



# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Interview with **Matthew Hull**: “It’s All about Real Bureaucracy, Control, and Stability”

**Тёмкина А. А.** «Экономика доверия»  
в платном сегменте родовспоможения:  
городская образованная женщина как  
потребитель и пациентка

**Долфсма В.** Провалы государства.  
Общество, рынки и правила

**Тулаева С. А., Тысячнюк М. С.**  
Между нефтью и оленями. О распределении  
благ между нефтяниками и коренными  
народами в российской Арктике и Субарктике

**Экономическая  
социология**  
Т. 18. № 3.  
Май 2017

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

ISSN 1726-3247

### Адрес редакции

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



**Journal of  
Economic Sociology**  
Vol. 18. No 3.  
May 2017

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

ISSN 1726-3247

### Contacts

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

**Экономическая  
социология**  
Т. 18. № 3.  
Май 2017

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

ISSN 1726-3247

Журнал выходит  
пять раз в год

Учредители:

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

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

## Редакция

**Главный редактор:**

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

**Редактор выпуска:**

Соколова Татьяна Виленовна (НИУ ВШЭ, Россия)

**Вёрстка:**

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

**Корректор:**

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

**Ответственный секретарь:**

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

**Сотрудники редакции:**

Назарбаева Елена Алексеевна (НИУ ВШЭ, Россия)

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

## Международный редакционный совет

**Ашвин Сара**  
(Ashwin, Sarah)

Лондонская школа экономики и политических наук  
(Великобритания)

**Гербер Тед**  
(Gerber, Ted)

Висконсинский университет в Мэдисоне  
(США)

**Гусева Аля** (Guseva, Alya)

Университет Бостона (США)

**Зависка Джейн** (Zavisca, Jane)

Университет Аризоны (США)

**Линднер Петер**  
(Lindner, Peter)

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

**Сводер Кристофер**  
(Swader, Christopher)

Лундский университет (Швеция)

**Якубович Валерий**  
(Yakubovich, Valery)

Бизнес-школа ESSEC (Франция)

## Редакционный совет

**Богомолова**  
**Татьяна Юрьевна**

Институт экономики и организации промышленного  
производства СО РАН (Россия)

**Веселов**  
**Юрий Васильевич**

Санкт-Петербургский государственный  
университет (Россия)

**Волков**  
**Вадим Викторович**

Европейский университет  
в Санкт-Петербурге (Россия)

**Гимпельсон**  
**Владимир Ефимович**

НИУ ВШЭ (Россия)

**Лапин**  
**Николай Иванович**

Институт философии РАН (Россия)

**Малева**  
**Татьяна Михайловна**

Институт социального анализа  
и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

**Овчарова**  
**Лилия Николаевна**

НИУ ВШЭ (Россия)

**Радаев**  
**Вадим Валерьевич**  
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

**Хахулина**  
**Людмила Александровна**

Аналитический центр Юрия Левады  
(Россия)

**Чепуренко Александр Юльевич**

НИУ ВШЭ (Россия)

**Шанин Теодор**

Московская Высшая школа  
социальных и экономических наук (Россия)

**Шкаратан Овсей Ирмович**

НИУ ВШЭ (Россия)

- National Research  
University  
Higher School of  
Economics
- Vadim Radaev



## Editors

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

## International Editorial Council

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

## Editorial Council

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

## Содержание

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

### Тексты на русском языке

#### Новые тексты

*А. А. Тёмкина*

«Экономика доверия» в платном сегменте родовспоможения:  
городская образованная женщина как потребитель и пациентка..... 14

#### Новые переводы

*В. Долфсма*

Провалы государства. Общество, рынки и правила. .... 54

#### Расширение границ

*С. А. Тулаева, М. С. Тысячнюк*

Между нефтью и оленями. О распределении благ  
между нефтяниками и коренными народами в российской Арктике и Субарктике ..... 70

#### Профессиональные обзоры

*А. Д. Казун*

Как экономика в новостях влияет на новости в экономике?  
Обзор теорий о специфике и роли экономических дискуссий в СМИ..... 97

#### Новые книги

*Т. Б. Кусимова*

Предсказывая неопределённость: как трендхантинговые агентства  
завоёвывают рынок моды  
Рецензия на книгу: Lantz J. 2016. *The Trendmakers: Behind the Scenes  
of the Global Fashion Industry*. London, UK; New York: Bloomsbury Academic..... 130

#### Конференции

*Г. Е. Новиков*

История экономики и экономика истории  
Репортаж с XVIII Апрельской международной научной конференции  
по проблемам развития экономики и общества, 11–14 апреля 2017 г., Москва, Россия..... 140

*И. А. Павлов*

Демография и рынки труда  
Репортаж с XVIII Апрельской международной научной конференции  
по проблемам развития экономики и общества, 11–14 апреля 2017 г., Москва, Россия..... 145

*С. П. Мусеев, И. А. Карпов, К. И. Мифтахутдинова, О. Р. Михайлова*

Сетевой анализ в контексте различных научных и прикладных дисциплин  
 Репортаж с XVIII Апрельской международной научной конференции  
 по проблемам развития экономики и общества, 11–14 апреля 2017 г., Москва, Россия..... 152

**Тексты на английском языке**

**Interviews**

Interview with Matthew Hull: “It’s All about Real Bureaucracy, Control, and Stability”  
 (interviewed by *Elena Gudova*)..... 160

**New Books**

*E. Gudova*

Remove the Document — and You Remove the Man  
 Book Review: Hull M. S. (2012) *Government of Paper:  
 The Materiality of Bureaucracy in Urban Pakistan*, Berkeley:  
 University of California Press..... 176

# Contents

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*)..... 9

## Texts in Russian

### New Texts

*Anna Temkina*

“Economy of Trust” in Commercial Obstetric Care:  
Educated Urban Women as Consumers and Patients..... 14

### New Translations

*Wilfred Dolfsma*

Government Failure. Society, Markets and Rules (excerpts) ..... 54

### Beyond Borders

*Svetlana Tulaeva, Maria Tysiachniouk*

Between Oil and Reindeer. Benefit Sharing Agreements  
between Oil Companies and Indigenous People in Russian Arctic and Subarctic Regions ..... 70

### Professional Reviews

*Anastasia Kazun*

How Does Economy in News Affects News in Economy?  
A Review of Theories on the Specific Features and Role  
of Economic Discussions in the Media..... 97

### New Books

*Tamara Kusimova*

Managing Uncertainty: How Trend-forecasting Agencies Conquer  
the Global Fashion Industry  
Book Review: Lantz J. (2016) *The Trendmakers: Behind the Scenes  
of the Global Fashion Industry*, London, UK; New York: Bloomsbury Academic..... 130

### Conferences

*Gleb Novikov*

History of Economy and Economy of History  
XVIIIth April International Academic Conference on Economic  
and Social Development, 11–14 April 2017, Moscow, Russia..... 140

*Ilya Pavlov*

Demography and Labor Markets

XVIIIth April International Academic Conference on Economic

and Social Development, 11–14 April 2017, Moscow, Russia..... 145

*Stanislav Moiseev, Ilya Karpov, Karina Miftahutdinova, Oksana Mikhailova*

Social Network Analysis in the Context of Various Scientific and Applied Disciplines

XVIIIth April International Academic Conference on Economic and Social Development,

11–14 April 2017, Moscow, Russia. .... 152

## **Texts in English**

### **Interviews**

Interview with Matthew Hull: “It’s All about Real Bureaucracy, Control, and Stability”

(interviewed by *Elena Gudova*)..... 160

### **New Books**

*Elena Gudova*

Remove the Document — and You Remove the Man

Book Review: Hull M. S. (2012) *Government of Paper*:

*The Materiality of Bureaucracy in Urban Pakistan*, Berkeley: University of California Press..... 176



## VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели!

Сообщаем вам, что работы по переводу нашего журнала на новую технологическую платформу Open Journal System близки к своему завершению, и мы надеемся вскоре представить новый удобный и стандартный интерфейс для авторов, рецензентов и редакторов. Идут тестирование и отладка элементов данного интерфейса.

Теперь разрешите представить очередной номер журнала.

В рубрике «**Новые тексты**» мы публикуем статью *А. А. Тёмкиной*, PhD, профессора Европейского университета в Санкт-Петербурге. В ней рассматриваются позиции городских образованных женщин как рефлексивных акторов и покупателей, осуществляющих выбор платных услуг в родильных домах, и как пациенток, доверяющих «своему» надёжному врачу. Эмпирическое исследование опирается на 35 глубинных интервью с женщинами, 14 интервью с гинекологами-акушерами и акушерками, работающими в платном сегменте, и наблюдения в двух роддомах в Санкт-Петербурге (2015 г.). Результаты показывают, что будущие матери интерпретируют роды как событие, сопряжённое с множественными рисками, в контексте дефицита доверия по отношению к бесплатной медицине и абстрактной социальной роли врача-акушера. Стремясь обеспечить безопасность и создать доверие, женщины выбирают услуги платного родовспоможения.

В рубрике «**Новые переводы**» нас ожидают первая и вторая главы книги «*Government Failure. Society, Markets and Rules*» — «Провалы государства. Общество, рынки и правила» (Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2013). Её автор — *В. Долфсма*, профессор в области инноваций и предпринимательства, директор Глендонбрукского института развития предпринимательства Университета Лафборо в Лондоне. В книге рассматриваются провалы государства, под которыми понимается невозможность последнего исполнять свою обязанность, связанную с формулированием правил. В первой главе автор раскрывает проблему своего исследования. Во второй главе поднимается вопрос о соотношении рынка и общества через три модели их взаимосвязи: модель автономных сфер, укоренённая модель и «примесная» модель. Перевод с английского *Ю. Кантуревского*. Публикуется с разрешения Издательства Института им. Гайдара.

В рубрике «**Расширение границ**» мы публикуем статью кандидата социальных наук *С. А. Тулаевой*, (специалист в области юридических исследований из Университета Восточной Финляндии; доцент РАНХиГС при Президенте РФ, Санкт-Петербург) и кандидата биологических наук *М. С. Тысячнюк* (PhD, специалист по социологии Вагенингенского университета, Голландия; научный сотрудник группы политики в области окружающей среды университета Вагенинген, руководитель группы экологической социологии Центра независимых социологических исследований, Санкт-Петербург). Данное исследование посвящено изучению моделей соглашений о распределении благ (*benefit sharing arrangements*) между нефтегазовыми компаниями и коренными народами в регионах российской Арктики и Субарктики. Выделены три основные модели распределения благ между органами власти, компаниями и коренными народами: (1) патернализм; (2) корпоративная социальная ответственность (КСО) и (3) партнёрство. Исследование выполнено на основе качественной методологии, на материалах трёх российских регионов: Ненецкого автономного округа (НАО); Ханты-Мансийского автономного округа (ХМАО); Сахалинской области. Использовались данные нескольких полевых экспедиций

и материалы 130 интервью с представителями нефтегазовых компаний, органов власти, коренных народов, экспертного сообщества.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» помещён аналитический обзор «Как экономика в новостях влияет на новости в экономике? Обзор теорий о специфике и роли экономических дискуссий в СМИ», подготовленный *А. Д. Казун* (НИУ ВШЭ). Целью данного обзора является систематизация информации об экономических новостях в академической литературе, а также описание взаимосвязи между информацией в СМИ, общественным мнением и реальным положением дел. Основу настоящей работы составили исследовательские статьи, индексируемые в международных базах цитирования. Отбор источников осуществлялся на основе их цитируемости и дополнялся наиболее новыми текстами по теме.

В рубрике «**Новые книги**» *Т. Б. Кусимова* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ) предлагает рецензию на книгу *Дженни Лэнц* «The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry» — «Законодатели трендов: за кулисами глобальной индустрии моды» (London, UK; New York: Bloomsbury Academic, 2016). Книга посвящена специфической отрасли модного бизнеса — трендхантинговым агентствам, которые на основании рыночной и экспертной аналитики предсказывают то, что мы будем носить и покупать в следующем сезоне, через год или даже через пять лет. Обращаясь к классической теории «полей», предложенной Пьером Бурдьё, Лэнц делает вывод, что трендхантинговые агентства приобретают свою легитимность и влияние на клиентов, рекрутируя известных экспертов из мира моды и сотрудничая с крупными модными домами. Отдельного внимания заслуживает глава книги, посвящённая модным трендам в России.

В рубрике «**Конференции**» мы публикуем три репортажа с разных секций XVIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества (11–14 апреля 2017 г.).

*Г. Е. Новиков* рассказывает о работе секции «Экономическая история», на которой обсуждалось много тем — от экономического национализма в Европе до сберегательного поведения крестьян и от советской индустриализации до эмиграции немцев из России.

*И. А. Павлов* освещает работу секции «Демография и рынки труда», посвящённой проблемам учёта и методам анализа данных о населении, мигрантам в современной России и их интеграции в экономику, применению интеллектуального анализа данных для решения содержательных демографических задач.

*С. П. Мусеев, И. А. Карпов, К. И. Мифтахутдинова* и *О. Р. Михайлова* знакомят нас с работой секции «Сетевой анализ», которая объединила социологов, политологов, менеджеров, математиков, лингвистов, использующих методологию сетевого анализа. В ходе сессий обсуждалось развитие математических моделей, используемых в сетевом анализе; изучение сетей взаимодействия и коммуникационных сетей и другие вопросы.

