической технологии для населения, является относительный показатель количества аппаратов компьютерной и магнитно-резонансной томографии на определенную численность населения, обычно на 1 млн жителей страны. Следует отметить, что в практике европейских стран отсутствуют правила или предписывающие ориентиры относительно должного числа сканеров КТ или МТР на человека. Но, как указывают специалисты ВОЗ, по понятным причинам, слишком малое количество техники, особенно в территориально удалённых местностях страны, приводит к длительному ожиданию этих услуг. Излишнее количество оборудования чаще сопровождается чрезмерным использованием этих дорогостоящих диагностических процедур и весьма значительным удорожанием системы здравоохранения [OECD/EU 2018: 184].

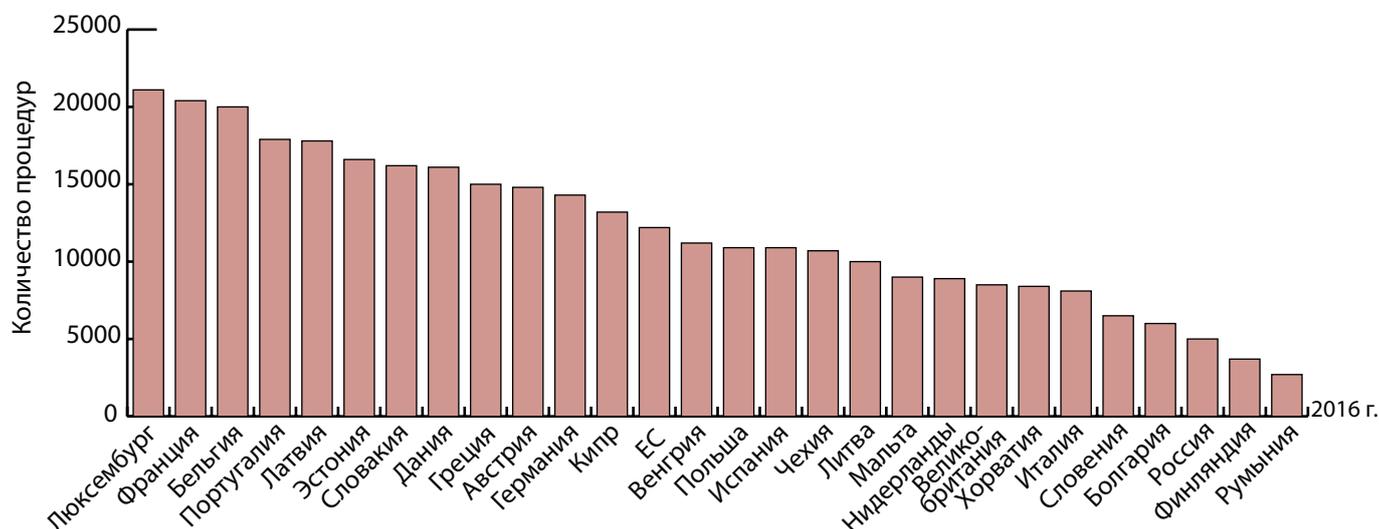
Обращение к статистике Евростата даёт возможность наблюдать страновые различия в обеспечении КТ-сканерами. Данные (см. рис. 1) показывают существенные расхождения между странами. Так, Венгрия и Великобритания имеют наименьшее количество КТ-сканеров на душу населения среди стран ЕС, в то время как население Дании, Греции, Латвии, Германии, Болгарии, Италии, Кипра существенно лучше обеспечено этим видом диагностики. Довольно близко к среднему показателю для Евросоюза (22 аппарата на 1 млн жителей) на графике расположены Мальта (20 ед.), Португалия (22 ед.), Швеция (22 ед.). Несколько выше средней величины имеют в своём распоряжении медицинские организации здравоохранения Литвы, Бельгии, Финляндии (23–24 установки) [Eurostat 2018a]. Россия находится в нижней части ранжированной шкалы по показателю обеспеченности жителей этим видом оборудования: на 1 млн жителей приходится 12,6 сканера КТ [OECD 2018: 171].



Источники: Eurostat 2018a; OECD 2018.

Рис. 1. Обеспеченность компьютерными томографами (КТ) на 1 млн жителей, 2016 г.

Анализ КТ-обследований на 100 тыс. жителей значительно различается по странам ЕС, но их численность не связана напрямую с количеством сканеров (см. рис. 2). Люксембург проводит 21,1 тыс. сканов на 100 тыс. жителей, Франция и Бельгия фиксирует 20 тыс. сканов. Причём первые две страны имеют по 17 установок КТ, а Бельгия — 23 ед. на один млн. чел. Самую низкую обеспеченность своих жителей этой услугой фиксирует Румыния 2,4 тыс. сканирований, при наличии в стране 13 ед. сканеров на один млн. чел.



Источники: Шелехов 2017; Eurostat 2018b.

Рис. 2. Использование оборудования для диагностики (количество сканирований) компьютерных томографов (КТ) на 100 тыс. жителей, 2016 г.

По данным государственного статистического наблюдения (форма № 30 «Сведения о медицинской организации»), Россия, имея 12,6 установок КТ на 1 млн жителей, обеспечивает каждые 100 тыс. жителей доступом к 5000 исследований компьютерной томографии [Шелехов 2017: 35]. Это означает, что по числу обследований с применением данной технологии мы находимся в конце списка европейских стран, как и по числу КТ-установок.

Анализ интенсивности работы КТ, измеряемой по числу сканирований на одном компьютере в течение года, показывает, что самая высокая интенсивность использования КТ фиксировалась в 2016 г. в Венгрии, во Франции и Люксембурге: в каждой из этих стран было проведено более 11 тыс. сканирований на каждом томографе. Наименее интенсивно работали КТ в Румынии (2200 сканирований) и Болгарии (1700 сканирований) [Eurostat 2018b].

В России на одну установку КТ в год приходится 4203 исследования, это в 1,5 раза меньше, чем в среднем по Европейскому союзу, где интенсивность использования этого вида оборудования в среднем равна 6200 сканирований на каждый аппарат [ДокторПитер 2016; Eurostat 2018b].

Следует отметить особенность обеспеченности КТ-установками в некоторых странах ЕС. Для отдельных государств с высоким уровнем развития системы здравоохранения и значительными успехами по сохранению здоровья населения отмечается небольшое количество используемых КТ, что отчётливо видно на рисунке 1. К числу таких примеров можно отнести Великобританию, которая имеет в своём распоряжении на 1 млн жителей девять установок этого профиля в общественном секторе здравоохранения. Но с такой очень небольшой обеспеченностью количеством оборудования проводилось на каждые 100 тыс. жителей 8500 исследований компьютерной томографии, то есть интенсивность работы

была очень высокой. Тем не менее Национальная служба здравоохранения Великобритании (National Health Service — NHS) говорит о необходимости дальнейшего развития национальной диагностической стратегии для использования различных визуальных технологий. В Национальной стратегии сетей обработки изображений Англии предусматриваются как качественные преобразования диагностических служб, так и увеличение числа оборудования в общественном секторе здравоохранения [NHS... 2019].

Магнитно-резонансная томография

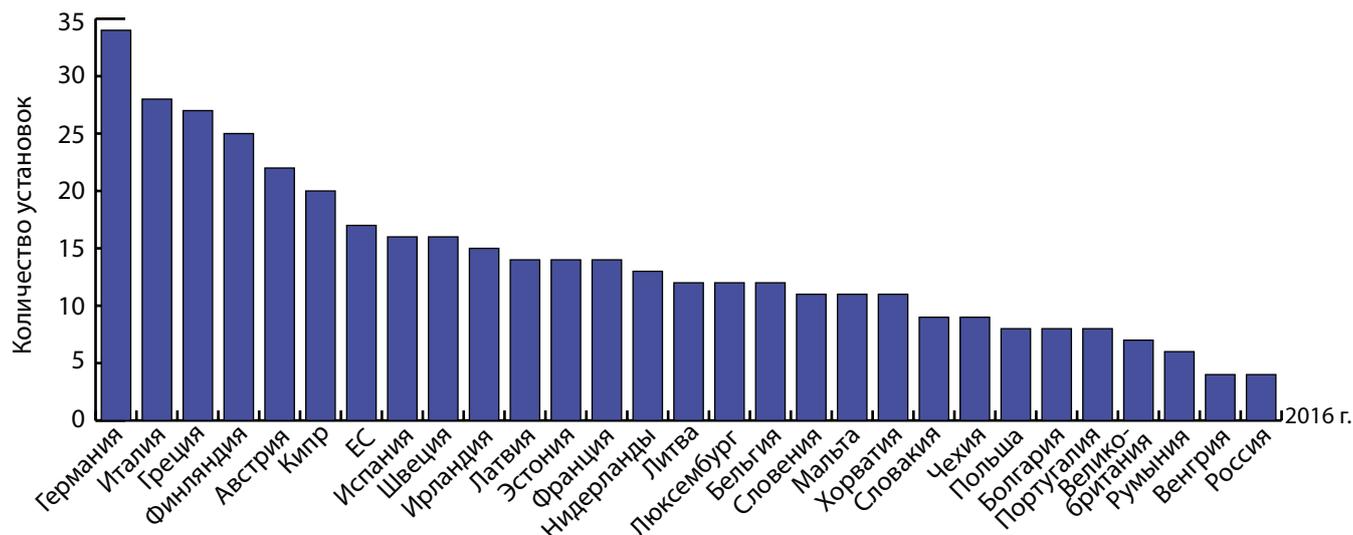
В 1972 г., через год после появления КТ, в США был сформулирован принцип ядерного магнитного резонанса, позволивший получить двухмерное изображение. Это послужило основой создания магнитно-резонансной томографии. В 1980–1981 гг. в клиниках развитых западных стран появились МР-томографы [Ринк 2003]. Парк установок МРТ рос достаточно быстро. По сведениям Евростата, если в 1990 г. в европейских странах насчитывалось чуть больше двух десятков (22 ед.) оборудования МРТ, пригодного для клинических исследований, то спустя 10 лет число установок возросло почти до полутысячи (481 ед.) [Eurostat 2018a]. Но особенно быстро увечилась насыщенность этими технологиями в последующее десятилетие. В 2010 г. страны, входящие в ЕС, насчитывали свыше 4000 аппаратов МРТ, а в 2016 г. уже в два с лишним раза больше: 28 стран Европейского союза имели 8772 МР-томографа.

В нашей стране первый МР-томограф, произведённый американской компанией Bruker, был установлен в 1984 г. [Терновой, Сеницын 1998: 23]. К середине 1990-х гг. отечественные производители начали выпускать магнитно-резонансный томограф «Образ» и, к концу 1990-х, когда осознание в необходимости такой техники было невелико, он занимал почти $\frac{2}{3}$ отечественного парка аппаратов этого класса [Лукьяненок 2016: 64].

Общее количество МР-томографов, используемых российскими клиниками, в 2000 г. составляло 137 установок [ВОЗ 2018]. Парк этих установок особенно вырос в 2008–2010 гг., его величина в конце этого периода составила 322 аппарата. Главная причина трёхкратного роста заключается в формировании ряда государственных программ тех лет, способствующих увеличению числа новых технологий в медицине и, прежде всего, в начавшемся в 2005 г. Национальном проекте «Здоровье». В результате, в 2014 г. медицинские учреждения страны имели в своём распоряжении 573 МР-томографа [ВОЗ 2018], а в 2016 г. — уже 680 ед. этого оборудования [Шелехов 2017: 35].

Но следует отметить, что пополнение парка МР-томографов шло, в основном, за счёт зарубежных производителей; доля отечественного производства составляет к 2015 г. всего 4% от общей их численности [Гончарова, Кругликова 2015]. Можно сказать, что на российском рынке МРТ, как и на рынке компьютерных томографов, сформировалась импортоориентированная модель, и большую часть этого рынка составляет продукция зарубежных производителей.

Анализ доступности магнитно-резонансной томографии среди европейских стран позволяет отметить повсеместное увеличение обеспеченности населения этим видом оборудования за последние десятилетия. За 20 лет, в 1996–2016 гг., количество установок МРТ в медицинских учреждениях Чехии увеличилось почти в 9 раз (с 11 до 90 ед.), а в Нидерландах, за чуть более длительный срок, в 17 раз — с 13 ед. оборудования в 1990 г. до 218 ед. в 2016 г. [Eurostat 2018a]. Но, несмотря на столь бурный рост доступности МРТ в Европейском союзе в целом, между странами остаются большие различия (см. рис. 3). Германия, Италия, Греция, Финляндия имеют от 20 до 34 сканеров этого вида на 1 млн жителей, то есть значительно больше, чем средний показатель по ЕС, который составил 17 ед. Самую низкую обеспеченность оборудованием такого вида демонстрируют Венгрия и Румыния: 4–6 сканеров на 1 млн жителей.

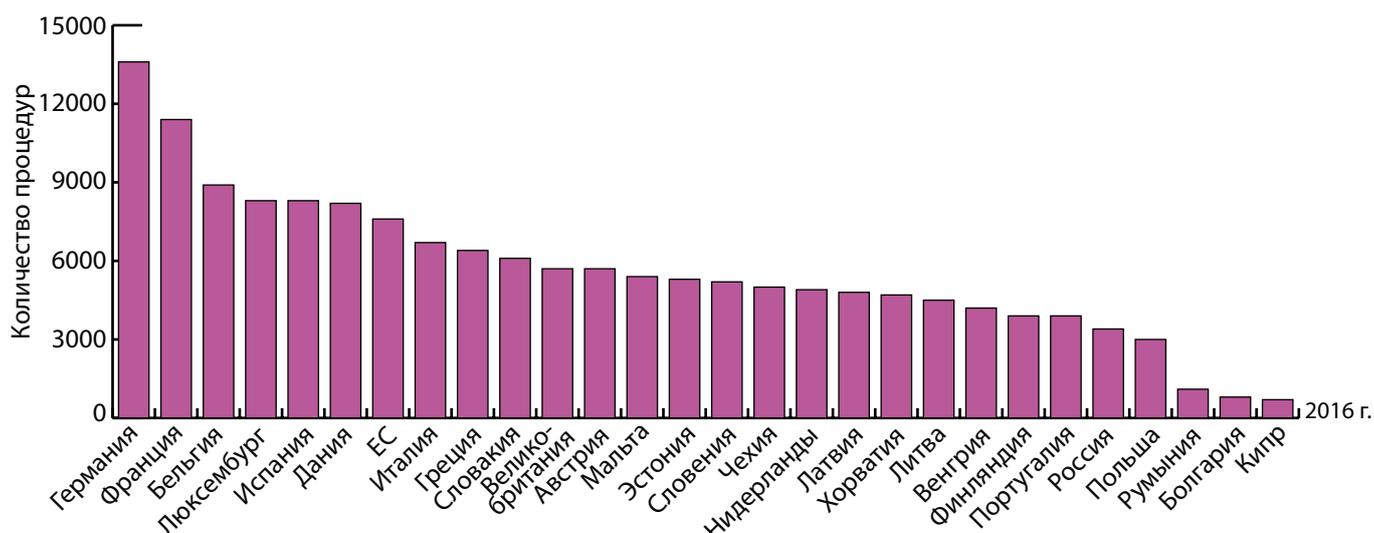


Источники: Eurostat 2018a; OECD 2018.

Рис. 3. Обеспеченность установками магнитно-резонансной томографии (МРТ) на 1 млн жителей, 2016 г.

В России доступность услуг МРТ значительно ниже среднего европейского уровня, обеспеченность диагностическими проверками с помощью магнитно-резонансной томографии ограничивается наличием менее пяти сканеров (4,7 ед.) на 1 млн жителей, что составляет меньше трети от среднего показателя по странам ЕС [OECD 2018: 171].

Значительные различия между странами обнаруживаются и по показателю использования МРТ на 100 тыс. жителей (см. рис. 4). Так, Германия и Франция больше других европейских стран используют эту технологию при диагностике. В Германии 13,6 тыс. пациентов проходят обследование с помощью МРТ, во Франции — 11,4 тыс. на 100 тыс. жителей. На другом конце диапазона были зарегистрированы самые низкие показатели: менее 1000 сканирований на 100 тыс. жителей выполняется в Болгарии и на Кипре [Eurostat 2018a].



Источник: Шелехов 2017; Eurostat 2018b.

Рис. 4. Использование оборудования для диагностики (количество сканирований) магнитно-резонансной томографии (МРТ) на 100 тыс. жителей, 2016 г.

В нашей стране производится на каждые 100 тыс. жителей страны по 3375 исследований с использованием аппаратов МРТ [ДокторПетер 2016; Шелехов 2017: 39]. Иначе говоря, Россия находится в конце ранжированной шкалы европейских стран. Население многих восточноевропейских стран имеет больший доступ к современному диагностическому оборудованию, чем российские жители. Развитые страны, за исключением Финляндии и Португалии, значительно превышают отечественный уровень доступности к процедурам МРТ. Но если вспомнить, что в 2011 г. в России было сделано 1985 исследований подобного рода, то увеличение за 2011–2015 гг. на 1390 данных процедур приближает нашу страну по темпам роста использования МРТ к таким развитым в экономическом отношении государствам, как Бельгия, Дания, Великобритания.

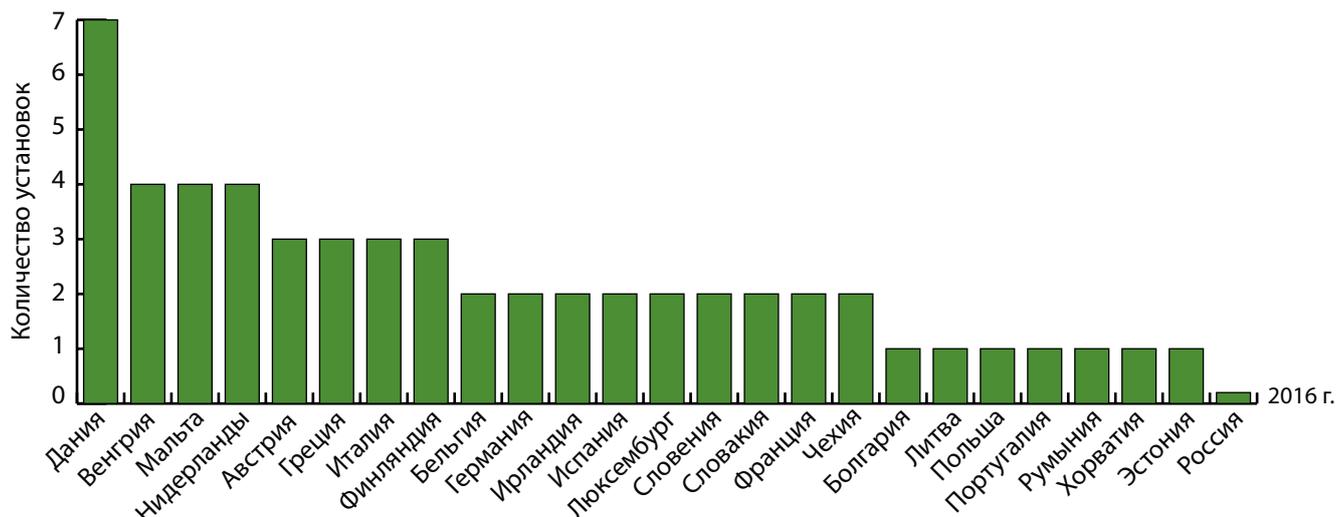
Ещё одна характеристика использования диагностической аппаратуры — интенсивность работы сканера, измеряемая по числу сканирований на одном компьютере в течение года. Самая высокая интенсивность (в 2016 г.) отмечалась в Венгрии, где в среднем 10 600 сканирований были выполнены каждой единицей МРТ. Это было значительно выше, чем во Франции, где зафиксирован второй по величине уровень интенсивности (8 400 сканирований на единицу техники). На другом конце диапазона находятся Кипр, наименее интенсивно использовавший свои сканеры МРТ (каждый использовался в среднем 348 раз в течение 2016 г.), и Болгария (1068 сканирований на единицу), имеющая второй самый низкий средний показатель [Eurostat 2018b]. В России показатель интенсивности использования сканеров также оказался невысоким — 3200 сканирований [ДокторПетер 2016].

Позитронно-эмиссионная томография

ПЭТ позволяет выявить изменения в организме человека, вызванные заболеванием, задолго до появления каких-либо признаков, указывающих на ухудшение здоровья. Именно поэтому данное оборудование используется для диагностики онкологических заболеваний на ранних стадиях; с начала широкого применения ПЭТ в онкологии прогноз выживания пациентов значительно улучшился [WHO 2018: 46–47].

В клинической практике ПЭТ начали применяться только к концу прошлого века [Brownel 1999]. В ряде европейских стран в 2000 г. появились 26 установок позитронно-эмиссионных томографов: в Австрии и во Франции — по девять аппаратов; и гораздо меньше (1–3 аппарата) в Нидерландах, Финляндии и Чехии. Через 10 лет почти все страны ЕС имели в своём распоряжении ПЭТ, и общее их количество выросло до 382 единиц. Признание всё большей значимости такой диагностики для выявления онкологии привело к дальнейшему росту количества этого оборудования, которое к 2016 г. достигло 845 установок [Eurostat 2018a]. В нашей стране в 1999–2000 гг. функционировали два ПЭТ-сканера; в 2005 г. их число увеличилось до 10 ед., и эта цифра не менялась вплоть до 2010 г. [Дубинкин 2014]. В 2016 г., по сведениям Росатома — государственной корпорации, участвующей в производстве этого вида оборудования, функционировали 24 установки ПЭТ [Корсунский, Дубинкин 2017]. Значительную роль в этом ускорении сыграл запуск проекта «ПЭТ-Технолоджи» в 2011 г.

Позитронно-эмиссионная томография менее доступна, чем другие виды современной диагностики, в частности, из-за очень высокой стоимости процедуры и значительных временных затрат на её проведение. Тем не менее в последние десятилетия наблюдалось заметное увеличение числа томографов: во Франции — с 9 ед. в 2000 г. до 139 установок в 2016 г.; в Нидерландах — с 3 установок до 65 сканеров соответственно. Больше всего ПЭТ было в самых крупных европейских странах: в Италии — 185 установок; во Франции — 139 ед.; в Германии — 125 аппаратов. Более точные данные о доступности ПЭТ (см. рис. 5) позволяют получить показатели, учитывающие распространённость томографов на 1 млн жителей.



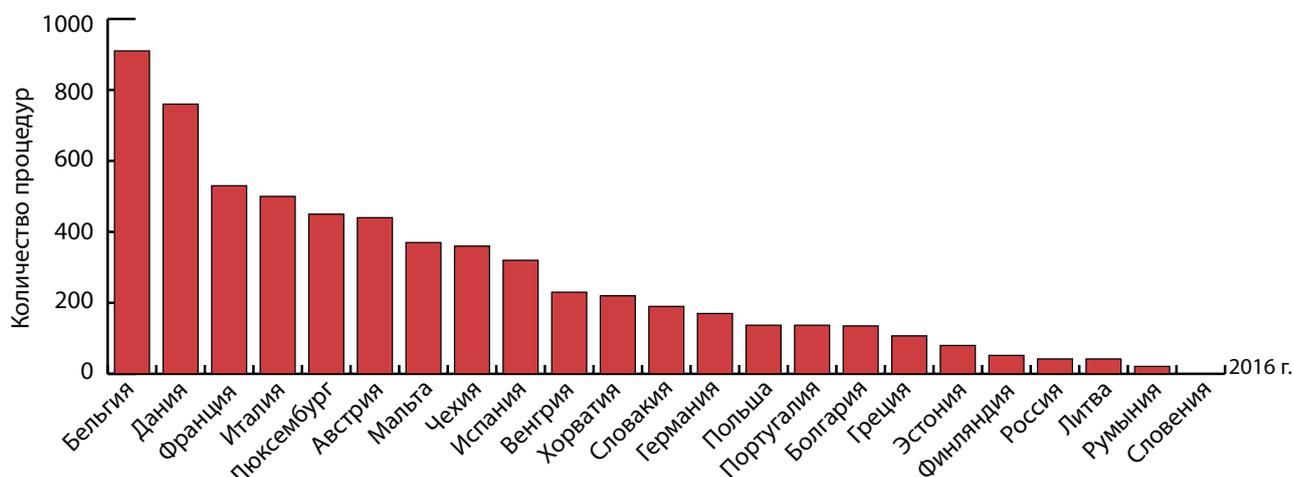
Источники: Росстат 2017; Eurostat 2018a.

Рис. 5. Обеспеченность установками позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ) на 1 млн жителей, 2016 г.

Статистика показывает, что самое большое количество установок приходится на жителей Дании: 7 сканеров на 1 млн человек. Каждый миллион жителей Нидерландов, Мальты, Венгрии обеспечен 4 аппаратами ПЭТ; по 3 сканера насчитывалось в Германии, Италии и Греции, тогда как все остальные члены ЕС ограничивались 1–2 установками этого типа на 1 млн человек.

В России доступность позитронно-эмиссионной томографии оказалась самой низкой в Европе, притом что в нашей стране (как и во многих странах Европы) онкологические заболевания занимают второе место среди причин смертности населения [Росстат 2018b: 98].

В Евросоюзе в 2016 г. на каждые 100 тыс. чел. приходилось 267 сканирований. Между странами наблюдаются большие различия: в Бельгии и Дании было зафиксировано самое высокое число ПЭТ-сканов на 100 тыс. жителей среди стран — членов ЕС. Первая из этих двух стран осуществляет 910 сканирований; вторая — 764 процедуры. Использование процедур ПЭТ было особенно низким в Литве (44 обследования на 100 тыс. жителей), в Румынии (24 обследования), в Словении, где фиксируется, что только один человек из каждой стотысячной группы населения смог воспользоваться этой диагностической процедурой (см. рис. 6).



Источники: Росстат 2017; Eurostat 2018a.

Рис. 6. Показатель использования позитронно-эмиссионной томографии (ПЭТ): количество процедур на 100 тыс. жителей, 2016 г.

В нашей стране, по данным «Российской корпорации нанотехнологий» («Роснано»), в 2017 г. частные и государственные организации провели 55 тыс. исследований, используя установки ПЭТ [Рамблер 2018]. В пересчёте на 100 тыс. чел. показатель составляет 38 сканирований — на порядок меньше, чем в развитых странах Европы.

Что касается интенсивности использования сканеров ПЭТ в течение года, то высокие значения характерны для Венгрии и Франции, где в 2016 г. было проведено на одном аппарате 3700 и 3300 сканирований соответственно. Очень низкая интенсивность работы ПЭТ отмечается в Германии и Финляндии: 82 и 202 процедуры соответственно [Eurostat 2018b]. В России на одну установку ПЭТ приходится 2292 обследования в год [Росатом 2017] — такая интенсивность приближается к самым высоким показателям использования ПЭТ в Европе, её превышают только показатели Франции, Венгрии, Люксембурга и Чехии.

В целом, доступность всех трёх диагностических технологий по показателям наличия оборудования и его использования пациентами особенно благополучно организована в Бельгии, Люксембурге и Франции.

Для итоговой характеристики доступности в европейских странах важно, на наш взгляд, подчеркнуть две особенности. Во-первых, высокие технологии в основном действуют в режиме общественных благ политического назначения и встраиваются в государственную систему здравоохранения, то есть используют финансирование из бюджета и средства фонда обязательного медицинского страхования [ОЭСД/EU 2018: 184]. Во-вторых, вопреки множественности причин, влияющих на различие в обеспеченности визуальными технологиями в разных странах, общий вектор развития заключается в настоящее время в наращивании потенциала диагностического оборудования [Eurostat 2018c]. Некоторые исследователи подчёркивают, что, несмотря на сложившуюся ситуацию, в которой использование технологий в медицине является одной из основных причин увеличения расходов на здравоохранение, эти траты неизбежно придётся поддерживать [Lorenzoni et al. 2019].

Некоторые особенности становления медицинских технологий в России

Причины технологического отставания российского здравоохранения связаны с рядом обстоятельств: позднее вступление на путь признания важности медицинских технологий в реформировании здравоохранения; неготовность медицинской промышленности осваивать сложное производство оборудования для визуальных технологий и постоянный низкий уровень финансирования всего, что связано со здоровьем человека [Терновой et al. 1996; Стародубов, Улумбекова 2015; Моссиалос 2019].

Безусловно, в России начиная с 1980-х гг. использовалась высокотехнологичная медпомощь в практике отдельных клиник. Неслучайно в условиях страховой медицины был издан ряд распоряжений, касающихся организации оказания высокотехнологичных (дорогостоящих) видов медицинской помощи в федеральных учреждениях здравоохранения и финансирования их из федерального бюджета [Министерство здравоохранения 2000]. Широкомасштабное реформирование здравоохранения началось в 2005 г. Правительство страны совместно с руководством Федерального Собрания РФ, обеспокоившись состоянием здоровья населения (продолжительность жизни составляла 65,3 года, а у мужчин — 58,9 года) в конце 2005 г. объявило о начале реализации в РФ приоритетных национальных проектов. В 2006 г. начал действовать национальный проект «Здоровье», куда вошли разделы о повышении качества и объёма оказания высокотехнологичной медицинской помощи и о строительстве новых медицинских центров, о подготовке кадров [История нацпроектов в России 2019]. Тогда же было принято постановление Правительства «О строительстве федеральных центров высоких медицинских технологий», в котором запланировано строительство 15 медицинских центров [Правительство Российской

Федерации 2006]. Цель этих программ заключалась в концентрации бюджетных и административных ресурсов по главным направлениям социально-экономического развития Российской Федерации, что должно было привести к повышению качества жизни граждан страны.

Надо сказать, что при выполнении этого проекта было зафиксировано много нарушений, связанных с поставками оборудования и финансовыми злоупотреблениями. В 2006–2010 гг. в России в рамках нацпроекта современным диагностическим оборудованием были оснащены более 10 тыс. клинических учреждений, однако речь идёт в основном о поставках старых моделей ультразвуковых, рентгенологических аппаратов и электрокардиографов [История нацпроектов в России 2019].

Счётная палата в результате аудиторской проверки Минздравсоцразвития выявила нарушения в ходе строительства федеральных центров высоких медицинских технологий; неэффективное использование средств федерального бюджета на закупку медоборудования, финансирование которого осуществлялось в рамках реализации проекта «Здоровье», серьёзные ошибки при проведении конкурсов на заключение госконтрактов на поставку диагностического оборудования. В качестве серьёзной проблемы отмечалось отсутствие квалифицированных кадров, готовых работать на новом оборудовании [Счётная палата... 2006].

Генеральная прокуратура России немного позже, в 2013 г., проанализировала состояние законности в сфере реализации приоритетного национального проекта «Здоровье» и тоже выявила случаи простоя и неэффективного использования дорогостоящего медицинского оборудования. Невыполнение работ по поставкам оборудования составило в целом 288,6 млн руб. [Генеральная прокуратура... 2013]. Высказывались мнения, что национальному проекту существенно изменить ситуацию в здравоохранении не удалось [Башкатова, Введенская 2009]. О незначительном влиянии проекта на положение дел с обеспеченностью населения диагностическим оборудованием свидетельствуют и наши данные. В России увеличилось число компьютерных установок с 4 ед. на 1 млн чел. в 2005 г. до 7 установок КТ в 2010 г., в то время как в 13 странах, входящих в ЕС, после мая 2004 г. — с 8 ед. до 15 компьютеров за эти же пять лет [ВОЗ 2018]. С оборудованием для МРТ ситуация похожая.

Несмотря на многочисленные недостатки первого проекта «Здоровье», это был серьёзный прорыв в понимании необходимости, значимости широкого внедрения медицинских технологий в здравоохранение России. По мнению А. Г. Аганбегяна, с началом этого проекта наступает новая эпоха в развитии здравоохранения в России, страна входит в особый период, связанный с началом разработки и внедрения высокотехнологической помощи. В это время произошло стратегически важное выделение дорогостоящих высокотехнологичных методов лечения в отдельное направление с определением порядка финансирования [Аганбегян 2018: 304].

Впоследствии работа в рамках нацпроектов продолжалась в 2011–2013 гг., а в 2014 г. было объявлено о Государственной программе развития здравоохранения Российской Федерации, созданной Министерством здравоохранения РФ [Министерство здравоохранения... 2014]. В этой программе были сформулированы основные приоритеты развития здравоохранения в среднесрочной перспективе и этапы этого развития. Первый этап: 2013–2015 гг.; второй: 2016–2020 гг. Наряду с другими подпрограммами был представлен раздел «Совершенствование оказания специализированной, включая высокотехнологичную, медицинской помощи».

В 2016 г. был создан Совет по стратегическому развитию и приоритетным проектам; в это же время (13 июля 2016 г.) на заседании Совета был утверждён перечень из 11 основных направлений стратегического развития РФ на период до 2018 г., в число которых было включено и здравоохранение. Национальный проект «Здравоохранение» является развитием одноименного приоритетного нацпроекта,

стартовавшего в 2016 г. В него включены следующие подразделы, или федеральные проекты: «Развитие системы оказания первичной медико-санитарной помощи», «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями», «Борьба с онкологическими заболеваниями», «Развитие детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям», «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами», «Развитие сети национальных медицинских исследовательских центров и внедрение инновационных медицинских технологий», «Создание единого цифрового контура в здравоохранении».

Национальный проект «Здравоохранение» рассчитан на шесть лет (2019–2024 гг.), в него включены восемь подразделов, в том числе и раздел, направленный на развитие сети национальных медицинских исследовательских центров. В паспорте этого проекта сформулирована цель работы, которая определена как завершение формирования сети национальных медицинских исследовательских центров и внедрение инновационных медицинских технологий, в том числе системы ранней диагностики и дистанционного мониторинга состояния здоровья пациентов. Всё это необходимо для повышения качества оказания медицинской помощи населению РФ [Министерство здравоохранения... 2018]. В результате выполнения этого проекта в России к 2023 г. должна полностью сформироваться сеть из 27 национальных медицинских исследовательских центров [Министерство здравоохранения... 2019]. Бюджет всех восьми федеральных проектов в рамках национального проекта «Здравоохранение» составит до 2024 г. 1,725 трлн рублей. Более 1,37 трлн рублей планируется взять из средств федерального бюджета; 265 млрд рублей будут обеспечены за счёт бюджетов регионов, а 94,1 млрд рублей привлекут из средств государственных внебюджетных фондов и внебюджетных источников [Будущее России...]. Минфин оценил расходы бюджета на выполнение работ по проекту «Здравоохранение» в 2019 г., они составили 157,1 млрд руб. [Маркелов 2020]. Если вспомнить, что в 2006 г., первый год выполнения приоритетного нацпроекта «Здоровье», было израсходовано 62,6 млрд руб., можно сказать, что средства, выделяемые из бюджета на здравоохранение, растут. Но очень важно для сравнительного исследования доступности медицинских технологий рассмотреть, как финансируется здравоохранение в России и странах ЕС, потому что высокотехнологичная помощь обеспечивается в основном за счёт государственных расходов.

Разработка и внедрение новых медицинских технологий требуют значительных финансовых затрат, а общая тенденция состоит в том, что на здравоохранение в нашей стране выделяются недостаточные средства на поддержание медицины и особенно высокотехнологической помощи. Расходы на здравоохранение в России заметно уступают показателям развитых стран Европы. Так, после ряда лет медленного увеличения (или даже отрицательного тренда в ряде стран ЕС) темпов роста этих расходов в ЕС, обусловленного экономическим кризисом 2008 г., темпы роста в последние годы снова возросли почти во всех странах. В целом по Европейскому союзу расходы на здоровье на душу населения увеличивались ежегодно на 1,9% в 2013–2017 гг., по сравнению с 0,6% в 2009–2013 гг. Доля этих затрат в ВВП возросла с 8,7% в 2005 г. до 9,8% в 2017 г. [OECD/EU 2018: 132–133].

По доле расходов на здравоохранение в ВВП наша страна отстаёт от стран ЕС почти в два раза. И это происходит на протяжении многих лет. Такая доля расходов в ВВП в 2005 г. составляла 4,7%; в 2010 г. — 5,0%; начиная с 2015 г. и по настоящее время этот показатель составил 5,3%, причём государственные расходы равны 3,7% ВВП [OECD 2019].

Многие исследователи считают, что в России государство слишком мало участвует в покрытии расходов на здравоохранение из бюджетных источников, и отмечают в целом недостаточную финансовую поддержку реформ в этой сфере [Аганбегян 2019; Моссиалос 2019]. Анализ механизма финансирования этой отрасли показывает, что госбюджетные средства и средства обязательного медицинского страхования являются основными в покрытии расходов здравоохранения в большинстве стран Евро-

пы, в том числе в нашей стране. В среднем в странах ЕС в 2018 г. около 77% расходов на здравоохранение было профинансировано за счёт бюджета (36%) и средств ОМС (41%). Добровольное медицинское страхование внесло небольшую долю, всего 5%, в общий объём финансирования здравоохранения; доля собственных личных средств населения составила 18% [OECD/EU 2018: 143].

Россия значительно отличается от европейских стран по источникам формирования финансовых ресурсов на медицинскую помощь. До снижения в 2013 г. расходов на здравоохранение в объёме консолидированного бюджета РФ на 1,5% покрытие из бюджета и фонда ОМС составляло в 2010 г. 61,1% в общем объёме финансирования этой отрасли, личные расходы были равны 35,2% [Росстат 2015: 156; OECD 2019]. В 2017 г. государственные расходы покрывали 57,1% в общем объёме денежных ресурсов здравоохранения, весьма значительно увеличились личные платежи населения и составили 40% [OECD 2019]. Недостаток бюджетных средств сказался на развитии медицинской промышленности. В 2017 г. производство медицинской продукции составляло 0,06% валового внутреннего продукта, между тем в 2013 г. было запланировано увеличение этого показателя к 2017 г. до 0,16% от ВВП [Стратегия развития... 2013; 2018].

Правительство РФ и сейчас, в очередной раз, фиксирует внимание общественности на том, что в 1990-е годы российские компании были неспособны обеспечить внутренний спрос по большинству видов медицинского оборудования, что привело к устойчивому преобладанию импортной продукции на внутреннем рынке [Стратегия развития... 2013]. Но и спустя почти четверть века наше здравоохранение пользуется в основном оборудованием зарубежных фирм. Россия не имеет промышленного производства КТ, у нас слабые и устаревшие мощности для изготовления оборудования МРТ, и недостаточные для выпуска ПЭТ. Несоответствующий требованиям современного здравоохранения бюджет на здравоохранение ведёт к тому, что ресурсы, выделяющиеся на создание этого оборудования, малы. Следует отметить, что выбор государственных приоритетов происходит не в пользу усиления оснащённости новыми технологиями системы здравоохранения. Особенно наглядно это видно при анализе обеспечения установками ПЭТ. В России самая низкая из всех европейских стран доступность позитронно-эмиссионной томографии: на каждый миллион жителей приходится лишь 0,2 установки ПЭТ. Страны, где уровень расходов на здравоохранение на душу населения сопоставим с российским показателем (Латвия, Румыния, Хорватия), придерживаются рекомендации ряда исследователей, которые считают, что для своевременной диагностики и с целью заметного снижения онкологических заболеваний в стране должна быть одна установка ПЭТ на каждый миллион жителей [Cleemput et al. 2008; Petersen et al. 2016].

Условия низкого доступа к ресурсам любого вида всегда сопровождаются углублением неравенств в сфере их потребления, это касается и низкой доступности диагностических технологий. Весьма убедительной представляется позиция норвежских специалистов, подтверждённая другими исследователями, считающими, что ключом к пониманию взаимосвязи технологии с неравенством здоровья по социальным группам является способность медицинских технологий изменять, и часто радикально, здоровье к лучшему [Glied, Lleras-Muney 2008; Korda, Clements, Dixon 2011; Weiss et al. 2018]. Но эту способность улучшать здоровье, применяя различные технологии, могут использовать только пациенты, имеющие доступ к ним, то есть больные из высокодоходных групп населения.

Заключение

В статье проведён анализ доступности визуальных диагностических технологий в странах Евросоюза и в России в рамках концепции барьеров, позволяющей выделить и рассмотреть основные препятствия к получению медицинской помощи. Для осмысления категории доступа рассмотрены теоретические основы обоснования всеобщей доступности медицинских услуг. В основу теоретической базы поло-

жены определенные разделы биоэтики и теории общественного блага, позволяющие определить ориентиры в оценке доступности услуг здравоохранения и способствующие созданию более свободного доступа к помощи.

Работа со статистическими данными показала, что доступность медицинских визуальных технологий для населения России значительно уступает большинству развитых стран Европейского союза. Это отставание анализируется в рамках концепции барьеров ресурсного обеспечения и фиксируется по распространению на душу населения установок КТ, МРТ, ПЭТ и частоте использования имеющихся сканеров пациентами. Первой причиной технологического отставания российского здравоохранения является низкое финансирование отрасли со стороны государства, расходы на здравоохранение имеют меньшую значимость, чем в Европейском союзе. В нашей стране финансовая обеспеченность не ставит здравоохранение в приоритетные области развития, несмотря на продолжающиеся нацпроекты. Вторая причина низкой доступности диагностических технологий относится к недостаточной эффективности медицинских организаций. Основным фактором увеличения доступности обследований пациентов служит количество единиц оборудования в организациях здравоохранения, но при этом важную роль играет интенсивность использования установок. В российских медицинских организациях интенсивность работы КТ и МРТ в полтора раза меньше, чем по Евросоюзу в целом. Среди стран ЕС особенно велик этот показатель в Венгрии, Люксембурге, Франции. Присутствие Венгрии в этом ряду означает, что даже при небольшом количестве установок способ организации работы, в частности повышения интенсивности деятельности, в значительной мере, перекрывает недостаток оборудования. При минимальном количестве аппаратов КТ, всего 9 ед. на 1 млн жителей, Венгрии удаётся проводить количество исследований пациентов на уровне среднего европейского показателя.

Технологическое отставание российского здравоохранения вписывается в общую картину доступности медицинской помощи в нашей стране. Концепция барьеров позволяет выделить ключевые индикаторы доступа к медуслугам: объём базового пакета медицинской помощи, гарантируемый государством; личные платежи домохозяйств за медицинские услуги; территориальные препятствия; время ожидания приёма специалистов различного профиля; оценка удовлетворённых потребностей населения в сфере медицинской помощи. В России, несмотря на всеобщий охват населения государственным обязательным страхованием, гарантируемый базовый пакет не соответствует потребностям населения в медицинской помощи. Это приводит к росту личных расходов российского населения — до 40% — в общем объёме финансирования на поддержание здоровья, тем самым формируя все более выраженные финансовые барьеры в доступе к услугам здравоохранения. В нашей стране отмечается один из самых высоких разрывов, почти в пять раз, в плотности врачей на душу населения между городом и сельской местностью. Оценка неудовлетворённых потребностей в медицинской помощи российских граждан свидетельствует о том, что доля людей, указывающих на невозможность получения медицинской помощи из-за проблем транспортной доступности или стоимости услуг, составляет 7% [Минсельхоз России 2018; Росстат 2018b; OECD 2019].

Иная ситуация просматривается во многих странах Европейского союза. В странах, вступивших в члены ЕС до мая 2004 г., а в их число входили наиболее развитые страны (всего 15 государств), государственные расходы на здравоохранение составляют 7–9% от общего ВВП. В число этих стран входили государства, обеспечивающие своё население широким доступом к исследуемым технологиям. Бельгия, Германия, Франция вошли в тройку стран с высокой доступностью по всем трём визуальным технологиям по индикаторам наличия оборудования и его использования пациентами. Анализ состояния дел с доступностью медпомощи в некоторых странах свидетельствует об успехах преодоления многих барьеров в возможностях получения необходимых медуслуг. Так, в Германии, которая тратит на здравоохранение в целом 11,2% от ВВП и чьи государственные расходы составляют 9,7% от ВВП, основные барьеры, препятствующие удовлетворению потребностей в медицинских услугах, в значи-

тельной степени преодолены. Финансовая защита при обращении за медпомощью в этой стране считается одной из лучших в Европейском союзе — личные траты населения составляют только 12% от общих расходов на здравоохранение, что значительно ниже среднего показателя по ЕС (18%). Высокая плотность врачей, медсестёр и больниц на душу населения в Германии способствует доступности необходимого обслуживания. Примерно половина населения может добраться до больницы за 10 минут на автомобиле и 9% — в течение получаса; в сельской местности около 90% населения живут менее чем в пяти километрах от ближайшего терапевта, то есть территориальные препятствия очень невелики. Согласно материалам EU Statistics on Income and Living Conditions (EU-SILC)¹, данные за 2016 г. показывают, что уровень неудовлетворенных потребностей довольно низок. Только 0,5% респондентов отказались от необходимых услуг в силу финансовых, территориальных причин и длительного ожидания медицинской помощи [European Commission 2019]. Примерно такая же картина с доступом к медицинским услугам наблюдается во Франции. На обеспечение услугами высокого качества и доступа к ним практически всего населения французское государство тратит 9,4% ВВП, что чуть меньше чем в Германии. Особенно отмечается прогресс в сокращении времени ожидания специалистов и медицинского оборудования за последние годы, пациенты во Франции в три раза реже отказываются от лечения из-за долгого ожидания, чем в среднем по странам ЕС. Однако и в этой стране отмечаются недостатки в использовании некоторых диагностических технологий. Например, время ожидания для некоторых диагностических процедур, особенно МРТ, вызывало вопросы о наличии и территориальном распространении высокотехнологичного медицинского оборудования [Chevreul et al. 2016]. В Бельгии доступ оценивается достаточно высоко в силу хорошей укомплектованности медицинским персоналом и обширной реализации процедур диагностических технологий. Врачи общей практики составляли 4,1 чел. на каждую тысячу жителей, медсестры — 11,1 чел. на такое же количество населения, что очень близко к показателям Германии (врачи — 4,2; сестры — 12,4). Уязвимым местом доступности здравоохранения Бельгии считается довольно широкая распространённость доплат за медицинские услуги, это приводит к тому, что 16% расходов на здравоохранение покрываются напрямую домохозяйствами. Данные EU-SILC свидетельствуют об относительно высоких неудовлетворённых потребностях в медицинской помощи: 1,5% населения страны фиксируют тот факт, что их потребности не были удовлетворены [OECD/EU 2018]. В целом Европейская комиссия достаточно высоко оценивает возможности доступа к медицинской помощи в странах ЕС [European Commission 2019].

Встраивая в общую картину доступности медицинских услуг диагностические технологии, можно прийти к выводу, что по всем показателям доступности медицинских услуг в целом и по индикаторам нововведений наша страна уступает большинству европейских стран. Проблемы со здоровьем в нашей стране в немалой степени обусловлены несовершенством технологического обеспечения, недостаточностью финансирования, слабой организацией использования имеющихся ресурсов. Анализ общих этических принципов и некоторых аспектов теории общественных благ, касающихся доступа к медицинским услугам в России, показывает, что требования теоретических постулатов слабо выполняются в российской действительности. Несмотря на всеобщий охват населения, получающего медицинскую помощь на основе государственного обязательного страхования, уровень неудовлетворенных потребностей, связанных со здоровьем, весьма высок, а большой объём личных затрат на поддержание медицинской помощи приводит к тому, что здравоохранение всё более теряет свойства общественного блага.

Проведённый сравнительный анализ доступности медицинских диагностических технологий даёт лишь первоначальную картину возможностей населения нашей страны получить указанные услуги (в сравнении с другими странами). Нуждается в изучении стратификация распределения российского населения по использованию рассматриваемых технологий, что позволило бы проанализировать доступность высоких диагностических технологий для этих групп.

¹ Исследовательский отдел ЕС, занимающийся изучением статистики по доходам и условиям жизни населения.

Одним из дальнейших направлений работы, на наш взгляд, является изучение влияния медицинских технологий на неравенство в здоровье, которое увеличивается, несмотря на обширные меры по его снижению, предпринимаемые рядом европейских стран. Возможно, медицинские технологии участвуют в этом процессе. Ближайшая тема исследования состоит в рассмотрении распределения использования технологий по демографическим и социальным группам в нашей стране.

Литература

- Аганбегян А. Г. 2018. *О приоритетах социальной политики*. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС.
- Аганбегян А. Г. 2019. *Демография и здравоохранение России на рубеже веков*. М.: Изд. дом «Дело» РАНХиГС.
- Башкатова А., Введенская А. 2009. Забытые нацпроекты. *Независимая газета*. 29 декабря. URL: https://www.ng.ru/economics/2009-12-29/1_nazprojects.html (дата обращения: 4 июля 2020).
- Будущее России. Национальные проекты. *Национальный проект «Здравоохранение»*. Информационный портал. URL: <https://futureussia.gov.ru/zdravooohranenie> (дата обращения: 5 июля 2020).
- ВОЗ 2018. *Европейская база данных кадровых и технических ресурсов здравоохранения*. URL: <https://gateway.euro.who.int/ru/datasets/european-database-on-human-and-technical-resources-for-health/> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Генеральная прокуратура Российской Федерации. 2013. *Генеральная прокуратура России проанализировала состояние законности в сфере реализации приоритетного национального проекта «Здоровье»*. 26 февраля. URL: <http://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-81280/> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Гидденс Э. 2005. *Социология*. Изд. 2-е, полностью перераб. и доп. М.: Едиториал УРСС.
- Гончарова О., Кругликова М. 2015. Камышовые КТ. *Vademecum*. 24: 15–27. Электронный журнал. URL: https://vademec.ru/article/kamyshovye_kt/ (дата обращения: 11 марта 2020).
- Горин Д. Г. 2013. Управление социальными взаимодействиями в сфере здравоохранения: от стереотипов «биомедицинской модели» к новым подходам. *Среднерусский вестник общественных наук*. 29 (3): 39–45.
- ДокторПитер. 2016. Фонд «Здоровье»: *Число аппаратов для МРТ и КТ растёт, очереди на обследование не уменьшаются*. URL: <http://doctorpiter.ru/articles/14492> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Дубинкин Д. О. 2014. *Гармонизация требований радиационной безопасности для развития ядерной медицины в России*. Доклад на Международной научно-практической конференции «Актуальные вопросы радиационной гигиены». 1–3 октября 2014 г., Санкт-Петербург. URL: http://www.fcpr.ru/netcat_files/userfiles/NiirG_021014/Doklad-FTsPr_Dubinkin (дата обращения: 11 марта 2020).
- История нацпроектов в России. 2019. *ТАСС*. 11 февраля. URL: <https://tass.ru/info/6101471> (дата обращения: 4 июля 2020).

- Корсунский В. Н., Дубинкин Д. О. 2017. *Перспективы ядерной медицины в Госкорпорации «Росатом»: возрождение Российского общества ядерной медицины*. URL: <https://docplayer.ru/30318418-Perspektivy-yadernoy-mediciny-v-goskorporacii-rosatom-vozrozhdenie-rossiyskogo-obshchestva-yadernoy-mediciny.html> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Лукьянёнков П. И. 2016. Исторические аспекты магнитно-резонансной томографии в России. *Научное обозрение. Медицинские науки*. 2: 59–67.
- Маркелов Р. 2020 Минфин оценил освоение бюджетных денег на национальные проекты. *Российская газета. Федеральный выпуск*. 9 (8063). 20 января. URL: <https://rg.ru/2020/01/19/minfin-ocenil-osvoenie-biudzhethnyh-deneg-na-nacionalnye-proekty.html> (дата обращения: 5 июля 2020).
- Министерство здравоохранения Российской Федерации. 2000. *Об организации оказания высокотехнологических (дорогостоящих) видов медицинской помощи в федеральных учреждениях здравоохранения*. Приказ Министерства здравоохранения Российской Федерации от 10 июля 2000 г. № 252/50. URL: <http://base.garant.ru/4176897/> (дата обращения: 29 июня 2020).
- Министерство здравоохранения Российской Федерации. 2014. *Государственная программа развития здравоохранения Российской Федерации*. URL: <https://minzdrav.gov.ru/ministry/programms/health/info/otchety-po-gosudarstvennoy-programme-rossiyskoy-federatsii-razvitie-zdravoohraneniya> (дата обращения: 4 июля 2020).
- Министерство здравоохранения Российской Федерации. 2018. *Развитие сети национальных медицинских исследовательских центров и внедрение инновационных медицинских технологий*. Паспорт федерального проекта. URL: https://static-0.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/046/714/original/FP_Razvitie_seti_nacionalnykh_meditsinskikh_issledovatelnykh_centrov_i_vnedrenie_innovatsionnykh_meditsinskikh_tehnologij.pdf?1565345144 (дата обращения: 5 июля 2020).
- Министерство здравоохранения Российской Федерации. 2019. *Развитие сети национальных медицинских исследовательских центров и внедрение инновационных медицинских технологий*. Федеральный проект. URL: <https://minzdrav.gov.ru/poleznye-resursy/natsproektzdravoohranenie/nmits> (дата обращения: 5 июля 2020).
- Минсельхоз России. 2018. *О состоянии сельских территорий в Российской Федерации в 2016 году*. Ежегодный доклад по результатам мониторинга. Вып. 4. М.: Росинформагротех.
- Моссиалос Э. 2019 Обзор глобальных тенденций в развитии здравоохранения. *Оргздрав: новости, мнения, обучение. Вестник ВШОУЗ*. 5 (2): 57–79.
- ООН. 2015. *Цели в области устойчивого развития*. URL: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> (дата обращения: 5 июля 2020).
- Перхов В. И., Юркин Ю. Ю., Горин С. Г. 2015. Актуальные проблемы организации высокотехнологичной медицинской помощи. *Здравоохранение*. 11: 26–32.
- Правительство Российской Федерации. 2006. *О строительстве федеральных центров высоких медицинских технологий*. Постановление правительства Российской Федерации от 20 марта 2006 г. № 139. URL: <http://base.garant.ru/5424190/> (дата обращения: 5 июля 2020).

- Рамблер. 2018. «Роснано»: ПЭТ-центры диагностики онкологии провели около 62 тыс. исследований за 4 года. URL: <https://news.rambler.ru/other/39378565-rosnano-pet-tsenry-diagnostiki-onkologii-proveli-okolo-62-tys-issledovaniy-za-4-goda/> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Ринк П. А. 2003. *Магнитный резонанс в медицине*. М.: Геотар-Мед.
- Росстат. 2015. *Здравоохранение в России*. Статистический сборник. М.: Росстат.
- Росстат 2018а. Комплексное наблюдение условий жизни населения. URL: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/KOUZ18/index.html (дата обращения: 12 октября 2020).
- Росстат. 2018b. *Российский статистический ежегодник*. Статистический сборник. М.: Росстат.
- Tebiz Group. 2018. *Рынок медицинской техники в России — 2018. Показатели и прогнозы*. URL: <https://marketing.rbc.ru/research/36004/> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Савельева Ж. В. 2012. Здоровье и болезнь в контексте социологической теории: специфика интерпретаций. *Вестник Казанского технологического университета*. 22: 202–206.
- Стародубов В. И., Улумбекова Г. Э. 2015. Здравоохранение России: проблемы и решения. *Оргздрав: новости, мнения, обучение*. *Вестник ВШОУЗ*. 1: 12–27.
- Стратегия развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2020 года. 2013. *Консорциум Кодекс. Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации*. URL: <http://docs.cntd.ru/document/499019547> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Стратегия развития медицинской промышленности Российской Федерации на период до 2030 года. 2018. *Регионы России*. 16 августа. URL: <http://www.gosrf.ru/news/37800/> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Счётная палата Российской Федерации. 2006. Проверки эффективности использования средств федерального бюджета на закупку медицинского оборудования в рамках реализации Национального проекта «Здоровье» в Федеральном агентстве по здравоохранению и социальному развитию. Отчёт о результатах контрольного мероприятия. *Бюллетень Счётной палаты Российской Федерации*. 12 (108).
- Терновой С. К. et al. 1996. Клиническое применение магнитно-резонансной томографии. *Русский медицинский журнал (РМЖ)*. 7: 3–9.
- Терновой С. К., Сеницын В. Е. 1998. Развитие магнитно-резонансной томографии на рубеже 20 века. *Компьютерные технологии в медицине*. 1: 21–25.
- Терновой С. К., Сеницын В. Е. 2017. Роль компьютерной и магнитно-резонансной томографии в медицине 21 века. Аналитический обзор. *RosOncoWeb*. URL: <https://rosoncoweb.ru/> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Шелехов П. В. 2017. Эффективность использования оборудования лучевой диагностики в субъектах Российской Федерации. *Менеджер здравоохранения*. 5: 33–41.

- Шишкин С. В. (отв. ред.) 2013. *Внедрение новых технологий в медицинских организациях. Зарубежный опыт и российская практика*. М.: Изд дом ВШЭ.
- Aday L., Andersen R. 1974. A Framework for the Study of Access to Medical Care. *Health Services Research*. 9 (3): 208–220.
- Aggarwal M. 2017. Advances in Medical Technology and Its Impact on Health Care in Developing Countries International. *Journal of Radiology & Radiation Therapy*. 2 (2): 55–62.
- Allin S. et al. 2007. *Measuring Inequalities in Access to Health Care. A Review of the Indices*. URL: http://ec.europa.eu/employment_social/social_situation/docs/rn_access_to_care.pdf (дата обращения: 6 октября 2020).
- Anomaly J. 2011. Public Health and Public Goods. *Public Health Ethics*. 3: 251–259.
- Beckmann E. 2006. CT Scanning the Early Days. *British Journal of Radiology*. 79 (937): 5–8. URL: <https://www.slideshare.net/Oncoportall/026-british-journal-of-radiology-british-institute-of-radiology-2006> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Bordonada M., Maestre B. 2015. Towards Public Health Ethics. *Public Health Reviews*. 36: 3–18.
- Brownell G. L. 1999. *A History of Positron Imaging*. URL: http://www.umich.edu/~ners580/nersioe_481/lectures/pdfs/Brownell1999_historyPET.pdf (дата обращения: 11 марта 2020).
- Chaupain-Guillot S., Guillot O. 2015. Health System Characteristics and Unmet Care Needs in Europe: An Analysis Based on EU-SILC Data. *The European Journal of Health Economics*. 16 (7): 781–796.
- Chevreur K. et al. 2016. France: Health System Review. *Health Systems in Transition*. 17 (3): 1–218.
- Coleman C., Bouësseau M., Reis A. 2008. The Contribution of Ethics to Public Health. *Bulletin of the World Health Organization*. 86 (8): 578 -A. URL: <https://www.who.int/bulletin/volumes/86/8/08-055954/en/> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Childress J. et al. 2002. Public Health Ethics: Mapping the Terrain. *Journal Law Medicine Ethics*. 30: 170–178.
- Cleemput I. et al. 2008. Methodology for Calculating a Country's Need for Positron Emission Tomography Scanners. *International Journal of Technology Assessment in Health Care*. 24 (1): 20–24.
- Cornes R., Sandler T. 1994. Are Public Goods Myths? *Journal of Theoretical Politics*. 6 (3): 369–385.
- Dubois H.; Molinuevo D. 2014. *Access to Healthcare in Times of Crisis*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. URL: https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1442en.pdf (дата обращения: 29 октября 2020).
- European Commission. 2019. *State of Health in the EU. Companion Report*. URL: https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/2019_companion_en.pdf (дата обращения: 12 октября 2020).
- Eurostat. 2018a. *Medical Technology*. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hlth_rs_equip&lang=en (дата обращения: 11 марта 2020).

- Eurostat. 2018b. *Medical Technologies — Examinaimaging Techniques*. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hlth_co_exam&lang=en (дата обращения: 11 марта 2020).
- Eurostat. 2018c. *Healthcare Resource Statistics — Technical Resources and Medical Technology*. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Healthcare_resource_statistics_-_technical_resources_and_medical_technology (дата обращения: 5 июля 2020).
- Faden R., Bernstein J., Shebaya S. 2015. *Public Health Ethics*. In: Zalta E. N. (ed.) *The Stanford Encyclopedia of Philosophy*. URL: <https://plato.stanford.edu/entries/publichealth-ethics/> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Garrido M. et al. 2008. Health Technology Assessment and Health Policy-Making in Europe. Current Status, Challenges and Potential. The European Observatory on Health Systems and Policies. *Observatory Studies Series*. 14. URL: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0003/90426/E91922.pdf (дата обращения: 11 марта 2020).
- Glied S., Lleras-Muney A. 2008. Technological Innovation and Inequality in Health. *Demography*. 45: 741–761.
- Gulliford M. 2002. Availability of Primary Care Doctors and Population Health in England: Is There an Association? *Journal Public Health Medicine*. 24 (4): 252–254.
- Have M. et al. 2010. An Overview of Ethical Frameworks in Public Health: Can They be Supportive in the Evaluation of Programs to Prevent Overweight? *BMC Public Health*. 10: 638–650.
- Hsu J. et al. 2018. Measuring Financial Protection Against Catastrophic Health Expenditures: Methodological Challenges for Global Monitoring. *International Journal for Equity in Health*. 17 (69): 2–13. URL: <file:///C:/Users/admin/AppData/Local/Temp/s12939-018-0749-5.pdf> (дата обращения: 29 октября 2020).
- Illich I. 1976. *Limits to Medicine: Medical Nemesis, The Expropriation of Health*. London: Boyars.
- Kass N. 2001. An Ethics Framework for Public Health. *American Journal of Public Health*. 91 (11): 1776–1778.
- Kass N. 2004. Public Health Ethics: From Foundations and Frameworks to Justice and Global Public Health. *Journal Law Medicine Ethics*. 32 (2): 232–238.
- Korda R., Clements M., Dixon J. 2011. Socioeconomic Inequalities in the Diffusion of Health Technology: Uptake of Coronary Procedures as an Example. *Social Science and Medicine*. 72: 224–229.
- Lisac M. et al. 2010. Access and Choice — Competition under the Roof of Solidarity in German Health Care: An Analysis of Health Policy Reforms since 2004. *Health Economics, Policy and Law*. 5 (1): 31–52.
- Lorenzoni L. et al. 2019. Health Spending Projections to 2030: New Results Based on a Revised OECD Methodology. *OECD Health Working Papers*. 110. Paris: OECD Publishing.
- Mankiw G. 2012. Public Goods and Common Resources. In: Mankiw G. *Principles of Economics*. 6th ed. Mason, OH: South-Western Educational Publishing Thomson; 217–233.
- Moon S., Rottingen J., Frenk J. 2017. Global Public Goods for Health: Weaknesses and Opportunities in the Global Health System. *Health Economics, Policy and Law*. 12 (2): 195–205.

- NHS. 2019. *Transforming imaging services in England: a national strategy for imaging networks*. NHS England and NHS Improvement. URL: https://improvement.nhs.uk/documents/6119/Transforming_imaging_services.pdf (дата обращения: 5 июля 2020).
- OECD. 2018. *Health Statistics. Health Care Resources: Medical technology*. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=HEALTH_PROC (дата обращения: 11 марта 2020).
- OECD. 2019. *Health Expenditure and Financing*. URL: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA#> (дата обращения: 5 июля 2020).
- OECD/EU. 2018. *Health at a Glance: Europe 2018: State of Health in the EU Cycle*. Paris: OECD Publishing. URL: https://doi.org/10.1787/health_glance_eur-2018-en (дата обращения: 11 марта 2020).
- Oliver A., Mossialos E. 2004. Equity of Access to Health Care: Outlining the Foundation for Action. *Journal of Epidemiology and Community Health*. 58 (8): 655–658.
- Ono T., Schoenstein M., Buchan J. 2014. Geographic Imbalances in Doctor Supply and Policy Responses. *OECD Health Working Papers*. 69. Paris: OECD Publishing. URL: <http://dx.doi.org/10.1787/5jz5sq5ls1wl-en> (дата обращения: 6 октября 2020).
- Petersen H. et al. 2016. FDG PET/CT in Cancer: Comparison of Actual Use with Literature-Based Recommendations. *European Journal of Nuclear Medicine and Molecular Imaging*. 43 (4): 695–706.
- Petrini C. 2010. Theoretical Models and Operational Frameworks in Public Health Ethics. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 7 (1): 189–202.
- Piot P. 2012. Innovation and Technology for Global Public Health. *Global Public Health*. 7: 46–53. URL: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/22780442/> (дата обращения: 29 октября 2020)
- Public Policies, Law and Bioethics: A Framework for Producing Public Health Policy across the European Union. 2007. White Rose Research. *European Public Health Ethics Network*. URL: http://eprints.whiterose.ac.uk/100247/1/EuroPHENfullreport_libre.pdf (дата обращения: 29 октября 2020).
- Randall G. 1997. A Theory of the Theory of Public Goods. *Review of Austrian Economics*. 10 (1): 1–22. URL: <https://ideas.repec.org/a/kap/revaec/v10y1997i1p1-22.html> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Ryvicker M. 2018. A Conceptual Framework for Examining Healthcare Access and Navigation: A Behavioral-Ecological Perspective. *Social Theory & Health*. 6 (3): 224–240.
- Saks M. 2003. *Orthodox and Alternative Medicine. Politics, Professionalization and Health Care*. London: SAGE.
- Sekera J. 2014. Re-Thinking the Definition of Public Goods. *Real World Economics Review Blog*. URL: <http://rwer.wordpress.com/2014/07/09/re-thinking-the-definition-of-public-goods/> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Sekera J. 2018. The Public Economy: Understanding Government as a Producer. A Reformation of Public Economics. *Real-World Economics Review*. 84: 36–99.

- Shi L. et al. 2002. Primary Care, Self-Rated Health, and Reductions in Social Disparities in Health. *Health Services Research*. 37 (3): 529–550.
- Smith R. 2003. Global Public Goods and Health. *Bulletin of the World Health Organization*. 81 (7): 475.
- Smith R. et al. (eds) 2003. *Global Public Goods for Health: A Health Economic and Public Health Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- Stewart A. et al. 1997. Primary Care and Patient Perceptions of Access to Care. *Journal of Family Practice*. 44 (2): 177–185.
- Weiss D. et al. 2018. Innovative Technologies and Social Inequalities in Health: A Scoping Review of the Literature. *PLOS ONE*. 13 (4). URL: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0195447> (дата обращения: 11 марта 2020).
- Whitehead M., Dahlgren G. 2006. *Concepts and Principles for Tackling Social Inequalities in Health. Studies on Social and Economic Determinants of Population Health*. Copenhagen: WHO Regional Office for Europe.
- Whitehead M. et al. 1997. As the Health Divide Widens in Sweden and Britain, What's Happening to Access to Care? *British Medical Journal*. 315 (18): 1006–1009.
- WHO. 2007. Sixtieth World Health Assembly. Geneva, 14–23 May. *Resolutions*. URL: https://www.who.int/medical_devices/policies/who_resolutions/en/ (дата обращения: 11 марта 2020).
- WHO. 2011a. *Development of Medical Device Policies. WHO Medical Device Technical Series*. URL: http://www.who.int/medical_devices/publications/med-dev-policies/en/ (дата обращения: 11 марта 2020).
- WHO. 2011b. *First WHO Global Forum on Medical Devices: Context, Outcomes, and Future Actions*. URL: <https://apps.who.int/iris/handle/10665/70668> (дата обращения: 11 марта 2020).
- WHO 2018. *Assessing National Capacity for the Prevention and Control of Noncommunicable Diseases: Report of the 2017 Global Survey*. URL: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/276609/9789241514781-eng.pdf> (дата обращения: 11 марта 2020).
- WHO, World Bank. 2017. *Tracking Universal Health Coverage: 2017 Global Monitoring Report*. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/193371513169798347/2017-global-monitoring-report.pdf> (дата обращения: 5 июля 2020).
- Woodward D., Smith R. B. 2003. Global Public Goods and Health: Concepts and Issues. In: Smith R. B. et al. (eds) *Global Public Goods for Health: A Health Economic and Public Health Perspective*. Oxford: Oxford University Press; 21–29.
- Wörz M., Foubister T., Busse R. (2006) Access to Health Care in the EU Member States. *Euro Observer*. 8 (2): 1–4.
- Wuyts M. 1992. Deprivation and Public Need. In: MacIntosh M., Wuyts M. (eds) *Development Policy and Public Action*. Milton Keynes: Open University Press; 13–37.

BEYOND BORDERS

Lyudmila Panova, Anastasia Panova

Access to Modern Medical Technologies in Russia and Europe

PANOVA, Lyudmila — Candidate of Economic Sciences, Senior Researcher, Sociological Institute, Federal Center of Theoretical and Applied Sociology, Russian Academy of Sciences, St. Petersburg, Russian Federation. Address: 25/14, 7th Krasnoarmeyskaya st., St. Petersburg, 198005, Russian Federation.

Email: l_panova@list.ru

PANOVA, Anastasia — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Russian State Hydrometeorological University, St. Petersburg, Russian Federation. Address: 79, Voronezhskaya st., St. Petersburg, 192007, Russian Federation.

Email: n_panova08@list.ru

Abstract

The authors discuss the results of a comparative analysis of the access to medical technologies in Russia and the countries of the European Union. The study included the most popular diagnostic technologies: computed tomography (CT), magnetic resonance imaging (MRI), and positron emission tomography (PET). The key indicators of access to this kind of equipment are its distribution—the number of units per share of the population—and the frequency of use of existing installations by patients. The research information base consisted of Russian and European statistics for the period from the 1980s to the present.

A comparative analysis of the accessibility of the technologies under consideration in Russia and European countries based on these indicators allowed us to come to the following conclusions.

A review of the literature confirms that the development of public health in the modern era is largely determined by the introduction and widespread use of new medical technologies. Among them, the important role of diagnostic technologies play a part in the article, but access to these diagnostic procedures remains limited in many countries. As a comparative analysis of European countries shows, Russia is significantly inferior to almost all EU countries in the level of accessibility of these procedures due to the insufficient number of CT, MRI, and PET

scanners and the low rates of their use. The technological lag in Russian health care is associated with low levels of state funding for the sector given that, in the state's policy, social spending is less important than other areas of budget financing. Limited access to modern diagnostic tools prevents the rapid and high-quality determination of the causes of many diseases and, consequently, their successful treatment. In addition, a significant shortage of modern technological equipment can aggravate the problem of social inequalities in health, which is clearly manifested in Russian society. Thus, well-off people with the ability to spend significant funds on receiving modern medical services will benefit, while people with low incomes will be forced to be content with less-effective procedures for the diagnosis and treatment of diseases.

Keywords: access; medical diagnostic technologies; availability; use; Russia; EU countries.

References

Accounts Chamber of the Russian Federation. (2006) Otchet o rezul'tatakh kontrol'nogo meropriyatiya Proverki effektivnosti ispol'zovaniya sredstv federal'nogo byudzheta na zakupku meditsinskogo oborudovaniya v ramkakh realizatsii Natsional'nogo proekta "Zdorov'e" v Federal'nom agentstve po zdrazvoohraneniyu i sotsial'nomu razvitiyu [Report on the Results of the Control Event "Checking the Effectiveness of the

Use of Federal Budget Funds for the Purchase of Medical Equipment as Part of the Implementation of the National Health Project at the Federal Agency for Health and Social Development.”]. *Bulletin of the Accounts Chamber of the Russian Federation*. 12 (108) (in Russian).

Aday L., Andersen R. (1974) A Framework for the Study of Access to Medical Care. *Health Services Research*, vol. 9, no 3, pp. 208–220.

Aganbegjan A. G. (2018) *O prioritetakh sotsial'noy politiki* [About Social Policy Priorities], Moscow: RANEPA Publishing House “Delo” (in Russian).

Aganbegjan A. G. (2019) *Demografiya i zdravookhranenie Rossii na rubezhe vekov* [Demography and Health Care of Russia at the Turn of the Century], Moscow: RANEPA Publishing House “Delo” (in Russian).

Aggarwal M. (2017) Advances in Medical Technology and Its Impact on Health Care in Developing Countries International. *Journal of Radiology & Radiation Therapy*, vol. 2, no 2, pp. 55–62.

Allin S., Masseria C., Sorenson C., Papanicolas I., Mossialos E. (2007) *Measuring Inequalities in Access to Health Care. A Review of the Indices*. Available at: http://ec.europa.eu/employment_social/social_situation/docs/rn_access_to_care.pdf (accessed 6 October 2020).

Anomaly J. (2011) Public Health and Public Goods. *Public Health Ethic*, no 3, pp. 251–259.

Bashkatova A., Vvedenskaja A. (2009) Zabytye natsproekty [Forgotten National Projects]. *Nezavisimaja gazeta*. 29 12. Available at: https://www.ng.ru/economics/2009-12-29/1_nazprojects.html (accessed 4 July 2020) (in Russian).

Beckmann E. (2006) CT Scanning the Early Days. *British Journal of Radiology*, vol. 79, no 937, pp. 5–8. Available at: <https://www.slideshare.net/Oncoportal/026-british-journal-of-radiology-british-institute-of-radiology-2006> (accessed 11 March 2020).

Bordonada M., Maestre B. (2015) Towards Public Health Ethics. *Public Health Reviews*, vol. 36, no 3, pp. 3–18.

Brownell G. L. (1999) *A History of Positron Imaging*. Available at: http://www.umich.edu/~ners580/nersioe_481/lectures/pdfs/Brownell1999_historyPET.pdf (accessed 11 March 2020).

Budushchee Rossii. Natsional'nye proekty [National Projects]. (2020). *Natsional'nyy proekt Zdravookhraneniye*. [National Health Project]. Available at: <https://futureussia.gov.ru/zdravookhranenie> (accessed 5 July 2020) (in Russian).

Chaupain-Guillot S., Guillot O. 2015. Health System Characteristics and Unmet Care Needs in Europe: An Analysis Based on EU-SILC Data. *The European Journal of Health Economics*, vol. 16, no 7, pp. 781–796.

Chevreur K., Brigham K., Durand-Zaleski I., Hernández-Quevedo C. 2016. France: Health System Review. *Health Systems in Transition*, vol. 17, no 3, pp. 1–218.

Coleman C., Bouésseau M., Reis A. (2008) The Contribution of Ethics to Public Health. *Bulletin of the World Health Organization*, vol. 86, no 8, p. 578–A. Available at: <https://www.who.int/bulletin/volumes/86/8/08-055954/en/> (accessed 11 March 2020).

- Childress J., Kahn J., Bonnie R., Kass N., Mastroianni A., Moreno J., Nieburg P. (2002) Public Health Ethics: Mapping the Terrain. *Journal Law Medicine Ethics*, no 30, pp. 170–178.
- Cleemput I., Camberlin C., Van den Bruel A., Ramaekers D. (2008) Methodology for Calculating a Country's Need for Positron Emission Tomography Scanners. *International Journal of Technology Assessment in Health Care*, vol. 24, no 1, pp. 20–24.
- Cornes R., Sandler T. (1994) Are Public Goods Myths? *Journal of Theoretical Politics*, vol. 6, no 3, pp. 369–385.
- DoktorPiter. (2016) *Fond "Zdorov'e": Chislo apparatov dlya MRT i KT rastet, ocheredi na obsledovanie ne umen'shayutsya* [Health Foundation: The Number of Devices for MRI and CT is Growing, the Queue for Examination is not Reduced]. Available at: <http://doctorpiter.ru/articles/14492> (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- Dubinkin D. O. (2014) *Garmonizatsii trebovaniy radiatsionnoy bezopasnosti dlya razvitiya yadernoy meditsiny v Rossii* [Harmonization of Radiation Safety Requirements for the Development of Nuclear Medicine in Russia.]. Doklad na Mezhdunarodnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii "Aktual'nye voprosy radiatsionnoy gigieny". 1–3 oktyabrya 2014 g, St.-Petersburg [Report at the International scientific-practical conference "Actual Issues of Radiation Hygiene."]. October 1–3, 2014, St. Petersburg. Available at: http://www.fcpr.ru/netcat_files/userfiles/NiirG_021014/Doklad-FTsPr_Dubinkin (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- Dubois H., Molinuevo D. (2014) *Access to Healthcare in Times of Crisis*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Available at: https://www.eurofound.europa.eu/sites/default/files/ef_publication/field_ef_document/ef1442en.pdf (accessed 29 October 2020).
- European Commission (2019) State of Health in the EU. Companion Report. Available at: https://ec.europa.eu/health/sites/health/files/state/docs/2019_companion_en.pdf (accessed 12 October 2020).
- Eurostat (2018a) *Medical Technology*. Available at: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hlth_rs_equip&lang=en (accessed 11 March 2020).
- Eurostat (2018b) *Medical Technologies — Examinaimaging Techniques*. Available at: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=hlth_co_exam&lang=en (accessed 11 March 2020).
- Eurostat (2018c) *Healthcare Resource Statistics — Technical Resources and Medical Technology*. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Healthcare_resource_statistics_-_technical_resources_and_medical_technology (accessed 5 July 2020).
- Faden R., Bernstein J., Shebaya S. (2015) *Public Health Ethics*. The Stanford Encyclopedia of Philosophy (ed. E. N. Zalta). URL: <https://plato.stanford.edu/entries/publichealth-ethics/> (accessed 11 March 2020).
- Garrido M., Kristensen F., Nielsen C., Busse R. (2008) Health Technology Assessment and Health Policy-Making in Europe. Current Status, Challenges and Potential. The European Observatory on Health Systems and Policies. *Observatory Studies Series*, no 14. Available at: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0003/90426/E91922.pdf (accessed 11 March 2020).
- Giddens A. *Sotsiologiya* (2005) *Sotsiologiya* [Sociology], 2nd ed., completely revised and add., Moscow: Editorial URSS (in Russian).

- Glied S., Lleras-Muney A. (2008) Technological Innovation and Inequality in Health. *Demography*, no 45, pp. 741–761.
- Goncharova O., Kruglikova M. (2015) Kamyshovye KT [Reed CT]. *Vademecum* (Electronic journal), no 24, pp. 15–27. Available at: https://vademec.ru/article/kamyshovye_kt/ (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- Gorin D. G. (2013) Upravlenie sotsial'nymi vzaimodeystviyami v sfere zdravookhraneniya: ot stereotipov «biomeditsinskoy modeli» k novym podkhodam [Management of Social Interactions in the Health Sector: From the Stereotypes of the “Biomedical Model” to New Approaches]. *Central Russian Journal of Social Sciences = Srednerusskiy vestnik obshchestvennykh nauk*, no 3 (29), pp. 39–45 (in Russian).
- Government of the Russian Federation (2006) *O stroitel'stve federal'nykh tsentrov vysokikh meditsinskikh tekhnologiy*. Postanovlenie pravitel'stva Rossiyskoy Federatsii ot 20.03.2006 g. No 139 [On the Construction of Federal Centers of High Medical Technology. Decree of the Government of the Russian Federation of March 20, 2006, No 139]. Available at: <http://base.garant.ru/5424190/> (accessed 4 July 2020) (in Russian).
- Gulliford M. (2002) Availability of Primary Care Doctors and Population Health in England: Is There an Association? *Journal Public Health Medicine*, vol. 24, no 4, pp. 252–254.
- Have M., Beaufort I., Mackenbach J., Heide A. (2010) An Overview of Ethical Frameworks in Public Health: Can They be Supportive in the Evaluation of Programs to Prevent Overweight? *BMC Public Health*, no 10, pp. 638–650.
- Hsu J., Flores J., Evans D., Mills A, Hanson K. (2018) Measuring Financial Protection against Catastrophic Health Expenditures: Methodological Challenges for Global Monitoring. *International Journal for Equity in Health*, no 17, article 69, pp. 2–13. Available at: <file:///C:/Users/admin/AppData/Local/Temp/s12939-018-0749-5.pdf> (accessed 29 October 2020).
- Illich I. (1976) *Limits to Medicine: Medical Nemesis, The Expropriation of Health*, London: Boyars.
- Kass N. (2001) An Ethics Framework for Public Health. *American Journal of Public Health*, vol. 91, no 11, pp. 1776–1778.
- Kass N. (2004) Public Health Ethics: From Foundations and Frameworks to Justice and Global Public Health. *Journal Law Medicine Ethics*, vol. 32, no 2, pp. 232–238.
- Korda R., Clements M., Dixon J. (2011) Socioeconomic Inequalities in the Diffusion of Health Technology: Uptake of Coronary Procedures as an Example. *Social Science and Medicine*, no 72, pp. 224–229.
- Korsunskiy V. N., Dubinkin D. O. (2017) *Perspektivy yadernoy meditsiny v Goskorporatsii «Rosatom»: vozrozhdenie Rossiyskogo Obshchestva Yadernoy Meditsiny* [Prospects for Nuclear Medicine at Rosatom State Corporation: Revival of the Russian Society of Nuclear Medicine]. Available at: <https://docplayer.ru/30318418-Perspektivy-yadernoy-mediciny-v-goskorporacii-rosatom-vozrozhdenie-rossiyskogo-obshchestva-yadernoy-mediciny.html> (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- Lisac M., Reimers L., Henke K., Schlette S. (2010) Access and Choice — Competition under the Roof of Solidarity in German Health Care: An Analysis of Health Policy Reforms since 2004. *Health Economics, Policy and Law*, vol. 5, no 1, pp. 31–52.

- Lorenzoni L., Marino A., Morgan D., James C. (2019) Health Spending Projections to 2030: New Results Based on a Revised OECD Methodology. *OECD. Health Working Papers*, no 110, Paris: OECD Publishing.
- Luk'janjonok P. I. (2016) Istoricheskie aspekty magnitno-rezonansnoy tomografii v Rossii. [Historical Aspects of Magnetic Resonance Imaging in Russia. Scientific Review]. *Science Review. Medical sciences = Nauchnoe obozrenie. Meditsinskie nauki*, no 2, pp. 59–67 (in Russian).
- Mankiw G. (2012) Public Goods and Common Resources. *Principles of Economics*, 6th ed., Mason, OH: South-Western Educational Publishing Thomson, pp. 217–233.
- Markelov R. (2020) Minfin otsenil osvoenie byudzhetykh deneg na natsional'nye proekty [The Ministry of Finance Appreciated the Development of Budget Money for National Projects]. *Russian Newspaper. Federal issue*, no 9 (8063), January 20. Available at: <https://rg.ru/2020/01/19/minfin-ocenil-osvoenie-byudzhetykh-deneg-na-natsionalnye-proekty.html> (accessed 5 July 2020) (in Russian).
- Ministerstvo zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii (2000) *Ob organizatsii okazaniya vysokotekhnologichnykh (dorogostoyashchikh) vidov meditsinskoy pomoshchi v federal'nykh uchrezhdeniyakh zdravookhraneniya*. Prikaz Ministerstva zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii ot 10.07.2000 g. No 252/50 [On the Organization of the Provision of High-Tech (Expensive) Types of Medical Care in Federal Healthcare Institutions. Order of the Ministry of Health of the Russian Federation dated 10.07.2000. No 252/50]. Available at: <http://base.garant.ru/4176897/> (accessed 5 July 2020) (in Russian).
- Ministerstvo zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii (2014) *Gosudarstvennaya programma razvitiya zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii* [State Program for the Development of Healthcare in the Russian Federation]. Available at: <https://minzdrav.gov.ru/ministry/programms/health/info/otchet-po-gosudarstvennoy-programme-rossiyskoy-federatsii-razvitie-zdravookhraneniya> (accessed 5 July 2020) (in Russian).
- Ministerstvo zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii (2018) *Razvitie seti natsional'nykh meditsinskikh issledovatel'skikh tsentrov i vnedrenie innovatsionnykh meditsinskikh tekhnologiy*. Paspport Federal'nogo proekta [Development of a Network of National Medical Research Centers and the Introduction of Innovative Medical Technologies. Passport of the Federal project]. Available at: https://static-0.rosminzdrav.ru/system/attachments/attaches/000/046/714/original/FP_Razvitie_seti_natsional%27nyx_meditsinskix_issledovatel%27skix_centrov_i_vnedrenie_innovatsionnykh_meditsinskix_tekhnologiy.pdf?1565345144 (accessed 5 July 2020) (in Russian).
- Ministerstvo zdravookhraneniya Rossiyskoy Federatsii (2019) *Razvitie seti natsional'nykh meditsinskikh issledovatel'skikh tsentrov i vnedrenie innovatsionnykh meditsinskikh tekhnologiy*. Federal'nyj proekt [Development of a Network of National Medical Research Centers and the Introduction of Innovative Medical Technologies. Federal project]. Available at: <https://minzdrav.gov.ru/poleznye-resursy/natsproektzdravookhraneniya/nmits> (accessed 5 July 2020) (in Russian).
- Moon S., Rottingen J., Frenk J. (2017) Global Public Goods for Health: Weaknesses and Opportunities in the Global Health System. *Health Economics, Policy and Law*, vol. 12, no 2, pp. 195–205.
- Mossialos E. (2019) Obzor global'nykh tendentsiy v razvitiu zdravookhraneniya. [Overview of Global Trends in Health Development.]. *Health Organization: News, Opinions, Training = Orgzdrav: novosti, mneniya, obuchenie. Vestnik VSHOUZ*, vol. 5, no 2, pp. 57–79 (in Russian).

- NHS. (2019) *Transforming Imaging Services in England: A National Strategy for Imaging Networks*. NHS England and NHS Improvement. Available at: https://improvement.nhs.uk/documents/6119/Transforming_imaging_services.pdf (accessed 5 July 2020).
- OECD (2018) *Health Statistics. Health Care Resources: Medical Technology*. Available at: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=HEALTH_PROC (accessed 11 March 2020).
- OECD (2019) *Health expenditure and financing*. Available at: <https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SHA#> (accessed 05 of July 2020).
- OECD/EU (2018) *Health at a Glance: Europe 2018: State of Health in the EU Cycle*, Paris: OECD Publishing, Available at: https://doi.org/10.1787/health_glance_eur-2018-en (accessed 11 March 2020).
- Oliver A., Mossialos E. (2004) Equity of Access to Health Care: Outlining the Foundation for Action. *Journal of Epidemiology and Community Health*, vol. 58, no 8, pp. 655–658.
- Ono T., Schoenstein M., Buchan J. (2014) Geographic Imbalances in Doctor Supply and Policy Responses. *OECD Health Working Papers*, no 69, Paris: OECD Publishing. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5jz5sq5ls1wl-en> (accessed 6 October 2020).
- Perkhov V. I., Yurkin Yu. Yu., Gorin S. G. (2015) *Aktual'nye problemy organizatsii vysokotekhnologichnoy meditsinskoj pomoshchi* [Actual Problems of the Organization of High-Tech Medical Care]. *Zdravookhranenie*, no 11, pp. 26–32 (in Russian).
- Petersen H., Holdgaard P., Madsen P., Knudsen L., Gad D., Gravergaard A. (2016) FDG PET/CT in Cancer: Comparison of Actual Use with Literature-Based Recommendations. *European Journal of Nuclear Medicine and Molecular Imaging*, vol. 43, no 4, pp. 695–706.
- Petrini C. (2010) Theoretical Models and Operational Frameworks in Public Health Ethics. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 7, no 1, pp. 189–202.
- Piot P. (2012) Innovation and Technology for Global Public Health. *Global Public Health*, no 7, pp. 46–53.
- Prosecutor General's Office of the Russian Federation (2013) *General'naya prokuratura Rossii proanalizirovala sostoyanie zakonnosti v sfere realizatsii prioritnogo natsional'nogo proekta "Zdorov'e"* [The Russian Prosecutor General's Office Analyzed the State of Legality in the Implementation of the Priority National Project "Health"], February 26. Available at: <http://genproc.gov.ru/smi/news/genproc/news-81280/> (accessed 4 of July 2020) (in Russian).
- Public Policies, Law and Bioethics: A Framework for Producing Public Health Policy across the European Union (2006). White Rose Research. *European Public Health Ethics Network*. Available at: http://eprints.whiterose.ac.uk/100247/1/EuroPHENfullreport_libre.pdf. (accessed 29 October 2020).
- Rambler (2018) *Rosnano: PET-tsentry diagnostiki* [RUSNANO: PET Diagnostic Centers]. Available at: <https://news.rambler.ru/other/39378565-rosnano-pet-tsentry-diagnostiki-onkologii-proveli-okolo-62-tys-issledovaniy-za-4-goda/> (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- Randall G. (1997) A Theory of the Theory of Public Goods. *Review of Austrian Economics*, vol. 10, no 1, pp. 1–22. Available at: <https://ideas.repec.org/a/kap/revaec/v10y1997i1p1-22.html> (accessed 11 March 2020).