В разделе на *английском языке* в рубрике «**Интервью**» публикуется беседа с *Мэтью Халлом* (доцент факультета антропологии Мичиганского университета, США). Обсуждаются материальные практики документооборота между чиновниками одного из крупных государственных учреждений Исламабада. По мнению М. Халла, характер государственной бюрократии и размер её власти (как формальной, так и неформальной) варьируются от страны к стране и могут даже существенно различаться между учреждениями в одной стране. Производство и оборот документов в государственных учреждениях является собой прекрасный эмпирический объект для изучения специфических практик бюрократического управления. Интервью записано *Е. Гудовой* (ЛЭСИ НИУ ВШЭ).

Также в разделе публикуется **рецензия** на книгу Мэтью Халла «*Government of Paper: The Materiality of Bureaucracy in Urban Pakistan*» — «Управляя бумагами: материальность бюрократии в городском Пакистане» (Berkeley: University of California Press, 2012). В этой книге автор проблематизирует работу государственной бюрократии через анализ материальных продуктов её жизненного цикла, то есть документов, которые являются ключевым элементом данного рода деятельности. Халл предлагает новую перспективу для изучения бюрократических структур. Рецензия подготовлена Е. Гудовой (ЛЭСИ НИУ ВШЭ).

\* \* \*

Желаем всем вам успешного завершения очередного академического года!

## VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear Colleagues,

We would like to inform you that we are close to completing the transfer of the journal to the new technological platform of the Open Journal System. A standardized, convenient bilingual interface for the authors, reviewers, and editors will be provided soon.

Now let us introduce the new issue of the journal.

*Anna Temkina*, PhD, professor of European University at St. Petersburg, presents a paper providing insight into the shaping the position of educated urban women, which is twofold: As reflexive actors and consumers, these women make informed choices and pay for childbirth services in maternity hospital, while as patients, they trust their “own” reliable obstetrician. The research on paid childbirth care in maternity hospitals is based on in-depth interviews with 35 mothers, as well as 14 obstetricians and midwives working in commercial healthcare, and observation in two hospitals in St. Petersburg (2015). The mothers perceive childbirth as an extremely risky process; thus, guaranties of safety are needed. They choose the paid service due to a lack of trust to free-of-charge medicine and the abstract social role of professionals.

We publish a Russian translation of the first two chapters of a book by *Wilfred Dolfsma* (Director of the Glendonbrook Institute for Enterprise Development, Loughborough University London) titled *Government Failure. Society, Markets and Rules* (Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2013). This book is devoted to government failures, which are explained in terms of government’s inability to fulfil its key obligations related to formulating rules. In the first chapter, the author discusses the research problem. The second chapter considers how market and society relate from three perspectives — society and market as separate, market embedded in society, and society within the market. The book has been translated by *Yury Kapturevsky*; the chapters are published with the kind permission of Gaidar Publishing House.

In the “Beyond the Borders” section, we publish a paper by *Svetlana Tulaeva* (Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, North-West Institute of Management, St. Petersburg) and *Maria Tysiachniouk* (postdoctoral researcher at Wageningen University, the Netherlands; chair of the Environmental Sociology Group at the Centre for Independent Social Research, St. Petersburg). This research provides insight into various modes of benefit-sharing arrangements between oil and gas companies and indigenous people in the Russian Arctic and Subarctic regions. The following three main modes of benefit sharing are identified: (1) paternalism, (2) corporate social responsibility, and (3) partnership. Qualitative research was conducted in three regions of Russia (Nenets Autonomous Okrug — NAO, Khanty-Mansi Autonomous Okrug, Sakhalin Island). Materials from several field expeditions including 130 semi-structured interviews with representatives of oil companies, authorities, indigenous peoples, and the expert community are used.

*Anastasia Kazun* (National Research University Higher School of Economics — NRU HSE) provides a review of theories on the specific features and roles of economic discussions in the media. The purpose of this review is to systematize the academic literature on economic news and describe the connections between information in the media, public opinion, and the real-world situation. This paper is based on research articles indexed in international citation bases. The selection of texts was carried out based on their citations and supplemented by the most recent texts on the topic.

*Tamara Kusimova* (NRU HSE) provides a review of the book by *Jenny Lantz* titled *The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry* (London, UK; New York: Bloomsbury Academic, 2016). The book

is devoted to a sociological and economic inquiry into trend forecasting in fashion industry. Trend forecasting is a special kind of business focused on predicting future trends in consumers' taste. Referring to classical sociological theories of fashion, including Pierre Bourdieu's theory of power and symbolic capital, Lantz describes how global and local trend forecasting agencies gain legitimacy by working with consultants, buyers, fashion designers, and social influencers. Lantz also provides insight into developing markets of BRICS countries, including China, Brazil, India, and Russia.

We provide information on three sections of the XVIIIth April International Academic Conference on Economic and Social Development, 11–14 April 2017, Moscow, Russia. These reviews are described below.

*Gleb Novikov* reviews the “Economic History” section, which was devoted to a variety of topics. These ranged from economic nationalism in Europe to saving behavior of peasants, as well as from soviet industrialization to German emigration from Russia.

*Ilya Pavlov* reviews the section on “Demography and Labor Markets. This was devoted to the problems of registration and methods of analysis of population data, migrants in Russia and their integration into economy, and the use of data mining for demographic investigations.

*Stanislav Moiseev, Ilya Karpov, Karina Miftahutdinova, and Oksana Mikhailova* review the section “Network Analysis”, which attracted scholars from sociology, political science, management, mathematics, and linguistics. Speakers discussed the development of the mathematical models used in network analysis, studies on collaboration and communication networks, and other issues.

## Texts in English

*Matthew Hull* (Associate Professor, Department of Anthropology, University of Michigan) was interviewed by *Elena Gudova* (NRU HSE). In the interview, Hull discusses the material practices concerning document production and circulation among government employees at the Capital Development Authority (CDA) of Islamabad. In his view, the characteristics and (formal and informal) power of bureaucracy vary cross-culturally and even across companies in the same country. Paperwork at government organizations provides a good empirical example of specific “governmentality practices”,

*Elena Gudova* (NRU HSE) also presents a review on *Matthew Hull's* book titled *Government of Paper: The Materiality of Bureaucracy in Urban Pakistan* (Berkeley: University of California Press, 2012). In this book, Hull questions the way in which bureaucracies are enacted in practice through the analysis of material products of their lifecycle — documents, which are crucial for shaping the governance of a city and its inhabitants. The author provides a new perspective on the analysis of bureaucracies.

\* \* \*

Approaching the end of this academic year, we wish you good luck in all your endeavors!

## НОВЫЕ ТЕКСТЫ

А. А. Тёмкина

# «Экономика доверия» в платном сегменте родовспоможения: городская образованная женщина как потребитель и пациентка<sup>1</sup>



**ТЁМКИНА Анна Адриановна** — PhD, профессор Европейского университета в Санкт-Петербурге. Адрес: 191187, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Гагаринская, д. 3а.

**Email:** [temkina@eu.spb.ru](mailto:temkina@eu.spb.ru)

*В статье рассматриваются позиции городских образованных женщин, с одной стороны, как рефлексивных акторов и покупателей, осуществляющих выбор платных услуг в родильных домах, и, с другой — как пациенток, доверяющих «своему» надёжному врачу. Анализируется социологическая дискуссия, посвящённая выбору пациентами сервиса в условиях неолиберальной коммерциализации медицинских услуг, включая услуги родовспоможения, а также рассматриваются ограничения возможностей выбора. Эмпирическое исследование опирается на 35 глубинных интервью с женщинами, 14 интервью с гинекологами-акушерами и акушерками, работающими в платном сегменте, и на наблюдения в двух роддомах (Санкт-Петербург, 2015–2016 гг.). Результаты показывают, что будущие матери интерпретируют роды как событие, сопряжённое с множественными рисками в контексте дефицита доверия по отношению к бесплатной медицине и абстрактной социальной роли врача-акушера. Стремясь обеспечить безопасность и создать доверие, женщины выбирают услуги платного родовспоможения. Затраты на роды, достаточно осязаемые для семейного бюджета, представляются им оправданными. На основании тщательного сбора и оценки разносторонней информации женщины осуществляют выбор роддома и врача. Они вступают в переговоры с врачом, персонализируя отношения с ним. Женщинам важно установить психологический контакт и убедиться в профессионализме медперсонала, что происходит на основании не только информации, но опыта, аффектов. После признания врача «заслуживающим доверия», то есть имеющим авторитет и репутацию, будущие матери делегируют ему контроль в ведении родов; вопросы оплаты частично выносятся «за скобки» субстантивных медицинских взаимодействий. При этом женщины не остаются пассивными реципиентами помощи, они стремятся к более*

<sup>1</sup> Данные были собраны осенью 2015 г. — весной 2016 г. коллективом исследователей под руководством автора данной статьи. Проект «Деньги, здоровье и забота в родовспоможении» осуществлялся в рамках профессуры по общественному здоровью и гендеру, на базе гендерной программы Европейского университета в Санкт-Петербурге. В проведении интервью приняли участие семь выпускников, слушателей магистерской и PhD программы, а также автор статьи. Все интервьюеры участвовали в обсуждении полевых процедур и интерпретации данных.

Мои благодарности старшей акушерке Виктории Кузнецовой, без помощи и поддержки которой данное исследование вряд ли могло бы состояться. Я признательна Елене Здравомысловой, Юле Градскойой, Мишель Ривкин-Фиш, Екатерине Бороздиной, Асе Новкунской, Марии Годованной, Ане Климовой, всем моим коллегам, помогавшим осуществиться данному проекту, а также анонимным рецензентам за комментарии. Мои отдельные благодарности всем женщинам и их партнёрам, акушерам и акушеркам, которые согласились рассказать свои истории.

*равноправным взаимодействиям. В итоге будущие матери действуют, с одной стороны, как потребители медицинских услуг, калькулирующие затраты и выгоды при организации родов, а с другой — как пациентки, которые через оплату создают доверие к специалистам, ведущим роды. Совокупность этих процессов названа экономикой доверия в родовспоможении.*

**Ключевые слова:** «экономика доверия»; платные роды; выбор; пациент; потребитель; социальная роль врача-акушера; врач как профессионал; родовспоможение; контроль; материнство.

## Постановка задачи

В крупных городах России многие женщины, которые собираются родить ребёнка, в настоящее время обращаются к платным медицинским услугам в роддомах. Сочетание платного и бесплатного обеспечения здоровья изучается многими исследователями. Наличие различных видов платежей (включая неформальные) в медицине в целом и в родовспоможении в частности зафиксировано исследователями [Шишкин 2002; Шишкин, Потапчик, Селезнева 2014; Stepurko et al. 2013].

Официальные платные услуги в роддомах в советское время не предоставлялись. Различные изменения в государственном сегменте родовспоможения начали происходить с 1992 г., когда появляются «больницы, доброжелательные к ребёнку», предоставляющие возможность совместного пребывания матери и новорождённого, а также поощряющие грудное вскармливание [Rivkin-Fish 2005]. В 1990-х гг. появляются и платные услуги. В середине 2000-х гг. наступил новый этап реформирования; с 2006 г. родильные дома в России получали существенную поддержку от государства в рамках программы родовых сертификатов (Национальный проект «Здоровье»), когда родовспоможение было объявлено одним из приоритетов государственной политики повышения рождаемости наряду с иными программами поддержки материнства. С 2010 г. в рамках программы модернизации, а затем согласно майским указам президента, в роддомах были существенно улучшены бытовые условия, переоснащены палаты, обеспечен доступ к новым технологиям и лечебно-диагностическому оборудованию. В 2010-е гг. получают распространение идеология и практики «семейных (партнёрских) родов», «мягких родов» с минимальным медицинским вмешательством. В этот период происходит и дальнейшее развитие коммерческого сегмента в родовспоможении в форме как частных учреждений, так и платных (хозрасчётных) отделений и услуг на базе государственных роддомов [Тёмкина 2016].

Родовспоможение обладает культурными и социальными особенностями (см. подробнее: [Здравомыслова, Тёмкина 2009]), которые делают его платный сегмент особенно интересным для детального социологического наблюдения и анализа. Чем же он интересен?

Во-первых, многие современные женщины являются рефлексивными потребителями, они планируют и организуют роды, хотят выбрать конкретного специалиста (специалистов), которому доверяют как профессионалу. Доверие — один из центральных конструктов, который мотивирует выбор. Исследование позволяет изучить механизм формирования доверия на межличностном уровне и проследить, как конкретно осуществляется выбор и принимается решение об оплате медицинских услуг и (или) помощи.

Во-вторых, анализ взаимодействий в платном сегменте родовспоможения позволяет внести вклад в социологическую дискуссию об изменениях позиций пациента, который делает сознательный выбор медицинской помощи и (или) услуг и отчасти превращается в потребителя и покупателя, осуществляющего «шопинг» (*shopping around*). Хотя будущие матери в России с 2006 г.<sup>2</sup> могут выбирать место

<sup>2</sup> Ранее я рассматривала спектр предложений роддомов и ориентации женщин на получение качественной профессиональной и эмоциональной заботы, персонализации отношений и интимизации условий в роддомах, включая присутствие мужа на родах [Тёмкина 2016].