- Rink P. A. (2003) *Magnitnyy rezonans v meditsine* [Magnetic Resonance in Medicine], Moscow: Geotar-Med (in Russian).
- Rosstat (2015) *Zdravookhranenie v Rossii*. Statisticheskiy sbornik [Healthcare in Russia. Statistical Digest], Moscow: Rosstat (in Russian).
- Rosstat (2018a) *Kompleksnoe nablyudenie usloviy zhizni naseleniya* [Comprehensive Monitoring of Living Conditions]. Available at: https://rosstat.gov.ru/free_doc/new_site/KOUZ18/index.html (accessed 12 October 2020) (in Russian).
- Rosstat (2018b) *Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik: 2018*. Statisticheskiy sbornik [Russian Statistical Yearbook. Statistical Digest], Moscow: Rosstat (in Russian).
- Ryvicker M. 2018. A Conceptual Framework for Examining Healthcare Access and Navigation: A Behavioral-Ecological Perspective. *Social Theory & Health*, vol. 6, no 3, pp. 224–240.
- Saks M. 2003. *Orthodox and Alternative Medicine. Politics, Professionalization and Health Care*, London: SAGE.
- Savel'eva Zh. V. (2012) Zdorov'e i bolezni v kontekste sotsiologicheskoy teorii: spetsifika interpretatsiy [Health and Disease in the Context of Sociological Theory: The Specificity of Interpretations]. *Bulletin of Kazan Technological University*, no 22, pp. 202–206.
- Sekera J. (2014) Re-thinking the Definition of Public Goods. *Real World Economics Review Blog*. Available at: <http://rwer.wordpress.com/2014/07/09/re-thinking-the-definition-of-public-goods/> (accessed 11 March 2020).
- Sekera J. (2018) The Public Economy: Understanding Government as a Producer. A Reformation of Public Economics. *Real-World Economics Review*, no 84, pp. 36–99.
- Shelekhov P. V. (2017) Effektivnost' ispol'zovaniya oborudovaniya luchevoy diagnostiki v sub'ektakh rossiyskoy federatsii [Efficiency of Using Radiation Diagnostic Equipment in the Subjects of the Russian Federation]. *Menedzher zdravookhraneniya*, no 5, pp. 33–41 (in Russian).
- Shi L., Starfield B., Politzer R., Regan J. 2002. Primary Care, Self-Rated Health, and Reductions in Social Disparities in Health. *Health Services Research*, vol. 37, no 3, pp. 529–550.
- Shishkin S. V. (2013) *Vnedrenie novykh tekhnologiy v meditsinskikh organizatsiyakh. Zarubezhnyy opyt i rossiyskaya praktika* [The Introduction of New Technologies in Medical Organizations. Foreign Experience and Russian Practice], Moscow: HSE Publishing House. (in Russian).
- Smith R. (2003) Global public goods and health. *Bulletin of the World Health Organization*, vol. 81, no 7, pp. 475.
- Smith R., Beaglehole R., Woodward D., Drager N. (eds) (2003) *Global Public Goods for Health: A Health Economic and Public Health Perspective*, Oxford: Oxford University Press.
- Starodubov V. I., Ulumbekova G. Je. (2015) Zdravookhranenie Rossii: problemy i resheniya. [Healthcare in Russia: Problems and Solutions]. *Health Organization: News, Opinions, Training = Orgzdrav: novosti, mneniya, obuchenie. Vestnik VSHOUZ*, no 1, pp. 12–27 (in Russian).

- Stewart A., Grumbach K., Osmond D., Vranizan K., Komaromy M., Bindman A. (1997) Primary Care and Patient Perceptions of Access to Care. *Journal of Family Practice*, vol. 44, no 2, pp. 177–185.
- Strategiya razvitiya meditsinskoy promyshlennosti Rossiyskoy Federatsii na period do 2020 goda. [The Development Strategy of the Medical Industry of the Russian Federation for the Period until 2020] (2013). *Konsorcium Kodeks. Jelektronnyj fond pravovoj i normativno-tehnicheskoy dokumentacii*. Available at: <http://docs.cntd.ru/document/499019547> (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- Strategiya razvitiya meditsinskoy promyshlennosti Rossiyskoy Federatsii na period do 2030 goda. [The Development Strategy of the Medical Industry of the Russian Federation for the Period until 2030] (2018). *Regiony Rossii*. Available at: <http://www.gosrf.ru/news/37800/> (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- TASS (2019) *Istorija nacproektov v Rossii* [History of National Projects in Russia], February 11. Available at: <https://tass.ru/info/6101471> (accessed 5 July 2020) (in Russian).
- Tebiz Group (2018) *Rynok meditsinskoy tekhniki v Rossii — 2018. Pokazateli i prognozy* [The Market for Medical Equipment in Russia — 2018. Indicators and Forecasts]. Available at: <https://marketing.rbc.ru/research/36004/> (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- Ternovoy S. K., Sinitsyn V. E. (1998) Razvitie magnitno-rezonansnoy tomografii na rubezhe 20 veka [The Development of Magnetic Resonance Imaging at the Turn of the 20th Century]. *Komp'yuternye tekhnologii v meditsine*, no 1, pp. 21–25 (in Russian).
- Ternovoy S. K., Sinitsyn V. E. (2017) Rol' komp'yuternoy i magnitno-rezonansnoy tomografii v meditsine 21 veka. Analiticheskiy obzor [The Role of Computed and Magnetic Resonance Imaging in Medicine of the 21st Century. Analytical Review]. *Internet portal RosOncoWeb*. Available at: <https://rosoncweb.ru/> (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- Ternovoy S. K., Sinicyn V. E., Belichenko O. I., Stukalova O. V. (1996) Klinicheskoe primenenie magnitno-rezonansnoy tomografii [Clinical Use of Magnetic Resonance Imaging]. *Russian Medical Journal = Russkij medicinskij zhurnal*, no 7, pp. 3–9 (in Russian).
- The Ministry of Agriculture of the Russian Federation (2018) O sostoyanii sel'skikh territoriy v Rossiyskoy Federatsii v 2016 godu [On the State of Rural Areas in the Russian Federation in 2016]. *Ezhegodnyy doklad po rezul'tatam monitoringa* [Annual Report on Monitoring Results], iss. 4, Moscow: Rosinformagrotekh (in Russian).
- UN (2015) *Tseli v oblasti ustoychivogo razvitiya* [Sustainable Development Goals]. Available at: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/ru/sustainable-development-goals/> (accessed 5 July 2020) (in Russian).
- Weiss D., Rydland H., Øversveen E., Jensen M., Solhaug S., Krokstad S. (2018) Innovative Technologies and Social Inequalities in Health: A Scoping Review of the Literature. *PLOS ONE*, vol. 13, no 4. Available at: <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0195447> (accessed 11 March 2020).
- Whitehead M., Dahlgren G. (2006) *Concepts and Principles for Tackling Social Inequalities in Health. Studies on Social and Economic Determinants of Population Health*, Copenhagen: WHO Regional Office for Europe.
- Whitehead M., Evandrou M., Haglund B., Diderichsen F. (1997) As the Health Divide Widens in Sweden and Britain, What's Happening to Access to Care? *British Medical Journal*, vol. 315, no 18, pp. 1006–1009.

- WHO (2007) Sixtieth World Health Assembly. Geneva, 14–23 May. *Resolutions*. Available at: https://www.who.int/medical_devices/policies/who_resolutions/en/ (accessed 11 March 2020).
- WHO (2011a) *Development of Medical Device Policies*. WHO Medical Device Technical Series. Available at: http://www.who.int/medical_devices/publications/med-dev-policies/en/ (accessed 11 March 2020).
- WHO (2011b) *First WHO Global Forum on Medical Devices: Context, Outcomes, and Future Actions*. Available at: <https://apps.who.int/iris/handle/10665/70668> (accessed 11 March 2020).
- WHO (2018a) *Assessing National Capacity for the Prevention and Control of Noncommunicable Diseases: Report of the 2017 Global Survey*. Available at: <https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/276609/9789241514781-eng.pdf> (accessed 11 March 2020).
- WHO (2018) *Evropeyskaya baza dannykh kadrovyykh i tekhnicheskikh resursov zdravookhraneniya*. [European Database on Human and Technical Resources for Health (HlthRes-DB)]. Available at: <https://gateway.euro.who.int/ru/datasets/european-database-on-human-and-technical-resources-for-health/> (accessed 11 March 2020) (in Russian).
- WHO, World Bank (2017) *Tracking Universal Health Coverage: 2017 Global Monitoring Report*. Available at: <http://pubdocs.worldbank.org/en/193371513169798347/2017-global-monitoring-report.pdf> (accessed 4 July 2020).
- Woodward D., Smith R. B. (2003) Global Public Goods and Health: Concepts and Issues. Global Public Goods for Health: A Health Economic and Public Health Perspective (eds. R. B. Smith, R. Beaglehole, D. Woodward, N. Drager), Oxford: Oxford University Press, pp. 21–29.
- Wörz M., Foubister T., Busse R. (2006) Access to Health Care in the EU Member States. *Euro Observer*, vol. 8, no 2, pp. 1–4.
- Wuyts M. (1992) Deprivation and Public Need. *Development Policy and Public Action* (eds. M. MacIntosh, M. Wuyts), Milton Keynes: Open University Press, pp. 13–37.

Received: March 16, 2020

Citation: Panova L., Panova A. 2020. Dostupnost' sovremennykh meditsinskikh tekhnologiy v Rossii i stranakh Evropy [Access to Modern Medical Technologies in Russia and Europe]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 5, pp. 58–93. doi: 10.17323/1726-3247-2020-5-58-93 (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

С. Г. Пашков

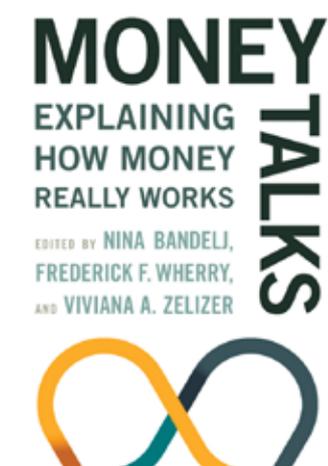
«Непростые деньги»: к вопросу об очередном пересмотре природы денег

Рецензия на книгу: Bandelj N., Wherry F. F., Zelizer V. A. (eds) 2017. *Money Talks: Explaining How Money Really Works*. Princeton: Princeton University Press. 288 p.



ПАШКОВ Станислав Георгиевич — аспирант факультета социальных наук, стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований, преподаватель кафедры экономической социологии НИУ ВШЭ. Адрес: Россия, 101000, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: spashkov@hse.ru



Книга под редакцией Н. Бандель, Ф. Уэрри и В. Зелизер представляет собой серию статей, объединённых в коллективную монографию, и открывает читателю многосторонний взгляд на природу денег как систему смыслов и знаков, а также проясняет механизмы формирования и функционирования финансовых потоков и институтов. Актуальными становятся тенденции, связанные с активным распространением новых форм денег, не привязанных к конкретной финансовой системе, а также расширяющаяся практика потребления товаров и услуг, связанная с вопросами морали и этики. Перед авторами стояла задача пересмотра концептуальной рамки исследования денег, а основной целью было показать принципы функционирования денег в финансовой системе и в большей степени в системе социальных отношений. В пяти частях книги рассматривается концептуальная рамка, и в каждой приводятся социологические, культурологические, антропологические, исторические перспективы. Авторы 14 глав иллюстрируют связь своих тезисов с подходом Вивианы Зелизер, изложенным в ряде её известных работ, а сам анализ денег основан на предмете взаимозаменяемости (*fungibility*) носителей (*mediums*), функций и смыслов (*earmarking*) денежных единиц, понимания учёта финансов самими людьми («*mental accounting*»), влияния государства на этот процесс. Данная рецензия направлена на определение логики изложения материала книги с целью лучшего понимания теоретических и эмпирических принципов, изложенных в приводимых главах.

Ключевые слова: деньги; взаимозаменяемость; финансовые институты; целевое назначение; биткойн; банковские карты.

Почему снова стоит говорить о деньгах?

На сегодняшний день существует множество подходов к определению понятия «деньги». Об этом свидетельствует система аргументации [Smelt 1980] в профильных хрестоматиях (см., например: [Keister 2002]). Основной акцент сделан на разборе принципов функционирования денежных потоков и использования денежных носителей (*mediums*) в этом процессе, а также возникающих институтов и культурных практик. Обо всём этом написано

немало работ, и среди множества публикаций и монографий на данную тему можно выделить некоторые интересные кейсы (см., например: [Clark 2005]). Создаётся впечатление, что уже нельзя встретить принципиально новых проблемных ситуаций, либо при их возникновении мы естественным образом обращаемся к набору существующего «глубинного» знания и просто проводим «обновление» нашего понимания работы денежных инструментов.

Кажется поэтому, что появление книги Н. Бандель, Ф. Уэрри и В. Зелизер «Money Talks...» скорее необычно, нежели актуально. Безусловно, книга представляет собой уникальный источник много-стороннего взгляда на существование денег. Примечательно, что в предисловии авторы прямо заявляют о своей цели: сформировать монографию, основанную на глубоком пересмотре работы В. Зелизер «Социальное значение денег» [Zelizer 2017], для чего было проведено повторное осмысление всех аспектов, связанных с использованием денег в нашей жизни. По факту, перед нами некоторая новая дискуссионная площадка, созданная с целью «документировать многочисленные достижения в денежно-кредитном анализе и многообразии денежных форм» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 2]. Структура книги похожа на коллективную монографию, что позволило, во-первых, отразить разные экспертные точки зрения на один и тот же предмет; во-вторых, задать богатую мультипарадигмальную аналитическую рамку, а это очень ценно для читателей, впервые сталкивающихся с анализом природы денег. В центре внимания — поистине сложный «товар», которому не обозначают определённую смысловую и функциональную природу. На этом товаре завязана работа любых, не только базовых, экономик и финансов, что отражается на разных сторонах жизни общества [Jappelli, Pistaferrri 2010].

Читателю предлагается «поговорить» о деньгах в четырёх плоскостях — теоретической (с экономической и социальной точек зрения), исторической и антропологической, на уровне поведения людей и государственных институтов, с точки зрения форматов использования — цифровых и материальных. Для этого разговора предложены пять тематических разделов, соответствующих пяти частям книги: (1) «За пределами взаимозаменяемости» («Beyond Fungibility»), (2) «За пределами специальных денег» («Beyond Special Monies»); (3) «Создание денег» («Creating Money»); (4) «Оспариваемые деньги» («Contested Money»); (5) «Будущее денег» («Money Futures»). Во всех частях, кроме второй, по три главы (во второй части их две).

Если кратко обозначить суть каждого раздела, то первый знакомит читателя с ключевым объектом анализа — взаимозаменяемость (*fungibility*) денег с точки зрения социологии и экономики. Второй раздел посвящается обзору подходов и исследований, демонстрирующих роль неэкономической логики в понимании денежных инструментов, таких как кредитные деньги и деньги, «вращающиеся» на уровне предприятий. Третий раздел погружает читателя в историческую реконструкцию процесса создания денег в Новом свете, где возникли понимание и механизмы оборота денежных суррогатов, а также глобальных финансовых институтов. Четвёртый раздел описывает деньги в преломлении трёх социальных проблем: влияние денег на эмоции и чувства; связи между биологическими материалами и их денежным выражением; моральная сторона обмена благ на деньги. Завершающий книгу пятый раздел рисует читателю перспективу рассмотрения денег в эпоху экспансии цифровых технологий, где важное место занимает Bitcoin как функционирование новых моделей денежного оборота.

К достоинствам книги стоит отнести то, что все разделы представляют собой набор статей, в каждой из которых авторы стремились апеллировать к работе В. Зелизер «Социальное значение денег». Однако сам порядок разделов вызывает вопросы. Можно обратить внимание на то, что авторы монографии рассматривают историю появления денег в середине монографии (это третий раздел), хотя было бы логичнее начать с этого раздела. В рецензии предложено описание книги именно с исторической части, чтобы затем последовательно рассматривать все оставшиеся. В заключении приведены основные выводы и общая оценка монографии.

История о том, как «закалялись» институты денег

Итак, третья часть обзора называется «Создание денег» и посвящена не столько самим деньгам, сколько институтам, которые были необходимы для их выработки. Авторы глав, включённых в эту часть, Кр. Десан (глава 6) и Э. Хеллейнер (глава 8), представили интересную расширенную историческую справку о возникновении денег в том виде, в котором мы наблюдаем их в настоящее время. После прочтения этих глав у читателя формируется понимание *архитектуры* денег в масштабах обществ и государств.

В конце прошлого тысячелетия было принято решение использовать металлические деньги в качестве инструмента обмена благами [Konings 2011]. Длительное время предполагалось, что именно они будут служить не только «идеальным товаром», имеющим свою ценность, но и валидным средством её измерения. Кр. Десан приводит интересные факты, опираясь на исторический анализ развития денежных знаков в Англии и США XVIII–XIX веков. Любопытно, что предложенный ею «органический» подход опирается на позицию В. Зелизера: деньги в самом широком плане *не являются* взаимозаменяемым, безличным и однозначно определяемым инструментом. Конечно, люди склонны калькулировать стратегии и решения, возвышая деньги в качестве инструмента рационализации деятельности (о чём отчасти говорит Г. Зиммель [Зиммель 1999]), однако историческая перспектива показывает, что во многом «деньги не имеют внутреннего дизайна <...> поскольку общества меняют способ конструирования денег <...> их характер и рынок, который они создают» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 111]. С этой точки зрения предполагается, что деньги приобретают либо вырабатывают свою природу, выгодную многим институтам; например — государству, для которого деньги становятся не более чем стратегией управления экономической средой, сбора налогов и решения кредитных споров [Smelt 1980].

Однако история демонстрирует несколько иную логику (опять же согласующуюся с позицией Зелизера): деньги — не только фискальный инструмент (как средство для осуществления управления финансами), но и некоторый источник авторитета. Возникает значимый акцент на символической составляющей самих денежных знаков. Это было характерно для Англии XVII века: использование не только драгоценных металлов (чтобы не было возможности обесценить деньги путём чеканки из более доступных материалов), но и символизация авторитета власти на самих монетах¹. Так, читателю указывают на важное свойство денег — наличие символической компоненты, необходимой для «верификации» реальной стоимости самого денежного знака. Но тогда в какой момент появились бумажные деньги? К сожалению, Десан уделила этому не очень много внимания, но её мысль состоит в следующем: жители США в определённый момент времени столкнулись с прямым дефицитом денег, что приводило представителей локальной общности к новым практикам долговых обязательств. Стремление политических институтов к контролю оборота таких договорённостей привело к появлению векселей или бумажных кредитных расписок с их уникальным строением (дизайном, в терминах Десан), «подталкивая» к мысли о роли символизации практики реципрокного обмена [Schaniel, Neale 2000] в поддержании финансовой стабильности сообщества. Для США это было характерно в силу колониальной модели становления государства. С трудностями оборота металлических денег, пишет Десан, столкнулась впоследствии и Англия.

Но главный тезис Кр. Десан не только в этом. Возникновение банкнот как платёжных инструментов предопределило смену роли государства как источника прагматичной политики — с власти над инди-

¹ В данном моменте подразумевается, что чеканка монет с изображением монарха гарантировало существование однозначной трактовки «стоимости» денег, или, иначе говоря, наличие полновесного эквивалента для этих монет. В главе Кр. Десан этому моменту уделялось сравнительно небольшое внимание.

видом на гаранта его жизни². Политические институты получили возможность проводить учёт обмена благ хозяйствующими субъектами, укрепляя роль бумажных денег как средства платежа. Активную роль в этом процессе играли коммерческие банки. Возникает закономерный вопрос: как, собственно, управлять денежными потоками с помощью новой формы платежей? Кр. Десан весьма кратко упоминает тот факт, что первые вариации банкнот имели локализацию в пределах очерченных общностей. Складывается впечатление, что деньги должны, наоборот, потерять свою ценность из-за «многообразия» и большей доступности таких медиумов (по сравнению с монетами).

Тут целесообразно перейти к главе 8 и рассмотреть взгляд Э. Хеллейнера на политический аспект оборота печатных денег. Значительное внимание автор уделяет институтам власти и государственного управления и «продукту» финансовой деятельности в лице единого валютно-денежного пространства. Любопытно, что «выпуск денег и управление ими на протяжении всей истории были глубоко политизированы, потому что и то, и другое имело огромные последствия для распределения власти и богатства» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 146]. Поскольку и серебряные, и золотые деньги находились в некотором дефиците, а долговые расписки были весьма разнообразны по содержанию, форме (что влияло на степень доверия этому платёжному инструменту), можно было констатировать трудности в эффективном рыночном обмене между всеми индивидами (обществами). Это, собственно, и может рассматриваться как исходная линия рассуждений автора. История создания национальной валюты в США показывает нам любопытное подтверждение тезиса В. Зелизер в том, что связка политических и социальных ценностей, распространённых на территории страны, способствовала переходу жителей от выпущенных векселей (локализованных вариаций финансовых чеков) к выработке универсальной, наиболее распространённой валютной единицы – банкнот, которые должны быть «равны золоту на [любой] территории» их распространения [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 148]. Правда, за это приходится жертвовать *идентичностью* институтов финансовых транзакций, выработанных на уровне локальных сообществ в виде национальных векселей и долговых расписок, а также разрушить некоторые практики оборота займов и налогов³.

Другой важный тезис заключается в том, что риски дефицита биметаллических денег потенциально приводили к серьёзным нарушениям финансовых институтов. Необходим был такой согласованный различными социальными группами аргумент, который решал бы эту проблему. Одним из них стала концепция мировой монетарной системы (*англ.* Global Monetary System) и Бреттон-Вудского соглашения (отметим, что речь в данной главе уже идёт о XIX — середине XX веков). На наш взгляд, автор главы представил отчасти ёмкое описание создания и работы этих двух моделей, уделяя больше внимания тезисам экономиста Карла Поланьи. Эта фигура возникает в тексте достаточно неожиданно. Однако Хеллейнер заимствует у Поланьи видение роли золотого стандарта как источника коммодификации денег, показывая читателю на историческом опыте, как для политических и финансовых институтов был характерен переход к «фидуциарным деньгам» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 153] — денежным эквивалентам, обеспеченным установленными государствами тарифами на золото. Согласно позиции автора, это способствовало выработке единого вектора оценки ценностей, а «стоимость монеты стала зависеть от надёжности эмитента или перспективы обмена на золото у этого эмитента» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 154]. Бреттон-Вудское соглашение было призвано наладить институт международных финансовых транзакций и т. д. Установлению стоимости способствовали государственные центральные банки и их функциональная роль в отслеживании оборота денежных масс.

² Важно оговориться, что не само государство, конечно, отвечало за кредитные гарантии. По большей части это всегда делали коммерческие банки. Однако непосредственный контроль над финансовыми потоками был прерогативой институтов власти.

³ Э. Хеллейнер не поднимает вопрос о том, как изменения в способах оплаты товаров и услуг с помощью векселей и долговых расписок связаны с исчезновением необходимых для этого культурных практик и институтов. Можно предполагать, что это потребовало бы написания отдельной, специальной главы.

Между главами 6 и 8 находится статья Д. С. Греваль «Рыночный мираж» («Market Mirage»), в которой описывается принцип выражения денег в качестве «нейтральной» сущности. Эта глава несколько «выбивается» из общей линии повествования раздела, хотя предлагает читателю некоторые полезные тезисы. К примеру: рынок — это некоторое «гомогенизированное, инструментальное отражение социальной жизни» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 134]. Для Греваль было важным уделить внимание анализу понимания Аристотеля и св. Августина экономических и финансовых действий человека. Вдобавок автор главы неявно открывает предысторию возникновения экономического анализа рынков, без которого невозможно понять смысл «рыночного миража».

«Специальные» деньги в жизненных практиках

За последнее десятилетие мы стали свидетелями самых разных ситуаций в экономике и финансах. Определённую роль в этих ситуациях играют денежные массы. Например, рост уровня инфляции, цен на товары и услуги [Nikolić 2000], курса национальной валюты, увеличение ВВП страны [Kathuria, Sabat 2020], изменения в структуре доходов и расходов населения [Jappelli, Pistaferri 2010]. Что это значит? В первую очередь то, что разные институты имеют разное видение денег, которые могут быть выражены в виде больших объёмов ВВП или же в качестве небольшой прибавки к пенсии. Нужно сказать, что в разделе «За пределами взаимозаменяемости» (часть I) читателю открывается доступ к критике экономической логики о взаимозаменяемости денег — «мантры» неоклассической парадигмы. «Доллар как доллар» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 25] — выражение, которое обозначает «очевидность» денег как они есть, что не совсем верно, указывает В. Зелизер. Их «взаимозаменяемость»⁴ противоречива. Возникает закономерный вопрос о внутренней силе денежных единиц, моделях маркирования денег. Опорный тезис авторов глав: не существуют деньги как единое и неделимое, а есть «специальные деньги» (*англ.* special monies).

В первой главе Дж. Мордух обращается к критике экономического подхода для оценки однородности денежных систем (более широко — финансовых инструментов). Уместно обратиться к работе Ж. Гастингс и Дж. Шапиро [Hastings, Shapiro 2013] — качественному примеру экономического решения «большой проблемы оптимизации» потребительского выбора при условии «взаимозаменяемости денег»⁵. Эконом-социологическая парадигма, отмечает Мордух, позитивна в том плане, что позволяет отойти от дискретных экономических суждений и сфокусироваться на невидимых сторонах распоряжения деньгами, а также на аргументах, которыми руководствуются люди при их маркировании. Исследование Гастингса и Шапиро подтверждает важный тезис⁶ о том, что деньги (в понимании единой системы ценности) едва ли возможно полноценно измерить и подтвердить в эконометрических моделях. Важны описания жизни людей с их предпочтениями и социальной средой, где происходит «рождение» процесса выделения денег по разным задачам. В главе этому уделяется отдельное внимание. Приведены два сюжета обследования финансового поведения двух домохозяйств, из которых очевидна уязвимость аргументации экономистов в вопросе о роли домохозяйства в централизованном управлении денежными потоками⁷. Мордух обращает внимание на то, что поступающие в домохозяй-

⁴ Согласно экономическим словарям, термином *fungibility* обозначается процедура расчёта денежными средствами, которые под эти транзакции не были предусмотрены. Предполагается, что в этом случае ценностные и инструментальные свойства денежных средств не меняются.

⁵ Под проблемой оптимизации понимается ситуация, основанная на принципе «доллара как доллара». По мнению В. Зелизера, в этом случае существует «мало возможностей для целевого выделения и дифференциации потоков доходов по социальным значениям» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 25].

⁶ Мы обращаем внимание на это исследование, потому что оно в концептуальном плане опирается на разработки В. Зелизера, а также Д. Канемана и Р. Талера [Kahneman, Thaler 1991].

⁷ В главе описана жизнь двух домохозяйств, которые, как можно предположить, оказываются в ситуации экономической либо социальной депривации. В первом случае супруга, находящаяся в тюрьме, проявляла «нерациональное» экономи-

ство доходы перераспределяются согласно представлениям людей о том, для чего эти доходы *должны предназначаться*. Извне начинает играть роль социальный контекст, а изнутри — ценностная и эмоциональная конфигурация отдельного человека экономического.

О ролях денег более подробно пишется во второй главе, где Н. Бандель и её соавторы переходят от чисто экономической аргументации невозможности взаимозаменяемости денег к парадигме психологической экономики и в первую очередь экономического бихевиоризма, а основной фокус дискуссии выстроен вокруг проблемы «избавления» от различных денежных сумм. И снова можно прочувствовать напряжение между экономической логикой, едва ли допускающей такую модель поведения, и психологическими характеристиками людей, поскольку, как пишут авторы, «моральные суждения и эмоциональные основы <...> тесно переплетены и подкреплены прагматикой» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 25]. Взаимозаменяемость денег критикуется через тезис о существовании особых «ментальных учётов». Им уделяется основное внимание в главе. Через описание серии экспериментов читателю указывают на значимость когнитивных схем и «настроений» в смене экономического поведения индивида. В частности, констатируется склонность оценивать выше то благо, которое индивид боится потерять, а пользователи электронными банковскими картами оказываются более предрасположены к повышенным тратам. Это хорошо демонстрируется в исследовании Ч. Хита и Дж. Солла [Heath, Soll 1996], а также других авторов [Antonides, Groot, Raaij 2011]. Ещё один важный момент — как люди жертвуют на благотворительность; как связана с этим борьба эмоций, ценностей и предпочтений. Приведённые в главе эксперименты показывают, что влияние некоторых общественно разделяемых принципов (например, помощь сиротам, спонсирование деятельности благотворительных организаций) позволяет индивиду «легче» расстаться с деньгами, а значит, эмоции могут служить центральной мотивацией для благотворительности [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 50]. Выделяется в главе и вопрос *ожиданий*, который действительно важен, потому что «люди делают свой выбор, основанный на предполагаемом удовольствии <...> но они часто *переоценивают это удовольствие*, что обусловлено их аффективными предсказаниями» [Wood, Bettman 2007]. Акцент лишь на частном (эмпирическом) случае психологии денег является, скорее, недостатком данной главы.

Третья глава первой части переносит читателя с абстрактных и социально распределённых контекстов к более локальным, формируемым в межличностном взаимодействии индивидов. Ф. Уэрри вводит в аргументацию понятие «системы бухгалтерского учёта» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 59], чтобы показать, как использование денег укоренено в культурных практиках. Основное внимание Уэрри уделяет потребительским ритуалам и культурным практикам, которые, следуя логике предшествующих глав, вновь демонстрируют склонность индивидов к нерациональному поведению. Особенно ярко это проявляется при обсуждении культурно-финансовых ритуалов вроде шопинга перед Рождеством или акций «Чёрная пятница» [Smith, Raymen 2017]. В целом сделан акцент не на самой практике потребления, а на домохозяйствах (индивидах), которые организуют и воспроизводят эту практику (осуществляя, например, построение системы бухгалтерского учёта). Уэрри отмечает: «Люди используют свою озабоченность по поводу правильных поступков, избегания моральных ошибок» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 63]. Индивиды стремятся накопить больше денежных средств, а также *вовремя* их потратить. Время становится важным условием оборота денег. Принятые в обществе культурные системы и схемы действия позволяют очертить границы событий так, чтобы к их усвоению (потреблению) подойти с максимальной пользой. К слову, это можно считать обратной, «неэкономической» логикой в противовес импульсивным либо эмоциональным переживаниям, что и донесли авторы исследований во второй главе⁸.

ческое поведение, отдавая часть полученных от супруга денежных передач на помощь другим людям, что не могло не быть согласованным внутри этой семьи.

⁸ Когда мы говорим, что мораль и система смыслов имеют значение, мы имеем в виду, что свойства, существующие до и за пределами финансового решения, структурируют его и проявляются как существенные в момент принятия решения. Действительно, вне непосредственной бухгалтерской ситуации находятся интерсубъективные логики, которые помога-

«Целевые деньги» в финансовых практиках

Важным преимуществом книги является привязка к тезису «множественности» денег, что позволяет читателю более плавно перейти от темы специализации денег в ежедневных практиках людей к более абстрактной теме функционирования денег в экономике. Примером такого перехода является *финансовый инструмент* — строительный материал любой финансовой системы, хоть и в значительной степени «безличный» и однозначно определяемый в обществе. Экономические рецессии и кризисы усиливают своё пагубное воздействие на здоровье финансовых инструментов (кредитов, деривативов и т. д. [Arradurai 2016]) и выстраиваемых вокруг них институтов (например, институт возврата обслуживаемого ипотечного долга [Rundo, Di Stallo 2019] или оздоровления экономики [Ажуров, Kurilova, Kovalenko 2015]). Как это связано с книгой? В процессе чтения второй части «За пределами специальных денег» читателю рисуют ещё одно пространство, которое представляет определённый интерес и значимость, — это область «рыночных денег», которая возникает на уровне отношений не индивидов, а уже институтов (банков, организаций, государств) и характеризует более отдалённые от материальной сущности представления о денежных ценностях. Более значимую роль играют институциональные отношения [Gorton, Winton 2003].

Из второго раздела становится ясно, что подобные «вещи» оказываются далеко не формализованными, сильно завязанными на социальных отношениях. Акцент автора четвёртой главы — Б. Каррутерс — сделан на двух финансовых инструментах, однозначно интерпретируемых в мировой финансовой системе — это *кредиты* и *деривативы*. Они удивительно схожи по смыслу и влиянию на финансы, но нацелены на разную целевую аудиторию. Автор, впрочем, пишет не столько о самих кредитах, сколько об институтах, которые пытаются, с одной стороны, удерживать формальную структуру внутри этих инструментов, а с другой стороны, порождают даже больше смыслов и практик, чем «специальные» деньги⁹.

Как рассматривает автор эти два центральных понятия в четвёртой главе? Любопытно мнение автора о том, что кредиты оказываются более распространёнными среди людей, нежели банкноты. Впрочем, Б. Каррутерс констатирует, что они играют неоднозначную роль в финансовой системе, потому что являются определённым логическим продолжением современных денег, которые могут рассматриваться в качестве гарантий поддержания со стороны политических институтов соответствия установленной меры стоимости (ценности) напечатанным символам на денежных носителях. Но деньги являются также и средством установления общей покупательской способности [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 77] человека или государства. Кредиты, к сожалению, не могут по архитектуре своей считаться таковыми, потому что их задача — отражать суть функции поддержания института взятия, «отработки» и погашения возникшего долга между сторонами [Rundo, Di Stallo 2019]. В процессе формирования кредитного займа долг может восприниматься как некоторая сумма «целевых» наборов денег. Для оборота этого долга финансовым институтам нужно вырабатывать комплекс эвристик, узнать достаточно много о заёмщике для получения гарантий и рисков. Всё это — часть процесса оценки (*скоринга*) заёмщика, необходимого для того, чтобы быть уверенным в том, что деньги, выделенные на определённые нужды и цели, будут возвращены в срок и в требуемом объёме [Elsas, Krahn 1998]. Требуется «выработка» институтов, определения санкций и преференций при осуществлении этой оценки¹⁰. Схожая ситуация и в отношении *финансовых деривативов* — форм финансовых соглашений, чаще наблюдаемых на уровне фондовых, экономических рынков между фирмами и другими институтами. Однако описание

ют человеку понять, что ему следует учитывать и как социально значимые другие могут отреагировать на его методы бухгалтерского учёта (или их последствия).

⁹ Некоторые из приведённых далее тезисов также прослеживаются в серии глав третьего раздела монографии.

¹⁰ Нечто схожее можно увидеть в третьей части книги, где описана история распространения векселей в США.

связи деривативов с рассматриваемым вопросом у Каррутерса выглядит несколько размыто, в связи с чем предварительно можно ознакомиться с работой А. Аппадурай, в которой этот аспект раскрыт наиболее полно [Appadurai 2016].

Автор пятой главы — С. Полилло — идёт ещё дальше, поднимаясь к «высоким финансам», которые функционируют на уровне производства и деятельности организаций. На передний план выходят «промышленные» (*industrial*) деньги, «деловые» (*business*) деньги, а основной вопрос направлен на природу капитализации организаций [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 89]. Деньги в процессе предпринимательской деятельности представляют собой отражение бухгалтерских отчётов, контрактных отношений, вопросов издержек и неустоек, а также значимого влияния неопределённости на рынке. Но, как справедливо отмечает автор этой главы, В. Зелизер в своих работах уделила внимание преимущественно восприятию множественности денег среди простых людей. Язык предпринимательства и производства, напротив, должен быть не только формализован, но и в определённой степени однозначен, чего можно достичь только при *грамотном планировании*. Откуда эта логика берётся и какую роль в этом играют деньги, Полилло проясняет на основе концептуальной рамки, выработанной такими мыслителями, как Т. Веблен, в частности имеется в виду его теории деловых предприятий [Ganley 2004]. В целом глава более сфокусирована на внимании к онтологической стороне производственных и деловых денег и более размыта в отношении капитализации фирм. Однако ближе к концу главы автор формулирует ряд принципиальных тезисов, которые оказываются полезны для понимания коренных различий между промышленными и деловыми деньгами. Во-первых, по мнению С. Полилло, любому предпринимателю важно достижение оптимального равновесия между расходами и прибылью. Для промышленности капитализация и соответствующее применение денежных единиц определяются в первую очередь вопросами эффективного планирования, координации и совершенствования производства [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 92]. В этом есть своя логика: без тщательного планирования и регулирования деятельности отделов (цехов) возрастает риск потери денег, которые необходимы для поддержания здоровья фирмы. Для промышленности, отмечает Веблен, характерна укоренённая практика «двойной бухгалтерии», позволяющая поддерживать валидность прошлых денежных транзакций фирмы для чёткого понимания своих возможностей в будущем. Ориентация на приход, расход и прибыль не совсем подходит для мира предпринимательства. «Деловые» деньги, по мнению Полилло, обладают способностью выступать в роли индикатора здоровья рынка, его потенциала; им также отводится роль измерения этих возможностей. К слову, мы склонны разделять это мнение, и в качестве подтверждения его справедливости можно привести многочисленные свидетельства попыток оценки той или иной ниши в денежных единицах (например, оценка рынка кофе в млрд долларов США). Для промышленных денег соответственно значимы вопросы инвестиции и прибыли. Это позволяет понять, почему, к примеру, все эти оценки ориентируются на *будущее*, в то время как расходы на производства оцениваются в *прошлом*. Таким образом, для автора главы принципиально важно показать, что капитализация рынка и фирм имеет значение: здесь деньги также пересекаются с системой смыслов и интерпретаций.

Многообразие форм денег как частные случаи их множественности

Несмотря на превалирование теоретических рассуждений в рассмотренных главах, в коллективной монографии всё же присутствуют две крупные темы, которые читатель может рассматривать в качестве прикладных контекстов. Н. Бандель и её соавторы сделали ставку на рассмотрение денег с точки зрения этики и морали (см. часть IV «Оспариваемые деньги») и обсуждение проблемы приватности финансовых транзакций в настоящее время при использовании цифровых денег (см. часть V «Будущее денег»). Можно сказать, что авторы соответствующих глав дополнили концептуальную рамку наиболее актуальными и действительно проблемными темами. В отличие от предыдущих глав книги, тексты в частях IV и V более органичны, их проще анализировать, в них чётче виден основной тезис авторов.

В разделе «Оспариваемые деньги» освещается одна из наиболее болезненных тем — взаимоотношение денег и человеческого тела во многих его проявлениях. Сделан акцент на проблемах суррогатного материнства, оценке человеческого тела и вопросах построения социальных связей с помощью денег. Логика объединения глав в один раздел понятна: авторы затрагивают в первую очередь вопросы этики и морали, а также работы социальных и культурных институтов. Несмотря на то что эта часть книги уже привлекала внимание рецензентов (см., например: [Plater 2019]), мы хотели бы отметить некоторые моменты, представляющиеся нам важными. Во-первых, следует понимать, что для многих социальных групп характерно присутствие институтов, регулирующих некоторые практики «потребления» тела, что и описывается А. Хоксчайлд в главе 9 [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017]. Рассматриваемая автором в качестве источника эмпирического исследования Индия вдвойне ценна тем, что позволяет проследить работу экономической логики и вопросов культурного и эмоционального значений (см. подробнее: [Pande 2014; Appadurai 2016]). Что любопытно — это своеобразное подтверждение выводов главы 3 о том, что эмоции являются очень сильным агентом влияния на рационализированные экономические решения. На примере суррогатного материнства в Индии показывается, как эмоции и деньги «борются» за право принятия стратегических и «рациональных» решений. Нечто похожее можно наблюдать и в главе 10, где также анализируется проблема коммодификации тела (см. подробнее: [Sharp 2000]), но с фокусом на донорстве репродуктивных материалов. Р. Альмелинг стремится показать, что для женщин характерна позиция донорства как некоторой потребности в оказании помощи с акцентом на эмоциональной и моральной составляющих, в то время как для мужчин это было по большей части похоже на выполнение некоторой оплачиваемой работы с соответствующим акцентом на товаре и клиент-ресурсных отношениях.

В пятой части книги, которая называется «Будущие деньги», обсуждается роль безналичной формы оплаты в практиках потребления и финансового поведения людей. Но, объединяя три главы этой части, можно сформулировать ещё одну, более глубокую, проблему безналичных денег: приватность потребления и неустойчивость внутренней сущности денег при переходе в цифровую форму. А. Гусева и А. Рона-Тас представили в главе 12 краткий, но очень системный подход к пониманию природы банковских карт. Читателю важно знать, что появление электронных денег было возможно только по достижении определённого уровня технологического прогресса. Это дало деньгам «новую социальность» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 203] и расширило горизонты пользования, стало возможным совершать покупки с помощью мобильных устройств и через Интернет [Kremers, Brassett 2017]. Одновременно с этим контроль государственных институтов за транзакциями владельцев безналичных карт и счетов для оплаты только усилился. И А. Гусева, и А. Рона-Тас попытались показать читателю, что современные деньги (бумажные и электронные) перестали быть безличными; цифровая же форма стала активнее внедряться в личное финансовое пространство людей, одновременно с этим теряя связь с материальным представлением о стоимости и меняя практики распределения денежных потоков внутри домохозяйства. Побочный эффект такого вторжения — возможность и стремления политических институтов, коммерческих банков знать о предпочтениях, доходах и расходах своих граждан в больших масштабах.

Читателю может быть полезна глава, в которой Б. Маурер рассказывает об истории появления передового поколения цифровых денег, куда входят технологии создания цепочек цифровых блоков (*блокчейнов*) [Treleaven, Brown, Yang 2017] и криптовалюты (выделяется наиболее известная вариация — монета «биткойн» (англ. *bitcoin*)). Ключевым и принципиальным отличием этих денег от классических является принцип, который отлично сформулирован Маурером: «Монеты нет, только бухгалтерия. Нет центрального органа, выпускающего валюту. База данных, содержащая бухгалтерскую книгу, поддерживаемую с помощью вычислений, конкуренции и консенсуса» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 220]. Автор главы подробно проясняет содержательную сторону работы этой криптовалюты и одновременно констатирует её некоторую схожесть с историей возникновения первых «новых денег» в США, что

описано в главе 6 книги. Биткойн, как и банковские карты, породил несколько принципиально новых процессов: (1) шаги по созданию максимально отдалённой от материальной сущности денежной массы, не привязанной ни к одному определённом национальному финансовому институту и стремящейся к максимальной анонимности; (2) тенденция по созданию валюты, которая будет функционировать не столько на экономических началах, сколько на социальном маркировании всего, что должно подлежать оцениванию; (3) всё более возрастающая потребность в фиксации событий, которые уже прошли, и их невозможно изменить в будущем.

Заключение: так что же такое деньги?

Прочитав книгу, по-прежнему сложно сказать, что же такое деньги. Это и всё, что должно иметь эквивалентную стоимость, и в то же время источник смыслов человеческой деятельности, и инструмент извлечения максимальной полезности, и причина возникновения острых социально-экономических конфликтов. Авторы всех глав с помощью самых разных примеров, используя многообразные логики, постарались убедить читателя в том, что ни одна денежная единица ни в каком виде не может быть исключительно *средством платежа*. Этот товар обладает одновременно и автономией к человеческим эмоциям, и некоторой властью над потребительскими решениями индивидов. Складывается впечатление, что как бы ни менялись деньги, люди не перестанут ранжировать их, делить по функциональным признакам, отрицать либо вырабатывать. Мы считаем, что новые деньги возникают во многом благодаря накапливаемому социальному давлению (как в случае с цифровыми формами), а также социальным вызовам, требующим проводить избирательную политику использования денег (как в случае с эмоциями, культурой и проч.).

Прекрасным завершением книги может считаться глава 14, написанная Н. Доддом, в которой автор задаётся вопросом, в чём проявляется социальная сторона денег. Он справедливо замечает, что люди мало говорят о внутренней природе денег, а больше обращают внимание на их видимую часть — форму и стоимость. А между тем «вопрос о том, кто оплачивает счёт в случае банкротства банков, касается самой сути проблемы, как общество организывает свои деньги, поднимая серьёзные темы о власти, свободе, справедливости и законе» [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 233]. Н. Додд называет новое видение денег *утопическим* в том смысле, что становится достаточно сложно проследить прямую зависимость напечатанных или цифровых денег от эквивалента в золоте. Исторический анализ, впрочем, показывает, как сильно деньги трансформировали вопрос потребления и рационального выбора. Благодаря деньгам мы можем переживать различные эмоциональные состояния. Одновременно с этим мы полагаем, что деньгам присущ такой аспект, как регулирование социальной реальности, выработка культурных институтов и системы санкций, а также решение более общих проблем вроде неравенства, безработицы и т. д. [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 237]. Примером утопических денежных систем Додд называет национальную валюту Европейского союза, поскольку, по его мнению, Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. выявил проблему консолидации политической, управленческой логик обеспечения стабильности и экономической, финансовой. Биткойн, по его мнению, должен был решить эту проблему, став, скажем так, над государственным управлением. Но, пожалуй, и эта концепция вполне утопична по той причине, что контроль на основе доверия без дополнительных ограничений (институтов) может потенциально испортить оценку стоимости чего-либо как таковую. Процесс же накопления ценности цифровых монет системы Bitcoin (через процедуру так называемого майнинга [Bandelj, Wherry, Zelizer 2017: 219]) плохо согласуется с идеей обесценивания валюты.

Книга, конечно, не лишена недостатков. Самый важный из них связан с моделью объединения глав в монографии. Представленные пять разделов, или частей, выглядят в большей степени как обособленные истории одной темы, отчего несколько теряется целостность картины. Вдобавок книга была написана в тот момент, когда некоторые формы денег претерпели коренные изменения. Например,

в настоящее время криптовалюты перестали быть объектом повышенного внимания после периода структурных падений в стоимости (ценности) электронной монеты Bitcoin и его аналогов [Lawrence, Mudge 2019], а банковские карты стали активно доминировать во многих странах, в том числе в России. Для нас некоторым разочарованием стало то, что в контексте разговора об эмоциях и моделях рациональных решений не проведена никакая параллель с «настроениями» (*sentiments*), хотя Н. Бандель во второй главе упоминает некоторые позиции поведенческой экономики и отчасти работает с концептуальной схемой Каннемана и Тверски, а также Талера. Читателю рекомендуется дополнительно поработать с парадигмой психологической экономики (изучив, к примеру, работу Г. Кассарджяна [Kassarjian 1982] либо Д. Каннемана [Kahneman 2003]) и проанализировать природу потребительских настроений (*consumer sentiments*) в контексте условной зависимости между впечатлениями людей от экономической ситуации и активности оборота денежных масс на потребительском рынке [Malgarini, Margani 2007]. Существует эмпирическое свидетельство в пользу того, что именно потребительские настроения могут служить лучшим сигналом к интенсивности циркуляции возобновляемых кредитных денег в финансовом секторе [Lamdin 2008], что лишней раз подкрепляет идеи Каррутерса о природе кредита в целом. Всё это поможет лучше понять принципы, заложенные в первой части книги и её трёх главах.

Данную книгу можно порекомендовать всем, кто желает разобраться в единой системе координат, связанной с деньгами, и стоящими за ними социальным, культурным и экономическим институтами.

Литература

- Зиммель Г. 1999. Философия денег (фрагмент). В кн.: Филиппов А. Ф. (сост., отв. ред., перев.) *Теория общества*. Сборник. М.: КАНОН-пресс-Ц; Кучково поле; 309–383.
- Ajupov A. A., Kurilova A. A., Kovalenko O. G. 2015. Financial Recovery Organization on the Basis of Cash Flow Management. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 6 (3): 710–713.
- Antonides G., Groot I. M. de, Raaij W. F. van. 2011. Mental Budgeting and the Management of Household Finance. *Journal of Economic Psychology*. 32 (4): 546–555.
- Appadurai A. 2016. *Banking on Words: The Failure of Language in the Age of Derivative Finance*. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Bandelj N., Wherry F. F., Zelizer V. A. (eds). 2017. *Money Talks: Explaining How Money Really Works*. Princeton: Princeton University Press.
- Clark G. L. 2005. Money Flows Like Mercury: The Geography of Global Finance. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*. 87 (2): 99–112.
- Elsas R., Krahn J. P. 1998. Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit-File Data in Germany. *Journal of Banking & Finance*. 22 (10–11): 1283–1316.
- Ganley W. T. 2004. The Theory of Business Enterprise and Veblen's Neglected Theory of Corporation Finance. *Journal of Economic Issues*. 38 (2): 397–403.
- Gorton G., Winton A. 2003. *Financial Intermediation. Handbook of the Economics of Finance*. North Holland: Elsevier.

- Hastings J. S., Shapiro J. M. 2013. Fungibility and Consumer Choice: Evidence from Commodity Price Shocks. *The Quarterly Journal of Economics*. 128 (4): 1449–1498.
- Heath C., Soll J. B. 1996. Mental Budgeting and Consumer Decisions. *Journal of Consumer Research*. 23 (1): 40–52.
- Jappelli T., Pistaferri L. 2010. The Consumption Response to Income Changes. *Annual Review of Economics*. 2: 479–506.
- Kahneman D. 2003. A Psychological Perspective on Economics. *American Economic Review*. 93 (2): 162–168.
- Kahneman D., Thaler R. 1991. Economic Analysis and the Psychology of Utility: Applications to Compensation Policy. *The American Economic Review*. 81 (2): 341–346.
- Kassarjian H. H. 1982. Consumer Psychology. *Annual Review of Psychology*. 33 (1): 619–649.
- Kathuria V., Sabat J. 2020. Is Exchange Rate Volatility Symmetric to Oil Price Volatility? An Investigation for India. *Journal of Quantitative Economics*. 18 (3): 525–550.
- Keister L. A. 2002. Financial Markets, Money, and Banking. *Annual Review of Sociology*. 28 (1): 39–61.
- Konings M. 2011. *The Development of American Finance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kremers R., Brassett J. 2017. Mobile Payments, Social Money: Everyday Politics of the Consumer Subject. *New Political Economy*. 22 (6): 645–660.
- Lamdin D. J. 2008. Does Consumer Sentiment Foretell Revolving Credit Use? *Journal of Family and Economic Issues*. 29 (2): 279–288.
- Lawrence C. J., Mudge S. L. 2019. Movement to Market, Currency to Property: The Rise and Fall of Bitcoin as an Anti-State Movement, 2009–2014. *Socio-Economic Review*. 17 (1): 109–134.
- Malgarini M., Margani P. 2007. Psychology, Consumer Sentiment and Household Expenditures. *Applied Economics*. 39 (13): 1719–1729.
- Nikolić M. 2000. Money Growth-Inflation Relationship in Postcommunist Russia. *Journal of Comparative Economics*. 28 (1): 108–133.
- Pande A. 2014. *Wombs in Labor: Transnational Commercial Surrogacy in India*. New York, NY: Columbia University Press.
- Plater A. P. 2019. Money Talks. *American Journal of Cultural Sociology*. 7 (1): 128–133.
- Rundo F., Di Stallo A. L. (2019) A Review of the Main Issues on the Loan Contracts: Asymmetric Information, Poor Transparency, and Hidden Costs. *Economies*, vol. 7, no 3. Available at: <https://www.mdpi.com/2227-7099/7/3/91>.
- Schaniel W. C., Neale W. C. 2000. Karl Polanyi's Forms of Integration as Ways of Mapping. *Journal of Economic Issues*. 34 (1): 89–104.

- Sharp L. A. 2000. The Commodification of the Body and Its Parts. *Annual Review of Anthropology*. 29 (1): 287–328.
- Smelt S. 1980. Money's Place in Society. *British Journal of Sociology*. 31 (2): 204–223.
- Smith O., Raymen T. 2017. Shopping with Violence: Black Friday Sales in the British Context. *Journal of Consumer Culture*. 17 (3): 677–694.
- Treleaven P., Brown R. G., Yang D. 2017. Blockchain Technology in Finance. *Computer*. 50 (9): 14–17.
- Wood S. L., Bettman J. R. 2007. Predicting Happiness: How Normative Feeling Rules Influence (And Even Reverse) Durability Bias. *Journal of Consumer Psychology*. 17 (3): 188–201.
- Zelizer V. A. 2017. *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. Princeton: Princeton University Press.

Stanislav Pashkov

“Difficult Money”: The Question for the Next Revision of the Nature of Money

Book Review: Bandelj N., Wherry F. F., Zelizer V. A. (eds). (2017). *Money Talks: Explaining How Money Really Works*, Princeton: Princeton University Press. 288 p.

PASHKOV, Stanislav —

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

Email: spashkov@hse.ru

Abstract

This book, edited by N. Bandelj, F. Wherry, and V. Zelizer, comprises a series of articles united in a collective monograph; it opens the reader to a multilateral view of the nature of money as a system of meanings and signs, and clarifies the mechanisms of the formation and functioning of financial flows and institutions. Trends associated with the active dissemination of new forms of money that are not tied to a specific financial system, as well as the expanding practice of the consumption of goods and services related to issues of morality and ethics, are becoming relevant. The authors were tasked with revising the conceptual framework for the study of money, and the main goal was to show the principles of the functioning of money in the financial system and, to a greater extent, in the system of social relations. In the book, the conceptual framework is examined in five sections, each of

which provides sociological, cultural, anthropological, and historical perspectives. The authors of 14 chapters illustrate the connection of their theses with the approach of Viviana Zelizer, as outlined in a number of her famous works, and the analysis of money itself is based on the subject of the fungibility of mediums, functions, and meanings (*earmarking*) of monetary units, the understanding of financial accounting by people themselves (*mental accounting*), and the influence of the state on this process. This review aims to define the logic of the presentation of the material in the book in order to better understand the theoretical and empirical principles set forth in the chapters.

Keywords: money; fungibility; financial institutions; earmarking; bitcoin; bank cards.

References

- Ajupov A. A., Kurilova A. A., Kovalenko O. G. (2015) Financial Recovery Organization on the Basis of Cash Flow Management. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 6, no 3, pp. 710–713.
- Antonides G., Groot I. M. de, Raaij W. F. van (2011) Mental Budgeting and the Management of Household Finance. *Journal of Economic Psychology*, vol. 32, no 4, pp. 546–555.
- Appadurai A. (2016) *Banking on Words: The Failure of Language in the Age of Derivative Finance*, Chicago IL, University of Chicago Press.
- Bandelj N., Wherry F. F., Zelizer V. A. (eds). (2017) *Money Talks: Explaining How Money Really Works*, Princeton: Princeton University Press.
- Clark G. L. (2005) Money Flows like Mercury: The Geography of Global Finance. *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, vol. 87, no 2, pp. 99–112.

- Elsas R., Krahen J. P. (1998) Is Relationship Lending Special? Evidence from Credit-File Data in Germany. *Journal of Banking & Finance*, vol. 2, no 10–11, pp. 1283–1316.
- Ganley W. T. (2004) The Theory of Business Enterprise and Veblen's Neglected Theory of Corporation Finance. *Journal of Economic Issues*, vol. 38, no 2, pp. 397–403.
- Gorton G., Winton A. (2003) *Financial Intermediation. Handbook of the Economics of Finance*, North Holland: Elsevier.
- Hastings J. S., Shapiro J. M. (2013) Fungibility and Consumer Choice: Evidence from Commodity Price Shocks. *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 128, no 4, pp. 1449–1498.
- Heath C., Soll J. B. (1996) Mental Budgeting and Consumer Decisions. *Journal of Consumer Research*, vol. 23, no 1, pp. 40–52.
- Jappelli T., Pistaferri L. (2010) The Consumption Response to Income Changes. *Annual Review of Economics*, vol. 2, pp. 479–506.
- Kahneman D. (2003) A Psychological Perspective on Economics. *American Economic Review*, vol. 93, no 2, pp. 162–168.
- Kahneman D., Thaler R. (1991) Economic Analysis and the Psychology of Utility: Applications to Compensation Policy. *The American Economic Review*, vol. 81, no 2, pp. 341–346.
- Kassarjian H. H. (1982) Consumer Psychology. *Annual Review of Psychology*, vol. 33, no 1, pp. 619–649.
- Kathuria V., Sabat J. (2020) Is Exchange Rate Volatility Symmetric to Oil Price Volatility? An Investigation for India. *Journal of Quantitative Economics*, vol. 18, no 3, pp. 525–550.
- Keister L. A. (2002) Financial Markets, Money, and Banking. *Annual Review of Sociology*, vol. 28, no 1, pp. 39–61.
- Konings M. (2011) *The Development of American Finance*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kremers R., Brassett J. (2017) Mobile Payments, Social Money: Everyday Politics of the Consumer Subject. *New Political Economy*, vol. 22, no 6, pp. 645–660.
- Lamdin D. J. (2008) Does Consumer Sentiment Foretell Revolving Credit Use? *Journal of Family and Economic Issues*, vol. 29, no 2, pp. 279–288.
- Lawrence C. J., Mudge S. L. (2019) Movement to Market, Currency to Property: The Rise and Fall of Bitcoin as an Anti-State Movement, 2009–2014. *Socio-Economic Review*, vol. 17, no 1, pp. 109–134.
- Malgarini M., Margani P. (2007) Psychology, Consumer Sentiment and Household Expenditures. *Applied Economics*, vol. 39, no 13, pp. 1719–1729.
- Nikolić M. (2000) Money Growth-Inflation Relationship in Postcommunist Russia. *Journal of Comparative Economics*, vol. 28, no 1, pp. 108–133.

- Pande A. (2014) *Wombs in Labor: Transnational Commercial Surrogacy in India*, New York, NY: Columbia University Press.
- Plater A. P. (2019) Money Talks. *American Journal of Cultural Sociology*, vol. 7, no 1, pp. 128–133.
- Rundo F., Di Stallo A. L. (2019) A Review of the Main Issues on the Loan Contracts: Asymmetric Information, Poor Transparency, and Hidden Costs. *Economies*, vol. 7, no 3. Available at: <https://www.mdpi.com/2227-7099/7/3/91> (accessed September 7, 2020).
- Schaniel W. C., Neale W. C. (2000) Karl Polanyi's Forms of Integration as Ways of Mapping. *Journal of Economic Issues*, vol. 34, no 1, pp. 89–104.
- Sharp L. A. (2000) The Commodification of the Body and Its Parts. *Annual Review of Anthropology*, vol. 29, no 1, pp. 287–328.
- Simmel G. (1999) Filosofiya deneg [Philosophy of Money]. *Teoriya obshchestva* [Theory of Society] (ed. A. Filippov), Moscow: KANON-Press-C; Kuchkovo Pole, pp. 309–383 (in Russian).
- Smelt S. (1980) Money's Place in Society. *British Journal of Sociology*, vol. 31, no 2, pp. 204–223.
- Smith O., Raymen T. (2017) Shopping with Violence: Black Friday Sales in the British Context. *Journal of Consumer Culture*, vol. 17, no 3, pp. 677–694.
- Treleaven P., Brown R. G., Yang D. (2017) Blockchain Technology in Finance. *Computer*, vol. 50, no 9, pp. 14–17.
- Wood S. L., Bettman J. R. (2007) Predicting Happiness: How Normative Feeling Rules Influence (And Even Reverse) Durability Bias. *Journal of Consumer Psychology*, vol. 17, no 3, pp. 188–201.
- Zelizer V. A. (2017) *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*, Princeton, Princeton University Press.

Received: August 24, 2020

Citation: Pashkov S. (2020) «Neprostyle den'gi»: k voprosu ob ocherednom peresmotre prirody deneg [“Difficult Money”: To the Next Revision of the Nature of Money. Book review on Bandelj, N., Wherry, F. F., Zelizer, V. A. (eds). (2017). *Money Talks: Explaining How Money Really Works*, Princeton: Princeton University Press. 288 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 5, pp. 94–109. doi: [10.17323/1726-3247-2020-5-94-109](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-5-94-109) (in Russian).

КОНФЕРЕНЦИИ

XXII Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества (АМНК)

13–23 апреля 2021 г.

XXII Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, проводимая Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики», состоится 13–23 апреля 2021 г. Председатель Программного комитета АМНК — научный руководитель НИУ ВШЭ профессор Е. Г. Ясин.

Конференция посвящена широкому кругу актуальных проблем экономического и социального развития страны. Основную часть выступлений на АМНК составляют научные доклады российских и зарубежных учёных. Важной частью программы конференции являются специальные мероприятия, которые проводятся в формате пленарных заседаний и круглых столов с участием членов Правительства Российской Федерации, государственных деятелей, представителей бизнеса, российских и зарубежных экспертов.

В сложившихся эпидемиологических условиях XXI Апрельская конференция прошла в распределённом формате, что означало совмещение различных форм проведения и более длительные сроки проведения. Приём заявок на XXII АМНК был открыт 21 сентября 2020 г. Планируется, что конференция пройдёт 13–23 апреля 2021 г. в смешанном формате и объединит как онлайн-, так и офлайн-мероприятия.

Как и в прошлом году, Программный комитет объявил о конкурсе заявок на поддержку участия в конференции молодых исследователей из вузов российских регионов и Санкт-Петербурга. Приглашаем к участию молодых учёных!

Апрельская международная научная конференция в очередной раз открывает свои двери для академического и экспертного сообщества. Будем рады видеть Вас на пространстве Апрельки!

Порядок подачи заявок на участие в конференции

Требования: доклад, заявляемый на конференцию, должен содержать результаты оригинального научного исследования, выполненного с использованием современной исследовательской методологии. Программа секций и круглых столов формируется с учетом принятых докладов.

Рабочие языки: русский и английский.

Продолжительность выступлений:

- презентация доклада на сессии: 15–20 минут;
- выступление в рамках круглых столов: 5–7 минут.

Регистрационный взнос: информация об оплате участия в конференции (размер регистрационных взносов, порядок и сроки оплаты) размещена на сайте: <https://conf.hse.ru/2021/fees#pagetop>

Сроки подачи заявок:

- заявку на выступление в качестве докладчика на сессии следует подавать онлайн 21 сентября — 16 ноября 2020 г. через систему регистрации НИУ ВШЭ <http://conf.hse.ru/>
- к заявке должна быть приложена развёрнутая аннотация предполагаемого выступления на русском (для русскоязычных участников) и английском (для всех участников) языках в формате Word или RTF объёмом не менее одной, но не более трёх машинописных страниц каждая, через 1,5 интервала (2000–7000 знаков с пробелами). В аннотации необходимо чётко сформулировать следующие аспекты: рассматриваемая проблема; используемый подход к её решению (в частности, есть ли модель, на которой основан анализ); основные полученные результаты. Следует указать, в чем основная новизна представленных результатов по сравнению с ранее опубликованными. Заявки, не соответствующие указанным требованиям, не будут рассматриваться;
- заявки на участие в конференции без доклада принимаются также онлайн до 22 марта 2021 г.;
- группа авторов, каждый из которых зарегистрирован в системе конференции, может сообщить в Программный комитет о своём желании организовать коллективную сессию. Для этого необходимо до 16 ноября 2020 г. заполнить форму, размещённую на сайте конференции.

Один автор может представить на конференции один личный доклад и не более двух докладов в соавторстве. В рамках отдельной сессии не должно быть более двух докладов, представленных от одной организации. Продолжительность сессии — 1,5 часа. Предложения по формированию сессий рассматриваются Программным комитетом на этапе экспертизы заявок и формирования программы конференции.

Решение Программного комитета о включении докладов в программу конференции будет принято до 27 января 2021 г. на основании экспертизы с привлечением независимых экспертов, после чего на сайте конференции будет опубликована предварительная версия программы конференции.

До 1 февраля 2021 г. будет объявлено о формате конференции: онлайн, офлайн или смешанный.

До 10 февраля 2021 г. авторы докладов, включённых в предварительную программу конференции, должны подтвердить своё участие в личном кабинете системы регистрации. В случае отсутствия подтверждения доклады будут исключены из программы. Авторы докладов, включённых в программу конференции, должны до 12 марта 2021 г. представить слайды презентации на английском языке.

Доклады, включённые в программу конференции, после дополнительного рецензирования и рассмотрения редакциями могут быть приняты к публикации в ведущие российские научные журналы по экономике, социологии, менеджменту, государственному управлению, которые индексируются Scopus и (или) Web of Science, входят в список ВАК.

Организационный комитет конференции

Email: interconf@hse.ru

NEW TEXTS

Aneta Duda

The Phenomenon of Downshifting in Central and Eastern European Countries: Case Studies from Poland, the Czech Republic, and Slovakia



DUDA, Aneta —
Professor of Sociology
and Media Studies, the
Catholic University in
Lublin. Address: 14,
Raławickie str., 20-950
Lublin, Poland.

Email: duda@kul.lublin.pl

Abstract

The article introduces discussions of sociocultural post-material practices that are connected with downshifting and with efforts to thrive in the shadow of dominating forms in contemporary societies. The author extends her conceptual framework beyond ecology, sociology, and the politics of sustainable lifestyles and draws from Anthony Giddens's "reflexive project of the self." The introduced notion of "experiencing downshift" is understood as the reflexive experience by those individuals, who reshape their lives to reflect its "authentic" meaning, which is connected to the resignation from high material living standards. The article offers the concept of identity as central rather than peripheral to downshifting research.

Following a longitudinal panel study on the processes of far-reaching and radical changes in the lifestyles of 31 downshifters, five areas were examined: motives for the change, the character of the change, reactions of others, balance of benefits and losses, and decision consistency. Findings suggest that the contested meaning of (material) life success leads to the reframing of value priorities and the reconstruction of personal and social identities. Ideals of downshift move away from productive efforts and consumption-based identities toward practices of being reflective, self-aware, and fostering well-being, which is variously characterized by harmony, pleasure, and creativity. Most of them are not unique to downshifting, but this is not (as I have emphasized) a limitation but simply a chance for the movement to get out of the frame of a politicized, radicalized critique of capitalist growth society and make consumers appreciate that what they already do could be potentially supportive of downshift transformation.

Keywords: downshifting; lifestyle; sustainability; post-material practices; Central and Eastern European Countries; semi-structured interview technique.

The Phenomenon of Downshifting: A Theoretical Background

Modern societies are undergoing social changes that have been described as a post-modern breakthrough. It has also been referred to as uncertain "late modernity" [Giddens 1991], risky "second modernity" [Beck, Grande 2010], or a "liquid modernity" [Bauman 2000]. The following processes are encompassed by globalization, migration, information revolution, a growing scale of multiculturalism as well as changes of the new institutional and normative order following them. The change is also expressed in the emerging innovative social post-

material practices in response to hyper consumption, and the stress, overtime, and psychological expense that may accompany it. Recycling, reusing [Shaw, Newholm 2002], redistributing, and re-localizing are typical keywords used to describe this process. Other words include de-materializing (less use of raw materials and energy) and slowing-down (quiet low-paid work, flexible schedule, self-development, conviviality, communities).

For several decades, the degrowth movement (downshifting is one of its practical manifestations) has been considered as a “sociopolitical framework” reflecting conflicts between globalization or centrality and localism or tradition, utilitarianism and idealism, and technology and nature. It has called for the equitable redistribution of wealth and the deepening of democracy [Demaria et al. 2013]. However, in the last decade, degrowth has been emerging as a frame for a re-politicized and a re-radicalized critique of capitalist growth society by proposing multi-scalar transformations beyond capitalism [Asara et al. 2015]. It endorses new forms of producing, such as eco-communities and cooperatives and new forms of living. In short, degrowth is a frame connecting multiple lines of thoughts and strategies by inviting proposals for a desired social future motivated by social justice and democracy, but also by the meaning of life, well-being, anti-utilitarianism, and respect for nature and its intrinsic value [Demaria et al. 2013].

Whereas the literature on downshifting has grown considerably, there are questions about how the transformation can be achieved. To contribute to this debate, I will first and foremost study the individual agents taking part in downshifting change in the innovative post-material practices in response to hyper consumption and the stress, overtime work, and psychological expense that may accompany them. In sociological literature, these practices are also designated by the term “voluntary simplicity,” “simple living,” and “slow life.”

With reference to Anthony Giddens’s “reflexive project of the self,” this article stresses the importance of the identity concept. Self-identity is thus no longer seen as something that is given but appears as something “that has to be routinely created and sustained in the reflexive activities of the individual” [Giddens 1991: 52]. Society and the self are both “in flux,” which is why Giddens writes that “the altered self has to be explored and constructed as part of a reflexive process of connecting personal and social change” [Giddens 1991: 33]. This is at least partly in order to respond to the anxieties raised by rapid social change. The reference points for the construction of the self have to be set “from the inside,” that is, “in terms of how the individual constructs/reconstructs his or her life story” [Giddens 1991: 80]. As Giddens explains, the “first loyalty” of the individual becomes a loyalty to himself [Giddens 1991]. The morality underpinning this is a morality of authenticity, that is, being true to oneself, which plays an important part in self-actualization. As Giddens writes: „In so far as it is dominated by the core perspectives of modernity, the project of the self remains one of control, guided only by morality of “authenticity” [Giddens 1991: 225]. By stressing the importance of the identity project, this article offers the concept of identity formation as central rather than peripheral to the development of the downshifting phenomenon.

As a non-conformist attitude, resistance to materialism and relatively high consumer expenditures is not easy to adopt and can often be emotionally and financially costly [Cherrier, Murray 2007]. Furthermore, extensive unbound consumption provides comfort, satisfies physical needs, and ultimately contributes to the construction of one’s self and the communication of the self to others [Ewen 1988]. The increasing diversity of products to choose from facilitates self-expression and creativity [Holt 2002]. Hence, a key question that this article seeks to explain is as follows: Why do some people resist the dominant culture that sustains an economy based on increasing consumer spending?

By looking at degrowth as more than a theoretical debate and as a “frame constituted by a large array of concerns, goals, strategies and actions” [Demaria et al. 2013], my aim is to capture the ways in which degrowth is materialized and practiced. I will investigate downshifting from a subjective perspective, which considers

practitioners, their activities, and the importance of reflexivity in shaping human actions. Giddens' [1991] concept of reflexivity has been focused on green identities and lifestyles, everyday practices, and activism. In studying social responses to climate change, Davidson (2012) focuses on "meta-reflexives," which appear engaged and resourceful. These individuals spend "a great deal of energy on inner dialogue" [Davidson 2012: 620], are value oriented, and tend towards activism. Other studies examine the process of lifestyle change as one of moral identity formation [Lorenzen 2012]. It is essential to emphasise that the notion of reflexivity is not only an inner process. Reflexive awareness is in fact a culturally embedded process [Dawson 2012: 310]. Behavioral practices must be understood as socially embedded and the elements of social practice (e. g., clothing, housing, food, and travel), rather than the individual as a relatively isolated entity, should be at the core of the analysis [Hargreaves 2011].

I propose the notion of "experiencing downshift," which can be understood as reflexive experiences by those individuals that re-shape their lives to reflect that which fits with their 'authentic' meaning of their life, something often linked to resignation from high material living standards. In this context, my paper answers the following questions: What does it mean to "experience downshift"? What are the practices of "experiencing downshift"? The spread of such lifestyles are highly topical for Western countries¹. Are they also significant for Central and Eastern European Countries (CEEC), such as Poland, the Czech Republic, and Slovakia? What is certain is that this perspective on downshift remains underdeveloped in CEEc: the "second-class" countries (as they are sometimes referred to) still trying to "get closer"² to Western European economies.

The Social Context: Poland, the Czech Republic, Slovakia

In 1989, CEEc embraced free market capitalism with great hope and optimism. The new system promised a kind of return to integration and wealth. The fall of Moscow rule, reviving the desire to restore the values of democracy and the market economy, brought the policy markets of Poland, the Czech Republic, and Slovakia together. In January 1990, the Czechoslovakian President, Vaclav Havel, addressed the Polish parliament and urged the states to coordinate their efforts to "return to Europe" [Poláčková 1994: 117]. Along with the free market, it has become perhaps the most visible feature of global unity, a dominant axis for peace and prosperity. Inflected in all cases, the concept of "democracy" or "free market" became values that did not require justification: They were to demonstrate the moral superiority of Anglo-American capitalism over all other regimes.

The goal was to maintain a management system capable of keeping a high level of profit, raise a work efficiency, and secure a variety of capital accumulation opportunities. This attracted high social costs³ [Aage 1992: 114–127; Griffith-Jones 1992: 92–100]. As Joseph Stiglitz argued, "big-bang," or rapid and deep reforms, greatly harmed the social fabric and should give way to a more gradual liberalization that would ease the pain of transition [Stiglitz 1999]. It was Poland and Czechoslovakia (later the Czech Republic and Slovakia) that were grouped as rapid reformers, and they remain leading achievers to this day [Havrylyshyn, Meng, Tupy 2016].

¹ Nearly 23% of Australians have voluntarily abandoned high-paid, but highly absorbing jobs. However, the greatest downshifting is taking place in the USA today. It is estimated that over 30% of Americans have already been «doing something» in this direction. In Europe, this trend attracted 26% of English people, 20% of Germans, and 17% of the French. See: [Eckersley 2006; Parkins, Craig 2006].

² The level of GDP per capita is being discussed here. In Poland, a slight increase in GDP per capita was observed: from 67% of the EU average in 2014 to 70% in 2017. The Czechs are also catching up quickly with Western countries: GDP per capita in real terms is 89% that of the EU average and is already approaching the level of inhabitants of Spain and Italy. In Slovakia, it is at 77%. Source: Eurostat.

³ The economic and political reform package, one of the fastest adopted acts in the history of CEEc, allowed for mass layoffs and introduced the concept of unemployment. Unprofitable state-owned enterprises began to collapse, which resulted in unemployment rates several dozen percent high.

In time, the exhaustion of modernization enthusiasm became more and more apparent⁴. After the period of “relishing capitalism,” the letdowns and unfulfilled promises of prosperity began to appear. The governments of America and Western Europe ceased to generate passionate support, and everyday life failed to live up to expectations. In 1996, Peter Murrell noted the increased poverty in transition countries [Murrell 1996].

Societies that have experienced socialist scarcity over the years have accepted the social order, which undoubtedly rewarded material success⁵. In addition, the socioeconomic situation of CEEc is still defined by the lower standards of living, working and pay conditions than that in Western Europe, by emigration to Western countries, dependence on EU’s assistance, low investment rates, tolerance for activities in the “gray market,” or running business semi-legally. This feature still determines the level and quality of life in CEEc.

Historically and culturally, Poland, the Czech Republic, and Slovakia have strong links. They belong to the West Slavic group of languages and are considered the most sophisticated and highly industrialized of the Slavic nations of East Central Europe [Medevac 1991: 451]. Their cultures share the same roots and determine the same basic interest in independence and democracy. That is why these countries share many common objectives: deeper integration within Euro-Atlantic structures and support for democratization and transformation in the region. Since 2004, they also appear to be undergoing an identity crisis [Kaczyński 2010: 84] that forces them to ask questions such as the following: Who are we? Did we choose the right path?

Therefore, what does the downshift movement in countries with a rich history of dependence and rebellion (Poland), but the rebellion against life controlled by a socialist, not a capitalist state, look like? In countries where a rich, better world was longed for, its offer was eagerly accepted and implemented as soon as possible. For what reason do some Poles, Czechs, and Slovaks decide to give up the pursuit of material prosperity and aspiration today?

Research Methodology

I have not analyzed the traditional narratives of environmental activism but have focused instead on very personal changes in behavior and attitudes. I interviewed people who have achieved professional success and had the opportunity to be promoted but who decided to change their priorities. They live on interest from accumulated savings or started their own business in fields related to their interests and passions. Most often, they moved out of big cities (e. g., Warsaw, Gdansk, Wroclaw, Prague, Ostrava, Bratislava, and Koszyce). Individuals for whom the change was far-reaching and radical were sought for this study:

- having experienced self-imposed resignation from a level of income that was well above the average and that is now currently below it and had not been dismissed.
- changes in the workplace (and not just a reduction in their hours) or lack of employment, which resulted in the resignation from a senior position.
- combining a new job with interests and passions, which had not happened before.

It is necessary to look back at these decisions and describe the motives for the change. If and how difficult this decision was and what hindered its implementation? What does it mean to “experience downshift”? What are

⁴ In 2008, economic forecasts revealed a profound pessimism: Polish (31%), Slovakian (40%) and Czech citizens (46%) believed that the economic situation in their country would deteriorate over the following months; see: OECD Report “Public opinion in the European Union” [OECD Report 2008: 95].

⁵ In the EU, only Greeks (41.6%) and Bulgarians (40.6%) worked more than Poles (40.2%), Czechs (40.1%), and Slovaks (40.1%); see: OECD Report «Hours Worked» : [OECD Report 2019].

the practices of “experiencing downshift”? What is the current life of downshifters when they have to manage a much lower budget than before? Lastly and above all, do they regret this decision? Did they return to their previous lifestyles when the opportunity arose?

Interviews focused on five main issues:

- Motives for the change: *Why did they decide to quit their jobs? What was their previous job? Or What type of job did they previously have? What was unacceptable in the previous job?*
- The character of its change: *What did the change consist of in specifically? What did they have to face first? How did the schedule of their everyday chores, duties, responsibilities, consumption and ways of spending their free time change?*
- Reactions of other people: *How did other people react to the change? Were any of these reactions extremely surprising: negative or positive?*
- General reflections. Balance of benefits and losses: *What were the first impressions after implementing this decision? What seemed completely different? Easy or difficult? In retrospect, would you do the same today, and why?*
- Decision consistency: *Did you return to your previous lifestyle? If yes, what were the reasons?*

The most important criterion used for the selection of the Czech Republic, Poland, and Slovakia was the highest transition score (described in the previous section), which was probably historically and culturally conditioned.

The study of downshifting is quite complicated by the fact that its few representatives are in different and sometimes distant places and also because of the vagueness of this concept. Difficulties also arise from other sources. First, downshifting is a dynamic process in which it is often difficult to clearly determine its beginning. The decisions often relate to “extended in time” sequences of certain activities that are related to possible relocations, taking up a new job, postponing dates of termination or delaying employment, or specific “transitional states” (e. g., tourist travel after leaving work and difficulties with starting the new one). Thus, in eight cases, it was only possible to study certain stages of the process.

Czech and Slovak second degree students staying in Poland under the international Erasmus exchange were involved in conducting the interviews. The author of the research conducted interviews with Polish interviewees. In five cases, face-to-face interviews were conducted. In other cases, they were conducted by means of Skype, Facebook Messenger, and WhatsApp. The first eight people were reached through the forums forsal.pl, GoldenLine.pl (Poland), facebook.com/rustnerust (Czech Republic), and www.wolf.sk (Slovakia), where downshifting was discussed. Then, using the so called snowball method, more people with similar experiences were engaged. First, the contacted interviewees were asked to name acquaintances, who were then approached, interviewed, and asked for additional names. In this way, a sufficient number of subjects could be obtained to provide the study adequate credibility.

The disadvantage of this method was, of course, the lack of randomness, the unrepresentativeness of the sample, and the fact that the participants included people who knew them well. Therefore, the subjects may have similar characteristics, constituting a fairly homogeneous subgroup from the entire population. Efforts were made to make the group of 38 participants as diverse as possible in terms of age (29–52 years), gender, and the nature of reported facts and experiences. However, the subsamples from three countries were the same

in terms of sociodemographic characteristics and the professions of the respondents. All the surveyed participants met the above criteria, and most of them were individuals who “were high achievers in notable corporations.” The study was conducted in May and June 2015 and was repeated with 31 people from this group in June, August, and September 2019. Their characteristics are given in Tables 1–5.

Table 1

The nature of Previous Work: Type of Enterprise And Positions Held

Type of Enterprise or Institution	Previous Professions
International corporations	Sales representative (4)*, marketing manager (3), project manager (3), project assistant (3), system architect (IT specialist) (2), programmer (2), event organization specialist (2), HR manager (2), regional team coordinator (1), IT consultant (1), network administrator (1), web-developer (1), office manager (1), chief information officer (1), sales executive (1), resource optimization team coordinator (1), data base administrator (1), onsite coordinator (1)
Domestic enterprises/culture, media institutions	Marketing and PR director (2), backstage employee (1), journalist (1), PR specialist (1), head of the acoustic workshop (1), dentist (1)

* Number of respondents given in brackets.

Table 2

Non-Profitable Work/Activity after Resignation From High-Paid Position. 2015

Type of Enterprise or Institution	Work/Activity
Own business	IT company (3)*, agro-tourism activity (3), farming (3), online store (2), restaurant (2), hairdresser (2), massage room (1), wellness (1), blogging (2), travel agencies (1), implementation of personal development workshops (1), family advertising company (1), consulting (1), art and craft workshop (1), services: recreation (climbing) (1), confectionery (1), interior design (1)
National enterprises/institutions	Musician (2), teacher (1), dentist at a local clinic (1), distributor of interior items (1)
Miscellaneous	Travel (3), care for children and home (3)

* Number of respondents given in brackets.

Table 3

Work/Activity in 2019

Continuation of Downshifting	Return to Previous Lifestyle
IT company (2)*, hairdresser (2), farming (2), restaurant (2), recreational and cultural services (2), agro-tourism activities (2), online store (1), massage room (1), cosmetics (1), blogging (1), advertising company (1), art and craft workshop (1)	Sales representative (2), Programmer (1), project manager (1), IT consultant (1), web-developer (1)
Musician (1), teacher (1), dentist at a local clinic (1)	
Childcare and taking care of the house (4)	

* Number of respondents given in brackets.

Table 4

Place of Residence*		
Before 2015	2015	2019
Large cities and suburbs (33)**	Large cities and suburbs (10)	Large cities and suburbs (14)
Medium-sized cities (5)	Medium-sized cities (8)	Medium-sized cities (5)
	Small towns (9)	Small towns (5)
	Country (11)	Country (7)

* Small towns — population below 20 thousand inhabitants; medium-sized cities — 20–100 thousand; large cities — 100 thousand and more.

** Number of respondents given in brackets.

Table 5

Nationality — Number of Respondents			
Nationality	The Decision to Downshifting (2015)	Continuation of Downshifting (2019)	Return to the Previous Lifestyle (2019)
Czechs	13	9	1
Poles	14	9	3
Slovaks	11	7	2

In the case of researching individuals who are difficult to access and when trying to construct the most complete and detailed picture of motivation, the semi-structured interview technique are considered the most optimal. Such interviews allowed coverage of specific questions prepared in advance (see above). Conversations were audio recorded. Data analysis and interpretation was done using tools of grounded theory and content analysis. The first step of structuring data or tentative coding, a central process in grounded theory, took place after 10 interviews. I gave components of this data different “labels” [Bryman 2008: 542] and developed four preliminary headings that grouped motives and practices of “experiencing downshift.” These four labels became themes for further analysis using a «thematic framework [which] is used to classify and organize data according to key themes” [Ritchie, Spencer, O’Connor 2003: 220]. This operationalized framework included all sources of data (main threads of the all interviews) on one axis and the four labels or key themes on the other axis. By filling in the framework, I obtained a general idea of the data, which led me to identify patterns and develop empirically grounded emergent categories [Williams 2012].

Is it possible that downshifting triggers certain social phenomena, be the *spiritus movens* of the emerging new reality, gradual transformation of the system? The practices are demanding, referring to individual attitudes which are scarce but creative, engaged, and brave, requiring self-discipline and sacrifice. Might they have a key role in transforming the material-economic dimension of individual and collective life? Perhaps it will turn out to be another fashionable, self-tracking practice that glorifies self-realization.

Is it possible that downshifting triggers certain social phenomena, be the *spiritus movens* of the emerging new reality, gradual transformation of the system?

Analysis of the Downshifting Phenomenon

Motives for a Change — Casting off “Golden Shackles”

Several main motives for changing lifestyle from the statements of the participants emerged. They can be ordered from those which were most often mentioned to individual cases. In the discourse of Czech downshifters, personal development and the desire to derive more satisfaction from life stood out. In the case of Slovaks and Poles, it was mainly frustration related to the nature of work in a corporation. People absorbed by

the problem of occupational burnout, fatigue, and conflicts of value in the spheres of an employer's interests and their own beliefs resigned from the absorbing career. They stopped agreeing to such large disparities in the time devoted to professional work and private life, especially family life, as well as to corporate conformity. They also sought stability and professional independence while anticipating problems related to it. Mostly, they were not certain of the decision.

Twenty-two participants indicated reasons similar to what one interviewee referred to as "the corporate work regime." It concerned constant pressure, a too fast work pace ("continuous and needless exertion of pressure"), ever increasing requirements, the need to give up one's own needs for the benefit of the employer's interests, and the stress that goes with it. Such work "causes mental fatigue," and "stretches nerves/toughness to the limit."

The following represent the comments of the interviewees:

My boss slept in the company. He was really cool. He impressed me with knowledge, commitment, ingenuity, but others also had to work 14 hours a day and sleep like he did at work (I 6)⁶.

I felt that I was reaching my limits, that I was becoming a wreck of a man <...> Initially, I thought that the problem was this particular corp, so I changed it to a different one — always with the same or better salary. But it was the same everywhere (I 12).

I often stayed until midnight, the next day I was in the office at 8 am. And I was still deluding myself, because my boss kept saying like a mantra that he didn't saddle me with working hours, I'm free when I finish my work. At first I believed in this 'task system' <...> but I found out that „task” means working from 8am to 8pm. On weekends you also had to be task-oriented when you were responsible for nearly 20 branches throughout Poland. In this business most activity was happening on Saturdays and Sundays. Then you get a promotion and try even harder. They praise you, pat you on the back, and everything seems to go in the right direction. But imagine that your phone rings non-stop for 12 hours a day, laptop signals emails non-stop. And not for days, but for months or even years (I 32).