бесплатного (по родовым сертификатам и ОМС) ведения беременности и родов, фактически для этого существует множество ограничений. В отличие от бесплатного, платный сегмент родовспоможения в современной России — это сфера реального выбора в организации родов, где соответствующие стратегии представлены наиболее выраженным образом.

В-третьих, в ходе коммерциализации медицины меняются взаимодействия пациента (приобретающего черты «покупателя») и медицинского работника («продавца» или «провайдера» услуги). Данный сегмент рынка позволяет исследовать изменения отношений власти пациента и профессионалов (врачей акушеров-гинекологов и акушерок).

Выбор и доверие будут находиться в центре моего внимания. Обретение доверия — не единственная причина оплаты услуг родовспоможения, женщины или родители также могут выбирать и оплачивать определённый уровень комфортности пребывания в роддоме (платные палаты) и те условия, которые делают возможным совместное пребывание с мужем или родственниками, востребуя заботу более высокого качества [Тёмкина 2016]. В этих случаях оказываемые услуги, оплачиваемые, как правило, официально, выходят за рамки профессионального ведения родов и являются очевидно рыночным сервисом. В данной статье я их не рассматриваю.

Я фокусируюсь на том, что доверие к специалистам играет важную роль для женщин, собирающихся родить<sup>3</sup>. Для того чтобы преодолеть нехватку доверия в отношении к врачам и медицинским институтам, будущие матери выстраивают стратегии, опираясь на социальные, культурные и экономические ресурсы [Здравомыслова, Тёмкина 2009]. Выбор «где, как и с кем рожать» встроено в цепочку других выборов в рамках «жизненного проекта» представителей городского образованного класса, действующих как *активные* агенты (*agency*). Женщины, с которыми проводились интервью, планируют беременность, выбирают место и способ её ведения в женской консультации или ином медицинском центре, выбирают также курсы по подготовке к родам, формируют свои предпочтения в отношении медицинской интервенции и естественных родов, ищут подходящий роддом и специалистов. После родов они отдают предпочтение тем или иным врачам для осуществления заботы о здоровье ребёнка. Некоторые услуги они получают бесплатно, другие оплачивают. На определённом этапе осуществления жизненного проекта, в ходе репродуктивного цикла, те женщины, с которыми проводились интервью, приняли решение об оплате ведения родов. Возможность выбирать конкретного врача в роддоме существует только в условиях оплаты услуг родовспоможения и заключения договора или достижения устной договорённости о спектре предоставляемых услуг и конкретных исполнителях. В иных случаях роды будет принимать дежурная бригада роддома (врач акушер-гинеколог и акушерка).

Анализ эмпирических данных показывает, что будущие матери, делая выбор в пользу коммерческих услуг в сфере репродуктивной медицины, предстают в четырёх ролевых позициях (ипостасях). Они, во-первых, выступают в роли потребителей, осуществляя практики выбора и оплаты медицинских услуг; во-вторых, действуют как пациентки, доверяющие врачам; в-третьих, ведут себя в соответствии со своим гражданским статусом, который предполагает наличие определённых прав и их обеспечение; в-четвертых, осуществляют роль матери, реализующей практики «интенсивного материнства», в том числе интенсивную заботу о ещё не рождённом ребёнке. В фокусе данной статьи находятся первая и вторая роли и соответствующие им практики.

Структура статьи построена следующим образом: сначала я рассматриваю социологическую дискуссию о проблеме пациентского выбора, затем — о выборе, который совершают особые пациентки —

<sup>3</sup> Ранее я рассматривала спектр предложений роддомов и ориентации женщин на получение качественной профессиональной и эмоциональной заботы, персонализации отношений и интимизации условий в роддомах, включая присутствие мужа на родах [Тёмкина 2016].



женщины в сфере родовспоможения. После этого, основываясь на интервью с матерями и медицинскими работниками, я анализирую, как контексты риска и кризиса доверия мотивируют женщин на оплату сервиса, как осуществляется поиск информации о желаемом сервисе, какие ресурсы семья использует для оплаты медуслуг и как происходит выбор врача. Далее рассматривается, как женщины выстраивают доверительные отношения и оплачивают индивидуальные роды. Я показываю действия женщины как потребителя медицинских услуг и как пациентки, которая через оплату создаёт доверие, признавая авторитет специалистов, ведущих роды. Совокупность этих процессов я и называю экономикой доверия в сфере коммерческого родовспоможения.

## 1. Выбор и доверие: пассивный пациент или рефлексивный потребитель?

Итак, обратимся к социологической дискуссии, в фокусе которой находится пациент, действующий как рефлексивный актор, осуществляющий рациональный выбор медицинских услуг, а затем — к осмыслению выбора женщин, собирающихся родить.

### *Классики о социальных позициях пациентов и врачей: лечение или услуга?*

Новые социальные роли пациентов и врачей противопоставляются нормативной модели, описанной Т. Парсонсом. Согласно его теории пациент приходит к врачу не по желанию, а по необходимости, и вступает с ним в отношения зависимости и подчинения [Parsons 1951; Lupton 1997; Zadoroznyj 2001]. Врач, в свою очередь, бескорыстно работает на коллективное благо — общественное здоровье, не ищет личной выгоды, пациент доверяет ему, признаёт его авторитет, сотрудничает с ним, подчиняется его предписаниям и не ищет других возможностей, поскольку не обладает для этого компетенцией. Больного характеризуют состояние беспомощности, нехватка технической компетенции, эмоциональная уязвимость и иррациональность [Parsons 1951: 445, 464]. «Пациенты были послушными фигурами, не несущими ответственность за состояние своего здоровья и минимально вовлечёнными в заботу о себе» [Armstrong 2014: 164], а профессионалы сохраняли социальную монополию на экспертизу и знания, управляя медицинскими взаимодействиями и поддерживая свою власть. Рыночная логика и извлечение прибыли из такой ситуации поэтому неприемлемы для врача, действия которого направлены на достижение коллективного блага. Исходя из этого, Парсонс возражал против того, что пациент может осуществлять «шопинг» в поисках медицинской услуги, перепроверя совет одного врача у другого, аналогично тому, как это может происходить при покупке других товаров и услуг (например, автомобиля) [Parsons 1951: 438–439].

В ходе критики нормативной модели Э. Фрейдсон ставит вопрос о возможности «покупки» медицинской услуги, проводя различие между коммерческими продуктами и «продуктами», контролируемым профессионально. Профессионалы, обладая подтверждёнными официальными лицензиями экспертным знанием и выступая агентами социального контроля, могут оказывать влияние на формирование потребностей потенциальных клиентов их услуг и на организацию соответствующего сервиса, поэтому в сфере профессиональных услуг меньше возможностей для свободного выбора, чем в сфере непрофессионального рынка. Выбор в сфере медицинского обслуживания осуществляется между институтами, а не между продуктами или услугами, то есть пациент выбирает врача, а затем врач — лечение [Freidson 1970: 302–304]. При этом в сегменте медицинской практики, который зависит от клиентов (первичная помощь), пациенты занимают относительно активную позицию в процессе диагностики и лечения, их возможности выбора, переговоров и компромиссов с врачом варьируют в широком диапазоне. Однако по мере погружения в медицинскую систему пациент может только принять то, что ему предлагают, или покинуть систему. В первом случае пациенты находятся в более равноправных позициях с врачом, могут вести переговоры, во втором профессиональное мнение становится доминирующим [Freidson 1970: 305–308]. Таким образом, либо выбора у пациента нет, либо он существенно ограничен.

## *Выбор медицинских услуг пациентом: современные интерпретации*

Начиная с 1980-х гг. в контексте неолиберального поворота «на смену доверию к экспертному знанию пришёл рыночный контроль. Медикам предлагалось конкурировать друг с другом по поводу цены и качества услуг. Ядром новой логики государственного управления здравоохранением стал принцип эффективности <...> всё чаще давала о себе знать логика потребительского выбора и ответственности перед потребителем» [Скотт 2007: 38]. Согласно данному подходу медицинский сервис — такие же товар и (или) услуга, как и любые другие. Выбор в медицине становится все более актуальным по мере того, как на смену системе общественного здравоохранения с равным доступом для всех приходит приватизация медицины. Распространение частного страхования подталкивает пациента к тому, чтобы делать потребительский выбор, максимизируя его полезность [Natalier, Willis 2008]. Рыночные ориентации приводят к конкуренции больниц и врачей, к усилению маркетинга и рекламы, в том числе к расширению предложений для будущих матерей, при этом всё больше решений принимают не врачи, а администрации, менеджеры и страховые компании [Lazarus 1994].

Проблематика пациентского выбора и (или) принятия решений в 1990-е гг. и позднее привлекает большое внимание исследователей в области социологии здоровья, составляя, по оценке Ф. Коллиер, за два десятилетия до 10% всех публикаций в Австралии, Британии и Америке. Несмотря на значительное количество эмпирических исследований, теоретическое осмысление проблемы выбора в сфере медицины остаётся недостаточным [Collyer 2012; Collyer et al. 2015: 688]. Подобная «нехватка теоретизации» касается также сферы репродуктивного здоровья, где наблюдаются существенные структурные изменения: артикуляция активного агента, развитие приватизации и коммерциализации услуг родовспоможения под влиянием неолиберальной политики в сфере общественного здоровья.

Исследователи выдвигают концепцию рационального пациентского выбора. Они утверждают, что действия пациентов-покупателей являются инструментально рациональными, определяются возможностями выбора и наличием информации о качестве медицинского сервиса, предполагают калькуляцию соотношения затрат и выгод. Важна ответственность граждан, которые способны планировать будущее, идентифицировать, оценивать риски и минимизировать их последствия, вкладывая деньги в обеспечение здоровья (например, покупая частные страховки), когда выгоды превышают затраты [Natalier, Willis 2008; Collyer 2012]. Пациенты оценивают разные возможности и делают выбор между ними [Lupton 1997; Collyer 2015]. В этом качестве они выступают активными рациональными потребителями (в терминологии неоклассической традиции консьюмеристского поведения) и (или) рефлексивными автономными пациентами и активными агентами (в социологической трактовке Э. Гидденса).

Аналогичным образом осмысливают сдвиги в поведении пациентов российские социологи. Отмечается рост требовательности пациентов [Здравомыслова, Тёмкина 2009; Чирикова, Шишкин 2014] и расширение возможностей выбора не только в платном, но и в бюджетном сегменте медицины [Шейман, Шишкин 2012; Шишкин, Бурдяк, Потапчик 2014]. Исследователи показывают, что изменения в российской системе здравоохранения создали возможность для потребительского выбора, а государственная политика в области здравоохранения исходит из того, что создание возможности выбора является механизмом повышения доступности медицинских услуг высокого качества. Однако выбор медицинской организации и врача как провайдера остаётся ограниченным, он не становится реальной необходимостью для большинства российских граждан.

В условиях поздней современности информированный пациент-потребитель в своей социальной роли аналитически и практически противопоставлен зависимому и пассивному, который безоговорочно подчиняется авторитарному врачу в контексте асимметрии власти и знаний [Lupton 1997: 374]. Врачи перестают быть эксклюзивными носителями «авторитетного знания» [Jordan 1997] и превращаются

в поставщиков специализированных услуг, соревнующихся друг с другом и стремящихся к максимизации дохода. Пациенты всё более скептически относятся к экспертному знанию и власти его носителей [Lupton 1997]. Осуществляя «шопинг», оценивая и выбирая «правильного» врача, пациенты отчасти меняют баланс власти, вступая с врачом в отношения, подобные паре «потребитель — провайдер» [Lupton 1997: 373; Zadoroznyj 1999; 2001]. Широкое использование пациентами социальных медиа ещё более ставит под сомнение эксклюзивность экспертного знания. Интернет демистифицирует медицинское знание, рефлексивные потребители осуществляют «информационно-сортирующие» практики, осваивают медицинскую терминологию (профессиональный жаргон), повышают компетенции и осуществляют собственную навигацию внутри медицинской системы. Экспертное знание становится общедоступным, клиенты ищут и выбирают информацию в «глобальном рынке» Интернета [Hardey 1999; Nettleton, Burrows 2003; Бугрезова 2016].

Таким образом, утверждается, что пациент всё более становится активным агентом, обретает знания, оценивает возможности, принимает решения, берёт на себя ответственность, выстраивает стратегии действия, изменяя отношения власти, отвергая патернализм, авторитарный стиль и доминацию врача. Современные изменения позиций пациента, возрастающая независимость и автономия характеризуют и позиции беременной женщины и роженицы. Как рациональный потребитель, она может выбирать из широкого диапазона способ и место родоразрешения (в больницах, в центрах акушерского ухода, дома) и тех профессионалов (врачей, акушерок, других помощников), которые будут принимать роды и помогать ей, а также участвовать в принятии решений и контролировать процесс. Такое поведение, когда женщины выбирают наиболее подходящего провайдера и место родов, описывается исследователями как «потребительское» [Zadoroznyj 2001].

Однако у исследователей возникают сомнения в полной адекватности описания действий пациентов как потребителей медицинских сервисов, руководствующихся логикой рационального выбора.

### *Ограничения выбора пациента и особые рынки*

Критики показывают, что есть значительное число ограничений для рационального пациентского выбора. Такой выбор всегда осуществляется в определённых структурных условиях. Следуя подходу Бурдьё, исследователи утверждают, что решения пациентов структурированы культурными, экономическими и социальными капиталами, которые используются для обеспечения здоровья, а также зависят от условий социального контекста. Опытное знание, воплощённое в телесных практиках, корректирует выбор и взаимодействие с профессионалами [Collyer 2015: 692–693].