With this type of work, cumulative stress, and insufficient rest, psychosomatic disorders soon followed. The interviewees repeatedly pointed to "warning signals" sent by the body:

I hit the emergency room four or five times with my blood pressure exceeding all norms. My body signaled, screamed and I didn't want to listen. Or I kept telling myself: later, later, there will be time to rest (I 18).

There were no boundaries between private life and the company according to most of the respondents. They had to be devoted to working almost completely, which initially gave them satisfaction and a sense of security and comfort due to the above average earnings and various types of profits:

The work itself was more and more stressful, but the earnings completely compensated me with work-related inconveniences (I 22).

However, after a few to several years, the conflict between parental and professional roles intensified. In particular, women pointed to the need for constant and stressful maneuvering between professional and family requirements. It was a life of constant guilt, neglecting one or more duties. Women emphasized that working

⁶ Sociodemographic characteristics of the respondents were described in the ANNEX.

in a corporation was incompatible with raising children. It was crucial to them, but in order to devote as much time as necessary to it, they had to neglect their family responsibilities. They still made what they viewed as bad choices in deciding what was “more urgent” at particular moments, and as it turned out most often lost what they believe was “really” important:

My idea of quitting a full-time job in a corporation started when my son noticed that someone was doing too much for me. Someone picked up my children from kindergarten, someone helped raise them. I didn't close the day. I didn't have time to think about shopping, dinner, and children. Somewhere I missed it all (I 18).

I was neither a good mother, because I spend too little time with children, nor a good employee. I felt that way. I couldn't get involved like I had before giving birth to children, and when I had to resign from the integration trip once again, I had the impression that they were treating me like an outsider and would soon leave me from work. My husband's role did not go well either, because when we finally got together we both collapsed from fatigue (I 34).

In its general sense, corporationism affects culture and identity and chokes the enjoyment of freedom of thought, uniqueness of privacy, and the sense of self. Corporate and professional development proved too unidirectional and restrictive. Participants argued for the importance of deconstructing currently present social concepts, such as hierarchical, rigid, and corporate career models. They stressed the need for a “radical critique of neoclassical economics,” such as hegemonic ideas in society, which had become „internalized structures” (I 12) and argued for „constructing new alternatives” not only theoretically but also practically. They ceased to be a „cog” in the „soulless machine” (I 27):

I love freedom and partnership, and this is impossible in a corporation. Someone always depends on someone, is subject to someone and those constant masks of 'smiling perfectionists' (I 12).

The prize of success is too high. The corporation fuels you only in one way, in one direction. You have to become a cog, you don't have time to think about things not related to your job <...> It takes away spontaneity, openness, and reflectiveness. Everything goes faster and faster. You stop wondering why and where. If such a reflection comes, you keep pushing it back, rationalizing that you will rest one day, and now you can't. You are afraid of vacation, because then it's difficult to drive those thoughts away, and even harder to come back from this vacation (I 6).

My work was not related to people. Yes, I met them, but the most important were numbers, analyses, estimations, and deadlines <...>How long can you be a slave in a soulless corporation? (I 12).

Here you have to have a very well-ordered life: get up at a specific time, no slips, sit at work until 5 pm or until 8 pm, 9 pm. Clothes - defined by a code, facial expression with a forced smile. I realized that I could no longer fit into such a picture. I wasn't like that, neither neat, smiling nor hardworking (I 4).

After some time, full-time work and prestige ceased to be enough because the sense of such work completely disappeared. One of the women ironically concluded that she could be a violinist and she became a sales visionary:

In the corporation I stopped dreaming. Show me at least one thing, except money that makes sense in corporate work? (I 22).

The motives for a change sounded quite “therapeutic” on several occasions. Undertaking an increasing number of duties or workaholism (which was openly discussed) became a way to compensate for their deficits, strive for respect, and meet others’ expectations:

I gave up the family tradition in the dentist profession. I have 5 years of practice in the profession of a dentist, although I admit, I quit studying dentistry during the first year one hundred times. They kept telling me that it was such a cool profession that I started thinking that it could bring me good money. It brought money, but when I started working, dentistry turned out to be a stress volcano for me. I was sick when I went to work (I 7).

For as long as I can remember, I have been in the highest gear. At first, I gave birth to my daughter quite early, but I did not want to interrupt my studies. Then another daughter — the same <...>I graduated with the highest average. . . . At the highest gear, I had to be the best, and then all my colleagues in the corporation seemed somehow affected, so the race was deadly (I 18).

On the one hand, my parents were happy. They praised me, and on the other, they looked at me as if I had been a freak. They were clearly expecting me to stay in the countryside and stop “daydreaming.” I still felt that I did not belong there. I felt different <...>I left the village, and my parents, sister and brother kept saying that I would regret it, and come back with my tail between my legs. I worked hard to prove them otherwise (I 34).

Another reason for resigning from work in a corporation was the desire to test one’s self in one’s own business at work “on your own terms.” Twelve people indicated that they wanted to “take matters into their own hands” and work in an environment where there were no restrictions and where they could set conditions for themselves outside corporate rules. Therefore, they began searching for opportunities for a different and more balanced professional life. Furthermore, they even wanted to prove to these “inhuman corporations that you can successfully run a business, have high sales, reckon with others, with a sense of responsibility for others” (I 4). An effective motivator was also the desire to earn “on their own” the same amount of money as in a corporation, while reducing work time, which after years of hard work with so much professional experience was achievable in their opinion:

It took me years to get to this model. I now have the right experience. I know who to hit, how the industry works (I 23).

We were constantly complaining about corporate heartlessness and other nuisances. We just felt it was really the last moment to open our own business. If not now, then when? Who, if not us? (I 27).

There were also conflicts in the sphere of values. For example, in cases where the next advertising campaign that the employee was to implement was cigarette promotion or when decisions regarding the dismissal of several individuals had to be made:

<...> Which are difficult to perform and hit you for many months: I felt responsible for these people, for losing their jobs often overnight. And it was called nicely: resource optimization. I dismissed people who devoted themselves to the limit, so as not to lose this job <...> Nobody upstairs cared. I explained that the crisis would have to pass sooner or later and they would not find such workers anywhere. No, the numbers had to match there so that the summary always turned out to be a big plus (I 5).

Most interviewees made the decision to resign from corporate work slowly. It was the result of a long process of asking questions about life goals and one’s own place in the world’s order:

My departure from the system has lasted since I realized my separateness as a person <...> I already knew that I did not intend to 'earn some extra money' in the material sense or make a 'career' in the sense of social status (I 1).

The process of change, therefore, was not about “switching” from one corporate lifestyle to another calmer one, but it was a gradual deepening of awareness of one’s own development needs, possible to achieve thanks to “other” work, independent time management, and, most often, limiting consumption.

Working in a corporation, it's not like you suddenly experience the dazzle that the goal of your life is to graze sheep in the mountains. The process is progressing gradually. More and more things begin to make you uneasy, you mature, get rid of illusions. This must take some time (I 23).

As another interviewee put it: downshifters were people who sought consistency between their beliefs and behaviors, but usually this is a goal to be worked towards over several years, if not for the whole of their lives.

The Nature of Change — on the Way to Freedom?

The most frequently appearing threads in the description of the experienced change were a sense of freedom, life fulfillment, and an opening field to pursue interests and passions. The descriptions of „the paths to freedom” took various shades here. It was „amazing” (I 3), „moderate” (I 5), but also „demanding” freedom (I 12). In four cases, it was defined as life „outside the system”:

My departure from the system continues <...> It is impossible to calculate time devoted to children, walking in the woods, reading books or artistic creation in money. And that's what the insatiable monster of the system is doing. It wants to take away what is most valuable and true, and in return gives creditworthiness, corrupt medicine, poisonous food, 'exotic holidays' — to maintain efficiency (I 1).

New jobs may not have had rigid working hours, but in 10 cases they were, as it was acknowledged, more time consuming than a full-time job. The interviewees said that when they found their “own way,” they began to devote a lot of time to work again: “The agro-tourism business, and especially its beginnings, is a full-time job,” one of the interviewees explained (I 21). It was difficult to arrange an interview with some because they still did not have time. They postponed the meeting several times and finally cancelled it. Therefore, it is difficult to talk about “downshifting” because work in a few cases still took many hours a day. However, it was their own company and as most of them emphasized that work was connected with passion and was no longer related to productiveness or social status. Interestingly enough, the creative nature of new activities, artistic practices, and the lower income derived from these self-owned business venture were suggested as being a part of downshift living.

Degrowth offers appealed mainly to educated and creative people or at least to those with some financial resources. They did not make decisions rashly. They tried to calculate and plan everything. According to one participant, “Because of caution I haven’t quit my well-paid job yet, because first I wanted to check if it (business idea. — A. D.) works” (I 21). Another claimed that “This drudgery allowed me to put money aside for a start” (I 34). Their new companies did not immediately bring the expected income. At first, they lived “<...> on melting savings and in an uncertain future perspective” (I 13). None of the interviewees achieved earnings similar to those of corporate positions:

Two years have passed since I started the business. We lived only one and a half years on savings and support from our loved ones. Yes, there are already some gains, but not enough. Well, maybe 30% of corporate salaries. I am aware that the beginnings are always difficult. For now, I am not discouraged and go forward. (I 26)

My new earnings did not allow me to close my household budget. I had to live on some loans which was extremely frustrating <...> I limited consumption, which was also frustrating. Today, I wonder how I could have spent so much money.... What will happen when the savings are over? I don't know. I read investment guides, ha ha. I am learning to save and I can see that it makes sense (I 35).

The first months or even years were difficult. “Funds are still unpredictable,” admitted Elizabeth. Interviewees lacked the stability of a full time job, as they openly admitted. “No cash is the price you pay for freedom; the lack of financial liquidity is the most problematic,” added Anna. The respondents felt anxiety and uncertainty as to the correctness of their decisions:

I must honestly admit that the corporation has its advantages. I am not talking about various types of profits, such as bonuses, laptops, mobile phones, integration trips (although it could be useful now). But the certainty that money will come to your account on 10th of every month. When you have your own business, you often have to struggle for that money, and you often fail. You are broke, without a buck for a bread roll (I 17).

At the same time, the interviewees pointed to “great” relief combined with both physical rest. For example, “For a week I did not get out of bed” (I 5); “For a month I ‘was sleeping off’ probably all these years” (I 35). They also made reference to self-therapy and even psychotherapy, which was taken by eight people:

I went to therapy. I decided that I got looped in my life, and I don't really realize the reason. It helped me find myself, understand what I really want, free myself from other people's expectations. It was a beautiful adventure in my life (I 35).

Changing consumption patterns became one of the first necessary steps in this metamorphosis. The interviewees described practices such as consuming consciously and less, sharing in manifold ways, alternative patterns, and sourcing and doing things themselves as practices that create alternative lifestyles. These practices mirror the downshift strategy of “building alternatives” [Demaria et al. 2013: 202]. Lowering the financial level was a consequence of giving up corporate remuneration, but it was also followed by satisfaction with a more rational and “reflective approach to shopping” (I 12). This reflexivity could also be taken, as one of the participants noticed, to an awareness of “consumerism” and “commodification”: “My earlier wantonness was gigantic. Squandering cannot be excused. I also relieve stress in a different way. I do not browse my favorite clothing store websites. I go to the forest, which looks into my home” (I 36). Practices that express such reflexivity were described as making informed decisions and thinking about one's real needs. I interpret this as the awareness that needs can also be created, as Latouche for instance discuss [Latouche 2009]. Guided by the phrase “less means more,” these practices support a habit of consuming less and forsaking certain behaviors:

Shops and shopping malls were my favourite way of spending free time. It was a reward for a hard day at work, the opportunity to let the steam out. I often screwed a screw at work with this reward in mind. I rarely planned a specific purchase in a shopping centre. I had everything I needed: dozens of suits, shoes, bags. The shelves bent from cosmetics, and most of them landed in the bin right after opening, because something usually didn't suit me. As soon as the salary was transferred, I spent it quickly (I 21).

Limiting consumption habits were quite similar for everyone: giving up holidays abroad or meals at restaurants, buying clothes in second-hand stores (I 5, I 12, I 18, I 21, I 34), and avoiding shopping centers. Until now, most of the interviewees were on vacation “to the end of the world” (I 5), participated in trekking, skiing, diving, and safari camps. Often mentioned was the practice of travelling less or travelling slow, for example by train or bicycle:

Holidays are no longer exotic. We use friends's plots, campsites. So far we have cycled around the beautiful Polesie region. Our kids were delighted. It's folding and unfolding tents. Searching for accommodation on maps, they felt like treasure hunters (I 26).

It was a different time from expensive holidays. Even though they were slower, calmer, but still full of adventure. Our daughter became a fan of frogs, and I came to the conclusion that I love this "atmospheric" Poland. There are still so many wild places here. In the end, I felt really rested. Four weeks on vacation! And what's more, I didn't feel guilty about it! (I 7).

Often-mentioned consumer practice strongly related to the role community were various types of sharing, which was practiced regarding food ("Neighbours gave us fruit liqueur, we gave them pickled cucumbers" — I 29), clothes, equipment, toys, and help. Interviewees recommended participation in food cooperatives or the so called *swapping* (exchanging clothes). Expenses for clothing were radically reduced. Even a sort of mocking tone in the assessment of the purchasing practices of former colleagues appeared in the statements on this topic:

I could spend a few thousand on clothes in a month. Take into account that corporate clothes cost. You will not go to work in the same suit every day. These corporate types read directly your value from the value of your clothes. Saving is simply not allowed there. And now I've bought maybe five things for the last four years (I 12).

Today, after these years, I have maybe one-tenth of those things. I have carefully chosen what was extremely nice, useful, good quality. I have worn it to this day, I buy almost nothing. It turns out that at a shoemaker you can change soles for 10 PLN, zipper in a jacket for 15 PLN. I used to throw it all away, even though I liked my clothes, I had a "real" reason for a new purchase. <...>Clothes? I still have too many of them. The process is not finished (I 21).

Downshifters did not eat out much, which once used to be an extremely common practice among them. If anything, they looked for inexpensive restaurants recommended by friends, where they knew what they "were paying for" (I 28). In terms of how food was manufactured, participants described processing food themselves (producing homemade food, such as bread, butter, and dried fruit cakes) and cooking themselves. Eating together was mentioned as a social-enriching practice. They became much more attentive when shopping for food. This was partly influenced by their limited budget but also by their interest in healthy eating. Degrowers highlighted the importance of consuming local food, preferably vegetarian and ecologically produced food. Nine of them set up their own vegetable gardens:

The garden is a direct translation of creative work consistent with nature into absolutely fantastic, pure, and top-class food. It's expensive if you buy it in a bio-specialized farm. It is a time that pays off both financially and healthily (I 1).

Another set of practices alternative to mainstream consumerism include do-it-yourself (DIY) activities. Several downshifters experimented with low impact lifestyles. They repaired things themselves, fixed clothes, upcycled old materials into new clothes, worked on housing design. Among this group, I found that the most challenging aspects arise both from practical efforts to consume less and in attempts to rethink and live social values, personal identities and relationships not bastioned by the moral virtue of productiveness.

Lower living standards were compensated by "living in harmony with oneself" (I 29), an expression that was often repeated. In fact, experiencing downshift often entails practices concerned with the individual self. The practice of knowing yourself or being self-aware plays a crucial role in downshifting, as it probably does for many

other practices. Well-being and happiness also mattered to most participants, or to use a quote, “feeling fulfilled in life” (I 21). The practices that helped people to foster well-being were described in several ways. First, it was the process of becoming self-aware. Second, it meant “living more slowly.” Lastly, it meant not simply doing less but doing what they were passionate about. Money, as they declared, was no longer a priority.

The thread of passion running in these stories was crucial. Professional life was closely associated with it, which is why it was so satisfying. Karolina became a climbing instructor:

Now work gives me energy to live. In the past it took it away. I would love to work even for 14 hours a day. This is my passion. I rest while working. Earnings are not the same, but they are enough for everything. I don't have debts, but I have freedom of action (I 28).

Alexandra established a restaurant with organic food and “fell in love with this business.” Emilia sold “wonderfully scented candles, soaked in natural oils.” Patricia bought an old habitat, which she adapted into an agro-touristic farm, and decorated it with hand-painted furniture: “the color, shape, and detail was magic, which I am lucky to deal with every day.” Hana established an “awesome” and small barber shop, which completely absorbed her.

While acknowledging these various methods, an overriding pattern could be observed: finding balance. In most responses, there was satisfaction with “changing priorities for living in balance: work, life, hobby” (I 38) or regaining control over one’s own life (“I became a helm, a sailor, and a ship”, I 36). Most of the interviewees somehow “regained” time for their children and spouses:

I replaced company events with trips to a colorful vegetable market, work in the garden, and walks with my son to school. We have time for shared walks, shopping, trips. And although we do not have a car, and shopping was sometimes carried in a cart from a nearby supermarket, we live in a rented cottage instead of our own. We are really happy (I 18).

Twenty-five of the 38 stories heard were stories with a *happy ending*. It would seem that this radical change of work had only good sides. For the vast majority, this was how the discourse sounded. Sometimes, it appeared to be too idealistic. All the inconveniences following the new experiences were re-evaluated in such a way that they almost did not seem severe at all. To what extent, however, were these only seemingly rational justifications? How did downshift flow from a deep, conscious view of the self? How durable would this identification prove to be? Furthermore, perhaps it was the effect of a certain identity crisis, because one’s knowledge of one’s self, so far based on one’s career determination in a corporation, revealed externals. Will the next recognition of the self in this new downshifter identity also turn out to be ostensible, or will it allow for real and lasting identification? Whichever is the case, the need for reflective self-consciousness appears to be an undeniable value here.

Others’s Reactions: “You Can’t Live Like That”

In most cases (24 interviewees), the reactions of others to the news of their decision were unfavorable. Friends from the corporation, but also families thought “I’d been knocked on the head” (I 29), “stated that I was a psycho” (I 14), and “they were shocked” (I 37). They warned them that it was necessary to “start everything from the scratch, that here I have already paved the way, established contacts, have achievements” (I 16). They assessed that it was a fad, a whim, a consequence of “a difficult period in life” (I 14). There were instances of gossiping “behind the back,” a suggestion that it was a mid-life crisis or an explicit opinion that they “suddenly grew stupid.” Friends predicted that downshifters would return very soon “with their tails between their legs” as soon as they come into contact with the realities of life.

These non-corporate “realities,” somewhat worse than reality, appeared to be something to be feared. Only by staying in a corporation could one feel safe. Therefore, it was a sign of strength to internalize the significance of material values, security, and financial freedom: “Now you can be sure that you will receive a considerable amount into your account every month. You work hard but not for free. Where could you get such earnings and a sense of security over the next months?” one friend tried to convince Emilia. Friends argued that without these corporate benefits, it would be impossible to live at all or to live at the “appropriate” level:

Friends from work laughed that I won't make it far on homemade bread. They said that sooner or later I would return to stable work in the capital city (I 15).

Quitting a corporate job was also seen as a consequence of a lack of ambition (material or professional) and problems with self-esteem. Colleagues strongly criticized the interlocutor for staying at home, choosing a standard of living that “even a dog would not wish for” (colleague of I 5) and agreeing to be used by her husband and children:

I heard from my friends that I was giving up my career for my husband, which proves my lack of self-esteem and that I will regret it. For me it means real marriage and love (I 15).

Another participant claimed:

My friends see me as a stay at home mom with a professional failure. But I feel like a winner (I 36).

In addition to surprise, pity, misunderstanding, disbelief, skepticism, and emotional grievances, there was also indifference:

There is a considerable fluctuation, so they only shrugged. If not this one, then the different one. If they were in my shoes, they would quickly find someone else. That's how it is in a corporation. People come and go, and it's all the same to anyone. It's like changing a desk in someone's room to a similar one (I 29).

Some parents also resented their children for giving up their careers. Catherine heard from her mother:

You graduated such difficult studies and you are going to entertain children now? Extremely developing (sarcasm—A.D). What was the purpose of your studies? You can have children, but you can hire a nanny during your working hours (I 16).

It was difficult for parents to understand giving up a standard of material comfort that was unattainable for them. The children, in turn, found it difficult to explain the reasons for this decision, regretting that they would still be misunderstood. One participant explained:

There was no point explaining it. My parents lived in a different reality<...> They were proud of my career, home—almost a mansion, a luxurious car. <...> Once they visited me in a hospital during my pre-cardiomyopathy, they shook their heads that I had to take care of myself, and when it came to that they considered me an idiot, why? <...> Poor people, as they confess to their friends that their daughter no longer have a house near the capital and moved to the countryside. Such a shame (I 16).

Downshift was also associated with egoism, which was followed by a lack of responsibility for the family, especially children. The need to give up private kindergartens or schools and the inability to send a child to

study abroad were provided as further arguments in favor of the irrationality of this decision. The interviewees argued that their decisions were based on the need to spend more time with the family and a desire for greater parental involvement. In turn, critics pointed out the following according to one interviewee:

They told me that it is necessary to invest in the future of my children, to open their windows to the world, ensure the future, and for that you need money. The time devoted to the child can be beautiful, evenings spent together, not standing next to the pots and cleaning the floors. I told them that I didn't have such evenings because the kids were already asleep when I came home, so I heard them reply that I was disorganized, that it was enough to manage my time better (I 30).

Therefore, the majority of people leaving the corporate environment could not count on the support of former friends in this new situation. Even if these acquaintances were maintained for some time, both sides felt more and more uncomfortable in their company. The differences of interests and values underlying their relationship became too clear:

I invited girls. I was invited for some time, but conversations about work and promotions were no longer my story. When I said something to change the subject, there was a strange silence (I 5).

When interviewees described awkward encounters with friends from previous corporations, they alluded to the lack of conversation and the feeling that their colleagues would rather the meeting had not happened:

I met an old friend on a skating rink. We spent several holidays together. It seemed to me that our relationship was serious. First, she pretended not to see me, and then, when we bumped into each other, we almost collided. Finally, she asked how is it going on, and that's it. She said "take care" on parting and left the ice rink, even though she was on it maybe a quarter of an hour. I felt like a leper (I 20).

It was difficult to get others to accept these types of decisions, because, as the interviewees emphasized, it took courage to make a change in this respect, and some did not have enough of it (I 2). Such a moralistic and critical tone appeared in their statements quite often. They admitted on several occasions that their friends reprimanded them for showing their superiority and disregard, claiming that they did not recognize the circumstances that prevented them from making similar decisions. Interviewees accused their friends of a lack of understanding, but they themselves did not accept the choices of others, convinced that their lifestyle was the only correct one:

Yes, sometimes I exaggerate in these discussions. When I accused my friend of having corporate blinders on, she said that I was arrogant <...> I have to be more careful not to tell others what to do or what they do wrong (I 2).

The interviewees appeared to be emotionally prepared for the negative reactions of others and their arguments and also appeared to be quite resistant to attempts to make them feel guilty. Anna felt like a winner despite the fact that her friends perceived her as a housewife. Marta found "true marriage and love", while her friends accused her of a lack of ambition, other women talked about their happier children who "have more mother's time" despite hearing from friends that they do not care about their future. Other interviewees said that they did not pay attention to hate and pressure from others or tried to understand this criticism:

In fact, if you have a big debt, three kids attending school, including rebellious adolescent teenagers, and a dependent mother, one day it would be difficult for them to say: 'My sincere apologies, we're moving to the countryside' (I 25).

Interviewees claimed that the critical opinions of others already ceased to be significant for them. They emphasized building new friendships and relationships based on respect. A fundamental element was cultivating deep interpersonal relationships. For participants, this meant enjoying and fostering these relationships. For example, by having regular chats or going on leisurely walks. Practices that described ways of relating included being empathic, showing appreciation, and listening and communicating in different ways, which can be summarized by the attitude of care [Brossman, Islar 2020]. Moreover, the decision to change allowed them to “verify” existing friendships. Only then could they discover who their “real” friends were:

What surprises me most is that only one or two of our old acquaintances have survived. And it seemed that we understand each other well and create a harmonious group. It was enough to move a few dozen kilometers further and everything fell apart. Nobody wants to move their ass “so far, ” but then they fly to Africa or America twice a year (I 33).

Twelve interviewees experienced positive reactions, including from the family. They were especially the closest members who saw how much sacrifice the work required. The (younger) children seemed particularly grateful:

My children were delighted. They don't have fond memories of going to the kindergarten first and going home last. My son said that he only saw a smiling mother sometimes on weekends, now he can see me smile every day (I 15).

Different attitudes towards people who decide to make such a radical change in their lives could be deduced. It seems, however, that Poles, Slovaks, and Czechs remain unlikely to accept this type of decision, perhaps because, taking into account the standard of living, they are at least one generation behind the most developed countries. Comparison between the eastern and western proportions of wages and living costs should be enough to indicate differences. Hence the fear that what is becoming popular in the West may be foolish in CEEc, and in the end, the fool is not the one who works too hard, but the one who refuses such work. Although tired of work, Poles, Slovaks, and Czechs do not decide for themselves a low-budget lifestyle. Recognition for such decisions appearing (rarely) is still mixed with doubt about their righteousness.

Profits and Losses Balance

Self-related practices might appear to be oriented towards pleasant experiences, happiness and positivity. However, my research suggests that experiencing downshift is also about facing troublesome situations. Practices were described as initially dealing with uncertainty, inner conflicts, and challenges. Ten interviewees had many doubts as to the correctness of the decision. The newly founded businesses did not immediately start to bring the expected profits. Furthermore, the corporate job with its fixed salary was remembered with fondness, and the experience gained there was appreciated:

I was very afraid of this change. I had a good position, good salary where tasks are strictly defined. It's easier to live like that (I 16).

Furthermore, one participant claimed:

Everything was uphill at first. I doubted if it made any sense. When I started looking for suppliers, I realized that the matter is not that simple (I 11).

Financial instability and the need to pay for future care were the most frequently mentioned problems:

The only thing that worries me today is what would happen if I got seriously ill (I 34).

They mentioned times when the spontaneous purchase of an expensive gift for a child, spouse, or friend was not a problem, where now it would be impossible. Each expense was now carefully considered. The spontaneity of previous spending had been replaced by greater financial discipline. Downshifter appeared surprisingly unconcerned by a reduction in income given the exceptionally strong emphasis that modern society places on financial security. A change in material status was not severely felt. It was connected with a change in the way of thinking about finances, a kind of psychological transformation in which money and material things fell to a much lower rank in their life priorities:

My worldview has changed. I feel really good without all these comfortable 'additions to life.' I have a healthy family, a forest, a field and a loan I have repaid thanks to the decision to move out and sell the house. I can breathe fully. I'm not in a hurry anywhere. I am not bound by ever-increasing obligations. I feel like I can breathe again (I 21).

Eleven interviewees had problems with getting used to new and completely different ways of everyday functioning. One person lacked regularity in his work schedule. Another lacked contact with people, "a sense of power over the world" (I 13). Another interviewee missed the challenges that followed the implementation of subsequent corporate projects (I 10) or "the pace of life in which so much happened" (I 36). Many interviewees also felt guilty that they had too much free time:

It was strange that at noon I could just sit down with a coffee and look through the press (I 12).

There was a subconscious desire to return to work:

The buzzer was still ringing and saying I was wasting my time. I just couldn't rest. I missed this corporate routine and haste. Eventually, I started the day in the afternoon, the night, in the morning. Everything fell apart (I 5).

"Being yourself" turned out not to be easy at first:

You have all these social expectations in your head. You begin to doubt your decisions. Maybe they are right, since so many of them say differently than you do (I 21).

However, after some time, even the ones who were most doubtful gained confidence that it was the right choice. Satisfaction was brought both by better functioning business ("I did not give up then and I succeeded. I will go further"— I 8), faith found in oneself ("I started to believe in my dreams, I believed in myself" — I 2), "regained" peace, joy, and control over one's own life, which began to happen on one's own terms (I 12).

According to I 1:

Fishermen on the shores of the Pacific Ocean still fish every morning. They do it when the weather permits and when there is a shortage of fresh and dried fish. They decide how much to fish to their families' or cooperatives' needs. I try to live this way.

Some of their favourite downshifting practices were nature related:

I regained the sense of smell, hearing. I distinguish birds' trills, the smell of French, Damascus roses (I 18).

Long walks with children in search of frogs and butterflies (I 29), bicycle trips, climbing as well as undertaking creative activities such as molding from clay (I 34), painting (I 18), the violin (I 34) or saxophone (I 37), were highlighted as examples of these nature-related activities.

“Everything slowed down,” said Kazik. “Despite the fact that while living in the city, I avoided rushing because I hate it organically. I still slowed down in the countryside. My tendency to worry has found a natural remedy here.” Jack added, “When I get on the bike, the time in which I cover a given distance no longer matters. I began to discover places that I have avoided so far in the rush of my own speed records. I finally stopped racing myself.”

The need for material security, once so important, now gave way to the affirmation of life and the willingness to search and take risks. Most interviewees were quite optimistic about the future, pointing to emerging new opportunities and challenges that would have been beyond their reach in corporate positions. However, they emphasized that responsibility for this “regained freedom” would not be manageable for everyone. It was much easier for creative people to assimilate to it, but also those who were not responsible for others were financially secured and had high competencies necessary to run their new businesses:

I know that not everyone is suitable for such work, because you need to be consistent, disciplined, and determined, constantly educate and develop, inspire others, and face many daily challenges. The corporation dragged me through this well, but now I reach out for its tools to do sensible things (I 15).

Everyone who is considering such a change should get to know themselves and consider their needs and expectations. Otherwise, the new reality will be another disappointment for them:

You must know what you want, finally grow up to do it, not run away, because you will end up in another toxic environment (I 13).

Most of the respondents did not regret that they decided on this change. Today, they would do the same. The decision was described as “the best” in their life (eight people), “the most appropriate,” connected with “getting back together, life for themselves not Excel products and emails” (I 23), “changing lives” (six people), teaching that “you can make your dreams come true, not clinging to the not always satisfying reality” (I 33).

My interviewees expressed some concerns regarding financial resources and loss of comfort and material stability. Nevertheless, the current focus on money appeared to be diminishing, and instead there was a sharp criticism of this type of behavior. The change was holistic here, and it was associated with a sense of breaking the continuity with the previous stage of life. Downshifters appeared ready to tame the uncertainty that followed this new lifestyle. Risk was treated as a necessity, it was taken despite of social expectation (perceived as limiting). The change was associated with their high self-awareness.

As consumers, they were more aware of the choices made and their consequences. Furthermore, there were also more critical of market offers or, more broadly, of capitalist reality. As Jerzy emphasized several times, “people do not satisfy the needs, but the whims, are subject to the imperative of economic growth, which is a deceitfully created myth.” Almost half of them were involved in the activities of ecological, social, and voluntary organizations, repeatedly emphasizing the role of grassroots mobilization in social change: “We are qualitatively crazy,” they said. “There will never be room for this in a corp” (I 32).

The more of us, the better. The world may become more normal: higher quality relationships, that is, the presence of another human being for himself, not what can be obtained from him. You just start living and not constantly investing (I 7).

In CEEc, this phenomenon is still marginal, but just like any outsiders contesting the existing reality, they also indicate the directions in which it could change. Downshifting appears to be one of many attempts to respond to contemporary problems. Being such a cultural periphery, it may, however, provoke, even to a small extent, public debates by constantly introducing new, alternative content and values to social discourse. Downshifting provides opportunities for alternative lifestyles to thrive in the shadow of those that dominate contemporary societies.

Summary

In the degrowth literature, practices concerning well-being, creativity, mindfulness, and social conflicts are hardly visible [Demaria et al. 2013; Sekulova 2015]. My research suggests that the literature should discuss degrowth practices, that is, downshifting related to the self, more notably. This suggestion aligns well with Ives' et al.'s analysis that "sustainability science has neglected an important dimension of human experience — the inner worlds of individuals" and the call for their recognition in future research and practice [Ives Freeth, Fischer 2019: 215].

As has become clear during my research, "experiencing downshift" involves practices concerned with Giddens's "project of the self" [Ives Freeth, Fischer 2019: 225]. Developing self-awareness and becoming "authentic" seems to be crucial for downshiftees, and it feeds into many of their practices. Interviewees described how the practice of "regaining peace, joy, control, [and] real needs," which could help individuals discover what truly matters to them. This self-awareness, authenticity, and meaningfulness [Giddens 1984: 2–7] could be seen as a precondition for what most of them described as "finding balance." Practices related to the self that help people in balancing work and life appear to vary widely, including practices from different spheres of personal and professional growth.

A reoccurring term of "the project of the self" was consciousness. In the words of Giddens, this appears as "being aware of the reasons and effects of your actions" [Giddens 1984: 4], which interviewees related to new professional activities, family relations, the environmental, and social impacts of consumption or, as six of them suggested, to an awareness of "consumerism." In other words, practices that express Giddens' ideas of consciousness were described as making informed decisions, considering their personal needs, consuming less, sharing in manifold ways, sourcing and consuming food ethically, and doing things independently.

The above self-related practices might appear as oriented towards pleasant experiences and positivity. However, my research suggests that "experiencing downshift" is also about facing and unveiling unpleasant experiences of inner conflicts, uncertainty, and contradictions that seem to be inevitable parts of "a new life." Looking at this sphere of demanding practices, I see it as dealing with the self in a manner more related to Giddens's than Mouzelis's theoretical framework. Downshiftees are involved in "cognitive situations, trying reflexively and rationally to choose their broad goals as well as the means of their realization." They are not only "easy-going", less cognitive ways of navigating reflexively in a world full of choices and individual challenges" [Mouzelis 1999: 85]. Downshiftees's reflexivity means focusing on the increasing importance of "the inner life" or the increasing necessity to create one's own goals (or to construct one's own biography) through the ongoing negotiations of the various internal and external obstacles to the genuine search for a meaningful existence. Moreover, downshifting is dictated by planning, cognitive factors, rational calculations: something that Mouzelis strictly criticized as hardly ever "freely allows for broad life orientations, projects, agendas and goals to spontaneously emerge" [Mouzelis 1999: 88].

"Experiencing downshift" concerns the change of habits consolidated over years, shaped preferences, and resignation from achieved statutory benefits. Under the current conditions of the propagated increase in wealth, it is difficult to convince yourself and others that the consequence of downshifting will not be social rejection.

All the more so because, Poles get richest in the world the fastest [Report of Credit Suisse 2019], but also, according to the data from 2019, they had loans worth over PLN 818 billion (\$208 billion) to be repaid⁷. For years, they have been at the forefront of EU countries whose citizens spend most time at work [OECD Report 2019].

Downshifters stopped agreeing to such conditions. Their professional successes, achieved at the expense of self and family sacrifices, turned out to be fragile and not very satisfying. Therefore, it was not about unfulfilled ambitions within their careers but about the price they had to pay for it. They did exactly what was expected of them. They worked very hard consuming their high income and contributing to economic prosperity. They failed to combine it with building a family and meeting their own needs. This was not necessarily because they succumbed to exaggerated professional ambitions and consumerist temptations, but because the whole system, with its expansion of persuasive economic rationality popularized in public discourse, was geared towards economic growth.

Downshift philosophy appears to reach mainly educated people, successful people who, while resigning from work, most often already have an action plan and have accumulated funds at least to start it. Therefore, it concerns people who are ready mentally and financially to make changes to their current lifestyle. Therefore, this is not a craze of richer eccentrics but the process of a difficult change associated with several moral dilemmas and social costs.

Breakspear and Hamilton [2004: 31] ask why it is that in societies that celebrate the freedom of the individual so much, the decision to limit the time devoted to making money still appears as an act of courage or stupidity. If people, according to Giddens, are the authors of their own lives, why do they hesitate to make changes in it, if they have long seen such a need? Maybe that is why, the researchers suggest, that despite all this rhetoric regarding individualism and pluralism, only certain choices are socially accepted: namely, those that relate to ways of becoming rich and achieving a comfortable living. In fact, the interlocutors, along with the decision they made, had a sense of breaking the continuity with that reality. They had to rebuild friendships with those who accept and support them in this other life. Their new life appeared to be more satisfying; however, it required a lot of self-denial and determination.

Is downshifting another short-term trend, allowing individuals to introduce ‘self tracking’, narcissistic projects into their own lives? Experiencing downshift largely points to their non-centric nature: the desire to enlarge the family, the implementation of a „socially sensible” business where „money is not the most important” (I 15), as well as involvement in ecological or voluntary activities. Practices described by interviewees suggest that the good life, not centered in growth, requires different kinds of relationships between citizens and the spaces they construct and inhabit. Ideals of downshift value and desire away from productive achievements and consumption-based identities towards the attainment of genuine happiness, visions of the good life being characterized by health, harmony, pleasure and vitality. These values have become more important than status benefits. Some admitted that sometimes they miss material stability, but they added that new activities allowed them real development, a realization of a „sensible” goal or “satisfaction” resulting from the fact that “something good” (I 24) or significant is being done. This was their new “status.” The idea of this change did not resonate in the discourse of the respondents as an end in itself but as a means to achieve social goals. This kind of non-centric orientation of this decision protects the downshifters against narcissism or pretentiousness and is not a defensive self-deception or an escape from problems. An outward-oriented change, outside of oneself, can lead to truly pro-developmental projects in such cases.

Experiencing downshift for some participants was connected to practices of being reflective, self-aware, fostering well-being, and facing conflicts and challenges. Most of them are not unique to the downshift move-

⁷ The value of mortgage loans — doubled in 10 years; see: [Report of Credit Suisse 2019].

ment but rather shared with several other social activities related to sustainability and social justice. To me, as with Brossmann and Islar (2020), this is not a limitation but a chance for the downshifting movement to reach out and show others that what they already do could potentially be in favor of a downshift transformation.

In CEEc, downshifting is marginal. In Australia, the United States, and Great Britain, its social, if not necessarily political significance, is growing [Eckersley 2006: 11]. Downshifting is not only a theoretical questioning of the legitimacy of the main ideological discourse deliberating on what needs it does not satisfy and which values it does not refer to. Downshifting authenticates the ideology of anti-corporatism by consistently implementing it in their own lives. As Breakspear and Hamilton [2004: 31] predict, downshifting will soon cease to be perceived as a manifestation of rebellion, the frills of the rich developing useless business ventures, and will become a „normal” life choice, not burdened with today’s risk and social misunderstanding. This would indicate that in modern society, there have been profound changes and significant re-evaluations of sociocultural meanings and attitudes.

Appendix

Table A.1

The Characteristics of Interviewees

No.	Name	Age	Previously Performed Professions (the type of enterprise, institution)	Current Job	Current Place of Residence
1	Jerzy (PL)	51	Stage service employee (national culture institution)	Art and craft workshop	Country
2	Alica (SL)	29	Project assistant (a corporation)	Own business — hairdresser	Large city
3	Andrej (SL)	36	System architect (IT specialist) (a corporation)	Own business — IT company	Small town
4	Beata (PL)	—	Region team coordinator (a corporation)	Own business — massage room	Large city
5	Eva (Cz)	40	HR manager (a corporation)	Childcare and taking care of the house	Large city
6	Hana (SL)	36	Resource optimization team coordinator (a corporation)	Childcare and taking care of the house, hairdresser	Small town
7	Lukáš (Cz)	38	Dentist (nationwide networks of clinics)	Musician, blogger, designer	Country
8	Marta (PL)	32	HR, Office manager (a corporation)	Own business — cosmetics, Child-care	Large city
9	Bara (Cz)	43	Marketing manager (a corporation)	Own business — shop	Small town
10	Kazik (PL)	55	Head of the acoustic workshop (public culture institution)	Musician	Country
11	Kryštof (Cz)	49	Programmer (a corporation)	Own business — restaurant	Large city
12	Josef (Cz)	52	Marketing and PR director (a corporation)	Own business — personal development workshops	Large city

Table A.1. Continuation

No.	Name	Age	Previously Performed Professions (the type of enterprise, institution)	Current Job	Current Place of Residence
13	Emilia (SL)	46	Project manager (a corporation)	Teacher; distributor of interior items	<i>Large city</i>
14	Peter (SL)	34	Data base administrator (a corporation)	Own business — cultural services	<i>Large city</i>
15	Kateřina (Cz)	29	Journalist (an international media concern)	Childcare and taking care of the house	<i>Large city</i>
16	Agnes (PL)	37	PR specialist (polish IT enterprise)	Own business — services: recreation (climbing)	<i>Large city</i>
17	Matthew (Cz)	34	Webdeveloper, network administrator (a corporation)	Own business — blogging	<i>Large city</i>
18	Zuzana (SL)	37	Chief information officer (a corporation)	Farming; Child-care and taking care of the house	<i>Country</i>
19	Martin (Cz)	32	Sales representative (a corporation)	Dentist at a local clinic	<i>Medium-sized cities</i>
20	Elizabeth (PL)	41	Event organization specialist (an international PR agency)	Own business — family advertising company	<i>Medium-sized cities</i>
21	Alexandra (PL)	39	Onside coordinator (a corporation)	Travel; agro-tourism activity; restaurant	<i>Country</i>
22	Radovan (SL)	42	Sales Executive (a corporation)	Own business — farming	<i>Country</i>
23	Patricia (PL)	41	Marketing manager (a corporation)	Own business — agro-tourism activity	<i>Country</i>
24	Karolina B. (PL)	—	Copywriter specialist (a corporation)	Own business — services: recreation (climbing)	<i>Large city</i>
25	Amber (SL)	46	Marketing manager, Sales representative(a corporation)	Own business — online store	<i>Large city</i>

Table A.2.

**The Characteristics of Interviewees Who Return to the Previous Lifestyle
or Cannot be Contacted in 2019**

No.	Name	Age	Previously Performed Professions (the type of enterprise, institution)	Job in 2015	Place of Residence in 2015
26	Barbara PL	41	Sales representative (a corporation)	Farming business	<i>Small town</i>
27	Michal (Cz)	37	Programmer (IT enterprise)	Online store	<i>Large city</i>
28	Karolina (PL)	37	PR specialist (polish IT enterprise)	Own business — services: recreation (climbing)	<i>Large city</i>
29	Sofia (SL)	50	Sales representative (a corporation)	Agro-tourism activity	<i>Suburbs</i>
30	Magdalena (PL)	52	Project assistant (an international advertising agency)	Wellness	<i>Suburbs</i>
31	Vikex (SL)	47	IT Consultant (international PR agency)	Blogging	<i>Large cities</i>
32	Konrad (PL)	37	Onside coordinator (a corporation)	Confectionery; travel	<i>Medium-sized cities</i>
33	Petr (Cz)	45	Sales representative (a corporation)	Consulting	—
34	Michaela (SL)	39	Event organization specialist (nationwide IT enterprise)	Own business — travel agency	<i>Small town</i>
35	Jack (SL)	51	Marketing director (a corporation)	Interior design	<i>Large cities</i>
36	Anna (Cz)	—	Webdeveloper (a corporation)	Musician; childcare and taking care of the house	<i>Medium-sized cities</i>
37	Wojciech (PL)	49	Project assistant (a corporation)	Distributor of interior items	—
38	Antonin (Cz)	44	Sales representative (a corporation)	Traveling	<i>Suburbs</i>

References

- Aage H. (1992) Poland. *Reform in Eastern Europe and the Developing Country Dimension* (eds. Ch. Stevens, J. Kennan), London: Russell Press, pp.114–127.
- Asara V., Otero I., Demaria F., Corbera E. (2015) Socially Sustainable Degrowth as a Social-Ecological Transformation: Repoliticizing Sustainability. *Sustainability Science*, vol. 10, no 3, pp. 375–384.
- Bauman Z. (2000) *Liquid Modernity*, Cambridge: Polity Press.
- Beck U., Grande E. (2010) Varieties of Second Modernity: The Cosmopolitan Turn in Social and Political Theory and Research. *British Journal of Sociology*, vol. 61, no 3, pp. 409–443.
- Breakspear C., Hamilton C. (2004) *Getting a Life Understanding the Downshifting Phenomenon in Australia*, Canberra: The Australian Institute.