Ресурсы и доступ к медицинской помощи (даже к бесплатной) и информации существенно различаются у представителей разных социальных слоёв, обладающих разными объёмами капиталов, опытом и хабитусом. Выбор не всегда осуществляется на основе информированной калькуляции затрат и выгод, уязвимость пациентов (сопряжённая с состоянием телесного нездоровья и сопутствующими аффектами) затрудняет принятие оптимальных решений; асимметричность знаний и сложная организация медицинских практик также затрудняют их принятие [Greener 2003: 85; Collyer 2015].

Поскольку в либеральном обществе выбор становится ценностью и составляющей идентичности, он выступает как принуждение и «тирания» [Collyer 2015: 688]. Иногда выбор невозможен и является просто иллюзией [Crossley 2007]. Пациенты не хотят делать выбор, если они удовлетворены лечением, если доверие и зависимость считаются добровольными и позитивными [Greener 2003: 86]. Из-за уязвимости своего положения пациенты могут быть не в состоянии что-либо изменить, и они остаются в зависимости от врачей, которым не доверяют [Brown, Meyer 2015].

Подчеркнём, что в целом позиция современных пациентов рассматривается как противоречивая. С одной стороны, они стремятся действовать как потребители на рынке специализированных услуг, избегая зависимости от профессионалов. С другой стороны, они хотят действовать как «пассивные» пациенты (или им приходится это делать), которые инвестируют свои ресурсы в обеспечение доверия к профессионалам [Lupton 1997: 380]. Выбор не исключает, а, скорее, предполагает рефлексивно выстраиваемое доверие к институтам и профессионалам и ориентацию на сотрудничество с врачами, что становится особенно важным в тех структурных контекстах, которые характеризуются кризисом доверия [Аронсон 2006; Здравомыслова, Тёмкина 2009]. По мере усложнения репертуара выбора в обеспечении здоровья и распространения неолиберальной идеологии профессиональные качества и доверие к ним становятся затруднительными для пациентов.

Исследователи проблематизируют соотношение выбора и доверия, автономии и зависимости в действиях современного пациента.

Некоторые авторы показывают, что доверие и выбор не исключают друг друга, другие их противопоставляют. М. Задорожный отмечает, что в действиях беременной женщины, осуществляющей выбор способа организации деторождения, сочетаются и потребительский выбор, и доверие [Zadoroznyj 2001]. Доверие в этой ситуации — это рациональное ожидание на основе доступной информации и вычислений [Штомпка 2016: 150]. Женщины действуют как потребители, взвешивая разные опции услуг родовспоможения, обсуждая их с друзьями, родственниками и семейным врачом, принимая окончательное решение. Однако Задорожный показывает, что действия пациентки не ограничиваются шопингом «объективно» лучшего провайдера услуг. Женщинам важно, каким образом выстраивается диалог с ним. Консьюмеристские практики (в том числе поиск нужного врача, взаимопонимание в разговоре) ведут к созданию доверия, которое может выражаться как в активной, так и в пассивной позиции пациента. После того как доверие выстроено, управление процессом может переходить к провайдеру. Доверие перестаёт быть само собой разумеющимся, становится более эксплицитным и выбираемым (*choosing to trust*). Консьюмеристский подход социально стратифицирован, в большей степени его демонстрируют женщины среднего класса и те, кто имеет частные страховки [Zadoroznyj 2001; см. также Lazarus 1994].

Другие исследователи противопоставляют рациональный подсчёт затрат и выгод доверию, которое не столько калькулируется, сколько выстраивается во взаимодействиях и имеет аффективное измерение. Когда у людей не хватает информации или они не знают, как ею воспользоваться, когда они не могут защитить свои интересы на фоне неопределённости и страхов, не уверены в будущем и не имеют над ним полного контроля, нужно доверие, которое помогает «справиться с неуверенностью и невозможностью контролировать будущее» [Штомпка 2016: 80] (см. также [Sztompka 1998]). Как поясняет П. Штомпка, когда пациенты вверяют себя и ценности жизни, обращаясь «за помощью к лицам, профессионально обязанным помогать другим», то есть к врачу, они отказываются «от части контроля над собственной судьбой», становятся «частично беззащитными, лишёнными собственной воли» [Штомпка 2016: 87]. Доверие в медицине, как показывают исследования мотивации частного страхования, основано не столько на доказательствах и расчётах, сколько на эмоциях, ожиданиях, социальных сетях и укоренённых привычках. Для пациентов более важным является доверие, чем информированный выбор. Решение об оплате страховки опирается на индивидуальный и семейный опыт и поддерживает аффективно окрашенное доверие к частному сервису и (или) помощи, минимизируя страхи и сомнения. Исследователи показывают, что в описаниях управления рисками может использоваться язык консьюмеризма и неолиберализма, а реальные практики выбора могут быть эмоционально окрашенными и соответствовать культурным ожиданиям по поводу доверия [Natalier, Willis 2008]. В результате дихотомичная модель — с одной стороны, пассивный пациент, зависимый от авторитета врача, безоговорочно доверяющий ему и профессиональному знанию, имеющему оттенок сакральности для профанов, с дру-

гой — неолиберальный информированный потребитель со скептическим отношением к медицинскому знанию и профессионалам, сознательно и рационально делающий выбор, осуществляя калькуляции и «шопинг», на равных участвующий в принятии решений, — поставлена исследователями под сомнение. Выбор зависит от ресурсов и структурных ограничений, от заданных социально стратифицированной системой диспозиций, от эмоций, веры и социальных сетей. Ставятся под сомнение возможности выбора на рынке медицинских услуг в целом [Greener 2003]. На рынках, касающихся жизни, здоровья и смерти, коммодифицирующих жизненно важные блага [Бердышева 2012а, 2012b], которые признаются сакральными, священными [Зелизер 2010], аффективно насыщенными [Моисеева 2010; 2011], возникают особые отношения между поставщиком услуг и их потребителем (покупателем). «В случае, когда речь идёт о рынках жизненно важных товаров, обмен оказывается далеко не безличным и не анонимным» [Бердышева 2012а: 77]. На таких рынках возникают условия для «экономики доверия», когда обмены выходят за рамки официальной оплаты и формальных договоров, включают эмоционально окрашенные персонифицированные отношения, — например, в сфере оплачиваемого домашнего труда. Исследователи подчёркивают значимость доверия при найме няни для ухода за ребёнком. Оплата труда является невысокой, при этом выстраиваются неформальные квазиродственные отношения, которые поддерживаются подарками и помощью [Здравомыслова 2009: 132–134]. Аналогичный тренд описывается применительно к домашним помощницам, от которых ожидается не только инструментальная, но и эмоциональная забота в псевдородственных отношениях [Ткач 2009: 183]. Неформальные экономические практики и обмены в целом связаны с доверием и моральными обязательствами [Morris, Polese 2013]. Рассматривая «экономику доверия» в родовспоможении, я сосредоточиваюсь на том, как выбор и оплата сервиса становятся способом создания персонифицированного доверия.

## 2. Выбор женщин и доверие в родовспоможении

В ситуации родовспоможения пациентский выбор «где, с кем, и каким образом» становится всё более сложным, а концепт выбора всё менее определённым [Malacrida, Boulton 2012: 749; Lowe 2016]. В последней трети XX века в постиндустриальных обществах произошли существенные изменения, расширяющие границы выбора услуг и (или) помощи родовспоможения и коммодифицирующие его [Davis-Floyd 1992; 2004]. Под влиянием феминистского движения и движения потребителей, движения за естественные роды и критики медикализации родовспоможения женщины хотят всё более активно участвовать в родах и контролировать их [Lazarus 1994]. Изменяется система родовспоможения, расширяются возможности организации родов. Во многих обществах пациенты могут выбирать место родовспоможения (больница, акушерские центры, домашние роды), профессиональное сопровождение (врач-акушер, акушерка, семейный врач, доула, соло-роды), присутствие партнёра, способ родоразрешения и степень медицинского вмешательства. От женщин всё более ожидаются действия рациональных потребителей, которые выбирают и осуществляют желаемый план родов. Предполагается, что женщины как ответственные матери и автономные потребители медицины, как активные агенты способны не только оценить информацию, но и осуществить информированный выбор места и способа деторождения. Индивидуальный выбор и ответственность связаны с оценкой рисков и управлением ими [Lupton 1999; Malacrida, Boulton 2014]. Многие женщины критически относятся к медикализации родов (см. обзор в статье: [Тёмкина 2014: 321–328]), стремятся уменьшить вмешательство, развивается дискурс «естественных родов» [Davis-Floyd 1992; Crossley 2007; Бороздина 2014]. И эти идеи вписываются в новое представление об ответственном материнстве. В российском контексте будущие матери, готовые оплатить услуги родовспоможения («заплатить за роды»), осуществляют активный «шопинг» в целях выбора подходящего роддома и врача [Тёмкина 2016], они оценивают свои финансовые возможности, формируют ожидания по поводу родов и оплаченных услуг и (или) помощи.

Однако, как показывают эмпирические исследования, выбор, который делают женщины, зависит от исторических, социальных, географических, институциональных особенностей родовспоможения в

конкретном контексте, от моральных и культурных систем, гендерных предписаний, представлений о женственности, материнстве, семье, телесности, боли; от структурных ограничений, профессиональных позиций акушерок и врачей, системы медицинского страхования, способов взаимодействия с врачом или акушеркой, самого течения родов [Kitzinger 2001; De Vries 2005]. Принятие решений связано с представлениями о нормативных моделях потребителя медицинских услуг и ответственного материнства, о престиже медицины в целом, власти специалистов в контексте медицинских взаимодействий и восприятия ребёнка как невинного, драгоценного и уязвимого [Malacrida, Boulton 2014: 45] (см. также: [Crossley 2007; Lupton 2011; Malacrida, Boulton 2012; Lowe 2016]). Выбор в ситуации родовспоможения зависит также от социального положения, возможностей, ресурсов, потребностей и представлений женщин [Davis-Floyd 1992, Zadoroznyj 1999; 2001; Lazarus 1994].

Выбор осуществим далеко не всегда. Женщины не всегда сознают свои потребности, не всегда в состоянии овладеть информацией, их ожидания зачастую не реализуются по разным причинам, в том числе из-за непредсказуемости протекания родов. Исследуя соотношение ожиданий и реальных практик (в том числе экстренного кесарева сечения), К. Малакрида и Т. Боултон показывают, что родоразрешение перестаёт быть выбором после того, как началась медицинская интервенция, когда женщинам остаётся только выполнять то, что рекомендуют врачи и акушерки: «Женщины, находясь в родах, испытывают боль, усталость, беспокойство о себе и своих детях и неуверенность в том, каково “правильное” решение» [Malacrida, Boulton 2014: 52] (см. также: [Carter 2010; Бороздина 2014]). Женщинам предписывается контроль над родами, выбор выступает средством такого контроля, однако в биомедицинской модели тело конструируется как «неподконтрольное, ничем не сдерживаемое и не ограниченное, неуправляемое, своенравное» [Carter 2010: 993]<sup>4</sup>. Выбор существенно ограничивается преимущественным правом врача контролировать деторождение в силу его экспертной позиции и ответственности [Lazarus 1994; Бороздина 2014: 421]. Существует множество ограничений, которые не позволяют сделать информированный выбор и осуществить свой «идеальный» план. Планирование родов является принудительным и дисциплинирующим, однако далеко не всегда реализуемым. Ответственность, возлагаемая на женщин, приходит в противоречие с дефицитом власти в их отношениях с профессионалами [Malacrida, Boulton 2014: 55]. Власть профессионалов в условиях рисков также ограничена.

Различные ограничения выбора не делают женщину полностью подчинённой и зависимой в социальной роли пациентки, по умолчанию доверяющей медицине. Пациенты, особенно представительницы среднего класса, не вполне доверяют медицине как абстрактной системе и врачам просто на основании их социальной роли [Zadoroznyj 2001: 136]. В ситуации асимметричного знания и власти доверие может рефлексивно выстраиваться, если женщина имеет возможность озвучивать свои чувства, потребности и намерения, если её внимательно слушают, реагируют, отвечают на вопросы и врачи готовы тратить на это время. Диалоговая коммуникация подтверждает статус женщин как личности, а не просто как объекта воздействия. По мере развития отношений с врачом женщины начинают доверять его решениям [Lupton 1997: 379; Zadoroznyj 2001]. При этом изменяется фокус доверия — от веры в абстрактные системы внимание переносится на диалог и конкретные медицинские взаимодействия [Zadoroznyj 2001: 136–137].

Роды воспринимаются как ситуация повышенной опасности и женщинами, и врачами; связь родов с рисками, тревогами и страхами подробно описана в социологической и антропологической литературе в контексте общества риска, когда люди всё более осознают риски и стремятся ими управлять (см.: [Щепанская 1999; Lupton 1999; 2013; Zadoroznyj 2001; Possamai-Inesedy 2006; Bryers, Van Teijlingen 2010] и др.). Беременная женщина считается уязвимой, а ещё не рождённый ребёнок — подверженным мно-

<sup>4</sup> Исключение составляет акушерская модель заботы, которая здесь отдельно не рассматривается; см.: [Carter 2010; Бороздина 2014].

жественным угрозам. Дискурс о рисках в данной ситуации — это дискурс современной субъектности женщины, которая планирует и рационализирует свою жизнь и несёт за неё ответственность, как и ответственность за будущего ребёнка, в которого инвестируются силы и ресурсы. Согласно нормативным предписаниям гендерного характера, ответственные родители, и особенно матери, должны заботиться о потенциале развития ребёнка и его здоровье, начиная с беременности и родов. Как рефлексивные агенты женщины, испытывая тревогу и страх за исход беременности, ищут способы контроля над ситуацией [Lupton 1999; Lowe 2016]. Исследователи показывают, что дискурс страхов и рисков окружает любые беременность и роды независимо от выбора способа деторождения и принадлежности к социально-экономической группе. Роды воспринимаются как ситуация, в которой женщины ощущают себя беспомощными, страдающими, лишёнными возможности самоконтроля [Riewpaiboon et al. 2005]. Даже те женщины, которые не попадают в группу высокого риска, являются объектом нормализации и медицинской интервенции. Такие страхи могут выглядеть иррациональными, поскольку статистика показывает достаточно низкую смертность матерей и младенцев и относительную безопасность родов. Однако риски в обществе поздней современности необязательно «реальны», для тревоги достаточно того, чтобы они считались реальными в биомедицине и обществе в целом [Possamai-Inesedy 2006]. Оказание доверия в этой ситуации «означает приостановку, обход, “взятие в кавычки” риска, означает действие, когда риска как бы не существует» [Штомпка 2016: 95] (см. также: [Lupton 2013]).

Создание доверия особенно важно в современном российском контексте, где, с одной стороны, расширяется возможностей выбора сервисов, а с другой — воспроизводится дефицит доверия к медицине и врачам. Женщинам законодательно предоставлен выбор бесплатного места ведения беременности и родов. Совершая выбор в пользу коммерческих услуг, они расширяют диапазон своих возможностей в контексте разнообразных ограничений: центры акушерского ухода развиты незначительно, домашние роды нелегальны, самостоятельная работа акушерок существенно ограничена.

Те случаи, которые рассматриваются здесь, — это роды в роддомах, оплачиваемые женщинами (в нескольких случаях имеющими ДМС). Три случая домашних родов также оплачивались, но здесь я их не рассматриваю. В данной статье на примере платных услуг родовспоможения я показываю, что целью оплаты и предметом переговоров становится выстраивание доверия к конкретным специалистам (врачам акушерам-гинекологам и акушеркам) и признание их авторитета. Женщины и (или) родители, принимая решение и осуществляя выбор платной услуги, хотят получить максимально соответствующее своим потребностям ведение родов. Для этого они выбирают конкретного «провайдера» и способ оплаты с целью установить доверие к конкретному человеку (или команде специалистов) в его профессиональной роли.

Ранее мы показывали наличие институционального и личного дефицита доверия к медицине и профессиональной компетенции медиков, который имеет особое значение в сфере репродуктивного здоровья. Эта сфера в культурном смысле связана с гендерной идентичностью и материнством, в ней женщины особо требовательны и чувствительны к взаимодействию с медиками. Выбор платного или бесплатного обслуживания, а также врача повышает чувствительность и требовательность женщин к качеству обслуживания. Проблемы доверия возникают на всех этапах обслуживания в репродуктивном секторе медицины, особенно остро — во время родов. Мы показывали прежде, как женщины на разных этапах репродуктивного цикла вырабатывают стратегии для выстраивания доверия, мобилизуя социальные сети, собирая специализированную информацию и используя экономические ресурсы [Здравомыслова, Тёмкина 2009]. Здесь я обращаюсь к вопросу о том, как женщины осуществляют организацию родов в платном сегменте медицины.

Итак, как же женщины осуществляют выбор того, «где, как и с кем рожать»? Как соотносятся позиции потребителя-покупателя сервиса, агента равноправного договора с врачом-провайдером и позиции па-

циентки, зависящей от врача и безоговорочно ему доверяющей, а если и не доверяющей, то не способной что-либо изменить?

### 3. Описание данных исследования

Критерием отбора информанток в данном исследовании 2015 г. была оплата услуг родовспоможения, оказанных в течение последних трёх лет. Большинство женщин, с которыми проведены интервью, оплатили услуги в роддомах Санкт-Петербурга, оформив официальный договор на индивидуальное ведение родов или ведение родов дежурной бригадой и послеродовую палату улучшенной комфортности. Меньшая часть оплачивала услуги, неформально договорившись с врачом или передав деньги в качестве благодарности. Среди информанток было несколько случаев, когда женщина собиралась оплатить услуги, но не осуществила этого намерения.

Исследование опирается на два основных блока данных.

Первый массив данных составляют интервью с 35 женщинами (в трёх интервью приняли участие также мужья женщин), родившими последнего ребёнка в 2013–2015 гг. в Санкт-Петербурге (с одним исключением); 26 случаев — это первые роды, 9 случаев — повторные и последующие. Информантки имеют высшее образование и преимущественно профессиональную занятость (научные сотрудники, творческие работники, предприниматели, врачи, юристы, экономисты, занятые в частном бизнесе, фрилансеры и проч.). Возраст 25–44 года; подавляющее большинство состоит в браке. Продолжительность интервью составила от 30 мин до трёх часов. Интервью были нацелены на то, чтобы понять, как принималось и реализовывалось решение об оплате родовспоможения, как собиралась информация и происходил выбор роддома и специалистов, какова была нагрузка расходов на бюджет семьи, какие другие расходы были осуществлены в связи с рождением ребёнка, как велись переговоры с медицинскими работниками, как и в каких условиях проходили роды, как женщина взаимодействовала с врачом-акушером, акушеркой, партнёром, как она оценивает результаты. Поиск информанток осуществлялся по социальным сетям участников проекта, поэтому среди информанток присутствует много научных и творческих работников. Однако автором были также проведены восемь интервью в роддоме с женщинами в послеродовом отделении «Семейные роды» или в отдельных палатах. Эти женщины также были в основном образованными и профессионально занятыми, но обладали несколько большими экономическими ресурсами.

Второй массив данных составляют 14 интервью с медицинскими работниками, которые принимают индивидуальные платные роды в различных роддомах Петербурга (восемь акушеров и шесть врачей-акушеров). Их возраст 30–61 год. Продолжительность интервью, проведённых автором в 2015–2016 гг., составила от получаса до полутора часов. Интервью было нацелено на то, чтобы понять особенности профессиональной работы в соответствии с индивидуальным договором предоставления медицинских услуг, изменения позиции врача и акушерки в случае вовлечённости в работу в платном сегменте, а также изменения позиции женщин и отношения к ним<sup>5</sup>. Дополнительным источником данных являются результаты наблюдения, которые фиксировались при проведении интервью в роддомах и при обсуждении результатов с ключевыми информантами.

Данные анализировались следующим образом: сначала в текстах всех интервью были выделены тематические блоки, содержащие категории «выбора», которые расшифровывались через субкатегории «оценка рисков» («беременность как патология», «нехватка комфорта и внимания», «риски для здоро-

<sup>5</sup> Анализ позиций медицинских работников в платном сегменте — задача другой статьи; здесь я использую эти данные для того, чтобы уточнить некоторые позиции и взгляды пациенток.



вья»), «выбор врача» (каналы «сбора информации»), «оценка возможностей бюджета» («приоритеты» и «калькуляции»). Затем категория «доверие» анализировалась через субкатегории «недоверие к врачам», «недоверие к бесплатной медицине», «преодоление недоверия» («переговоры», «оплата услуг»), «доверие к врачу» («свой врач», «надёжный врач», профессионал, «психологический контакт», «опора на интуицию», «передача контроля»). Потом были наполнены соответствующим содержанием категории «выбора», осуществляемого потребителем медицинской услуги, и «доверия», оказываемого врачом пациенткой, получающей профессиональную медицинскую помощь.

Эти данные накладывают существенные ограничения на анализ и выводы, представленные в настоящей статье. За пределами исследования остаются следующие аспекты: процесс родоразрешения (физиологические и (или) естественные роды или кесарево сечение), локальность ведения родов (осуществление медицинской помощи в частном или хозрасчётном отделении роддома, в центре акушерского ухода при роддоме). Не анализируются особенности оплаты домашних родов. В фокусе внимания находятся пациентки и врачи-акушеры; особенности выстраивания доверия с акушерками не рассматриваются. На основании исследования не могут быть сделаны выводы о степени распространённости выявленных практик: я пытаюсь понять, как осуществляется выбор, как женщины его обосновывают и как данный выбор встраивается в существующую систему родовспоможения и ограничивается ею. Речь, однако, идёт только о действиях, совершаемых образованными городскими жительницами, которые в основном обладают достаточно большим объёмом культурного и экономического капитала, поэтому в отношении других социальных слоёв результаты могут быть применимы с большой осторожностью. Культурный капитал, в частности, увеличивает доступ к информации, оказывает влияние на то, что информантки обладают высокой степенью рефлексивности и достаточно высоким уровнем владения медицинскими знаниями и терминологией (профессиональным медицинским жаргоном). Экономический капитал позволяет им посещать курсы по подготовке к родам и платные медицинские центры, оплачивать разные медицинские и иные услуги в ходе беременности и родов.

#### **4. Женщины как потребители и пациентки: анализ эмпирических данных**

Какие решения по поводу организации родов, как и почему принимает женщина (родители), готовящаяся к рождению ребёнка?

Согласно данным интервью, женщины оценивают роды как ситуацию повышенного риска и в условиях дефицита доверия к бесплатной медицине выбирают платные услуги. Для того чтобы оплатить роды, женщины осуществляют калькуляции, выделяя сумму из семейного бюджета, которая представляется им хотя и высокой, но приемлемой. Они тщательно собирают информацию о роддомах и врачах, осуществляют многоступенчатый выбор. Это действия рефлексивного потребителя. Затем будущая мать вступает в переговоры с медицинским персоналом, обсуждая роды и заключая договор. На этой и последующих стадиях контактов с медиками беременная женщина действует как пациентка, которая с одной стороны, доверяет специалистам и делегирует им контроль за состоянием своего здоровья, а с другой — стремится к более партнёрским отношениям с профессионалами.

##### **4.1. «Экономика доверия»: женщина как рефлексивный потребитель медицинских услуг**

###### **Оплата родов как механизм страхования от рисков**

С точки зрения всех информанток, роды являются ситуацией повышенного риска в отношении здоровья беременной женщины и ребёнка. Они не рассматриваются как рядовая медицинская процедура или естественная ситуация, не предполагающая медицинскую интервенцию. Принятие решения об оплате родов — один из способов совладания с рисками.

Информантки, обосновывая свой выбор — «*Так как не хотелось никаких рисков, то я рожала платно*» (информантка № 4)<sup>6</sup>, — выделяют следующие риски: отсутствие комфорта и профессионализма в бесплатной медицине; уязвимость и непредсказуемость телесных ощущений, в том числе болевых; избыточное медицинское вмешательство; риски для здоровья ребёнка; неисполнение роли «правильной матери». О множественных рисках информантки узнают из социальных медиа, от знакомых и профессионалов. Ранее исследователи описывали оплату родов как стратегию обеспечения безопасности в контексте рисков, которые связаны с коллективной памятью о советском опыте и его наследием (плохие бытовые условия, невнимание и грубость персонала, устаревшее оборудование), с несовершенством современной системы здравоохранения, в том числе с перегруженностью медицинского персонала, «работающего на конвейере» [Бредникова 2009; Тёмкина 2016]. К рискам относятся разницей в диагностике и предписаниях, анонимность и авторитарность взаимодействия с акушерами и акушерками, недостаток надёжности профессионалов, которые, с точки зрения информанток, могут нанести вред здоровью матери или ребёнка. Женщины сомневаются в компетенции, качественном исполнении профессиональной роли и осуществлении профессиональной заботы без дополнительной оплаты [Бредникова 2009; Тёмкина 2016]. Это специфические риски российского контекста, то есть плохой организации репродуктивного здравоохранения, недружелюбной к женщине среды, а также ожидаемая недостаточность компетенции или заботы со стороны специалистов.

Информантки разделяют также те тревоги, которые характерны для деторождения в обществах поздней современности в целом. Беременность и роды считаются процессом, сопряжённым с рисками на всех стадиях, когда тело и эмоциональная сфера уязвимы и непредсказуемы. Многие информантки свидетельствовали:

*Я своему здоровью не очень доверяю... Я понимала, что в любой момент что-то может пойти не так* (информантка № 1).

Конкретные обстоятельства и течение родов рассматриваются как процесс, сопряжённый с высокой степенью неопределённости, когда запланированные действия могут не быть реализованы; в ситуации медицинских патологий риски увеличиваются ещё больше.

В интервью чётко вербализуются страхи перед болью и неизвестностью:

*(Боялась) боли, неизвестности... Как, вообще, сами роды будут проходить, что делать* (информантка № 2).

В целом будущие матери не исключают, а иногда и ожидают того, что могут возникнуть «*непредсказуемые, ужасные, экстренные ситуации*» (информантка № 9). Желание снизить риски, преодолеть собственные страхи и обеспечить безопасность становится причиной выбора платных услуг:

*Вся эта эпопея с безумными бабками, затраченными на роды, была связана с одним страхом и с желанием одним — желанием безопасности... Всё остальное, все эти фишки про комфорт мне были нужны в 25-ю очередь* (информантка № 13).