- Brossmann J., Islar M. (2020) Living Degrowth? Investigating Degrowth Practices through Performative Methods. *Sustainability Science*, vol. 15, pp. 917–930.
- Bryman A. (2008) *Social Research Methods*, New York: Oxford University Press.
- Cherrier H., Murray J. B. (2007) Reflexive Dispossession and the Self: Constructing a Processual Theory of Identity. *Consumption Markets and Culture*, vol. 10, no 1, pp. 1–29.
- Davidson D. (2012) Analysing Responses to Climate Change through the Lens of Reflexivity. *The British Journal of Sociology*, vol. 63, no. 4, pp. 616–640.
- Dawson M. (2012) Reviewing the Critique of Individualization: The Disembedded and Embedded Theses. *Acta Sociologica*, vol. 55, no 4, pp. 305–319.
- Demaria F., Schneider F., Sekulova F., Martinez-Alier J. (2013) What is Degrowth? From an Activist Slogan to a Social Movement. *Environ Values*, vol. 22, no 2, pp. 191–215.
- Eckersley R. (2006) Progress, Sustainability and Human Wellbeing: Is a New Worldview Emerging? *International Journal of Innovation and Sustainable Development*, vol. 1, no 4, pp. 306–317.
- Ewen S. (1988) *All Consuming Images: The Politics of Style in Contemporary Culture*, New York: Basic Books.
- Giddens A. (1984) *The Constitution of Society*, Cambridge: Polity Press.
- Giddens A. (1991) *Modernity and Self-Identity. Self and Society in the Late Modern Age*, Oxford: Polity Press.
- Griffith-Jones S. (1992) *Czechoslovakia. Reform in Eastern Europe and the Developing Country Dimension* (eds. Ch. Stevens, J. Kennan), London: Russell Press, pp. 92–100.
- Hargreaves T. (2011) Practice-Ing Behaviour Change: Applying Social Practice Theory to Pro-Environmental Behaviour Change. *Journal of Consumer Culture*, vol. 11, no 1, pp. 79–99.
- Havrylyshyn O., Meng X., Tupy M. L. (2016) 25 Years of Reforms in Ex-Communist Countries: Fast and Extensive Reforms Led to Higher Growth and More Political Freedom. *Policy Analysis*, no 795. Available at: <https://www.cato.org/publications/policy-analysis/25-years-reforms-ex-communist-countries-fast-extensive-reforms-led> (accessed 1 October 2020).
- Holt D. B. (2002) Why do Brands Cause Trouble? A Dialectical Theory of Consumer Culture and Branding. *Journal of Consumer Research*, vol. 29, no 1, pp. 70–90.
- Ives C. D., Freeth R., Fischer J. (2019) Inside-Out Sustainability: The Neglect of Inner Worlds. *Ambio*, vol. 49, pp. 208–217. Available at: <https://doi.org/10.1007/s13280-019-01187-w> (accessed 7 October 2020).
- Kaczyński P. M. (2010) Reinvent Yourself. On the Polish-Czech Relations in the EU. *The Czech Republic and Poland in Contemporary International Politics: Partners or Rivals?* (ed. V. Dostál), Praha: Association for International Affairs, pp. 81–87.

- Latouche S. (2009) *Farewell to Growth*, Cambridge: Polity Press.
- Lorenzen J. A. (2012) Going Green: The Process of Lifestyle Change. *Sociological Forum*, vol. 27, no 1, pp. 94–116.
- Medevac S. (1991) Poland and Czechoslovakia: Can They Find That They Need Each Other? *The Polish Review*, vol. 36, no 4, pp. 451–469.
- Mouzelis N. (1999) Exploring Post-Traditional Orders: Individual Reflexivity. “Pure Relations” and Duality of Structure. *Theorising Modernity: Reflexivity, Environment and Identity in Giddens’ Social Theory* (eds. M. O’Brien, S. Penna, C. Hay), London: Longman, pp. 83–97.
- Murrell P. (1996) How Far Has the Transition Progressed? *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, no 2, pp. 25–44.
- OECD Report (2008) Public Opinion in the European Union. *Eurobarometer 70*. Available at: https://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/eb/eb70/eb70_full_en.pdf (accessed 10 November 2020).
- OECD Report (2019) *Hours Worked*. Available at: <https://data.oecd.org/emp/hours-worked.htm> (accessed 11 July 2020).
- Parkins W., Craig G. (2006) *Slow Living*, New York: Berg.
- Poláčková H. (1994) Regional Cooperation in Central Europe: Poland, Hungary, Czech Republic and Slovakia: from Visegrad to CEFTA. *Perspectives*, no 3, pp. 117–129.
- Report of Credit Suisse (2019) *Global Wealth Databook*. Available at: <https://www.tvp.info/34885205/polacy-bogaca-sie-najszybciej-na-swiecie> (accessed 13 July 2020).
- Ritchie J., Spencer L., O’Connor W. (2003) Carrying Out Qualitative Analysis. *Qualitative Research Practice: A Guide for Social Science Students and Researchers* (eds. J. Ritchie, J. Lewis), London: SAGE, pp. 219–262.
- Sekulova F. (2015) Happiness. *Degrowth: A Vocabulary For A New Era* (eds. G. D’Alisa, F. Demaria, G. Kallis), Routledge: Abingdon, pp. 63–66.
- Shaw D., Newholm T. (2002) Voluntary Simplicity and the Ethics of Consumption. *Psychology & Marketing*, vol. 19, no 2, pp. 167–185.
- Stiglitz J. (1999) *Whither Reform? Ten Years of Transition*. World Bank Economic Review, Washington: World Bank, pp. 127–171.
- Williams P. (2012) *Emergent Themes. The Sage Encyclopedia of Qualitative Research Methods* (ed. L. Given), Thousand Oaks: Sage Online. Available at: <https://sk.sagepub.com/ludwig.lub.lu.se/refer ence/research/n129.xml> (accessed 2 October 2020).

Received: March 26, 2020

Citation: Duda A. (2020) The Phenomenon of Downshifting in Central and Eastern European Countries: Case Studies from Poland, the Czech Republic, and Slovakia. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 5, pp. 112–137. doi: 10.17323/1726-3247-2020-5-112-137 (in English).

PROFESSIONAL REVIEWS

Joanna Wyrwa, Jerzy Kaźmierczyk

Conceptualizing Job Satisfaction and Its Determinants: A Systematic Literature Review



WYRWA, Joanna —
PhD, Faculty of
Economics and
Management, University
of Zielona Góra. Address:
50 Podgórna str., 65-246
Zielona Góra, Poland.

Email: j.wyrwa@wez.uz.zgora.pl

Abstract

Job satisfaction is considered an important aspect of employee behavior. This article focuses on a critical analysis of the accompanying literature to determine the various factors that shape job satisfaction and to gauge their relative significance in conditioning employee behavior. The conceptualizations of job satisfaction in the existing literature are multitudinous, reflecting the breadth of critical perspectives on the subject. A systematic literature review, therefore, consisted of: (a) isolating databases and a set of publications; (b) selecting publications and developing a database; and (c) conducting bibliometric analysis, content analysis, and testing the relevance of results to further research. The review included publications from the years 2000–2018 and covered psychology, sociology, economics, and management science. Analysis of previous theoretical publications and empirical studies reveals that they are not without their cognitive and methodological limitations. Even at the level of definition, despite numerous critical attempts to clarify exactly what constitutes job satisfaction, an unambiguous and clear-cut conception has yet to surface. Equally, critical consensus is lacking among researchers over what contributes to job satisfaction, and divergent research approaches have been adopted as a result. Indeed, despite the rising popularity of job satisfaction studies, some of these factors have yet to be explored fully, while some research has yielded contradictory results regarding the strength of the influence of certain factors on job satisfaction. This paper fills this gap and, through a systematic analysis of the literature, indicates the direction in which current research is headed.

Keywords: job satisfaction; employee behavior; determinants; job satisfaction studies; workplace; organizational culture; job performance.

Introduction

Job satisfaction has been the subject of scientific interest since the 1930s and continues to be an important research topic in psychology, sociology, economics, and management science. As Kalleberg [1977: 142] states, “An understanding of the relationship of people to their work can never be accomplished using only the conceptual tools provided by sociological thought. Sociology needs to be supplemented by psychological theory in order to understand the reactions of individuals to their jobs and by economic theory to understand the structural labor market factors that govern the matching process”. Indeed, the recent expansion of the field points to its enduring relevance and significance [Dormann, Zapf 2001; Lange 2009; Timming 2010; Jassem, Djebarni, Mellahi 2011; Marin-García, Bonavia, Losilla 2011; Westover 2012a; Hytti, Kautonen, Akola 2013; Millán



KAŹMIERCZYK, Jerzy — PhD, Department of Education and Personnel Development, Poznań University of Economics and Business. Address: 10 Niepodległości str., 61-875 Poznań, Poland.

Email: jerzy.kazmierczyk@ue.poznan.pl

et al. 2013; Tlaiss 2013; Westover 2013; Fiorillo, Nappo 2014; Shin, Koh 2015; Humpert 2016; Westover 2016; Judge et al. 2017; Pandey, Asthana 2017].

Since the 1990s, job satisfaction has experienced a renaissance in research. Interest in job satisfaction has increased in line with the changing labor market, nature of work, and approaches to work. Currently, a ‘new wave’ of research is emerging that favors the expansion of the scope of job satisfaction studies and a more profound exploration of the subject matter. Progress has equally been made in defining job satisfaction, from initially perceiving it solely in terms of satisfying needs to placing greater emphasis on cognitive processes [Weiss et al. 1967; Dave, Raval 2016;]. One particular avenue of this research is the analysis of the level of job satisfaction and its determinants. Various critical approaches have been used in these studies, a testament to the complexity of the problem at hand [Kalleberg 1977]: concepts presenting the process of how employee satisfaction is shaped are determined by a host of organizational, workplace-environmental, and individual factors.

To this point, numerous studies have been conducted to identify the factors that have the greatest impact on levels of job satisfaction, at both micro (referring to individual enterprises) and macro scales (referring to individual societies). In recent years, many models for shaping job satisfaction have been (and continue to be) developed: these mostly comprise ‘attribute models’ in which a set of distinguished factors, acting synchronously, either triggers or increases the feeling of job satisfaction. The makeup of these factor sets varies considerably, however, and there is still no consensus on their relative importance [Sousa-Poza, Sousa-Poza 2000; Nair 2007; Westover 2010; Springer 2011; Capecchi, Piccolo 2016; Wilczyńska, Batorski, Selet 2016; Sanchez-Sellero et al. 2018; Yuen et al. 2018]. At the root of this disparity lies the fact that work is not a monolithic whole but a system comprising many different elements, each of which is the source of a different aspect of job satisfaction [Thomas, Buboltz, Winkelspecht 2004].

Let us stress here that the category of ‘work’ itself may be interpreted differently depending on the context [Bos et al. 2009]. In economic terms, work is something that a person ‘sells’ on the labor market—in the form of physical and intellectual capabilities—with a view to producing specific goods and services that can be tangible or intangible. From a sociological and psychological perspective, however, work can be any purposeful or socially useful activity that warrants a person a specific position in society. While psychology focuses on the emotional aspects of a human being, sociology tends to explore the relation of contentment and satisfaction to a person’s past, present, and expected future experiences as a member of a social group. Thanks to work, people have the opportunity to develop appropriate living conditions, personal strengths, and a defined role in society. Work also contributes to a sense of success, helps to define goals, and builds the skills needed to overcome obstacles. As a result, it can provide feelings of contentment and satisfaction on many different levels. In sum, for a fuller understanding of job satisfaction, both economic and socio-psychological aspects of work must be considered, emphasizing its multidimensional nature.

This article attempts to synthesize and systematize the various definitions of job satisfaction and analyze the determinants that shape it. We have considered it

important to present the factors influencing job satisfaction along with their characteristics. The article is conceptual, while the considerations contained within it are cognitive. It aims to shed light on the different ways of understanding job satisfaction, to present the results of previous research (taken from across the social sciences) on the determinants of employee satisfaction, and to discuss the methods of its measurement. To this end, the following research questions were formulated:

- What is the state of research into job satisfaction?
- What are the key factors that influence job satisfaction?

A systematic review of the literature, with elements of bibliometric analysis, was used to identify existing research directions and trends, which included the essence of the concept, the preconditions and determinants of employee satisfaction, and its impact on other variables.

Methodology

The study consisted of a systematic literature review with elements of bibliometric analysis. Opting for systematic review has not only allowed for a formalized objective synthesis and assessment of research to date [Columb, Lalkhen 2005], but more importantly, it has enabled the identification of both researched and as yet unexplored areas [Levy, Ellis 2006]. This, in turn, provided a framework for further research [Gimenez, Tachizawa 2012] whose future findings could be generalized in world literature [King, He 2005]. Systematic review (compared to traditional, which is often subjective and incomplete) is also advantageous as it poses research questions prior to commencing proper analysis, meaning it preemptively compiles a full list of relevant works along with the criteria for inclusion or exclusion of particular literature items.

The systematic literature review procedure comprised the following stages [Rowley, Slack 2004; Levy, Ellis 2006; Booth, Sutton, Papaioannou 2016]: defining research goals and selecting primary literature (stage one); selecting publications and developing a publication database (stage two); and analyzing the content and verifying the relevance of the obtained results to further research (stage three). Three international research databases were selected during stage one: EBSCO, ProQuest, and the Web of Science. The EBSCO and ProQuest databases contain journals and books from recognized international publishers and are equipped with advanced search engines that support keyword queries with many additional criteria. Furthermore, they are the recommended databases for running systematic reviews of social-sciences literature [Gur, Greckhamer 2018]. The Web of Science database was selected for bibliometric analysis, as it aggregates information on publications on the basis of their impact factor, topicality, and representativeness for specific countries, which guarantees not only scientific reliability but also robust evaluation of critical resonance in the scientific world.

Thorough verification of the publications included in the literature database was of crucial importance to the reliability of the systematic review. It required reading each publication and preparing a concise analysis report. The development of a publication database, therefore, consisted of three steps: (a) identifying the search criteria used to collect publications in the database; (b) identifying the inclusion criteria a priori limiting papers added sequentially to the database; and (c) searching for publications according to those criteria in the three aforementioned research databases. The selection of search criteria began with those related to the research model and the adopted cognitive context, namely determinants of job satisfaction. Taking into account not only the assumptions but also the practice of conducting a systematic literature review in research activities, we made decisions regarding the separation and application of the inclusion criteria for adding a publication to the database [Slavin 1995]. It was assumed that the search criteria should be included in the title, abstract, or keywords of the analyzed papers. To this end, we tested the research databases using a set of phrases that combined the following keywords: “job satisfaction”, “determinants of job satisfaction”, “measuring” and “research”. With this, we were able to automate the search process at the expense of omitting the

broadest category of keyword occurrence anywhere throughout the main text. This assumption thus focused attention on those articles in which the keyword reflected the research category that was essential, rather than accessory, to the study.

Additionally, the search criteria were limited to publications within the social sciences. Knowledge disciplines often overlap and ‘borrow’ concepts from one another, making it necessary to exclude from our database any of those fields to which the concept of “job satisfaction” has been applied. Therefore, only scientific articles published in journal articles, conference proceedings, and chapters in scientific monographs were included in the database. Although each class of studies has a different level of rigor, due to the differences in the text processing system and the role of the review process, their inclusion in electronic databases acted as a simplified quality criterion. To ensure the appropriate level of quality, the next inclusion criterion imposed the requirement for publications to have been positively peer-reviewed. This criterion filters down the results by eliminating freely accepted scientific announcements or seminar presentations, for example. Moreover, our search was limited only to works available in their full version. Finally, a language condition was imposed whereby only publications available in English and Polish would qualify. The restriction to the English language is an expression of the selection of only those papers that have been subject to international assessment and can be found among international scientific papers. Only papers published between 2000 and 2018 were analyzed.

The database search yielded over 4,000 publications, which were then subjected to a further ‘cleaning’ process. After removing theoretical papers, duplicates, and those to which full access was limited (i. e. paywalled), the total reduced to nearly a thousand items. This was still too extensive, however, to run a detailed analysis of the texts. Taking into account the perceptual abilities and time limitations of the researchers, we decided to limit the literature database to papers from EBSCO and ProQuest. Finally, the systematic literature review was completed against a database of 855 publications. This publication database was then subject to further analysis in subsequent stages of the review.

The study also used the basic techniques of the bibliometric method. In particular, bibliometric analysis allowed: a time series analysis reflecting the number of publications in a selected research area; a citation analysis focused on publications with the highest impact factor; identification of relevant researchers; and classification of research sub-areas in a set of bibliometric data reflecting the selected research area. To implement the adopted assumptions of the systematic review, we also used backward citation analysis, which was carried out on the basis of bibliographic references found at the end of each study. This allowed us to identify the authors (and their specific papers) who have had an especially noteworthy impact on shaping the present state of knowledge of job satisfaction determinants.

In the last stage of our research, we conducted a qualitative analysis of the publications in terms of job satisfaction determinants. This stage included a detailed content analysis of entire texts in our publications database. We adopted the method of narration to describe the results, whose main purpose was to assess the existing achievements related to job satisfaction and to pinpoint the factors that shape it.

The use of a systematic literature review emerged from the need to underline the complexity of the issues raised. This method is justified in a situation where the research area is explored extensively, which makes it appropriate to present the synthesis of the results of literature studies. Nevertheless, this approach has certain limitations, stemming mainly from the imperfections of the methods of analysis used. At the stage of developing the literature database, these limitations may have had a bearing on the results obtained, but at the publication review stage, they were more attributable to the imperfections of content analysis, such as the subjectivism of the content researcher. It should also be noted that the results of the publication query are merely a ‘snapshot’ of the state of knowledge at a given point in time, with knowledge itself never being static, particularly in such a research-productive field.

The Concept of Job Satisfaction

In the literature, the terms “job satisfaction” and “fulfillment” (“contentment”) are often used interchangeably [Robie et al. 1998]. According to Juchnowicz [2014: 12], however, these two attitudes have different meanings and different effects. In the case of job satisfaction, a positive attitude is conditioned by extrinsic factors: fair and equitable pay, appropriate conditions of material work environment, good relations with superiors and co-workers, and proper management style. Professional fulfillment, on the other hand, requires the added influence of intrinsic factors, such as opportunities to learn, task-based responsibilities, or recognition from superiors.

Another factor differentiating job satisfaction and job contentment is the time of their occurrence: satisfaction may only be temporary, whereas contentment tends to be experienced after a prolonged period of satisfaction. Job satisfaction implies a positive attitude of employees toward the tasks entrusted to them, their working conditions, and their superiors and co-workers. And while a necessary component, this attitude alone is not enough to achieve professional fulfillment. Employees satisfied with many facets of their job, such as fair pay or good working conditions, do not necessarily feel professionally fulfilled. Employees evaluate their work as satisfactory when it offers them the opportunity to use their skills and aptitudes in practice, confronts them with challenging tasks, gives them freedom of action, and provides them with feedback. Professional fulfillment, significantly, boosts self-esteem and satisfies higher-level needs, including self-realization. Therefore, professional fulfillment can be defined as a higher level of job satisfaction, requiring intellectual challenges, a sense of success, enjoyment from career development and self-realization, as well as full identification with the job or the organization [Juchnowicz 2014: 15].

Hoppock was one of the earliest proponents of job satisfaction, defining the concept as “any combination of psychological and environmental conditions resulting in the fact that a person could say with true conviction that he or she is satisfied with his or her job” [Hoppock 1935: 44]. This highlights the fact that satisfaction is conditioned by myriad factors, both internal and external to the individual, which require identification and measurement. It also reinforces the imperative of examining the conditions in which satisfaction arises.

The most frequently cited definition of job satisfaction, however, is that of Locke: it represents “a pleasurable emotional state resulting from the perception of one’s work as fulfilling or enabling the fulfillment of significant values available at work, provided that these values are convergent with one’s needs” [Locke 1976: 1319]. This view of the process underlying the variation in job satisfaction implies that two types of factors are operative: perceived job characteristics, which represent the amount of satisfaction available from particular dimensions of work, and work values, which represent the meanings that individuals attach to these perceived job characteristics [Kalleberg 1977: 127]. Unlike Hoppock, Locke emphasizes the importance of the individual’s emotional state and subjective perception of his/her situation at work, which can assume an attitude of both extreme satisfaction and dissatisfaction.

In this sense, if we were to assume that satisfaction is merely an emotional response, it could only be understood by means of introspection, which is directly related to the need to seek to understand the content of mental processes. The positive or negative feelings that make it possible to judge whether or not (and how far) the job is satisfactory depend on the extent to which expectations coincide with the rewards received [Davis, Nestrom 1985: 109]; this compliance is particularly important when analyzed in relation to internal motivation [Statt 2004: 78]. This, in turn, leads to the conclusion that job satisfaction is a multidimensional system of interrelated psychological responses to work performed and that these responses are conditioned by cognitive, affective, or behavioral components [Hulin, Judge 2003]. This reflects a neutral approach to the discussed problem and emphasizes facets such as the subjectivity of the phenomenon in question, the cause-effect relationship between perception and emotion, the significance of the relationship between work values

and employee values, and the determination of the phenomenon as desirable (job satisfaction—desired state, positive state; lack of job satisfaction—negative state).

To some extent, then, this interpretation is the sweet spot between other ways of understanding this category [Wudarczyński 2013: 332–333]. The traditional approach to professional fulfillment, as proposed by Locke and Latham [1990: 240–246] and conceptualized as the principal dimension of effective human functioning at work, was based on the assumption that an individual, in order to feel job satisfaction and professional fulfillment, needs to be able to satisfy, whether at the organization or through work, the dimensions he or she considers important. Locke pointed to the conditions that must be fulfilled by a job in order to provide satisfaction to an employee [1976: 1328]. These include: intellectual challenge, within the employee's capacity; convergence of own goals with the organization's goals; lack of excessive physical overload (working within physical strength limits); fair pay matching the individual's aspirations; physical working conditions that enable the accomplishment of objectives and correspond with the employee's needs; respect in the eyes of some of the employees in the organization; support in combining individual and professional goals; and minimizing conflict and ambiguity of roles. Katz [1978] has also emphasized the importance of workplace characteristics, with particular reference to the goals and tasks entrusted to employees. In his view, the possibility and scope of decision-making and the nature of tasks are a more frequent reason for employee satisfaction than the level of pay and promotions (see: [Springer 2011: 166]).

It was Spector who first departed from the idea of the importance of needs in achieving employee satisfaction, focusing instead on the predominant role of cognitive processes in shaping attitudes to various aspects of work. Spector believed that job satisfaction refers to people's feelings about their job and its elements, and consequently to the evaluation of "to what extent employees like or dislike their job" [Spector 1997: 2]. Similarly, Nair [2007] defined satisfaction as an attitude based on an individual assessment of one's own workplace. It follows, then, that job satisfaction involves more than feelings alone; it also reflects the evaluation and perception of the value of one's own work.

Considering job satisfaction from the point of view of the attitude (rather than the feeling) toward work was also proposed by Vroom [1964], for whom employee satisfaction is a consequence of: the value of the expected reward, the effort to achieve the desired result, the perception of the subjective probability of success, the rightness of the reward received, and the comparison of the reward with social standards. According to this concept, people make choices based on the evaluation of likelihood that certain behaviors will trigger certain rewards. At work, people will perform their jobs in a way that leads to greater payouts or other benefits. Vroom's expectancy theory has been confirmed by the results of more recent empirical research (cf.: [Tubbs, Boehne, Dahl 1993; Van Eerde, Thierry 1996]).

Job satisfaction, then, has often been interpreted as a positive attitude of employees toward their duties, work environment, and co-workers, or as positive and negative feelings and attitudes that pertain to professional duties performed by an employee [Schultz, Schultz 2012: 288]. Job satisfaction has also been defined as the difference between what a person expects and what he or she actually experiences at work (according to his or her subjective evaluation) [Drenth, Thierry, De Wolff 1998: 278]. Viewed as such, job satisfaction is an intrinsic, subjective feeling of an employee and refers to a positive attitude toward the organization, co-workers, and the job itself. Job satisfaction has also been regarded as an approximation of utility [Clark, Oswald 1996]. This includes both the usefulness of the result and the usefulness of the process [Frey, Stutzer 2002]. The former refers to employee benefits earned from the effects of performing professional duties, whereas the latter refers to the conditions that lead to said performance, such as participation in decision-making or atmosphere in the workplace. Accordingly, employees strive to achieve the maximum degree of satisfaction of their own needs in their decisions around the allocation of professional skills and resources. The literature [Ramawickrama et al. 2017; Bugdol 2006] also mentions certain concepts according to which the sense of job satisfaction is

independently correlated with individual job facets. In this way, job satisfaction is a supreme concept that encompasses specific satisfactions derived from: pay, incentive schemes, interpersonal relations (including satisfactory relations with superiors and co-workers), the company's market position, opinions expressed about the organization by others, the organization itself, and the nature of work.

In another conventional theory, namely Job Characteristics Theory (JCT), Hackman and Oldham [1976] put forward five universal dimensions of work that positively correlate with job satisfaction: (a) task identity, the degree to which an employee can trace the results of his/her work from start to finish; (b) task significance, the extent to which work is perceived as important and meaningful; (c) skill variety, the extent to which work allows for carrying out different tasks using different abilities; (d) autonomy, the ability to plan and perform tasks at one's own discretion; and (e) feedback, the degree of information given about the results of the work performed. The first three factors correspond to the sense of meaningfulness of work, the next covers responsibility for outcomes, while the last relates to the knowledge of results and responsibilities for them [Hackman, Oldham 1976]; if a job meets these assumptions, it is more likely to be rewarding and motivating. Thus far, however, empirical research has only partially confirmed these assumptions.

Nonetheless, according to the tenets of JCT, in a group of employees that shows a strong desire for growth, specific properties shape the psychological conditions in which the individual feels the satisfaction and fulfillment needed to increase his/her motivation and performance. Benefits arising from work make the employee experience positive emotions when doing their job well. This, in turn, favors continued good performance in line with the expectation that it will lead to positive feelings. The stronger this need to perform well, the more positive the feelings that arise when a high level of performance is achieved or sustained. Subsequent meta-analyses of several hundred studies have shown that job characteristics are indeed related to job performance and satisfaction, but the consequences of specific characteristics are not identical [Schultz, Schultz 2012: 296–322]. By definition, JCT is limited, therefore, to the properties of the job itself, with far less attention paid to social relations and characteristics of the physical work environment.

In contrast to this unilateral focus on job characteristics, it is important to consider job satisfaction in the context of well-being in general. Herzberg, Mausner, Snyderman [1959] and later Wudarczyński [2013] have highlighted the need to conduct job satisfaction surveys in the context of three areas: organization, employee, and society. Organization research may concern efficiency levels with a particular emphasis on growth, internal motivation, reduction of absenteeism, or conflict, all of which may affect interpersonal relations and staff turnover. In turn, employee research points to a greater sense of happiness and increased self-realization, while societal research can be used to make better use of human resources or even increase human potential. Let us stress here that a number of different correlations may exist between these factors. The originality of Herzberg's concept lies in its splitting of the satisfaction and dissatisfaction dimensions into two distinct continuums. This theory [see also, Pauli 2010: 100] distinguishes two sets of factors in the workplace: hygiene and motivation. Hygiene factors are contextual, such as interpersonal relations, working conditions, organization and management, and pay. Hygiene factors affect job dissatisfaction, and although they may satisfy lower needs and eliminate dissatisfaction if high enough, they do not contribute to job satisfaction [Weiss 2002]. Factors related to job content, meanwhile, are referred to as "motivators": these include achievements, work content, recognition, responsibility, promotion, and growth opportunities. If high enough, they are able to meet higher-level needs and therefore favor job satisfaction. If low, however, they may also trigger dissatisfaction. Herzberg assumes that lack of satisfaction cannot be equated with dissatisfaction, and vice versa. Consequently, he proposes to concentrate efforts on enriching the job with motivating factors, which could lead to greater satisfaction and minimize the impact of hygiene factors, which are responsible for subjective states of dissatisfaction. A follow-up to Herzberg's two-factor theory is the three-factor model [Kozioł 2011; Kozioł, Kozioł 2020], which adds a set of dissatisfying demotivators into the existing mix.

From the 1960s onwards, job satisfaction has begun to be understood as an attitude that is in fact made up of two facets: cognitive and emotional, also known as affective [Zalewska 2003: 50; Judge, Klinger 2008; Judge, Heller, Klinger 2008; Springer 2011: 164; Haffer 2015: 157–158]. Both these elements have been incorporated by Berry [1998], for whom job satisfaction is an assessment expressed in the form of affective reactions and cognitive judgments about the extent to which the performed work is beneficial (or unfavorable) to the person. The strength of the cognitive aspect in shaping general job satisfaction is indicated by studies focusing on the relationship between cognitive models of conflict and dysfunctional relationships at work. For example, it has been proven that belief in the possibility of cooperation and pro-social attitudes leads to improved job performance [Halevy et al. 2014]. From the emotional/affective standpoint, researchers have most often focused on issues relating to the characteristics or nature of work, predispositions or personality traits of employees, and the subjective assessment of work-related values (Value Percept Theory) [Saari, Judge 2004: 396–398; Judge, Klinger 2008: 398–403]. According to Brief and Weiss [2002: 282–286], the emotional facet of job satisfaction may be heterogeneous, as it consists of emotional states experienced at work as well as emotional attitudes toward work. Some researchers have claimed that studying emotional satisfaction comes down to the evaluation of satisfaction/dissatisfaction, while others assume two dimensions—positive emotions (excitement and enthusiasm) and negative emotions (irritability and nervousness)—which are moderate in most cases. Emotional satisfaction may also be measured according to average mood and its variability, or by describing mood using three dimensions: energy, power, and pleasure [Wudarzewski 2013: 329–330]. Springer [2011] has revealed yet another component of employee satisfaction, namely the behavioral aspect, which consists of inclinations and actions taken as part of the performed work. It is worth emphasizing here that these various components interact with each other as employees themselves develop many partial attitudes (toward their profession, colleagues, or organization) that ultimately determine behavior.

In summary, the review of the literature on job satisfaction provides many definitions and approaches to the issue in question. An overview of selected job satisfaction concepts is presented in Table 1 below.

Table 1

**Selected Perspectives Related to Job Satisfaction
(definition of the “job satisfaction” category)**

Author	Definition
R. Hoppock	A combination of psychological, physiological, and environmental factors that induce a person to give an honest answer to the question: ‘Am I satisfied with my job?’
V. H. Vroom	Affective orientation of individual employees toward their currently assigned roles
B. Schneider, R. A. Snyder	Personal evaluation of current working conditions or effects that arise as a result of performing work
A. Bruggemann, P. Groskurth, E. Ulich	An attitude that refers to the job in all its facets and its evaluation in the form of satisfaction or dissatisfaction
E. A. Locke	Pleasant emotional state resulting from the individual’s perception of his or her job as fulfilling or enabling the fulfillment of significant values available at work, provided that these values are convergent with his or her needs
C. J. Cranny, P. C. mith, E. F. Stone	Emotional reaction or feeling in relation to the job that arises as a result of comparing actual results with expected results or results considered to be correct
P. E. Spector	Attitude, specifically the way people think about their work and its various facets, which is related to the extent to which people like or dislike their job
A. P. Brief	Internal state expressed through emotional and/or cognitive evaluation of work experience; cognitive element is job satisfaction; emotional element is how one feels in the workplace, including in terms of comfort

Table 1

Author	Definition
L. Rosenstiel	A relatively stable variable; the result of the individual's work experience and how well the individual matches specific tasks
M. E. Sempane, H. S. Rieger, G. Roodt	Individual perception and evaluation of work; perception is influenced by factors such as needs, values, and expectations
H. M. Weiss	Attitude, specifically positive or negative judgment in relation to work or regarding the situation at work
M. Armstrong	Attitudes and feelings of employees about their job; positive and beneficial attitudes pertaining to work indicate job satisfaction; negative and unfavorable attitudes indicate lack of job satisfaction
R. W. Griffin	Attitude that reflects the extent to which a person enjoys or finds fulfillment in his or her job
G. S. Sureshchandar, C. Rajendran, R. N. Anantharaman	Extent to which employees believe that their needs are constantly met by the organization
S. P. Robbins, T. A. Judge	Having positive feelings about one's job, based on the evaluation of its characteristics

Source: own study based on literature review [Vroom 1964; Schneider, Snyder 1975; Cranny, Smith, Stone 1992; Spector 1997; Brief 1998; Armstrong 2000; Sureshchandar, Rajendran, Anantharaman 2001; Sempane, Rieger, Roodt 2002; Weiss 2002; Griffin 2010; Robbins, Judge 2013; Wudarczywski 2013: 334; Haffer 2015: 157].

Our review reinforces the contextual breadth and ambiguity around definitions of job satisfaction. No one universal definition or research operationalization abides. Currently, it is assumed that job satisfaction should be understood as the affective element of the individual's reaction to the confrontation between desired and achieved results at work. It is likewise considered a multidimensional construct¹ based on the affective reactions of employees to comparisons of desirable and actual working conditions [Fields 2002].

Determinants of Job Satisfaction: Research Perspectives

Research presenting the determinants of employee satisfaction has highlighted the role played by both objective (situational) and subjective (individual) factors [Piccolo et al. 2005; Nair 2007; Yang, Wang 2013; Arekar et al. 2016]. Objective factors influence basic satisfaction, are shaped by the employer, and relate directly to the work environment, including job content (intrinsic rewards) and working conditions (extrinsic rewards). Intrinsic rewards include compliance of tasks performed with one's interests, diversity of professional duties, ability to fully apply one's knowledge and skills, autonomy, and prestige of one's profession. Extrinsic rewards include stability of employment, pay, career growth opportunities, possibility of promotion, and interpersonal relations with co-workers.

It is assumed that the individual level of job satisfaction is determined by personality factors (ranging from 10% to 30%), situational issues related to the occupational field (40% to 60%), and the interaction between these two categories of variables (10% to 20%) [Makin, Cooper, Cox 2000: 86]. Personality factors include

¹ Different ways of determining the essence of satisfaction encompass the following issues: (a) limitation to the sphere of feelings, or recognizing it as a specific attitude towards work [Springer 2011: 164; Juchnowicz 2014: 11]; (b) the relationship between satisfaction and fulfilment (contentment), where there is no unanimity as to whether they are the same thing or should be distinguished as two discrete concepts; and (c) collocating satisfaction with the employee's needs (as argued by Locke) or recognizing that cognitive processes have a dominant role in shaping attitudes towards work (as argued by Spector).

the individual's professional 'baggage' and his/her nature [Judge, Bono, Locke 2000]. In the first case, the wealth of professional experience determined by years in work and the frequency of employment changes should be taken into account alongside the nature of the professional career and its stage of development. Studies have shown, for instance, that employees who have changed employment several times tend to be significantly more satisfied with their job than people who have not made such changes during their professional career [Egan, Yang, Bartlett 2004: 283]. In addition, the noticeable increase in the level of satisfaction turned out to be higher in people who, along with having worked in different workplaces, had also worked in different jobs. As a result, it is assumed that diversity of individual professional experience contributes to increased job satisfaction. This type of correlation has been reported, among others, by Glisson and Durcik [1988: 75–76] and Ting [1997]. Moreover, research by Li, Liang, Crant [2010] showed that the relationship between the proactive personality (defined as the tendency to identify opportunities for, and implement, changes in the work environment [Crant 2000]) and job satisfaction. Proactive employees strive to intensify social relations with their superiors by asking questions and presenting their ideas and achievements, which in turn fosters commitment and a positive work atmosphere. Pro-organizational behavior is therefore moderated by the quality of professional relations with superiors as well as the sense of procedural fairness.

However, in professional terms, attention should equally be paid to: working conditions; job characteristics, including nature, type, and scope of duties; atmosphere in the workplace; organizational culture; quality of management system, as determined by the level of (in)efficiency of the administrative system; hourly workload; stress levels; pay and reward; co-workers (quality of interpersonal relations, skills of co-workers and supervisors); ambiguity and conflict; and the situation in the labor market [Gordon 1993: 644; Makin, Cooper, Cox 2000: 82–86; Küskü 2003: 348–352; Carvalho et al. 2018; Janićijević, Nikčević, Vasić 2018; Nazim, Mahmood 2018; Puni, Mohammed, Asamoah 2018; Abreu von Borell, Camfield, Rodrigues 2019]. The Person-Organization Fit model, for example, examines the interaction between the characteristics of the work environment and the employee's individual dispositions. Broadly speaking, this alignment refers to the degree of correspondence between the employee's values, beliefs, interests, and needs on the one hand, and the values, norms, and culture of the workplace on the other. The relationship between the perceived fit of a person within an organization and their job satisfaction has been firmly established in research: employees who rate their fit to the organization more highly experience greater joy at work than their colleagues who do not seem to fit in as well [Verquer, Beehr, Wagner 2003; Gregory, Albritton, Osmonbekov 2010].

Among the individual factors affecting job satisfaction, researchers have most often mentioned the following: gender, age, seniority, education, and job position (i.e., position within the organizational structure) [Clark, Oswald, Warr 1996; Tugade, Fredrickson, Barrett 2004; Luthans, Avey, Patera 2008; Springer 2011; Qayyum 2013].

The relationship between gender and job satisfaction has been a popular research topic [Charles, Weaver 1978; Donohue, Heywood 2004; García-Bernal et al. 2005; Westover 2012b; García-Mainar, García-Martín, Montuenga 2016; Luo 2016; Djordjević, Ivanović-Djukić, Lepojević 2017; Escardíbul, Afcha 2017; Lup 2017]. Some scholars have argued for the existence of correlation, with evidence that women tend to achieve higher job satisfaction than men [Murray, Atkinson 1981; Clark 1996; Clark, Oswald, Warr 1996; Clark 1997; Wharton, Rotolo, Bir 2000]. Others like Forgionne and Peeters [1982: 101] have ventured the opposite. Elsewhere, representative employee studies have indicated that the reasons for significant differences between employee gender and job satisfaction cannot be determined [Brief, Rose, Aldag 1977: 645–646; Golembiewski 1977; Eskildsen, Kristensen, Westlund 2004; Schultz, Schultz 2012: 293; Singha, Raychaudhuri 2017: 212–214]. Various factors may be at the root of higher job satisfaction among women [Aguilar, Vlosky 2010]. These include lower initial expectations when it comes to work and higher levels of socialization, along with the capacity not to express dissatisfaction and to respect other values that are different for men. During this process, sensitivity, protectiveness, and friendship are emphasized. Research shows that, for women, the ability to com-

bine work with family needs plays a crucial role (e.g. convenient commuting or specific working hours may be more important than promotion or raise prospects), while men generally seek professional achievements, competition and the possibility of rising to prestigious ranks or higher earnings. Conversely, women tend to be paid less than men for the same work and find promotion more difficult, giving rise to the belief that women must put more effort into their work compared to men and demonstrate greater achievements to receive similar awards or distinctions. Failure to meet these needs manifests precisely in low job satisfaction among women [Schultz, Schultz 2012: 301]. In addition, Białas and Litwin [2013: 165] have reported the presence of gender in satisfaction research as a determinant that can strongly correlate with other factors. Studies have contended that women's job satisfaction is strongly influenced by other social stimuli, while autonomy at work is one of the most important determinants for men [Zalewska 2009]. Therefore, organizational or extrinsic determinants can significantly affect employee satisfaction for both genders.

Studies on the relationship between employee age and the perceived level of job satisfaction have generally been unambiguous. A number of researchers have shown that job satisfaction increases along with the age of employees in both women and men [Ang, Goh, Koh 1993; Schultz, Schultz 2012: 292; Hajdukova, Klementova, Klementova jr 2015]. It follows that young people feel the least satisfied of all groups at work, yet other scholars have observed no such correlation [Pook, Füstös, Liviu 2003]. Increased employee satisfaction with age may be due to young people's difficulties in finding professional fulfillment or landing challenging and interesting tasks in what may be their first job. When young people start their careers, they perform simple tasks that require minimal commitment and/or skill; conversely, colleagues with years of work experience have fuller skill sets and enjoy greater trust among their superiors and fellow team members. This leads the more experienced employees to perceive their competences as more advanced or more essential to success, increasing their sense of satisfaction as a result [Maureen, Westover 2018]. However, this relationship can also be U-shaped: where an initially high level of satisfaction characterizes employees aged around 20 before falling sharply to its lowest level around the age of 30, only to pick up gradually and reach its highest values at the age of 60 or above [Clark, Oswald, Warr 1996: 63].

Level of seniority is a factor of satisfaction that has only rarely been considered in research to this point. Empirical data has shown that the level of job satisfaction increases in line with the length of employment of an employee in a given organization [Jinnett, Alexander 1999; Johnson, Johnson 2000]. It can be assumed that people taking up a new job are satisfied with it and believe in the possibility of growth, and that they will often find the job interesting. However, if an employee does not progress over time, the feeling of stagnancy can also increase levels of employee dissatisfaction.

The same holds true for the correlation between education and job satisfaction. Research findings have confirmed that the higher the level of an employee's education, the higher his or her job satisfaction is likely to be (cf.: [Quinn, Baldi de Mandilovitch 1975; Larwood 1984]). Some researchers have also suggested that certain factors—such as working conditions, behavior of direct superiors, and pay—may disrupt the relationship between education and job satisfaction [Podsakoff, Mackenzie 1997]. Others, meanwhile, have argued that job satisfaction actually decreases with the level of education. This is because, as the level of education increases, the gap between the expected and actual conditions of the work environment expands significantly [Clark, Oswald 1996] (cf.: [Gazioglu, Tansel 2003]).

The last individual factor is job position, meaning its position in the organizational hierarchy [Prabhu 2018]. Studies in this area have been scarce, but have tended to confirm its importance in influencing job satisfaction [Near, Rice, Hunt 1978]. Research has shown a significant positive relationship between these variables, i. e., the higher the position in the organizational hierarchy, the higher the level of job satisfaction [Robie et al. 1998]. A positive correlation between job satisfaction and job rank can be attributed to numerous aspects associated with a higher job position, such as improved working conditions, higher pay, better prospects of promotion and personal/professional growth, and greater autonomy of action [Cohrs, Abele, Dette 2006].

Turning to employee personality traits, these relatively consistent markers of behavior—and of how one reacts to and interacts with the working environment—are also important to the level of job satisfaction. Examples of these traits include levels of self-esteem, self-efficacy, and placement of control [Piccolo et al. 2005], as well as levels of emotional stability [Heller, Judge, Watson 2002], social and institutional trust, and alienation. Research has indicated, for example, that those employees characterized by an internal sense of control and a lower sense of alienation experience higher satisfaction related to the achievement of professional goals [Bruk-Lee et al. 2009].

However, when studying the individual in the workplace, it is difficult to separate the influence of individual and environmental factors, given that employees actively participate in the life of the organization, continually modifying it according to their own needs and expectations. Job satisfaction should be treated as a phenomenon that is largely subjective and extremely complex, especially given that its analysis calls for clear separation of the category of particular satisfaction from the overall satisfaction. In principle, the former is conditioned by specific work factors, whereas the latter is an expression of the general emotional attitude toward work and is not a simple sum of particular satisfactions [Judge, Klinger 2008; Satyanarayana, Narender 2008].

Among the organization-related factors that have a bearing on job satisfaction, the following have been classified as significant: working conditions, pay, promotion prospects, nature of tasks carried out, and organizational culture [Judge et al. 2009].

Working conditions are a factor that moderately affects the level of job satisfaction [Luthans 2011: 141–146]. Research has indicated that their importance can increase when conditions are extreme, i.e., either very good or very bad. Moreover, the results of studies involving over 98,000 employees of companies operating in 41 countries have shown that the internal characteristics of work (e. g., type of tasks, autonomy) are of greater importance to job satisfaction in more affluent countries, where people have access to a better social welfare system, the culture is more individualistic than collectivist, and the distance to authority is lower [Huang, Van de Vliert 2003]. Workplace atmosphere is another notable situational determinant of job satisfaction [Carr et al. 2003], often having a greater impact on the attitudes of employees than the applied standards or organizational and technical conditions created by the employer [Juchnowicz 2014]. The psychological contract, which covers mutual unwritten expectations between the employee and the employer, also plays an integral role in shaping levels of employee satisfaction [McDonald, Makin 2000; Wilkens, Nermerich 2011; Rayton, Yalabik 2014; Dwiyanti, Hamzah, Abas 2019]. Failure to fulfill this contract is often the trigger of emotional responses and employee attitudes toward the workplace.

Pay is one of the most significant variables in job satisfaction [Judge et al. 2010; Stringer, Didham, Theivananthampillai 2011; Sokolová, Mohelská, Zubr 2016; Addis, Dvivedi, Beshah 2018]. Its key role in building job satisfaction was confirmed by Warr [2008] in his research. According to some researchers, all financial rewards are the most basic factor affecting job satisfaction [Lambert, Hogan, Barton 2001]. This is in line with the idea of pay, which provides a sense of security, boosts self-esteem, and positions the employee in a social environment by means of providing financial benefits. However, Card et al. [2012] have evidenced that while earning a wage below the median reduces the level of job satisfaction, salaries well above the median do not lead to greater satisfaction. This means that once a certain level of income is reached, further salary increases do not translate directly into increased job satisfaction, which forces the employer to seek other motivators for high performance. Further studies have shown how pay schemes based on individual job performance allow employees to experience greater satisfaction compared to schemes based on temporary pay forms [McCausland, Pouliakas, Theodossiou 2005; Heywood, Wei 2006]. It is also important to include transparent rules in the setup of any pay scheme. This includes determining both the level of difficulty of work in individual positions and the elements of pay. These elements should be diversified in relation to the individual employees, while accounting for the outcomes of their work as well as the invariability of applied regulations from the long-term perspective [Clark, Oswald 1996; Ferrer-i-Carbonell 2005].

It is clear, then, that various social, psychological, and behavioral variables have been considered in the research around the determinants of job satisfaction. From an organizational standpoint, the crux of the matter has been workplace behavior, as reflected in the employee's job performance. Various empirical studies have confirmed that job satisfaction is a significant predictor of both civil behaviors, which go beyond the formal requirements of a given position (such as altruism, individual initiative, conscientiousness, or persistence) [Yoon, Suh 2003: 604–605; González, Garazo 2006: 39–41], and counterproductive behaviors that violate organizational norms (absenteeism, unproductiveness, embezzlement, fraud, low-quality output, etc.) [Mount, Ilies, Johnson 2006: 607–608; Tuna et al. 2016: 383–384]. Additionally, loyalty to the employer has been correlated with job satisfaction—especially in terms of employee retention and rotation—due to the benefits of long-term relationships developed among colleagues [Wright, Bonett 2007: 150–151; Lee, Way 2010: 350]. Other studies, meanwhile, have shown that job satisfaction can be positively linked to: job performance [Iaffaldano, Muchinsky 1985; Luthans et al. 2007; Wagner 2017; Wu, Chen, Chen 2017; Berliana, Siregar, Gustian 2018], identification with the organization [Amiot et al. 2006], mood [Judge, Llies 2004], organizational involvement [Porter, Steers, Mowday 1974; Kirkman, Shapiro 2001; Lee 2005; Agarwal, Sajid 2017], and engagement in work [Harter, Schmidt, Hayes 2002; Ollo-López, Bayo-Moriones, Larraza-Kintana 2016; Vorina, Simonič, Vlasova 2017]. At the same time, it has been argued that job satisfaction reduces anti-social behavior of employees, which may potentially undermine productivity [Chen, Spector 1992], intention to leave work [Lee, Mitchell 1994], absenteeism, fluctuation, and psychological problems, including occupational burnout [Andrisani 1978; Lee 1988; Wright, Bonett 2007].

While the literature often associates job satisfaction with the expected behaviors of employees, the findings of empirical research refer ambiguously to the nature, strength, and even the direction of this mutual relationship. On the one hand, for example, commitment to work or the organization is often perceived as a factor shaping the attitudes of employees, including job satisfaction [Schaufeli et al. 2002; Saks, Gruman 2014]. Schaufeli et al. [2002] have defined commitment to work as a positive, work-related state of mind that is reflected in vigor, dedication, and absorption. In today's organizations, employers expect that caring about an employee's satisfaction will translate into his/her positive behavior. First, they expect a satisfied employee to become more involved and perform better. Second, they expect satisfied employees to display lower absenteeism and greater loyalty, as well as more pro-social behavior. On the other hand, the chain of causality in this context remains unknown: is it a satisfied employee who works harder, or do they derive satisfaction from their own productivity? A number of empirical studies have been carried out to examine this chain [e. g., Abate, Schaefer, Pavone 2018], yet their results do not allow for unambiguous conclusions.

The most controversial of these chains is the correlation between employee satisfaction and employee performance. A positive, though weak, relationship between the two has been detected in the literature (e. g., [Schultz, Schultz 2012: 298]). Iaffaldano and Munchinsky [1985], however, have argued that this relationship is rather illusory: the correlation coefficient is, according to their calculations, only 0,17. Various attempts have been made to verify such a low correlation, including the work of Rehman and Waheed [2011], where a significantly stronger correlation was demonstrated (0,52). However, the overriding indication from the current studies is that job satisfaction (both overall and particular) does not always contribute to better work results and more efficient employees [Hellriegel, Slocum 2008]. Researchers do agree, however, as to the existence of a correlation between employee satisfaction and the performance of the organization as a whole. This has been confirmed by the results of the study carried out by the Institute of Work Psychology at the University of Sheffield [Armstrong 2000: 72], according to which satisfaction contributes to better company performance [Harter, Schmidt, Hayes 2002; Maharani, Troena, Noermijati 2013]. By contrast, other critics have argued that the relationship between job satisfaction and employee performance should be jettisoned in favor of organizational citizenship behaviors [Saari, Judge 2004: 398], which are manifested through conscientiousness, mutual help, altruism, and courtesy [Podsakoff et al. 2000; Zeinabadi 2010].

In a similar vein, Zhang and Zheng [2009: 335] introduced emotional involvement as a mediating variable between job satisfaction and employee involvement. And while an increase in satisfaction contributes, to a certain extent, to employee involvement and performance [Carmeli, Freund 2004], the reverse increases the risk of unfavorable outcomes such as increased employee turnover and absenteeism, plus more frequent workplace accidents. Although research opinions vary as to the exact correlation rate (from $-0,4$ for employee turnover to $-0,24$ for absenteeism) [Saari, Judge 2004: 399], the relationship is stronger than the equivalent for the positive effects of job satisfaction. According to some researchers, therefore, the various negative effects of employee dissatisfaction should not be separated out of analysis, but instead treated as a factor in their own right. A decrease in job satisfaction for one employee, for example, will result in an increase in absenteeism, while in others it may become a reason to leave the organization entirely. Indeed, the discrepancies in results presented by subsequent researchers suggest that the relationship between employee satisfaction and behavior can be influenced by other untested variables, such as cultural or personality factors, or the conditions of functioning in a specific labor market [Springer 2011: 165].

Increases in job satisfaction improve employee motivation and behavior [Mafini, Dlodlo 2014; Jusmin et al. 2016; Moloantoa, Dorasamy 2017; Ensour, Zeglat, Shrafat 2018]. Specifically, those employees who are more satisfied with their job will:

- better identify with company goals (because they see in their realization the possibility of meeting their own professional goals);
- show greater concern for the quality of their work;
- be more loyal to the organization and more engaged in their work;
- be less resistant to change;
- be more willing to cooperate with others.

It can be concluded from the available research that job satisfaction should only be seen in a positive light. However, in-depth analysis shows that a high level of job satisfaction is not always directly related to productive workplace behavior. Recent years have seen a surge in critical interest in exploring the negative phenomena and potential psychosocial threats that are present in every organization. Nielsen et al. [2011], for instance, have analyzed the relationship between perceived psychosocial threats (stressors) in the workplace and the job satisfaction of professionally active people, concluding that people who perceive work stress as high report lower levels of job satisfaction. Other research has emphasized that the stress experienced by an employee and its determinants affect not only the well-being and functioning of the individual but also the operation of the organization in which he/she is employed [Hoel, Sparks, Cooper 2001; Sadłowska-Wrzesińska 2014].

As the above review highlights, the literature presents various views on the sources and determinants of job satisfaction [Sousa-Poza, Sousa-Poza 2000]. The lack of agreement on the role of particular factors is palpable [Nair 2007: 38–47; Springer 2011: 166]. At the root of the problem is the fact that work is not monolithic; rather, it is a system composed of many different elements, each of which is the source of another aspect of fulfillment. Two core approaches are distinguishable, however: the first focuses on the analysis of overall satisfaction, and the second on the specific facets of satisfaction. One can therefore speak of overall (general) or particular (specific) satisfaction(s). Overall satisfaction implies a general emotional attitude towards work, without any necessary relation to specific work factors. Particular satisfaction, on the other hand, is a specific sense of pleasure related solely to the individual work factor in question. Ultimately, the literature proves the lack of correlation between the sum of these particular satisfactions and overall satisfaction, meaning that overall satisfaction does not equate to the sum of satisfactions derived from particular elements of a given job.

Conclusions

The article reviews selected conceptual and research perspectives regarding job satisfaction, developed against the backdrop of theoretical achievements across various disciplines on the subject between 2000 and 2018. The key point of departure was that the shaping of job satisfaction requires concrete empirical findings, given how the very definition of job satisfaction has evolved and how the different aspects of job satisfaction have been foregrounded accordingly. Despite such eager investigation, however, a single uniting definition for the concept remains absent in the literature. Any new research approach aimed at unravelling these ambiguities is faced with the difficult, potentially impossible task of setting a clear benchmark against which new data can be compared. This article attempts to specify the exact components within the category of job satisfaction, pointing to different ways of understanding the concept in the context of research opportunities and focusing primarily on those which are most often cited and most extensively considered in the literature: cognitive and emotional. In its infancy, the concept of job satisfaction was defined either as a short-term emotional reaction to the satisfaction of certain needs or as an “attitude” expressed in the form of persistent feelings toward work and at work. Subsequently, despite changes in nomenclature and approaches to job satisfaction, the concept in many definitions was found to relate only to affection, but examined on the basis of the cognitive aspect. In the late 1980s and early 1990s, this paradox gave rise to the need for consistency in how job satisfaction could be both defined and measured. In this period, definitions became available that emphasized the presence of emotional and cognitive aspects, while positing that the two may not necessarily coexist due to being influenced by different processes. It is worthy of note here that the common features found in most of these definitions are: (a) the presence of cognitive and emotional aspects; and (b) a degree of subjectivity arising from individual perceptions and feelings. On the other hand, the differences in adopted stances concern the scope of various situational components to which job satisfaction relates, along with the degree of persistence and the dynamics of response to the conditions of work.

Currently, the most popular definition of job satisfaction is that of an attitude that determines the degree to which employees find their work favorable or unfavorable. This definition, however, poses a problematic decision to the researcher: whether (and how) to evaluate cognitive assessments and judgments (what employees think about their work) on the one hand, and emotional reactions and feelings (how they feel at work) on the other hand. Given that cognitive and emotional assessments need not be harmonized (since they can be conditioned differently and lead to different outcomes), they require separate evaluation. Similarly, work should be approached as a multifaceted system (and not a monolithic whole), with each facet serving as a source of a different aspect of satisfaction. Ultimately, general and partial (particular) satisfaction with work can be distinguished and, depending on the definition of job satisfaction, different groups of determinants can be identified. A comparative analysis of employee preferences (in terms of factors in professional satisfaction) has proven that employees may be satisfied with one aspect of their work while being dissatisfied with another [Kalleberg 1977: 126; Judge et al. 2017]. These factors, in turn, comprise two groups: the subjective/socio-demographic and the environmental. In other words, professional fulfillment experienced by employees depends both on individual personality factors (intrinsic needs/attitudes) and factors related to the functioning of the wider organization (extrinsic motivators).

In the authors' opinion, the systematization of knowledge about job satisfaction and its determinants is an important reference point for methodological considerations related to the measurement and shaping of job satisfaction under different organizational conditions. Satisfaction is conditioned by many factors, yet it is nevertheless reasonable, given its significance, to pursue research projects that try to investigate those factors that have the greatest impact on its level. Despite the popularity of job satisfaction studies, certain factors remain unexplored or the subject of contradictory findings. The conducted study provides a new contribution to the current state of knowledge while also leaving the door open for further research. Earlier studies focused largely on the analysis of only one or two factors, and in doing so, they impeded the observation of relation-

ships and correlations between various factors and their degree of impact on overall job satisfaction. Due to the complexity of the impact of both individual human characteristics and organizational/environmental traits, it is necessary to carry out multilevel studies that account for interrelations between the various factors in order to fully understand what precisely conditions job satisfaction. Therefore, further studies into satisfaction will help us gain a better insight into the causes of various employee behaviors, and thus manage human resources more efficiently.

This study is not without its limitations, which are associated with the methodology used. Firstly, the method is limited to the systematic literature review, omitting the requirement of triangulation of research methods. Secondly, publications included in the sample were drawn from the EBSCO, ProQuest, and the Web of Science databases, which includes the most valuable papers that account only for a small part of the whole body of knowledge on job satisfaction and its determinants. Although the research is based on the most recognized databases of scientific papers, it could be extended to other databases in the future. Additionally, the databases are biased towards papers written in English, while neglecting valuable publications in other languages. Thirdly, the analyses of abstracts and full texts are flawed with a high level of subjectivity. Issues may also arise in relation to the conceptualization of the review. When mixing studies based on different theories, the interpretation of their results can be problematic. It is especially difficult to synthesize highly differentiated studies. It would also be worth considering whether the researcher's affiliation to a specific scientific discipline determines detailed research problems as well as the directions and results of his research. All the more, the basic paradigms adopted by particular social sciences differ from each other and may dictate the method of analysis.

Nonetheless, our research has both theoretical and practical implications. First, it reinforces the key role of factors determining job satisfaction. Second, the results of the analysis not only summarize the current knowledge and research on job satisfaction but also indicate potential directions for future studies. It is extremely important to extend the research in this field, especially the distinction of the individual components of job satisfaction. We hope that this article will serve as a springboard for further discussion and debate around the current achievements of job satisfaction determinant research and how it can be made more beneficial to individuals and organizations alike.

Acknowledgements

Implemented with support of the Russian Foundation for Basic Research (project 19-29-07131 “Modelling and measurement of human capital and its forms in the context of economy digitalization: resources, flows, institutions”).

References

- Abate J., Schaefer T., Pavone T. (2018) Understanding Generational Identity, Job Burnout, Job Satisfaction, Job Tenure and Turnover Intention. *Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict*, vol. 22, no 1, pp. 1–12.
- Abreu von Borell D., Camfield C. E. R., Rodrigues R. G. (2019) An Analysis of the Relationship between Personal Values and Satisfaction with Work. *Revista de Administração da UFMS*, vol. 11, no 5, pp. 1240–1256. DOI: [10.5902/1983465916992](https://doi.org/10.5902/1983465916992).
- Addis S., Dvivedi A., Beshah B. (2018) Determinants of Job Satisfaction in Ethiopia: Evidence from the Leather Industry. *African Journal of Economic and Management Studies*, vol. 9, no 4, pp. 410–429. DOI: [10.1108/AJEMS-09-2017-0222](https://doi.org/10.1108/AJEMS-09-2017-0222).

- Agarwal P., Sajid S. M. (2017) A Study of Job Satisfaction, Organizational Commitment and Turnover Intention among Public and Private Sector Employees. *Journal of Management Research*, vol. 17, no 3, pp. 123–136.
- Aguilar F. X., Vlosky R. P. (2010) Gender Differences in Determinants of Job Satisfaction among Cooperative Extension Workers in the United States. *Applied Economics Letters*, vol. 17, no 2, pp. 175–179. DOI: [10.1080/13504850701719959](https://doi.org/10.1080/13504850701719959).
- Amiot C. E., Terry D. J., Jimmieson N. L., Callan V. J. (2006) A Longitudinal Investigation of Coping Processes During a Merger: Implications for Job Satisfaction and Organizational Identification. *Journal of Management*, vol. 32, no 4, pp. 552–574.
- Andrisani P. J. (1978) Job Satisfaction among Working Women. *Signs*, vol. 3, no 3, pp. 588–607.
- Ang K. B., Goh C. T., Koh H. C. (1993) Research Notes, The Impact of Age on the Job Satisfaction of Accountants. *Personnel Review*, vol. 22, no 1, pp. 31–39. DOI: <https://doi.org/10.1108/00483489310025184>.
- Arekar K., Jain R., Desphande B., Sherin P. (2016) Relationship Between Individual and Structural Determinants on Job Satisfaction-Analysis of Employee Turnover in the Indian Context. *The Journal of Developing Areas. Special Issue on Dubai Conference Held in April 2016*, vol. 50, no 6, pp. 387–398.
- Armstrong M. (2000) *Zarządzanie zasobami ludzkimi* [Human Resources Management], Kraków: Dom Wydawniczy ABC, Oficyna Ekonomiczna (in Polish).
- Berliana M., Siregar N., Gustian H. D. (2018) The Model of Job Satisfaction and Employee Performance. *International Review of Management and Marketing*, vol. 8, no 6, pp. 41–46. DOI: <https://doi.org/10.32479/irmm.7183>.
- Berry L. M. (1998) *Psychology at Work. An Introduction to Industrial and Organizational Psychology*, New York: McGraw-Hill.
- Białas S., Litwin J. (2013) Kierunki badań nad satysfakcją z pracy [Job Satisfaction: Review and Suggestion for Future Research]. *Organizacja i Kierowanie = Organization and Management*, no 3 (156), pp. 161–172 (in Polish).
- Booth A., Sutton A., Papaioannou D. (2016) *Systematic Approaches to a Successful Literature Review*, 2nd ed., Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Bos J. T., Donders N. C. G. M., Bouwman-Brouwer K. M., Van der Gulden J. W. J. (2009) Work Characteristics and Determinants of Job Satisfaction in Four Age Groups: University Employees' Point of View. *International Archives of Occupational and Environmental Health*, vol. 82, no 10, pp. 1249–1259. DOI: [10.1007/s00420-009-0451-4](https://doi.org/10.1007/s00420-009-0451-4).
- Brief A. P. (1998) *Attitudes In and Around Organizations*, Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Brief A. P., Rose G. L., Aldag R. J. (1977) Sex Differences in Preferences for Job Attributes Revisited. *Journal of Applied Psychology*, vol. 62, no 5, pp. 645–646.

- Brief A. P., Weiss H. M. (2002) Organizational Behavior: Affect in the Workplace. *Annual Review of Psychology*, vol. 53, no 1, pp. 279–307.
- Bruk-Lee V., Khoury H. A., Nixon A. E., Goh A., Spector P. E. (2009) Replicating and Extending Past Personality/Job Satisfaction Meta-Analyses. *Human Performance*, vol. 22, no 2, pp. 156–189. DOI: [10.1080/08959280902743709](https://doi.org/10.1080/08959280902743709).
- Bugdol M. (2006) *Wartości organizacyjne. Szkice z teorii organizacji i zarządzania* [Organizational Values. Studies on the Theory of Organization and Management], Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego (in Polish).
- Capecchi S., Piccolo D. (2016) Investigating the Determinants of Job Satisfaction of Italian Graduates: A Model-Based Approach. *Journal of Applied Statistics*, vol. 43, no 1, pp. 169–179. DOI: <http://dx.doi.org/10.1080/02664763.2015.1036844>.
- Card D., Mas A., Moretti E., Saez E. (2012) Inequality at Work: The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction. *American Economic Review*, vol. 102, no 6, pp. 2981–3003. DOI: [10.1257/aer.102.6.2981](https://doi.org/10.1257/aer.102.6.2981).
- Carmeli A., Freund A. (2004) Work Commitment, Job Satisfaction, and Job Performance: An Empirical Investigation. *International Journal of Organization Theory and Behavior*, vol. 7, no 3, pp. 289–309. DOI: [10.1108/IJOTB-07-03-2004-B001](https://doi.org/10.1108/IJOTB-07-03-2004-B001).
- Carr J. Z., Schmidt A. M., Ford J. K., De Shon R. P. (2003) Climate Perceptions Matter: A Meta-Analytic Path Analysis Relating Molar Climate, Cognitive and Affective States, and Individual Level Work Outcomes. *Journal of Applied Psychology*, vol. 88, no 4, pp. 605–619. DOI: [10.1037/0021-9010.88.4.605](https://doi.org/10.1037/0021-9010.88.4.605).
- Carvalho C. R. S. P. de, Castro M. A. R. da Silva L. P., Carvalho L. O. P. de. (2018) The Relationship Between Organizational Culture, Organizational Commitment and Job Satisfaction. *REBRAE*, vol. 11, no 2, pp. 201–215. DOI: [10.7213/rebrae.11.002.AO02](https://doi.org/10.7213/rebrae.11.002.AO02).
- Charles N., Weaver Ch. N. (1978) Sex Differences in the Determinants of Job Satisfaction. *Academy of Management Journal*, vol. 21, no 2, pp. 265–274.
- Chen P. Y., Spector P. E. (1992) Relationships of Work Stressors with Aggression, Withdrawal, Theft and Substance Use: An Exploratory Study. *Journal of Occupational & Organizational Psychology*, vol. 65, no 3, pp. 177–184.
- Clark A. E. (1996) Job Satisfaction in Britain. *British Journal of Industrial Relations*, vol. 34, no 2, pp. 189–217.
- Clark A. E. (1997) Job Satisfaction and Gender: Why are Women So Happy at Work? *Labour Economics*, vol. 4, no 4, pp. 341–372.
- Clark A. E., Oswald A. J. (1996) Satisfaction and Comparison Income. *Journal of Public Economics*, vol. 61, no 3, pp. 359–381.
- Clark A., Oswald A., Warr P. (1996) Is Job Satisfaction U-Shaped in Age? *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, vol. 69, no 1, pp. 57–81. DOI: [10.1111/j.2044-8325.1996.tb00600.x](https://doi.org/10.1111/j.2044-8325.1996.tb00600.x).

- Cohrs J. C., Abele A. E., Dette D. E. (2006) Integrating Situational and Dispositional Determinants of Job Satisfaction: Findings from Three Samples of Professionals. *The Journal of Psychology*, vol. 140, no 4, pp. 363–396. DOI: [10.3200/JRLP.140.4.363–395](https://doi.org/10.3200/JRLP.140.4.363-395).
- Columb M. O., Lalkhen A. G. (2005) Systematic Reviews & Meta-Analyses. *Current Anaesthesia & Critical Care*, vol. 16, no 6, pp. 391–394.
- Cranny C. J., Smith P. C., Stone E. F. (1992) *Job Satisfaction: How People Feel about Their Jobs and How It Affects Their Performance*, New York: Lexington Books.
- Crant J. M. (2000) Proactive Behavior in Organizations. *Journal of Management*, vol. 26, no 3, pp. 435–462.
- Dave N. B., Raval D. (2016) A Review of Literature on Employees' Job Satisfaction and Contentment. *Journal of Management & Research*, vol. 6, no 2, pp. 32–38.
- Davis K., Nestrom J. W. (1985). *Human Behavior at Work: Organizational Behavior*, 7th ed., New York: McGraw Hill.
- Djordjević B., Ivanović-Djukić M., Lepojević V. (2017) Relationship of Ages and Gender of the Employees in Organisations in the Republic of Serbia and Their Job Satisfaction. *Economic Themes*, vol. 55, no 2, pp. 263–280.
- Donohue S. M., Heywood J. S. (2004) Job Satisfaction and Gender: An Expanded Specification from the NLSY. *International Journal of Manpower*, vol. 25, no 2, pp. 211–234. DOI: [10.1108/01437720410536007](https://doi.org/10.1108/01437720410536007).
- Dormann C., Zapf D. (2001) Job Satisfaction: A Meta-Analysis of Stabilities. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 22, no 5, pp. 483–504. DOI: [10.1002/job.98](https://doi.org/10.1002/job.98).
- Drenth P. J. D., Thierry H., De Wolff Ch. J. (eds) (1998) *Handbook of Work and Organizational Psychology: Organizational Psychology*, East Sussex: Psychology Press.
- Dwiyanti R., Hamzah H. B., Abas N. A. H. B. (2019) Job Satisfaction, Psychological Contracts, and Turnover Intention: Role of Social Support as a Mediator. *International Journal of Research in Business and Social Science*, vol. 8, no 6, pp. 96–104. DOI: [10.20525/ijrbs.v8i6.319](https://doi.org/10.20525/ijrbs.v8i6.319).
- Egan T. M., Yang B., Bartlett K. R. (2004) The Effects of Organizational Learning Culture and Job Satisfaction on Motivation to Transfer Learning and Turnover Intention. *Human Resource Development Quarterly*, vol. 15, no 3, pp. 279–301.
- Ensour W., Zeglat D., Shrafat F. (2018) Impact of Job Satisfaction on Training Motivation. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 16, no 3, pp. 337–355.
- Escardíbul J.-O., Afcha S. (2017) Determinants of the Job Satisfaction of PhD Holders: An Analysis by Gender, Employment Sector, and Type of Satisfaction in Spain. *Higher Education*, vol. 74, no 5, pp. 855–875. DOI: [10.1007/s10734-016-0081-1](https://doi.org/10.1007/s10734-016-0081-1).
- Eskildsen J. K., Kristensen K., Westlund A. H. (2004) Work Motivation and Job Satisfaction in the Nordic Countries. *Employee Relations*, vol. 26, no 2, pp. 122–136.

- Ferrer-i-Carbonell A. (2005) Income and Well-Being: An Empirical Analysis of the Comparison Income Effect. *Journal of Public Economics*, vol. 89, no 5–6, pp. 997–1019.
- Fields D. L. (2002) *Taking the Measure of Work: A Guide to Validated Scales for Organizational Research and Diagnosis*, University of Georgia Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Fiorillo D., Nappo N. (2014) Job Satisfaction in Italy: Individual Characteristics and Social Relations. *International Journal of Social Economics*, vol. 41, no 8, pp. 683–704. DOI: [10.1108/IJSE-10-2012-0195](https://doi.org/10.1108/IJSE-10-2012-0195).
- Forgionne G. A., Peeters V. E. (1982) Differences in Job Motivation and Satisfaction Among Female and Male Managers. *Human Relations*, vol. 35, no 2, pp. 101–118.
- Frey B. S., Stutzer A. (2002) What Can Economists Learn from Happiness Research? *Journal of Economic Literature*, vol. 40, no 2, pp. 402–435.
- García-Bernal J., Gargallo-Castel A., Marzo-Navarro M., Rivera-Torres P. (2005) Job Satisfaction: Empirical Evidence of Gender Differences. *Women in Management Review*, vol. 20, no 4, pp. 279–288. DOI: [10.1108/09649420510599098](https://doi.org/10.1108/09649420510599098).
- García-Mainar I., García-Martín G., Montuenga V. M. (2016) Gender Differences in Occupations, Job Attributes, and Job Satisfaction. *Revista de Economía Aplicada*, vol. 24, no 71, pp. 39–67.
- Gazioğlu S., Tansel A. (2003) Job Satisfaction, Work Environment and Relations with Managers in Britain. *ERC Working Papers in Economics*, vol. 03/04.
- Gimenez C., Tachizawa E. (2012) Extending Sustainability to Suppliers: A Systematic Literature Review. *Supply Chain Management: An International Journal*, vol. 17, no 5, pp. 531–543.
- Glisson Ch., Durick M. (1988) Predictors of Job Satisfaction and Organizational Commitment in Human Service Organizations. *Administrative Science Quarterly*, vol. 33, no 1, pp. 61–81.
- Golembiewski R. (1977) Testing Some Stereotypes about the Sexes in Organizations: Differential Satisfaction with Work? *Human Resource Management*, vol. 16, no 2, pp. 30–32.
- González J. V., Garazo T. G. (2006) Structural Relationships between Organizational Service Orientation, Contact Employee Job Satisfaction and Citizenship Behavior. *International Journal of Service Industry Management*, vol. 17, no 1, pp. 23–50. DOI: [10.1108/09564230610651561](https://doi.org/10.1108/09564230610651561).
- Gordon J. R. (1993) *A Diagnostic Approach to Organizational Behavior*, Boston: Allyn & Bacon.
- Gregory B. T., Albritton M. D., Osmonbekov T. (2010) The Mediating Role of Psychological Empowerment on the Relationship between P–O Fit, Job Satisfaction, and In-role Performance. *Journal of Business & Psychology*, vol. 25, no 4, pp. 639–647. DOI: [10.1007/s10869-010-9156-7](https://doi.org/10.1007/s10869-010-9156-7).
- Griffin R. W. (2010) *Podstawy zarządzania organizacjami* [Basics of Organization Management], Warszawa: PWN (in Polish).
- Gur F. A., Greckhamer T. (2018) Know Thy Enemy: A Review and Agenda for Research on Competitor Identification. *Journal of Management*, vol. 45, no 5, pp. 2072–2100. DOI: [10.1177/0149206317744250](https://doi.org/10.1177/0149206317744250).

- Hackman J. R., Oldham G. R. (1976) Motivation through the Design of Work: Test of a Theory. *Organizational Behavior and Human Performance*, vol. 16, no 2, pp. 250–279.
- Haffer R. (2015) Determinanty i następstwa satysfakcji pracowników w świetle teorii pozytywnego zarządzania [Antecedents and Consequences of Employee Satisfaction in the Light of Positive Management Theory]. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu = Research Papers of Wrocław University of Economics*, no 376, pp. 152–168 (in Polish).
- Hajdukova A., Klementova J., Klementova J. jr (2015) The Job Satisfaction as a Regulator of the Working Behaviour. *Procedia — Social and Behavioral Sciences*, vol. 190, pp. 471–476. DOI: [10.1016/j.sbspro.2015.05.028](https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.05.028).
- Halevy N., Cohen T. R., Chou E. Y., Katz J. J., Panter A. T. (2014) Mental Models at Work: Cognitive Causes and Consequences of Conflict in Organizations. *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 40, no 1, pp. 92–110. DOI: [10.1177/0146167213506468](https://doi.org/10.1177/0146167213506468).
- Harter J. K., Schmidt F. L., Hayes T. L. (2002) Business-Unit-Level Relationship Between Employee Satisfaction, Employee Engagement, and Business Outcomes: A Meta-Analysis. *Journal of Applied Psychology*, vol. 87, no 2, pp. 268–279. DOI: [10.1037/0021-9010.87.2.268](https://doi.org/10.1037/0021-9010.87.2.268).
- Heller D., Judge T. A., Watson D. (2002) The Confounding Role of Personality and Trait Affectivity in the Relationship between Job and Life Satisfaction. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 23, no 7, pp. 815–835. DOI: [10.1002/job.168](https://doi.org/10.1002/job.168).
- Hellriegel D., Slocum J. W., Jr. (2008) *Organizational Behavior*, Mason: South-Western Cengage Learning.
- Herzberg F., Mausner B., Snyderman B. (1959) *The Motivation to Work*, New York: John Wiley & Sons.
- Heywood J. S., Wei X. (2006) Performance Pay and Job Satisfaction. *Journal of Industrial Relations*, vol. 48, no 4, pp. 523–540.
- Hoel H., Sparks K., Cooper C. L. (2001) *The Cost of Violence/Stress at Work and the Benefits of a Violence/Stress-Free Working Environment*, Geneva: Report Commissioned by the International Labour Organization (ILO).
- Hoppock R. (1935) *Job Satisfaction*, New York; London: Harper and Brothers.
- Huang X., Van de Vliert E. (2003) Where Intrinsic Job Satisfaction Fails to Work: National Moderators of Intrinsic Motivation. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 24, no 2, pp. 159–179. DOI: [10.1002/job.186](https://doi.org/10.1002/job.186).
- Hulin C. L., Judge T. A. (2003) Job Attitudes. *Handbook of Psychology: Industrial and Organizational Psychology* (eds. W. C. Borman, D. R. Ilgen, R. J. Klimoski), New York: John Wiley & Sons, pp. 255–276. DOI: [10.1002/0471264385](https://doi.org/10.1002/0471264385).
- Humpert S. (2016) What Workers Want: Job Satisfaction in the U. S. *Management Research and Practice*, vol. 8, no 1, pp. 39–45.

- Hytti U., Kautonen T., Akola E. (2013) Determinants of Job Satisfaction for Salaried and Self-Employed Professionals in Finland. *The International Journal of Human Resource Management*, vol. 24, no 10, pp. 2034–2053. DOI: [10.1080/09585192.2012.723023](https://doi.org/10.1080/09585192.2012.723023).
- Iaffaldano M.T., Muchinsky P.M. (1985) Job Satisfaction and Job Performance: A Meta-Analysis. *Psychological Bulletin*, vol. 97, no 2, pp. 251–273.
- Janićijević N., Nikčević G., Vasić V. (2018) The Influence of Organizational Culture on Job Satisfaction. *Economic Annals*, vol. LXIII, no 219, pp. 83–114. DOI: [10.2298/EKA1819083J](https://doi.org/10.2298/EKA1819083J).
- Jassem A., Djebarni R., Mellahi K. (2011) Determinants of Job Satisfaction in the UAE. *Personnel Review*, vol. 40, no 1, pp. 126–146. DOI: [10.1108/00483481111095555](https://doi.org/10.1108/00483481111095555).
- Jinnett K., Alexander J. A. (1999) The Influence of Organizational Context on Quitting Intention. *Research on Aging*, vol. 21, no 2, pp. 176–204.
- Johnson G. J., Johnson W. R. (2000) Perceived Overqualification and Dimensions of Job Satisfaction: A Longitudinal Analysis. *The Journal of Psychology*, vol. 134, no 5, pp. 537–555.
- Juchnowicz M. (2014) *Satysfakcja zawodowa pracowników — kreator kapitału ludzkiego* [Professional Satisfaction of Employees — Creator of Human Capital], Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne (in Polish).
- Judge T. A., Bono J. E., Locke E. A. (2000) Personality and Job Satisfaction: The Mediating Role of Job Characteristics. *Journal of Applied Psychology*, vol. 85, no 2, pp. 237–249. DOI: [10.1037//0021-9010.85.2.237](https://doi.org/10.1037//0021-9010.85.2.237).
- Judge T. A., Heller D., Klinger R. (2008) The Dispositional Sources of Job Satisfaction: A Comparative Test. *Applied Psychology: An International Review*, vol. 57, no 3, pp. 361–372. DOI: [10.1111/j.1464-0597.2007.00318.x](https://doi.org/10.1111/j.1464-0597.2007.00318.x).
- Judge T. A., Hulin C. L., Reeshad S., Dalal R. S. (2009) Job Satisfaction and Job Affect. *The Oxford Handbook of Industrial and Organizational Psychology* (ed. S. W. J. Kozlowski), New York: Oxford University Press, pp. 496–525.
- Judge T. A., Klinger R. (2008) Job Satisfaction: Subjective Well-Being at Work. *The Science of Subjective Well-Being* (eds. M. Eid, R. J. Larsen), New York: Guilford Press, pp. 393–413.
- Judge T. A., Llies R. (2004) Affect and Job Satisfaction: A Study of Their Relationship at Work and at Home. *Journal of Applied Psychology*, vol. 89, no 4, pp. 661–673.
- Judge T. A., Piccolo R. F., Podsakoff N. P., Shaw J. C., Rich B. L. (2010) The Relationship between Pay and Job Satisfaction: A Meta-Analysis of the Literature. *Journal of Vocational Behavior*, vol. 77, no 2, pp. 157–167. DOI: [10.1016/j.jvb.2010.04.002](https://doi.org/10.1016/j.jvb.2010.04.002).
- Judge T. A., Weiss H. M., Kammeyer-Mueller J. D., Hulin C. L. (2017) Job Attitudes, Job Satisfaction, and Job Affect: A Century of Continuity and of Change. *Journal of Applied Psychology*, vol. 102, no 3, pp. 356–374. DOI: [10.1037/apl0000181](https://doi.org/10.1037/apl0000181).

- Jusmin A., Said S., Bima M. J., Alam R. (2016) Specific Determinants of Work Motivation, Competence, Organizational Climate, Job Satisfaction and Individual Performance: A Study among Lecturers. *Journal of Business and Management Sciences*, vol. 4, no 3, pp. 53–59.
- Kalleberg A. (1977) Work Values and Job Rewards: A Theory of Job Satisfaction. *American Sociological Review*, vol. 42, no 1, pp. 124–143.
- Katz R. (1978) The Influence of Job Longevity on Employee Reactions to Task Characteristics. *Human Relations*, vol. 31, no 8, pp. 703–725.
- Keith D., Newstrom J. W. (1985) *Human Behavior at Work: Organizational Behavior*, New York: McGraw-Hill.
- King W. R., He J. (2005) Understanding the Role and Methods of Meta-Analysis in IS Research. *Communications of the Association for Information Systems*, vol. 16, pp. 665–686.
- Kirkman B. L., Shapiro D. L. (2001) The Impact of Cultural Values on Job Satisfaction and Organizational Commitment in Self-Managing Work Teams: The Mediating Role of Employee Resistance. *Academy of Management Journal*, vol. 44, no 3, pp. 557–569.
- Kozioł L. (2011) Trychotomia czynników motywacji w pracy — zarys koncepcji [Trychotomy of Motivating Factors in the Workplace: Concept Outline]. *Zeszyty Naukowe Małopolskiej Wyższej Szkoły Ekonomicznej w Tarnowie = The Małopolska School of Economics in Tarnów Research Papers Collection*, vol. 19, no 2, pp. 45–54. DOI: [10.25944/znmwse.2011.02.4554](https://doi.org/10.25944/znmwse.2011.02.4554) (in Polish).
- Kozioł L., Kozioł M. (2020) The Concept of the Trichotomy of Motivating Factors in the Workplace. *Central European Journal of Operations Research*, vol. 28, no 2, pp. 707–715. DOI: [10.1007/s10100-019-00658-5](https://doi.org/10.1007/s10100-019-00658-5).
- Küskü F. (2003) Employee Satisfaction in Higher Education: The Case of Academic and Administrative Staff in Turkey. *Career Development International*, vol. 8, no 7, pp. 347–356. DOI: <https://doi.org/10.1108/13620430310505304>.
- Lambert E. G., Hogan N. L., Barton S. M. (2001) The Impact of Job Satisfaction on Turnover Intent: A Test of a Structural Measurement Model Using a National Sample of Workers. *The Social Science Journal*, vol. 38, no 2, pp. 233–250.
- Lange T. (2009) Attitudes, Attributes and Institutions: Determining Job Satisfaction in Central and Eastern Europe. *Employee Relations*, vol. 31, no 1, pp. 81–97. DOI: [10.1108/01425450910916832](https://doi.org/10.1108/01425450910916832).
- Larwood L. (1984) *Organizational Behavior and Management*, Boston: Kent Publishing Company.
- Lee Ch., Way K. (2010) Individual Employment Characteristics of Hotel Employees that Play a Role in Employee Satisfaction and Work Retention. *International Journal of Hospitality Management*, vol. 29, no 3, pp. 344–353.
- Lee J. (2005) Effects of Leadership and Leader-Member Exchange on Commitment. *Leadership & Organization Development Journal*, vol. 26, no 8, pp. 655–683.

- Lee T. W. (1988) How Job Dissatisfaction Leads to Employee Turnover. *Journal of Business and Psychology*, vol. 2, no 3, pp. 263–271. DOI: [10.1007/BF01014043](https://doi.org/10.1007/BF01014043).
- Lee T. W., Mitchell T. R. (1994) An Alternative Approach: The Unfolding Model of Voluntary Employee Turnover, *Academy of Management Review*, vol. 19, no 1, pp. 51–89.
- Levy Y., Ellis T. J. (2006) A Systems Approach to Conduct an Effective Literature Review in Support of Information Systems Research. *Informing Science Journal*, vol. 9, pp. 181–212. DOI: [10.28945/479](https://doi.org/10.28945/479).
- Li N., Liang J., Crant J. M. (2010) The Role of Proactive Personality in Job Satisfaction and Organizational Citizenship Behavior: A Relational Perspective. *Journal of Applied Psychology*, vol. 95, no 2, pp. 395–404. DOI: [10.1037/a0018079](https://doi.org/10.1037/a0018079).
- Locke E. A. (1976) The Nature and Causes of Job Satisfaction. *Handbook of Industrial and Organizational Psychology* (ed. M. D. Dunnette), Chicago: Rand McNally, pp. 1297–1343.
- Locke E. A., Latham G. P. (1990) Work Motivation and Satisfaction: Light at the End of the Tunnel. *Psychological Science*, vol. 1, no 4, pp. 240–246.
- Luo Y. (2016) Gender and Job Satisfaction in Urban China: The Role of Individual, Family, and Job Characteristics. *Social Indicators Research*, vol. 125, no 1, pp. 289–309. DOI: [10.1007/s11205-014-0837-x](https://doi.org/10.1007/s11205-014-0837-x).
- Lup D. (2017) Research: Becoming a Manager Increases Men’s Job Satisfaction, But Not Women’s. *Harvard Business Review Digital Articles*, vol. 11, no 9, pp. 2–5.
- Luthans F. (2011) *Organisational Behavior: An Evidence-Based Approach*, 12th ed., New York: McGraw-Hill/Irwin.
- Luthans F., Avey J. B., Patera J. L. (2008) Experimental Analysis of a Web-Based Training Intervention to Develop Positive Psychological Capital. *Academy of Management Learning & Education*, vol. 7, no 2, pp. 209–221. DOI: [10.5465/AMLE.2008.32712618](https://doi.org/10.5465/AMLE.2008.32712618).
- Luthans F., Avolio B. J., Avey J. B., Norman S. M. (2007) Positive Psychological Capital: Measurement and Relationship with Performance and Satisfaction. *Personnel Psychology*, vol. 60, no 3, pp. 541–572.
- Mafini C., Dlodlo N. (2014) The Relationship between Extrinsic Motivation, Job Satisfaction and Life Satisfaction Amongst Employees in a Public Organisation. *SA Journal of Industrial Psychology*, vol. 40, no 1, pp. 1–13. DOI: [10.4102/sajip.v40i1.1166](https://doi.org/10.4102/sajip.v40i1.1166).
- Maharani V., Troena E. A., Noermijati N. (2013) Organizational Citizenship Behavior Role in Mediating the Effect of Transformational Leadership, Job Satisfaction on Employee Performance: Studies in PT Bank Syariah Mandiri Malang East Java, *International Journal of Business and Management*, vol. 8, no 17, pp. 1–12. DOI: [10.5539/ijbm.v8n17p1](https://doi.org/10.5539/ijbm.v8n17p1).
- Makin P., Cooper C., Cox Ch. (2000) *Organizacja a kontrakt psychologiczny. Zarządzanie ludźmi w pracy* [Organization and Psychological Contract. Managing People at Work], Warszawa: PWN (in Polish).
- Marin-García J. A., Bonavia T., Losilla J. M. (2011) Exploring Working Conditions as Determinants of Job Satisfaction: An Empirical Test Among Catalonia Service Workers. *Service Industries Journal*, vol. 31, no 12, pp. 2051–2066. DOI: [10.1080/02642069.2011.559226](https://doi.org/10.1080/02642069.2011.559226).