Оплата в коммерческом сегменте воспринимается как система добровольного страхования от рисков в ситуации повышенной опасности. Этот сегмент противопоставляется бесплатной медицине, которой можно пользоваться в менее рискованных обстоятельствах:

<sup>6</sup> В скобках указывается номер, присвоенный информантке или медицинскому работнику; данные см. в приложении (таблицы П.1 и П.2).

*В государственной (медицине) — когда всё хорошо и когда как бы так, в рабочем режиме. А беременность — дело серьёзное (информантка № 14).*

Ещё одна группа рисков — это избыточное медицинское вмешательство при ориентации женщин на «естественные» роды (определение см.: [Бороздина 2014]). Через «естественные» роды в числе прочего происходит нормализация материнства в России: создаётся модель «правильной» матери, которая определённым образом заботится о ребёнке, интенсивно вкладывая в это свои труд и ресурсы [Hauss 1996; Годованная, Тёмкина 2017]. Некоторые информантки хотели бы получить гарантии минимальной медицинской интервенции при платных родах, и они опасаются, что при бесплатном ведении родов их мнение не будет учтено:

*Естественные роды уменьшают шанс развития послеродовой депрессии у мамы, увеличивают, усиливают связь и отношения между ребёнком и матерью, вообще, благоприятно сказываются на развитии ребёнка (информантка № 32).*

Медицинские интервенции — в частности, кесарево сечение, стимулирование и обезболивание — в этом случае рассматриваются как те обстоятельства, которые не дают возможность полноценно и «правильно» пережить роды и стать «правильной» матерью:

*Вот я естественно родила, а вот ты — кесарево... А значит, матери, которые усыновили детей, они вообще недоматери (информантка № 28).*

Особое внимание в рассказах уделяется рискам, связанным со здоровьем ребёнка. Одна из информанток объясняла:

*Я глубоко убеждена, что здоровье ребёнка закладывается очень сильно в родах... Родовые травмы очень сильно потом аукаются... В родах важна не ты, в родах важен ребёнок. И нужно просто всё сделать так, чтобы ему было... Потому что ему сложнее, больнее, страшнее и хуже, чем тебе (информантка № 4).*

Задача ответственной матери и профессиональных врачей — предупредить возможный ущерб для последующей жизни и здоровья ребёнка.

Для того чтобы застраховаться от рисков, женщины стремятся максимальным образом контролировать ситуацию:

*Хочется, чтобы реально каждый шаг контролировать, чтобы быть уверенной в том, что ты сделал всё, что ты мог сделать. А не просто приехал на авось куда-то там где-то рожать (информантка № 35).*

Итак, роды воспринимаются как ситуация множественных рисков, недостаточного комфорта и профессионализма, то есть рисков, связанных с определением любой беременности как болезни, со сверхмедикализацией и угрозами для правильного осуществления материнства, а также с опасностью для здоровья ребёнка. Этот контекст создаёт спрос на доверительные отношения с врачом и акушеркой. Женщины тщательно готовятся к родам, считая, что многое зависит от их информированности, настроения, овладения различными техниками, от собственной работы. Личная подготовка к родам под контролем профессионалов — один из способов управления рисками. Другой способ — привлечение партнёров к участию в родах, от которых ожидают существенная помощь и поддержка. Однако центральной фигурой, обеспечивающей страховку от рисков, считается врач-акушер (в нескольких случаях акушерка

или команда врач — акушерка), и женщины осуществляют специальную работу по поиску и выбору такого врача и установления с ним доверительных отношений.

### **Сбор информации и выбор врача**

Для того чтобы получить сервис, отвечающий потребностям, женщины (родители) осуществляют тщательный выбор, скрупулёзно собирают информацию о репутации роддомов и врачей, взвешивают разные опции. Они стараются оценить степень надёжности информации, проверяя её через разные источники. Приведём пример из рассказа Ольги (псевдоним), где способ поиска выражен наиболее интенсивно:

*Я, во-первых, спрашивала всех, кто рожал, и рожал платно в том числе. Я спрашивала про их роды, про их врачей. Потом всех этих врачей я выписывала и читала про них отзывы. Потом я <...> записывалась на приём к нескольким хорошим врачам <...> у них спрашивала советы, в какой роддом лучше идти или, может быть, к какому врачу обратиться? <...> Мне несколько врачей <...> сказали <...> к кому очень советуют идти. И я опять же стала читать разные отзывы, почитала отзывы и <...> сделала соответствующий вывод и пошла к ней (информантка № 9).*

Среди основных способов сбора сведений, во-первых, использование «сарафанного радио», во-вторых, сбор информации у профессионалов, в-третьих, изучение онлайн-источников и онлайн-коммуникация с другими женщинами, в-четвёртых, ориентация на собственное опытное знание. Данные каналы пополнения запаса осведомлённости используют не только те женщины, которые оплачивают роды; напомним, что в рассматриваемом случае диапазон возможностей выбора существенно расширяется. Женщины ищут надёжного врача в хорошем роддоме, осознавая, что данные требования выполнимы только при условии оплаты.

«Сарафанное радио», на которое ссылаются и женщины и медицинские работники, передаёт информацию о личном конкретном опыте коммуникации со специалистами. Релевантным представляется мнение подруг, родственниц и близких знакомых:

*Выбрала по совету двух подруг, потому что рожали именно здесь, и всё понравилось <...> И очень довольна, за вторым только к ней, только сюда (информантка № 26).*

Женщины, которые родили, с их точки зрения, успешно и оценивают свой опыт положительно, рассказывают о нём своим подругам, врачам в женских консультациях, преподавателям и слушательницам курсов по подготовке к родам и проч. В таких сетях собирается и транслируется информация о том, как происходили роды в конкретном роддоме, с конкретными врачом и (или) акушеркой. «Сарафанное радио» создаёт репутацию врачей, преломляющуюся через субъективный опыт женщин.

Ещё один канал пополнения запаса осведомлённости, который считается наиболее надёжным, — это информация, получаемая от профессионалов в женских консультациях, различных медицинских организациях, социальных сетях, на курсах подготовки к родам:

*Многие вопросы, которые возникали, я задавала врачу в консультации. И непосредственно врачу, с которым планировала рожать. Чтобы получить хорошее, чёткое мнение — получить у знающего человека (информантка № 2).*

Если в личных сетях есть знакомые врачи, то с большой вероятностью их мнение будет учитываться, а их связи использоваться:

*Я из медицинской семьи, мы знали, что есть очень хороший доктор, заведующий родильной <...> просто известно, что он хороший доктор (информантка № 1).*

Иногда на основании таких связей выстраивается организация и оплата родов «по знакомству».

Третий путь сбора информации — обращение к социальным медиа, а именно к официальным сайтам роддомов (информация о ценах, услугах, специалистах, отзывы пациентов), онлайн-рейтингах и различным форумам родителей<sup>7</sup>. На форумах обсуждаются опыт родов с конкретными врачами и акушерками, стоимость и способы оплаты, уровень комфортности, различные проблемы и способы их решения. Будущие матери, осуществляя онлайн-«шопинг», сравнивают цены и условия:

*Я сравнила несколько мест <...> с похожими условиями <...> с хорошими отзывами <...> И по деньгам там, на самом деле, получалось <...> более-менее одинаково (информантка № 6).*

Женщины подробно изучают и учитывают опыт других женщин, их оценки и советы, но не считают информацию на форумах надёжной:

*Интернет, конечно, хорошо. Но кто там что пишет, не ясно. Этому доверять до конца нельзя (информантка № 2).*

Ещё один способ получения знаний, необходимых для принятия осведомлённого решения, — опора на собственное «опытное» знание. В случае удовлетворённости предыдущими родами при рождении следующего ребёнка женщины возвращаются к уже известному им специалисту. Неудовлетворённость медицинской помощью в предшествующих родах становится важной мотивацией поиска новых, более оптимальных возможностей.

Итак, приняв решение о том, что роды будут платными, женщины предпринимают усилия для того, чтобы увеличить объём своей осведомлённости и расширить запас знаний, делая выбор на основе всесторонней оценки репутации роддома<sup>8</sup> и врача (в некоторых случаях акушерки), а также опыта — как собственного, так и других женщин, находившихся в сходной ситуации.

### **Оценка семейных возможностей оплаты**

Для того чтобы оплатить роды, женщины (родители) осуществляют калькуляции, выделяя определённую сумму из семейного бюджета (в 26 случаях — бюджет супругов, ожидающих первого ребёнка). В интервью они подробно рассказывали о том, с какими тратами сопряжено рождение ребёнка. Оценка стоимости пребывания в роддоме<sup>9</sup> колеблется у информанток от 25 тыс. до 160 тыс. руб. (как для первородящих, так и для повторно рождающих), средняя цена — около 90 тыс. В некоторых случаях

<sup>7</sup> Чаще всего упоминались Littleone.ru — сайт питерских родителей (<http://www.littleone.ru/>); Клуб современных мам и тех, кто планирует ими стать (<https://www.babyblog.ru/>) и <http://www.mama.ru> — родительский форум на медпортале.

<sup>8</sup> При выборе роддома принимаются во внимание его территориальное расположение и доступность, уровень цен, комфортность и оснащённость, возможность мужа присутствовать на родах, в некоторых случаях — возможность «естественных» родов или обслуживания с определёнными патологиями и проч. (в данной статье это подробно не рассматривается).

<sup>9</sup> Стоимость может включать оплату пребывания в родовом, родильном и послеродовом отделениях или в одном из них, а также некоторые дополнительные услуги.

значительные суммы были потрачены на медицинское обслуживание во время беременности, оплату курсов по подготовке к родам и сопутствующие им практики. Требуется расходы на поддержание здорового стиля жизни во время беременности — обеспечение правильного питания, посещение бассейна и проч. Ежемесячный доход супругов в данном исследовании до ухода женщины в декретный отпуск варьирует от 40 тыс. до 250 тыс. руб. (в двух случаях — более 400 тыс.) с тяготением доходов у одной группы к 50–60 тыс., а у другой — к 100–120 тыс. руб. (2015 г.).

Большинство информанток считают расходы на роды достаточно существенной частью семейного бюджета. На вопрос о том, как они оценивают эту финансовую нагрузку, многие отвечали:

*Сумма, конечно, большая для семейного бюджета (информантка № 1).*

Информантки сравнивают цены, выбирают подходящие для себя, корректируя предмет оплаты:

*Честно, на «Скандинавию» (Отделение в частной клинике. — А. Т.) я была не готова, потому что там 180 тысяч. Это очень много. Это реально гигантская сумма для нас (информантка № 35);*

*Восемьдесят тысяч — это действительно большие деньги <...>. Я так думала, доктору — не жалко. Но 50 просто за палату! <...> Мы решили: нет, это нам не подходит (информантка № 5).*

Примерный эквивалент потраченной суммы — месячный доход супругов до ухода женщины в декретный отпуск. Во многих семьях формируются своего рода целевые деньги, которые символически выведены за пределы текущего бюджета и тратятся на оплату родов. Этими целевыми деньгами выступают для большинства информанток одномоментные декретные выплаты за четыре месяца больничного листа:

*Все декретные — всё ухнула в ребёночка, в роды (информантка № 26).*

Такие декретные деньги составляют необходимую сумму в том случае, если у женщины есть стабильная работа и зарплата, которая покрывает данные расходы. Приведём пример. Бюджет супружеской пары Аллы (информантка № 2) составляет около 85 тыс. руб. в месяц, стоимость родов — 80 тыс. Зарплата информантки 35–40 тыс., она получила декретные выплаты по больничному листу в размере около 170 тыс., из которых были оплачены роды и другое медицинское обслуживание.

Деньги на роды и сопутствующие траты заранее подсчитываются, семья, планируя роды, создаёт некий целевой фонд для целевых трат:

*Мы действительно к этому готовились, поэтому была возможность в течение какого-то времени копить. Но, конечно, туда ухнули все деньги накопленные (информантка № 6).*

В некоторых случаях в такой фонд вносят вклад родители или другие родственники, хотя в большей степени будущие родители рассчитывают на себя и по инициативе жены совместно принимают соответствующее решение. Семейная пара рассказывает о тщательной калькуляции расходов при планировании рождения второго ребёнка (информантка № 11):

*Муж. Наверное, тонкий вопрос в том, что если бы не было денег, то, наверное, мы бы не пошли на этот шаг. На беременность.*

*Жена. Да, наверное, мы бы и беременностью не занимались, потому что тоже это очень было всё дорого.*

*Муж. Сначала, да, мы всё это хорошо обсудили, посчитали и прикинули, как это нам будет, сможем ли мы потянуть. А потом уже решили... А если бы не было средств, то не было бы и разговоров об этом.*

Несмотря на большую нагрузку на бюджет, траты на роды в рассматриваемых семьях приоритетны:

*У нас совершенно не было задачи, как сэкономить на этом. Мы решили, что мы на всём экономим, а вот на этом не будем (информантка № 1);*

*Это просто не то, на чём можно экономить <...> Это не те вещи, которыми хочется рисковать (информантка № 23).*

Нагрузка на семейный бюджет усугубляется другими необходимыми тратами, связанными с рождением ребенка, а также с той фазой жизненного цикла семьи, когда осуществляются покупка или съём квартиры, ремонт, покупка машины и проч. Женщины считают, что «беременность и роды — это сейчас очень дорогие проекты» (информантка № 12), «недешево в нашей стране рожать» (информантка № 17). В этот период необходимы многочисленные покупки детских вещей, цены на которые информантки считают высокими. Почти все женщины (за исключением семей с месячным доходом, превышающим 200 тыс.) выстраивают определённый режим экономии, ограничивая расходы на покупки для детей, пользуясь теми вещами, которые передают им подруги, или покупая использованные коляски, кровати, кресло для автомобиля, одежду и проч. Они также принимают деньги в подарок на рождение ребёнка или составляют списки подарков, то есть необходимых вещей. Этот своеобразный режим потребительской экономии не исключает некоторых дорогостоящих покупок:

*Всё, что касается детей, это такой жуткий маркетинг, при этом ты покупаешь всё равно это и прёшь, и покупаешь всё (информантка № 12).*

Информантки также оплачивают, частично или полностью, медицинское обслуживание ребёнка после родов. Они выбирают между страховым и индивидуальным частным обслуживанием, комбинируют его с бесплатным и в интервью приводят аргументы по поводу того, какое вложение более разумно.