- Maureen S. A., Westover J. H. (2018) Generational Differences in Work Quality Characteristics and Job Satisfaction. *Evidence-Based HRM*, vol. 6, no 3, pp. 287–304. DOI: [10.1108/EBHRM-03-2018-0020](https://doi.org/10.1108/EBHRM-03-2018-0020).
- McCausland W., Pouliakas K., Theodossiou I. (2005) Some are Punished and Some are Rewarded: A Study of the Impact of Performance Pay on Job Satisfaction. *International Journal of Manpower*, vol. 26, no 7/8, pp. 636–659. DOI: <https://doi.org/10.1108/01437720510628112>.
- McDonald D. J., Makin P. J. (2000) The Psychological Contract, Organisational Commitment and Job Satisfaction Of Temporary Staff. *Leadership & Organization Development Journal*, vol. 21, no 2, pp. 84–91. DOI: [10.1108/01437730010318174](https://doi.org/10.1108/01437730010318174).
- Millán J. M., Hessels J., Thurik R., Aguado R. (2013) Determinants of Job Satisfaction: A European Comparison of Self-Employed and Paid Employees. *Small Business Economics*, vol. 40, no 3, pp. 651–670. DOI: [10.1007/s11187-011-9380-1](https://doi.org/10.1007/s11187-011-9380-1).
- Moloantoa M. E., Dorasamy N. (2017) Job Satisfaction Among Academic Employees in Institutions of Higher Learning. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 15, no 3, pp. 193–200. DOI: [10.21511/ppm.15\(3-1\).2017.03](https://doi.org/10.21511/ppm.15(3-1).2017.03).
- Mount M., Ilies R., Johnson E. (2006) Relationship of Personality Traits and Counterproductive Work Behaviors: The Mediating Effects of Job Satisfaction. *Personnel Psychology*, vol. 59, no 3, pp. 591–622.
- Murray M. A., Atkinson T. (1981) Gender Differences in Correlates of Job Satisfaction. *Canadian Journal of Behavioural Sciences*, vol. 13, no 1, pp. 44–55.
- Nair P. K. (2007) A Path Analysis of Relationship among Job Stress, Job Satisfaction, Motivation to Transfer, and Transfer of Learning: Perceptions of Occupational Safety and Health Administration Outreach Trainees. *A Dissertation*. Submitted to the Office of Graduate Studies of Texas A&M University in partial fulfillment of the requirements for the degree of Doctor of Philosophy.
- Nazim F., Mahmood A. (2018) A Study of Relationship between Leadership Style and Job Satisfaction. *Journal of Research in Social Sciences — JRSS*, vol. 6, no 1, pp. 165–181.
- Near J. P., Rice R. W., Hunt R. G. (1978) Work and Extra Work Correlates of Life and Job Satisfaction. *Academy of Management Journal*, vol. 21, no 2, pp. 248–264.
- Nielsen M. B., Mearns K., Matthiesen S. B., Eid J. (2011) Using the Job Demands-Resources Model to Investigate Risk Perception, Safety Climate and Job Satisfaction in Safety Critical Organizations. *Scandinavian Journal of Psychology*, vol. 52, no 5, pp. 465–475. DOI: [10.1111/j.1467-9450.2011.00885.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-9450.2011.00885.x).
- Olló-López A., Bayo-Moriones A., Larraza-Kintana M. (2016) Disentangling the Relationship between High-Involvement-Work-Systems and Job Satisfaction. *Employee Relations*, vol. 38, no 4, pp. 620–642. DOI: [10.1108/ER-04-2015-0071](https://doi.org/10.1108/ER-04-2015-0071).
- Pandey P., Asthana P. K. (2017) An Empirical Study of Factors Influencing Job Satisfaction. *Indian Journal of Commerce and Management Studies*, vol. 8, no 3, pp. 96–105. DOI: [10.18843/ijcms/v8i3/11](https://doi.org/10.18843/ijcms/v8i3/11).
- Pauli U. (2010) Badanie satysfakcji pracowników jako źródło informacji menedżerskiej [Research on Worker Satisfaction as a Source of Information for Managers]. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie = Cracow Review of Economics and Management*, no 828, pp. 95–110 (in Polish).

- Piccolo R. F., Judge T. A., Takahashi K., Watanabe N., Locke E. A. (2005) Core Self-Evaluations in Japan: Relative Effects on Job Satisfaction, Life Satisfaction, and Happiness. *Journal of Organizational Behavior*, vol. 26, pp. 965–984. DOI: [10.1002/job.358](https://doi.org/10.1002/job.358).
- Podsakoff P. M., MacKenzie S. B. (1997) Impact of Organizational Citizenship Behavior on Organizational Performance: A Review and Suggestions for Future Research. *Human Performance*, vol. 10, no 2, pp. 133–151.
- Podsakoff P. M., MacKenzie S. B., Paine J. B., Bachrach D. G. (2000) Organizational Citizenship Behaviors: A Critical Review of the Theoretical and Empirical Literature and Suggestions for Future Research. *Journal of Management*, vol. 26, no 3, pp. 513–563. DOI: [10.1177/014920630002600307](https://doi.org/10.1177/014920630002600307).
- Pook L., Füstös J., Liviu M. (2003) The Impact of Gender Bias on Job Satisfaction. *Human Systems Management*, vol. 22, no 1, pp. 37–50.
- Porter L. W., Steers R. M., Mowday R. T. (1974) Organizational Commitment, Job Satisfaction, and Turnover among Psychiatric Technicians. *Journal of Applied Psychology*, vol. 59, no 5, pp. 603–609.
- Prabhu V. (2018) Organizational Change and Proactive Personality: Effect on Job Performance and Job Satisfaction. *Journal of Applied Business and Economics*, vol. 20, no 4, pp. 178–202. DOI: <https://doi.org/10.33423/jabe.v20i4.356>.
- Puni A., Mohammed I., Asamoah E. (2018) Transformational Leadership and Job Satisfaction: The Moderating Effect of Contingent Reward. *Leadership & Organization Development Journal*, vol. 39, no 4, pp. 522–537.
- Qayyum A. (2013) Job Satisfaction of University Teachers across the Demographics (A Case of Pakistani Universities). *Bulletin of Education and Research*, vol. 35, no 1, pp. 1–15.
- Quinn R. P., Baldi de Mandilovitch M. S. (1975) *Education and Job Satisfaction: A Questionable Payoff*, Ann Arbor, MI: Survey Research Centre; The University of Michigan.
- Ramawickrama J., Opatha H. H. D. N. P., Pushpa Kumari M. D. (2017) Quality of Work Life, Job Satisfaction, and the Facets of the Relationship between the Two Constructs. *International Business Research*, vol. 10, no 4, pp. 167–182. DOI: [10.5539/ibr.v10n4p167](https://doi.org/10.5539/ibr.v10n4p167).
- Rayton B. A., Yalabik Z. Y. (2014) Work Engagement, Psychological Contract Breach and Job Satisfaction. *The International Journal of Human Resource Management*, vol. 25, no 17, pp. 2382–2400. DOI: [10.1080/09585192.2013.876440](https://doi.org/10.1080/09585192.2013.876440).
- Rehman M. S., Waheed A. (2011) An Empirical Study of Impact of Job Satisfaction on job Performance in the Public Sector Organizations. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, vol. 2, no 9, pp. 167–180.
- Robbins S. P., Judge T. A. (2013) *Organizational Behaviour*, 15th ed., Boston: Person.
- Robie C., Ryan A. M., Schmieder R. A., Parra L. F., Smith P. C. (1998) The Relation Between Job Level and Job Satisfaction. *Group & Organization Management*, vol. 23, no 4, pp. 470–495.

- Rowley J., Slack F. (2004) Conducting a Literature Review. *Management Research News*, vol. 27, no 6, pp. 31–39. DOI: [10.1108/01409170410784185](https://doi.org/10.1108/01409170410784185).
- Saari L. M., Judge T. A. (2004) Employee Attitudes and Job Satisfaction. *Human Research Management*, vol. 43, no 4, pp. 395–407.
- Sadłowska-Wrzesińska J. (2014) Analysis of Psychosocial Risk in the Context of the Objectives of Macroergonomics. *Advances in Social and Organizational Factors* (ed. P. Vink), Kraków. Published by AHFE Conference, pp. 277–285.
- Saks A. M., Gruman J. A. (2014) What do We Really Know about Employee Engagement? *Human Resource Development Quarterly*, vol. 25, no 2, pp. 155–182. DOI: [10.1002/hrdq.21187](https://doi.org/10.1002/hrdq.21187).
- Sánchez-Sellero M. C., Sánchez-Sellero P., Cruz-González M. M., Sánchez-Sellero F. J. (2018) Determinants of Job Satisfaction in the Spanish Wood and Paper Industries: A Comparative Study across Spain. *Drvna Industrija*, vol. 69, no 1, pp. 71–80. DOI: [10.5552/drind.2018.1711](https://doi.org/10.5552/drind.2018.1711).
- Satyanarayana P., Narender K. (2008) From Work-Family Conflicts to Psychological Stress, Job Satisfaction and Life Satisfaction: A Proposed Integrative Model. *Journal of Organizational Culture, Communications and Conflict*, vol. 12, no 2, pp. 49–63.
- Schaufeli W. B., Salanova M., González-Romá V., Bakker A. B. (2002) The Measurement of Engagement and Burnout: A Two Sample Confirmatory Analytic Approach. *Journal of Happiness Studies*, vol. 3, no 1, pp. 71–92.
- Schneider B., Snyder R. A. (1975) Some Relationships Between Job Satisfaction and Organizational Climate. *Journal of Applied Psychology*, vol. 60, no 3, pp. 318–328.
- Schultz D. P., Schultz S. E. (2012) *Psychologia a wyzwania dzisiejszej pracy* [Psychology and Work Today], Warszawa: PWN (in Polish).
- Sempañe M. E., Rieger H. S., Roodt G. (2002) Job Satisfaction in Relation to Organisational Culture. *SA Journal of Industrial Psychology*, vol. 28, no 2, pp. 23–30.
- Shin Y. B., Koh S. H. (2015) Information Processing Approach Model to Measure Important Determinants on Job Satisfaction. *The Business & Management Review*, vol. 6, no 2, pp. 93–103.
- Singha P., Raychaudhuri S. (2017) Non IAS/IPS Sector: An Analysis of In-Depth Psychosocial Correlates behind the Job Satisfaction of the Employees. *Journal of Psychosocial Research*, vol. 12, no 1, pp. 207–215.
- Slavin R. E. (1995) Best Evidence Synthesis: An Intelligent Alternative to Meta-Analysis. *Journal of Clinical Epidemiology*, vol. 48, no 1, pp. 9–18.
- Sokolová M., Mohelská H., Zubr V. (2016) Pay and Offer of Benefits as Significant Determinants of Job Satisfaction — A Case Study in the Czech Republic. *E + M Ekonomie a Management = E & M Economics and Management*, vol. 19, no 1, pp. 108–120. DOI: [10.15240/tul/001/2016-1-008](https://doi.org/10.15240/tul/001/2016-1-008).
- Sousa-Poza A., Sousa-Poza A. A. (2000) Well-Being at Work: A Cross-National Analysis of the Levels and Determinants of Job Satisfaction. *The Journal of Socio-Economics*, vol. 29, no 6, pp. 517–538.

- Spector P. E. (1997) *Job Satisfaction: Application, Assessment, Causes, and Consequences*, Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Springer A. (2011) Wybrane czynniki kształtujące satysfakcję pracownika [Chosen Factors Affecting Employees' Satisfaction]. *Problemy Zarządzania = Management Issues*, vol. 9, no 4 (34), pp. 162–180 (in Polish).
- Statt D. A. (2004) *The Routledge Dictionary of Business Management*, Abingdon: Routledge Publishing.
- Stringer C., Didham J., Theivananthampillai P. (2011) Motivation, Pay Satisfaction, and Job Satisfaction of Front-Line Employees. *Qualitative Research in Accounting & Management*, vol. 8, no 2, pp. 161–179. DOI: [10.1108/11766091111137564](https://doi.org/10.1108/11766091111137564).
- Sureshchandar G. S., Rajendran Ch., Anantharaman R. N. (2001) A Conceptual Model for Total Quality Management in Service Organizations. *Total Quality Management*, vol. 12, no 3, pp. 343–363. DOI: [10.1080/09544120120034492](https://doi.org/10.1080/09544120120034492).
- Thomas A., Buboltz W. C., Winkelspecht C. S. (2004) Job Characteristics and Personality as Predictors of Job Satisfaction. *Organizational Analysis*, vol. 12, no 2, pp. 205–219.
- Timming A. R. (2010) Cross-National Variation in the Determinants of Job Satisfaction: How Far Do Our Results “Travel”? *International Journal of Organization Theory and Behavior*, vol. 13, no 4, pp. 525–545. DOI: [10.1108/IJOTB-13-04-2010-B004](https://doi.org/10.1108/IJOTB-13-04-2010-B004).
- Ting Y. (1997) Determinants of Job Satisfaction of Federal Government Employees. *Public Personnel Management*, vol. 26, no 3, pp. 313–334.
- Tlaiss H. A. (2013) Determinants of Job Satisfaction in The Banking Sector: The Case of Lebanese Managers. *Employee Relations*, vol. 35, no 4, pp. 377–395. DOI: [10.1108/ER-10-2011-0064](https://doi.org/10.1108/ER-10-2011-0064).
- Tubbs M. E., Boehne D. M., Dahl J. G. (1993) Expectancy, Valence, and Motivational Force Functions in Goal-Setting Research: An Empirical Test. *Journal of Applied Psychology*, vol. 78, no 3, pp. 361–373. DOI: <http://dx.doi.org/10.1037/0021-9010.78.3.361>.
- Tugade M. M., Fredrickson B. L., Barrett L. F. (2004) Psychological Resilience and Positive Emotional Granularity: Examining the Benefits of Positive Emotions on Coping and Health. *Journal of Personality*, vol. 72, no 6, pp. 1161–1190. DOI: [10.1111/j.1467-6494.2004.00294.x](https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.2004.00294.x).
- Tuna M., Ghazzawi I., Yesiltas M., Tuna A. A., Arslan S. (2016) The Effects of the Perceived External Prestige of the Organization on Employee Deviant Workplace Behavior. The Mediating Role of Job Satisfaction. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, vol. 28, no 2, pp. 366–396. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJCHM-04-2014-0182>.
- Van Eerde W., Thierry H. (1996) Vroom's Expectancy Models and Work-Related Criteria: A Meta-Analysis. *Journal of Applied Psychology*, vol. 81, no 5, pp. 575–586.
- Verquer M. L., Beehr T. A., Wagner S. H. (2003) A Meta-Analysis of Relations between Person–Organization Fit and Work Attitudes. *Journal of Vocational Behavior*, vol. 63, no 3, pp. 473–489. DOI: [0.1016/S0001-8791\(02\)00036-2](https://doi.org/0.1016/S0001-8791(02)00036-2).

- Vorina A., Simonič M., Vlasova M. (2017) An Analysis of the Relationship Between Job Satisfaction and Employee Engagement. *Economic Themes*, vol. 55, no 2, pp. 243–262.
- Vroom V. H. (1964) *Work and Motivation*, New York: John Wiley & Sons.
- Wagner S. H. (2017) Exploring the Structure of Job Satisfaction and Its Impact on the Satisfaction-Performance Relationship. *Journal of Organizational Psychology*, vol. 17, no 4, pp. 90–101.
- Warr P. (2008) Work Values: Same Demographic and Cultural Correlates. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, vol. 81, no 4, pp. 751–775. DOI: [10.1348/096317907X263638](https://doi.org/10.1348/096317907X263638).
- Weiss D. J., Dawis R. V., England G. W., Lofquist L. H. (1967) Manual for the Minnesota Satisfaction Questionnaire. *Minnesota Studies in Vocational Rehabilitation*, vol. 22, Washington, DC: University of Minnesota.
- Weiss H. M. (2002) Deconstructing Job Satisfaction: Separating Evaluations, Beliefs and Affective Experiences. *Human Resource Management Review*, vol. 12, no 2, pp. 173–194.
- Westover J. H. (2010) Changing Job Quality and Job Satisfaction Determinants in Socialist and Post-Socialist Hungary. *International Journal of Social Economics*, vol. 37, no 2, pp. 84–100. DOI: [10.1108/03068291011007228](https://doi.org/10.1108/03068291011007228).
- Westover J. H. (2012a) Comparative Welfare State Impacts on Work Quality and Job Satisfaction. *International Journal of Social Economics*, vol. 39, no 7, pp. 503–525. DOI: [10.1108/03068291211231687](https://doi.org/10.1108/03068291211231687).
- Westover J. H. (2012b) The Job Satisfaction-Gender Paradox Revisited. *Journal of Global Responsibility*, vol. 3, no 2, pp. 263–277. DOI: [10.1108/20412561211260557](https://doi.org/10.1108/20412561211260557).
- Westover J. H. (2013) The Impact of Country Context on Employee Job Satisfaction: An Application of the World-Systems Framework. *International Journal of Management*, vol. 30, no 2, pp. 451–463.
- Westover J. H. (2016) The International Political Economy of Worker Satisfaction: A Cross-National HLM Analysis. *Evidence-Based HRM*, vol. 4, no 2, pp. 116–143. DOI: [10.1108/EBHRM-03-2015-0006](https://doi.org/10.1108/EBHRM-03-2015-0006).
- Wharton A. S., Rotolo T., Bir S. R. (2000) Social Context at Work: A Multilevel Analysis of Job Satisfaction. *Sociological Forum*, vol. 15, no 1, pp. 65–90.
- Wilczyńska A., Batorski D., Sellens J. T. (2016) Employment Flexibility and Job Security as Determinants of Job Satisfaction: The Case of Polish Knowledge Workers. *Social Indicators Research*, vol. 126, no 2, pp. 633–656. DOI: [10.1007/s11205-015-0909-6](https://doi.org/10.1007/s11205-015-0909-6).
- Wilkens U., Nermerich D. (2011) “Love It, Change It, or Leave It” — Understanding Highly-Skilled Flexible Workers’ Job Satisfaction from a Psychological Contract Perspective. *Management Revue*, vol. 22, no 1, pp. 65–83. DOI: [10.1688/1861-9908_mrev_2011_01_Wilkens](https://doi.org/10.1688/1861-9908_mrev_2011_01_Wilkens).
- Wright T. A., Bonett D. G. (2007) Job Satisfaction and Psychological Well-Being as Nonadditive Predictors of Workplace Turnover. *Journal of Management*, vol. 33, no 2, pp. 141–160. DOI: [10.1177/0149206306297582](https://doi.org/10.1177/0149206306297582).

- Wu Ch.-H., Chen I.-S., Chen J.-Ch. (2017) A Study into the Impact of Employee Wellness and Job Satisfaction on Job Performance. *International Journal of Organizational Innovation*, vol. 10, no 2, pp. 253–269.
- Wudarczyński G. (2013) Satysfakcja z pracy — konceptualizacja pojęcia w świetle badań literaturowych [Job Satisfaction — Conceptualization of the Notion in the Light of Literature Review]. *Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu = The Wrocław School of Banking Research Journal*, vol. 5, no 37, pp. 321–344 (in Polish).
- Yang X., Wang W. (2013) Exploring the Determinants of Job Satisfaction of Civil Servants in Beijing, China. *Public Personnel Management*, vol. 42, no 4, pp. 566–587. DOI: [10.1177/0091026013502169](https://doi.org/10.1177/0091026013502169).
- Yoon M. H., Suh J. (2003) Organizational Citizenship Behaviors and Service Quality as External Effectiveness of Contact Employees. *Journal of Business Research*, vol. 56, no 8, pp. 597–611.
- Yuen K. F., Loh H. S., Zhou Q., Wong Y. D. (2018) Determinants of Job Satisfaction and Performance of Seafarers. *Transportation Research Part A*, vol. 110, pp. 1–12. DOI: [10.1016/j.tra.2018.02.006](https://doi.org/10.1016/j.tra.2018.02.006).
- Zalewska A. (2009) Wiek, płeć i stanowisko pracy a zadowolenie z pracy [Gender, Age, Job Position, and Job-Related Subjective Well-Being]. *Psychologia Jakości Życia = Psychology of Quality of Life*, vol. 8, no 1, pp. 1–20 (in Polish).
- Zalewska A. M. (2003) Skala satysfakcji z pracy — pomiar poznawczego aspektu ogólnego zadowolenia z pracy [The Satisfaction with Job Scale — A measure of Cognitive Aspect of Overall Job Satisfaction]. *Acta Universitatis Lodzianae. Folia Psychologica*, no 7, pp. 49–61 (in Polish).
- Zeinabadi H. (2010) Job Satisfaction and Organizational Commitment as Antecedents of Organizational Citizenship Behavior (OCB) of Teachers. *Procedia Social and Behavioral Science*, vol. 5, pp. 998–1003. DOI: [10.1016/j.sbspro.2010.07.225](https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2010.07.225).
- Zhang J., Zheng W. (2009) How Does Satisfaction Translate into Performance? An Examination of Commitment and Cultural Values. *Human Resource Development Quarterly*, vol. 20, no 3, pp. 331–351.

Received: August 25, 2019

Citation: Wyrwa J., Kaźmierczyk J. (2020) Conceptualizing Job Satisfaction and Its Determinants: A Systematic Literature Review. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 5, pp. 138–167. doi: [10.17323/1726-3247-2020-5-138-167](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2020-5-138-167) (in English).

NEW BOOKS

Irina Kolegova

Why do the Rich Consume More Discreetly? A Theory of the Aspirational Class



Book Review: Currid-Halkett, E. (2017). *The Sum of Small Things: A Theory of the Aspirational Class*, Princeton, NJ: Princeton University Press. 254 p.



KOLEGOVA, Irina —
MPhil Student in
Sociology and
Demography, University
of Oxford, Oxford, UK.
Address: St. Catherine's
College, Manor Road,
Oxford, OX1 3UJ; United
Kingdom.

Email: irina.kolegova@stcatz.ox.ac.uk

Abstract

This paper is a review of *The Sum of Small Things: A Theory of the Aspirational Class*, written by Elizabeth Currid-Halkett and published in 2017. Prof. Currid-Halkett leads the Public Policy Department at the University of Southern California. Her research interests tend to focus on the arts, culture, the consumer economy, and the role of culture in geographic and class divides.

Her main idea, portrayed through this book, is that, at the beginning of the 21st century, conspicuous consumption becomes more democratic. In other words, due to the mass-production economy, luxury goods have become significantly more accessible. The abundance of leisure no longer indicates a higher status. As a result, the leisure class is substituted by the aspirational class, whose members reveal their position through cultural signifiers and value systems. The objective of this book is to accurately analyse the portrait of this aspirational class, which transmits completely different consumer behaviour when compared to Veblen's leisure class. The book combines both quantitative and qualitative research designs. Elizabeth Currid-Halkett examines the nationally representative Consumer Expenditure Survey from 1996 to 2014 (covering 35 000 American households per year). In addition, she draws on 15 interviews to explore Americans' consumer practices in greater depth.

This review seeks to emphasize the importance of the author's conclusions regarding studies of consumer behaviour, social stratification, and social class theories. The first part of the paper covers the scientific background of the book and its methodological framework. The second part describes its theoretical frame along with statistical evidence and findings. The paper concludes by highlighting key limitations of the study and suggesting further research directions.

Keywords: social status; conspicuous consumption; consumption; leisure class; aspirational class; social stratification.

Introduction

Everything we do has a social meaning, and so does everything we buy. Consumption is a part of how we define ourselves as individuals; therefore, it has

always been in the spotlight of sociological discourse. In Elizabeth Currid-Halkett's book *The Sum of Small Things: A Theory of the Aspirational Class*, published in 2017, the study of Americans' consumer behaviour is presented from a timely, original, and disquieting perspective [Easterlin 2020]. The author claims that the traditional leisure class has been replaced by the new aspirational class, which cannot be defined by economics. Today, material goods have become more affordable for people from all walks of life. Therefore, income level and luxury goods possession are no longer signs of high social status. The author asserts that the *aspirational class is a new dominant cultural elite that reveals its class position through cultural signifiers that convey their acquisition of knowledge and value system* (p. 18). The key objective of this book is to accurately analyse the new elite of the 21st century, which transmits completely different consumer behaviour from its predecessors.

Elizabeth Currid-Halkett is the James Irvine Chair in Urban and Regional Planning and professor of public policy at the University of Southern California. Her research interests tend to focus on the arts, culture, the consumer economy, and the role of culture in geographic and class divides [Currid-Halkett 2020]. In my opinion, her book *The Sum of Small Things: A Theory of the Aspirational Class* is slightly different from her other studies as it follows a more anthropological approach, combining both quantitative and qualitative research methods [Pan 2017]. The reader's first impression is that the book examines the change in consumption patterns and the lifestyle of the new elite. Still, it performs an in-depth investigation into the social inequality dispute and stratification theory. The analysis of both qualitative diary data and quantitative interviews with households provides an overall picture of macro changes in American consumption habits over the past 20 years. Taking into account gender, race, education, geographic location, and a many other demographic characteristics, Elizabeth Currid-Halkett is able to uncover broad trends in Americans' consumption and the way it has changed over time.

This book consists of seven chapters. The first chapter highlights the process of leisure class erosion and the subsequent emergence of the aspirational class. It also provides a theoretical background, introducing readers to Veblen's theory of leisure class and conspicuous consumption. Subsequent chapters focus on a quantitative statistical analysis of Americans' expenditures. For instance, the second chapter examines the consumption trends of Americans by observing different time periods and socio-demographic characteristics, whilst the third chapter provides a profound insight into the inconspicuous consumption of the new elite of the 21st century. Chapters 4–6 explore the aspirational class from a qualitative perspective, examining motherhood as inconspicuous leisure (Chapter 4), conspicuous production analysis (Chapter 5), and the urban comparison of consumption in large and small cities (Chapter 6). The seventh chapter is the conclusion, where the author reconsiders the study's key findings and forecasts the declining fate of the American middle class.

Methodology

In an attempt to study American consumers' spending behaviours and their socioeconomic characteristics, Elizabeth Currid-Halkett examines the nationally representative annual Consumer Expenditure Survey (CE). The data were kindly supplied by the US Census Bureau under contract with the Bureau of Labour Statistics. Elizabeth Currid-Halkett combines both qualitative and quantitative research designs, which enable her to explore Americans' consumer practices in greater depth. The sample size of the CE covers about 35 000 households across the USA per year. Elizabeth Currid-Halkett investigates an 18-year period using data collected from 1996 to 2014.

The data were gathered from two sources. The first consists of expenditure microdata on small and frequently purchased items—diary data recorded by households over two one-week periods. The second is interview data, which capture large expenditures or items that are bought regularly. In this book, Elizabeth Currid-Halkett mainly uses the microdata, which provide not only individual household-level information on purchased items, but also information on demographic and socioeconomic characteristics of each household.

On the basis of early consumption studies [Richards 1991; Douglas, Isherwood 1996; Charles et al. 2009; Fortnum, Mason 2014], Elizabeth divides the concept of consumption into two types: conspicuous and inconspicuous consumption. Conspicuous consumption is the use of particular goods through which social status is revealed (p. 4). In the statistical analysis, conspicuous consumption as a concept is empirically made up of 19 expenditure categories, each of which consists of a specific set of variables (see Table 1). According to Veblen's theory, this type of consumption was typical for the leisure class — “a wealthy and idle group who vainly and incessantly demonstrated their social and economic position through material goods, many of which were useless items” (p. 4).

Table 1

Category Set of the Conspicuous Consumption Concept

Conspicuous Consumption
Food beverage away from home
Alcoholic beverage away from home
Household textiles
Furniture
Refrigerator and oven
Housewares
Household miscellaneous
Men's/women's/boy's/girl's/infant clothing (<i>5 separate categories</i>)
Footwear
Watches, jewellery, and luggage
Vehicle
TV and audio
Boat and motors
Personal care products
Funeral

Source: [Currid-Halkett 2017: 202].

However, at the beginning of the 21st century, conspicuous consumption becomes more democratic and discreet. Along with this process, the leisure class is being eroded, and the abundance of leisure no longer indicates a higher status [Gershuny 2000; Lesnard 2003]. The leisure class is being substituted by the aspirational class, which reveals its position through cultural signifiers and value systems. Members of the aspirational class tend to consume fewer ostentatious items and more goods that are cheaper but that reflect value and cultural capital (p. 22). In order to empirically create the concept of inconspicuous consumption, Elizabeth Currid-Halkett unites 15 expenditure categories, which are both experience-driven and labour-intensive, and each of which also consists of a specific set of variables (see Table 2). The statistical analysis is based on regression models, correlations, and descriptive statistics. Data management is performed by STATA (version 11.1).

Table 2

Category Set of the Inconspicuous Consumption Concept

Category	Set of Categories
Experience-driven	Medical services Fees and admissions Musical instruments and other entertainment Pets, toys, hobbies, and playground equipment Other entertainment Personal care services Reading Tuition Miscellaneous Cash contributions
Labour-intensive	Alcoholic beverage at home Mattress and springs Repairing of clothing, watches, etc. Automobile service clubs Airline, taxi, and ship fares

Source: [Currid-Halkett 2017: 205].

In addition to this quantitative research design, Elizabeth Currid-Halkett draws on 15 interviews with small business owners, public health experts, and scholars and media reports. She also takes into account her anthropological experience and personal reflections. The combination of both a quantitative and qualitative research design enables her to examine the consumption behaviour and trends from various perspectives.

Is Veblen Still Relevant Today?

The theoretical framework of the research is mainly based on Veblen's paper *The Theory of the Leisure Class* [1889], where he expresses the relationship between material goods and social status in late 19th century society. In this work, Veblen first mentions the phenomenon of *conspicuous consumption*—the practice of purchasing goods or services to publicly display wealth rather than to cover basic needs. According to classical economic theory, the upper bourgeoisie may seem to behave irrationally. From one perspective, the elite neglects the principle of utility maximisation and expenditure minimisation and follows wasteful consumption patterns. From another perspective, the actions of the upper class are considered to be quite reasonable as luxurious goods and fashionable activities confirm and strengthen their position in the social hierarchy. The lower classes of society also follow certain models of consumer behaviour, copying the upper classes' *conspicuous consumption* to maintain their position in the social hierarchy.

According to Veblen's theory, things we acquire (large homes, sports cars, fine china) and how we use them (the way we place our utensils upon finishing a meal) demonstrate our social status. Pierre Bourdieu shared common ideas in his paper *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste* in 1984, claiming that “status emerges from prosaic forms and signs, from what we live” (p. 3).

Do I prefer kissing a pretty girl to a charwoman because even a janitor can kiss a charwoman—or because the pretty girl looks better, smells better and kisses better? (p. 4)

Elites have traditionally demonstrated superiority by flaunting their wealth through luxurious items they can afford. Not long ago, wearing a Rolex watch and owning knockoff Gucci and Hermès handbags used to indicate the high social position of a person. However, Elizabeth Currid-Halkett examines how nowadays the affirmation of status is undergoing a dramatic transformation. She claims that the signs of social status have become more inconspicuous and that material goods are no longer a clear signal of social position. But does it mean that class stratification is still present today?

Thorstein Veblen's view of consumption in the 19th century still applies today, but society and class are far more complicated. Many of us have access to the items that were then status markers of only the rich. Acquiring those status markers does not indicate one's financial well-being, let alone happiness or fulfilment. (p. 196)

Undoubtedly, the answer is negative. Along with this transformation, neither the signs of class position nor class inequality have disappeared. The new elite of the 21st century has simply been shifted around a new set of values that reinforces its class position in less obvious ways. Elizabeth Currid-Halkett declares that economic capital becomes outmoded, yielding its place to cultural capital, in which the upper classes of society are more willing to invest. Thus, knowledge and symbols revealing cultural capital determine socially and environmentally conscious values that set the upper class apart from everyone else. That is why *a \$2 heirloom tomato purchased from a farmers' market is so symbolically weighty and a white Range Rover is not* (p. 19). Nevertheless, new signs of distinction transmit social privilege just as efficiently as luxurious material goods, proving a high social position in Thorstein Veblen's theory, which ensures us that his ideas are still relevant today.

Wealth no Longer Determines Superior Social Status

The leisure class, as a wealthy and idle group who demonstrated their social and economic position through material goods (many of which were useless), are being replaced by self-conscious aspirational class representatives. As well as *conspicuous consumption*, which tends to be superseded by *inconspicuous consumption* as the result of the accessibility of material consumption and the rising value of investing in education, retirement, healthcare, etc., Elizabeth Currid-Halkett defines the *aspirational class* as a group of individuals who reveal their class position through cultural signifiers that convey their acquisition of knowledge and value systems.

In the twenty-first century, social status emerges not simply from cars or watches but from inaccessible cues, information, and investments. For the aspirational class these signifiers are what I call "inconspicuous consumption"—that is, more subtle, less materialistic forms of conveying status particularly to others in-the-know. Sometimes these consumption choices aren't even intended to display status at all. Whether they are extraordinarily expensive versions of goods everyone buys, or investments in the life chances of their children, these new forms of inconspicuous consumption are goods and services purchased for the sake of making one's life easier, improving well-being (both intellectual and physical). Yet through both prosaic and profound inconspicuous consumption, these elites (whether the culturally rich aspirational class or just the rich) entrench their and their children's socioeconomic position. (p. 49)

Once you have read *The Sum of Small Things*, you may find you have a desire to subscribe to the *Wall Street Journal* or to start eating organic food. Still, belonging to the aspirational class is not that easy. To prove this idea, Elizabeth Currid-Halkett analyses the vast amount of statistical data provided by the CE—the annual nationally representative survey of American consumer behaviour conducted by the US Census Bureau. In addition, the author conducts 15 in-depth interviews in an attempt to reveal the deeper meaning of inconspicuous consumption patterns.

One of the most unexpected findings is that the share of the household budget devoted to conspicuous consumption of those with modest incomes is higher than for rich households. This tendency becomes more vivid in 2007–2013 during the Great Depression. This evidence allows Elizabeth Currid-Halkett to conclude that the upper class does not set itself apart through its greater consumption of luxury goods. The aspirational class is formed through a collective consciousness upheld by specific values and acquired knowledge. In other words, instead of income level, the new elite is tied by a shared set of cultural practices and social norms.

Today's aspirational class prizes ideas, cultural and social awareness and the acquisition of knowledge in forming ideas and making choices ranging from their careers to the type of sliced bread they purchase at the grocery store (p. 10).

Elizabeth Currid-Halkett claims that knowledge and cultural capital are used by aspirational class representatives to act more consciously and make more informed decisions: *what to eat, how to treat the environment, and how to be better parents, more productive workers and more informed customers* (p. 65). Therefore, the aspiration to be better versions of themselves in all aspects of their lives creates a new class of contemporary elite—those individuals who read cultural commentaries, are up to date on the news, and usually follow an ecological lifestyle.

Limitations

It is necessary to point out the book's strengths and weaknesses. An undoubtable pro of the *The Sum of Small Things* is that it is crafted in popular language, following a clear and engaging style. The use of compelling examples of consumption patterns appeals to a general audience, making the book a true bestseller. Also, the use of mixed research designs produces a richer and more comprehensive understanding of the research area.

Despite its strengths, *The Sum of Small Things* has its limitations. The scientific community has raised some concerns about this book. According to Joel Stillerman's review, the major drawback of this book is its *disappointing use of social science theory* (p. 1568). The arguments and hypotheses that the author makes are not supported by a strong theoretical base. Although Veblen's key theory is described in detail, other complex theories from Pierre Bourdieu, Mary Douglas, Daniel Miller, and other sociologists are presented rather briefly. For instance, Elizabeth Currid-Halkett claims that Mary Douglas and Daniel Miller state that *status has always consumed us* (p. 3). In fact, as Joel Stillerman mentions in his review, those authors sharply criticize Veblen's status-based argument and propose an alternative "relational" approach. Besides, "a more careful reading of Bourdieu might lead the author to consider the conflicts between intellectuals and business professionals rather than viewing them as forming a unified group" [Stillerman 2019]. De Keere follows the same idea and criticizes *The Sum of Small Things* for the lack of Bourdieu's theory: "Instead of freeing you as a reader from Bourdieu's heavy (and often too dominant) legacy, this book makes you miss his work" [Keere 2018].

Using a combination of research methods seems to be a good idea in terms of analysing the consumption patterns of Americans from both qualitative and quantitative perspectives. As the CE covers approximately 7 000 households across the country and the sample size of the annual dataset is about 35 000 consumer units, the research on consumers' spending behaviours and their socioeconomic characteristics seems to be quite comprehensive and accurate.

The discussed book, *The Sum of Small Things: A Theory of the Aspirational Class*, is structured around the central idea that contemporary consumption patterns have recently been modified. Although some upper-class representatives still purchase yachts, luxury limousines, and estates, dramatic changes in the elite's consumption behaviour arise from its educated, highly intellectual stratum—the *aspirational class*. Moreover, there is no clear operationalization of the *aspirational class* as the main concept. There is a wide range of individuals

who may potentially belong to this stratum: from freelancers to start-up founders or university professors. In this case, providing more accurate criteria in terms of belonging to this class would shed light on this discrepancy.

It is plausible that a number of methodological limitations could have influenced the results obtained. Firstly, there is a lack of information on the qualitative research design and the framework used for the collection and analysis of the 15 in-depth interviews. It is also unclear how the author coped with the problem of low ecological validity and the inability to find out how respondents actually behave and consume in real situations. Secondly, according to the review published in *The Economist*, “the book unearths evocative differences between big American cities and makes clear that the “aspirational class” is almost exclusively coastal and urban” [The Economist 2017]. Still, such categories of Americans as business-minded rich in politically conservative states are excluded from the analysis, which may yield a lopsided portrait of the top of the income pile. Thirdly, the book lacks an analysis of consumption patterns among lower classes, focusing more on upper-class consumption behaviours. “Perhaps a sequel might explore the values of Sun Belt suburbanites, and how this other half of privileged Americans signal status through their spending” [The Economist 2017]. Elizabeth Currid-Halkett claims that *the limitations of her landscape are due to the data at hand, but the expanse of these phenomena is in evidence worldwide* [p. 196]. Still, this argument seems to be quite unjustified. All these aspects have a negative impact on the understanding of the qualitative data interpretations obtained during the qualitative analysis.

For Further Discussion

To sum up, the book offers valuable statistical analyses and is written in an engaging style but falls short in developing a novel theory in terms of class, status, and consumption. Overall, *The Sum of Small Things* is an important initial step towards the study of modern consumer behaviour and the *aspirational class*. It greatly contributes to the scientific field of consumer behaviour research. On the basis of the findings presented in this book, we see how cultural capital leads to lifestyle shifts not only for the new American elite but for people from all walks of life.

The present findings might help find an answer to how Americans consume today. Still, more research into stratification theory and to examine the lower social classes is quite necessary before obtaining a definitive answer to this question. Elizabeth Currid-Halkett is sure that the new consumption patterns of the *aspirational class* make individuals into happier and more engaged members of society. From my point of view, this hypothesis seems to be a new objective for further research.

References

- Bourdieu P. (1984) *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, New York: Harvard University Press.
- Charles K. K., Hurst E., Roussanov N. (2009) Conspicuous Consumption and Race. *Quarterly Journal of Economics*, vol.124, no 2, pp. 425–467.
- Currid-Halkett E. (2020) *About Elizabeth Currid-Halkett: Author, Speaker and Researcher*. Available at: <https://elizabethcurridhalkett.com/about/> (accessed 7 September 2020).
- De Keere K. (2018) (Nog eens) een theorie van een kameleon klasse: [Bespreking van: E. Currid-Halkett (2017) *The Sum of Small Things: A Theory of the Aspirational Class*]. *Sociologie*, vol. 14, no 1, pp. 59–67. <https://doi.org/10.5117/SOC2018.1.003.BOEK>

Douglas M., Isherwood B. C. (1996) *The World of Goods: Towards an Anthropology of Consumption: With a New Introduction*, London; New York: Routledge.

Easterlin R. A. (2020) *Elizabeth Currid-Halkett*. Available at: <https://elizabethcurridhalkett.com/books/sum-small-things/> (accessed 7 September 2020).

Fortnum & Mason. (2014, February 27) How to Make Tea. Fortnum & Mason. Available at: <http://www.fortnumandmason.com/c-77-the-perfect-cup-of-tea-fort-num-and-mason.aspx>. (accessed 7 September 2020)

Gershuny J. (2000) *Changing Times: Work and Leisure in Postindustrial Society*, Oxford; New York: Oxford University Press.

Lesnard L. (2003) Review of *Changing Times: Work and Leisure in Postindustrial Society*, by Jonathan Gershuny. *European Sociological Review*, vol. 19, no 2, pp. 235–239.

Pan J. (2017) *The New Yuppies: How the Aspirational Class Expresses Its Status in an Age of Inequality*. Available at: <https://newrepublic.com/article/143609/new-yuppies-how-aspirational-class-expresses-status-age-inequality> (accessed 7 September 2020).

Richards T. (1991) *The Commodity Culture of Victorian England: Advertising and Spectacle, 1851–1914*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.

Stillerman J. (2019) The Sum of Small Things: A Theory of the Aspirational Class. By Elizabeth Currid-Halkett. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2017. *American Journal of Sociology*, vol. 124, no 5, pp. 1566–1568.

The Economist (2017) Modern American Elites Have Come To Favour Inconspicuous Consumption. *The Economist*. August 5. Available at: <https://ezproxy-prd.bodleian.ox.ac.uk:2641/books-and-arts/2017/08/05/modern-american-elites-have-come-to-favour-inconspicuous-consumption> (accessed 7 September 2020).

Veblen T. (1899) *The Theory of the Leisure Class*, New York: The New American Library.

Received: July 25, 2020

Citation: Kolegova I. (2020) Why do the Rich Consume More Discreetly? A Theory of the Aspirational Class. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 21, no 5, pp. 168–175. doi: 10.17323/1726-3247-2020-5-168-175 (in English).

**Экономическая
социология**
Т. 21. № 5.
Ноябрь 2020

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 21. No 5.
November 2020

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

Доступ к журналу

- Доступ ко всем номерам журнала — постоянный, свободный и бесплатный.
- Каждый номер содержится в едином файле (10–12 п. л. в PDF).
- Если хотите, чтобы Вас оповещали о выходе очередного номера, пожалуйста, заполните форму подписки: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>

Open Access Policy

- All issues of the Journal of Economic Sociology are always open and free access.
- Each entire issue is downloadable as a single PDF file.
- If you wish to receive notification when new issues are published, please fill out the following form: <https://www.hse.ru/expresspolls/poll/23725626.html>