Женщины, которые приняли решение об оплате родов, за небольшим исключением, описывают своё решение как правильное, оправданное, а возможно, и неизбежное вложение в ребёнка, его здоровье и здоровье матери:

*Ты платишь деньги и за то, и за другое, и за третье, и, в общем, это, конечно, огромные получают деньги. Ты понимаешь, что ты получаешь за это ребёнка и, в общем, фиг с ними, с деньгами. Ты сколько в это уже и финансово вложилась, что тебе очень важно, чтобы всё получилось хорошо (информантка № 34);*

*Это то вложение, о котором я не пожалела ни одной минуты. Я считаю, что это было абсолютно правильно <...> Если б я ещё раз рожала, я б абсолютно ни секунды не задумывалась, снова заплатила (информантка № 1).*

Семьи достаточно тщательно калькулируют и планируют расходы, связанные с рождением ребёнка, выстраивая семейную экономику деторождения, в которой целевые деньги выделяются на оплату родов. Если сумма тяготеет к месячному бюджету семьи, то она воспринимается как ощутимая, однако

инвестиции в роды — это инвестиции в здоровье и благополучие будущего ребёнка и женщины, страхующие от рисков бесплатной медицины и создающие условия для доверия.

### ***Доверие как фактор, мотивирующий оплату услуг родовспоможения***

В интервью информантки использовали категорию доверия по отношению к медицинским институтам и врачам в их профессиональной роли.

Некоторые женщины (таких было меньшинство) рассказывали о том, что доверяют только платной медицине, пользуются только платными медицинскими услугами и не обращаются к сервисам обязательного медицинского страхования (ОМС):

*Я, вообще, против, честно говоря, бесплатной медицины, потому что мы знаем, что это такое!* (информантка № 3).

Такая установка характерна для информанток с наиболее высокими доходами, а также для тех, чьи доходы являются в нашем массиве средними. При выборе места родовспоможения и сервиса они ориентируются на наиболее дорогой его сегмент (частный роддом и (или) отделение в частной клинике, отделения «Семейные роды» в государственных роддомах, отдельная палата, индивидуальная оплата работы акушера и акушерки, анестезиолога, неонатолога и проч.). Они достаточно придирчиво относятся к уровню комфорта в палате и роддоме в целом. Такие информантки сходились во мнении о том, что *«если человек идёт на индивидуальное лечение платно <...> отношение совершенно разное, все это прекрасно понимают»* (информантка № 11).

Другие женщины, комбинируя платные и бесплатные услуги во время наблюдения беременности (и при последующем лечении ребёнка), роды оплачивают целиком, поскольку не доверяют абстрактным профессионалам в ситуации повышенных рисков. Эти информантки не проводят жёсткой границы между платной и бесплатной медициной, напротив, они подчёркивают, что бесплатная медицина при определённых условиях является приемлемой, а её существование в целом — необходимым. Однако они выражают недоверие к врачам:

*Доверия нет в том смысле, что нет доверия именно к людям <...> которые этим занимаются* (информантка № 15).

Наши данные показывают, что информантки обсуждают отношения с врачами (как потенциальные, так и практические) на языке доверия:

*Я бы, конечно, могла бы рожать бесплатно, если бы у меня был гарантированно хороший врач, которому я стопроцентно доверяла* (информантка № 9).

Одна из ключевых категорий, которая характеризует потребности женщин, — это доверие, связанное с предсказуемостью и контролем над ситуацией (см. также: [Здравомыслова, Тёмкина 2009]). Как заметила одна из информанток, *«важно, чтобы родами занимались специалисты, которым есть доверие»* (информантка № 16). Термин «доверие» женщины часто используют для того, чтобы при наличии определённых условий, признать авторитет конкретного специалиста, иметь готовность делегировать ему ответственность и подчиниться ему в его профессиональной роли, воспроизводя некоторые черты социальной роли пациента, описанные Парсоном [Parsons 1951]. Доверие к специалисту создаётся местом и репутацией; факт оплаты подтверждает доверие и репутацию (символический капитал).



Для того чтобы выстроить доверие, манифестируя его через оплату, необходимо проделать работу — поиск врача и тестирование гарантий профессионализма. Именно для этого тщательно собирается информация. При бесплатных родах врач — «это лотерея. А здесь ты уже знаешь, с кем ты будешь рожать <...> Гарантия того, что всё время со мной будет врач определённый. То есть я уже с ним знакома, он придет в любое время» (информантка № 2).

Важное условие установления доверия — преодоление анонимности случайного врача и установление психологического контакта. Женщины рассказывают о своих потребностях:

*(Важно) психологический контакт, комфорт (информантка № 23);*

*Я думаю, что всё-таки важно, чтобы возникла какая-то взаимная симпатия (с врачом) (информантка № 7);*

*(Важно), чтобы хороший контакт был с врачом, акушером, который будет принимать, непосредственно роды <...> от них очень много зависит (информантка № 28).*

Персонализация взаимодействий, с одной стороны, и наличие официального договора — с другой, определяют отношения с профессионалом и с институцией:

*Ты знаешь врача, с которым ты будешь, что ты его выбрал; ты знаешь, к кому ты пойдёшь <...> Больше уверенности, стабильность (информантка № 14).*

Официальный договор — это также гарантия того, что женщину примет конкретный роддом.

Заметим, что в ряде случаев выбор платных услуг и принятие на себя роли покупателя сервиса оказались вынужденными или относительно случайными, не связанными непосредственно со стратегией максимизации доверия и признания авторитета. У некоторых женщин не было другой альтернативы, поскольку определённые обстоятельства не позволяли им получить бесплатную помощь. В такой ситуации оказываются иностранные граждане и беременные со сложными множественными патологиями. У некоторых женщин не было чётких предпочтений и выработанной стратегии, они рассказывали о колебаниях выбора между бесплатной и платной помощью, между ориентацией на тщательную организацию родов и их оплату или спонтанностью, когда в больницу доставляет «Скорая помощь», а роды принимает дежурная бригада. Такие установки предполагают базовое доверие к врачам:

*Если уж они в роддоме работают, наверное, они все умеют роды принимать (информантка № 3).*

Считается, что заранее договариваться с врачами не так важно, бесплатная медицина, хотя и с некоторыми оговорками, признается релевантной.

Среди наших информанток есть и такие, которые в целом выражают сомнение в медицине и профессиональной роли врача независимо от факта оплаты. Протекание родов, считают они, настолько непредсказуемо, что этот процесс невозможно взять под контроль ни при каких условиях. Такие аргументы выдвигаются как обоснование отказа от предварительного планирования и тщательного расчёта:

*Я решила, что я буду относиться фаталистически к этому, потому что это единственный способ, потому что рассчитать тут невозможно (информантка № 5).*

Решение зачастую принимается в последний момент, оплата часто следует за родами как благодарность — за благополучным исходом, а не предшествует им. В данном случае признаётся базовое доверие к профессиональной роли акушеров, а если такого доверия нет, то женщины видят весьма ограниченные возможности воздействовать на ситуацию.

Итак, важной причиной выбора платных услуг является оценка процесса родов как события повышенного риска в ситуации дефицита доверия к бесплатной медицине и врачам в их абстрактной роли. Когда женщина оплачивает роды, она хочет создать для себя привилегированные условия, преодолевающие данный дефицит, подтверждая, что готова вступить в доверительные отношения с медицинским персоналом, переходя в новую «пациентскую ипостась».

#### **4.2. «Экономика доверия» в роддоме: женщина как пациентка vs потребитель**

Теперь рассмотрим, как выстраивается «экономика доверия» и воплощаются намерения женщин в непосредственном взаимодействии со специалистами.

Будущая мать, вступая в переговоры с медицинским персоналом, обсуждая предстоящие роды, заключая официальный договор и оплачивая услугу, находится в ситуации баланса двойственных позиций. С одной стороны, это позиция рационального рефлексивного потребителя: женщины изучают и сопоставляют цены и качество услуг, делают вложение в своё здоровье и здоровье ребёнка, стремятся получить определённый сервис. С другой стороны, это позиция пациентки, которая персонифицирует отношения с врачом, устанавливает доверительные отношения, признаёт его авторитет и делегирует ему принятие решений. Данная двойственность неготируется — в процессе взаимодействия идут «переговоры» по поводу границы между услугой (позиция провайдер — покупатель) и помощью (позиция врач — пациент).

#### **Выстраивание доверия: персонификация врача и делегирование контроля**

Индивидуальное платное ведение родов предполагает, что врач и акушерка, с которыми заключён официальный договор, берут на себя обязательства приехать на роды в тот момент, когда они начнутся, и оставаться с женщиной до тех пор, пока они не закончатся. Врач на индивидуальных родах присутствует от начала до их завершения, не передавая роженицу другой смене. Для контраста отметим, что в стандартной ситуации родов по ОМС женщина поступает в роддом, и роды принимает дежурная бригада, состоящая из врача-акушера, акушерки и других специалистов в случае необходимости. Если роды не завершатся в их смену, роженица чаще всего будет передана другой дежурной бригаде.

Будущие матери хотят не только найти «правильного» врача, который будет вести роды, но и установить с ним личные отношения, познакомиться, проконсультироваться по интересующим вопросам, получить личный номер мобильного телефона и договориться о последующих действиях. В большинстве случаев не требуется посредник для того, чтобы обратиться к выбранному врачу в коммерческом сегменте; для этого достаточно получить контакты и время приёма в платной поликлинике при родильном доме. Установление личного контакта — одно из условий персонификации отношений, превращения родов из «лотереи» в более предсказуемый и контролируемый процесс взаимодействия.

Потребность установить контакт с врачом до начала родов реализуется в условиях, которые структурно не предполагают предварительного знакомства. Врач и акушерка, как правило, не ведут беременность (за исключением Центра акушерского ухода) и в момент родов оказываются для будущей матери «незнакомцами», как и любые другие врачи при разовом обращении. Многие женщины сомневаются в том, что эти «случайные» анонимизированные люди будут достаточно профессионально компетентны

и внимательны к их потребностям. Женщины, оплачивающие роды, хотят быть уверены в том, что конкретный врач будет выполнять свою профессиональную роль надлежащим образом и у него будут все условия для ее выполнения (то есть он не будет вести сразу несколько родов «на конвейере»<sup>10</sup>). Комментируя данный аспект, одна из акушерок отметила: женщины платят деньги за то, чтобы врач просто выполнял свои обязанности, но именно так, как положено. Женщины также надеются на гуманизацию отношений в случае их персонификации.

При личной встрече женщины стремятся оценить профессионализм врача, обращая внимание на его репутацию, опыт, квалификацию, иногда на должностной статус, на то, как он выстраивает общение, изучает проблему и документы, даёт советы, отвечает на поставленные вопросы. Однако при сохранении асимметрии знания женщинам во многом приходится полагаться на не вполне осознанный и отрефлексированный выбор на основе «аккумулированного жизненного опыта» на фоне нехватки осведомлённости аналогично тому, что описывает П. Штомпка: «Иногда основой доверия является интуиция, таинственная способность, позволяющая нам почувствовать, кто достоин, а кто недостоин доверия» [Штомпка 2016: 241, 242].

*Интервьюер. А на основании чего ты принимаешь это решение?*

*Информантка (смеётся). Не знаю. Ну... какой-то интуиции. Но я всё равно понимаю, что я не медик. У меня нет медицинского образования, все эти нюансы я в любом случае не просчитаю и не пойму <...> Доверяю опыту. Ну, может быть, мнению близких тоже (информантка № 28).*

Чаще всего информантки принимали решение о заключении договора услуг уже при первой встрече и рассказывали о том, что врач им «сразу подошёл». Они признают авторитет данного специалиста и готовы делегировать ему управление ситуацией. Информантка Ольга, которая осуществляла очень тщательный разносторонний предварительный поиск, рассказывает про первую встречу:

*Когда я пришла к своему (будущему) врачу, она мне сказала: «Слушай, ты будешь слушать меня внимательно, и всё у тебя будет хорошо» (информантка № 9).*

Для успешного прохождения родов, как говорили многие информантки, в дальнейшем нужно следовать инструкциям врача:

*Надо слушать то, что говорит врач <...> Врач плохого не посоветует <...> Слушать и делать (информантка № 2);*

*Главное, как я понимаю, слушаться врача, доверять (информантка № 14);*

*Я делегировала... Я доверилась ей, я действительно доверилась (информантка № 6);*

*Когда я уже пришла к своему врачу, то я его безоговорочно слушалась (информантка № 13);*

*Раз уж ты доверилась нам, значит, вот, доверяй (информантка № 31).*

Говоря о доверии в данном случае, женщины указывают на признание авторитета врача и делегирование ему полномочий. Этот момент сопряжён с тем, что информантки назвали «отключение мозга»:

<sup>10</sup> Такие ожидания, как рассказывают информантки, не всегда оправдываются; врач может работать на суточном дежурстве в дежурной бригаде и параллельно вести индивидуальные роды. Врач не всегда внимателен и вступает в диалог, даже если услуги родовспоможения оплачены.

*В какой-то момент на родах мой мозг отключился, я перестала всё помнить (информантка № 2).*

Женщины в основном утрачивают контроль над происходящим:

*Когда у тебя мозг полностью сосредоточен на ребёнке, тебя, в принципе, остальное уже не интересует, ты не можешь сосредоточиться <...> Ты не воспринимаешь информацию. Тебе говорят одно, ты слышишь абсолютно другое (информантка № 3).*

Делегирование — это способ совладания с аффектами и уязвимостью тела через передачу контроля профессионалу, к которому есть доверие.

Оплата направлена в том числе и на гуманизацию отношений, на то, чтобы получить к себе внимательное и уважительное отношение, однако женщины признают, что интенсивное эмоциональное воздействие и практики послушания могут приносить пользу:

*Был момент, когда совсем было плохо, она (акушерка) на меня так наехала. Накричала, чтобы я взяла себя в руки, потому что я совсем расклеилась <...> в этот момент сам ведёшь себя неадекватно. И она меня так встряхнула <...> Я считаю, что она как бы правильно сделала (информантка № 1).*

Информантка, которая рожала второй раз у одного специалиста, говорила:

*Она (врач) ещё и наорать может <...> Просто доверилась врачу, и всё (информантка № 11).*

В основном женщины не сомневаются в том, что такого рода действия медицинского персонала осуществляются во имя их блага и блага ребёнка.

В момент непосредственных медицинских взаимодействий факт оплаты выносится за скобки (*bracketing*, по Гофману):

*У меня не было ощущения, что ко мне относятся как к клиенту с большими деньгами (информантка № 1).*

Многие информантки подчёркивают, что наблюдали одинаковое отношение во время родов в роддоме и к платным, и к бесплатным пациенткам. Хотя с этим мнением согласны не все. Оплачивая сервис, некоторые женщины чувствуют себя привилегированными, но связывают это не столько с субстантивной медицинской помощью, сколько с уделяемым им вниманием со стороны медицинских работников и осуществляемой эмоциональной работой. Иногда они говорят о том, что хорошее отношение — предмет покупки:

*Они как-то там понимающе смотрят, улыбаются, ну, видимо, понимают, что человек заплатил деньги и вот надо его хотя бы выслушать, с его там глупостями (информантка № 29);*

*Оплата <...> хорошее отношение даёт, уважение, ты покупаешь уважение к себе во время родов (информантка № 34).*

Иными словами, вынесение денежных отношений «за скобки» не является чётко определённым.

Доверие к врачу как признание авторитета и следование его инструкциям не означает, что женщины действуют как пассивные реципиенты помощи. Напротив, они стремятся участвовать в диалоге, обсуждать с врачом представления о желаемых родах, на всех этапах они хотят знать, что с ними происходит, какие действия и для чего осуществляются. Пациентки всё более представляют роды как «переговорный» процесс, при котором их мнение учитывается:

*Я ожидала от медперсонала помощи и поддержки, если она нужна, не вмешиваться без необходимости, обсуждать и объяснять все свои действия, соответственно, спрашивать разрешение на произведение каких-то манипуляций (информантка № 32).*

При сохранении асимметрии медицинского знания и признания авторитета врача создаются также условия для уменьшения его авторитарности и усиления партисипаторности и осведомлённости пациенток.

*У меня не было такого <...> что со мной что-то делают против моей воли. <...> Всё было так чётко, понятно, почему это нужно. И отношение врача этому способствует. То есть когда врач тебе всё объясняет <...> На платном отделении такая политика. Не то что пациент должен выпрашивать, зачем это нужно и почему. Тебе сперва объясняют <...> То есть какой-то нормальный, внятный диалог (информантка № 35).*

Значение переговоров между пациентками и врачами признают и медицинские работники, которые отмечают, что стараются обсуждать и учитывать по возможности потребности любых пациенток (и платных, и бесплатных), однако институциональные условия позволяют в полной мере делать это только при платных родах, да и то не всегда. Ситуацию диалога подчёркивали и те женщины, которые рожали в Центре акушерского ухода (см.: [Бороздина 2014]). Выбор, интенции и спрос потребителя изменяют условия родов и способствуют их гуманизации. Врачи демонстрируют навыки отношения к будущей матери как к личности, а не как к объекту профессиональных манипуляций. По словам одного акушера, чтобы достигнуть доверия, нужно уметь разговаривать с женщинами так, «чтобы пациент не чувствовал себя... как это сказать (подбирает слово)... вещь, которую просто тупо передвигают» (врач № 2).

### **Оплата ведения родов: рыночная услуга vs профессиональная помощь**

Ещё один важный вопрос, который необходимо прояснить: как соотносятся непосредственная оплата родов и взаимодействие с врачом по поводу оказания профессиональной помощи?

В интервью мы зафиксировали широкий спектр способов оплаты медицинских услуг: преобладала официальная оплата «в кассу», предполагающая заключение договора с роддомом и (или) с конкретными специалистами. Были представлены случаи дарения — подарки разной стоимости, оплата в качестве благодарности, неформальные договорённости, оплата по полису добровольного медицинского страхования (ДМС). Сосредоточимся преимущественно на тех услугах, которые были оплачены по официальному договору. В 2010-х гг. в роддомах города институционализированы хозрасчётные отделения, которые функционируют на постоянной основе<sup>11</sup>. Распространённости официальных контрактов способствовали специальные меры по борьбе с неформальными платежами<sup>12</sup>. Неформальные тарифные (предварительно оговорённые) платежи (зафиксировано также в исследовании: [Чирикова,

<sup>11</sup> В качестве примера приведу данные по одному из родильных домов в Санкт-Петербурге. В сентябре 2015 г. из 304 принятых родов 190 составляли «бюджетные» (бесплатные для пациентки), 114 — «хозрасчётные» (платные услуги), в октябре 2015 г. из 342 родов 212 — «бюджетные», 130 — «хозрасчётные» (дневник наблюдения, 2 ноября 2015 г.).

<sup>12</sup> В частности, врачам без официального индивидуального договора запрещено принимать роды не в свою смену и находиться на территории роддома.

Шишкин 2014]) используются преимущественно тогда, когда есть «надёжные» договорённости со знакомыми или через посредников.

Большинство информанток оформляли официальный договор на индивидуальное ведение родов акушером и улучшенную палату, они, как и многие медработники, признали, что официальная система оплаты устраивает их в большей степени. Как преимущества отмечаются прозрачность, легальность и гарантированность данной формы оплаты:

*(Платили) абсолютно официально. И нас это очень радовало, что это всё официально; что не надо там какие-то взятки давать. Мы были счастливы, что это всё можно сделать через кассу (информантка № 1).*

Врачи также говорили в интервью, что в основном (хотя и с некоторыми исключениями) предпочитают работать с официальной оплатой, которая при наличии репутации и потока платных пациентов означает регулярное повышение дохода.

При заключении официального договора и оплате за роды деньги обезличиваются. Согласно разъяснениям врачей и акушерок, при стоимости, например, ведения родов в 90 тыс. руб., врач-акушер получает дополнительные начисления к заработной плате с каждого индивидуального родов (примерно 7–10 тыс. руб.), он не может влиять на цену услуг родовспоможения или размер начислений. Врач выступает не столько как «продавец» собственных услуг, сколько как посредник между продавцом (роддомом) и покупателем (будущей матерью). Его основная роль иная — профессиональная, хотя он заинтересован в платных пациентах.

Стоимость родов не является предметом переговоров между пациентом и врачом. Однако типичным исключением является ситуация, когда врач предлагает дополнительно оплатить работу акушерки (которой официально будет начислено около 5 тыс. руб.). Врачи объясняют пациентам необходимость доплаты соображениями эффективной командной работы с конкретной акушеркой; в интервью они также объясняли, что акушеркам платят недостаточно, и это несправедливо. Но для пациентов это дополнительные расходы. Те женщины, которые доверяют врачу, скорее, склонны согласиться, но некоторые пациентки воспринимают предложение оплаты работы акушерки как «раскручивание их на дополнительные деньги» (врач № 1). При этом иногда врачи отговаривают женщин от ненужных, с их точки зрения, трат, например, от оплаты обезболивания.

Врачу приходится балансировать между ролями «профессионала», оказывающего медицинскую помощь, и «продавца-менеджера», принимающего во внимание пожелания потребителя услуги. Двойственная семантика рекламы платных услуг соответствует дуальности (а иногда и конфликту) ролевого поведения. На сайтах роддомов — в разделах, посвящённых платному родовспоможению, используются термины «ведение родов», «медицинская помощь», «профессиональная помощь», но также «медицинские услуги» и «медицинский сервис».

Врачи и акушерки, которые работают с 1990-х гг., рассказывают о том, что первоначально платные услуги воспринимались настороженно:

*С опаской... Доктора побаивались, потому что понимали, что зона ответственности другая <...> Ты уже как бы один на один <...> (врач № 1).*

В конце 1990-х гг. началось переоборудование палат, изменялись условия пребывания рожениц в роддоме. Изменялось и отношение медицинских работников к платным услугам:

*Потихонечку втянулись... Для докторов это тоже, конечно, возможность заработать (врач № 1).*

В настоящее время женщин всё больше интересуют не условия и присутствие мужа на родах, а индивидуальное ведение родов конкретным врачом. При этом акушеры и акушерки критически относятся к новым тенденциям, когда некоторые врачи начинают ходить на предпринимателей:

*Есть пациенты, и их много, которые принимают уже, как будто бы <...> мы обслуживающий персонал (врач № 1).*

Требования пациенток растут, и медики сожалеют о том, что пропало «благоговение» перед доктором, то есть безусловное доверие к врачу и признание его авторитета. Специалисты продолжают считать профессиональную помощь и свою работу не связанной непосредственно с её дополнительной оплатой, они подчёркивают, что одинаково относятся и к платным, и к бесплатным пациенткам.

Такая же двойственность ролей характерна и для женщин. В роли покупателя будущая мать интересуется, например, скидками, специальными предложениями или дополнительными услугами, которые предлагает роддом как коммерческое предприятие. Она определяет то, что она хочет получить, и действует в соответствии со своими запросами. Рыночная риторика присутствует в описании не только выбора условий пребывания, но и выбора специалистов. Женщины могут, например, говорить о «заказе» разных специалистов и о сделке с ними:

*Оплатить без проблем роды с профессором, вот этих заказать специалистов (информантка № 16);*

*Увереннее себя чувствовать, что ты получишь то, что заказывал <...> Ты знаешь, что ты платишь деньги, и ты знаешь, что ты получишь (информантка № 14).*

В иной роли будущая мать выступает как пациентка, получающая профессиональную помощь, доверяющая доктору и следующая его предписаниям. Оплата медицинской помощи выступает способом конституирования доверия в профессиональных отношениях врача и пациента. Медицинские работники при оплате становятся «своими»; сходным образом в предшествующие десятилетия происходила персонификация и преодолевалась анонимность отношений через систему блага<sup>13</sup>. «Благоговение» и эмоциональные обмены не исчезают из общения, воплощаясь, в частности, в благодарности и подарках разного рода. Но доверие и признание авторитета не являются безусловными.

Рыночные отношения и рост медицинской осведомлённости пациентов уменьшают дисбаланс власти. Однако относительное выравнивание во взаимодействиях осуществляется не буквально через торговую сделку («За деньги-то — любой каприз», — иронично говорили информантки, например, информантка № 14), а через переговоры и персонификацию медицинских взаимодействий. Рассматриваемые взаимодействия подчиняются двойственной логике. Они одновременно и являются, и не являются рыночными. Многие информантки — в роли пациенток — испытывают благодарность и в том случае, когда они официально оплачивают медицинскую помощь. Женщины подчёркивают теплоту, дружелюбие, внимательность врачей, акушеров и медсестёр, профессионализм которых зачастую превышает ожидания. Они вознаграждают полученную заботу подарками:

<sup>13</sup> Получая подарки и неформальные вознаграждения, врачи брали на себя личные обязательства, что обеспечивало женщинам дополнительное внимание [Rivkin-Fish 2005:154–155].

*Там классный детский врач. Было какое-то ощущение суперпрофессионализма. И приятно было кому-то подарить цветы (информантка № 35);*

*Эти люди для меня были такие... Как волшебники! Мне было приятно им что-то <...> сделать приятное (информантка № 9).*

В этом случае «эмоции <...> становятся частью рыночного обмена» [Симонова, Ядрова 2013: 112]. Благодарность, кроме формы подарков (как символических, так и дорогостоящих), принимает и денежное выражение. В такой ситуации врач не устанавливает цену на услуги и не влияет на неё (кроме случаев неформальной договорённости, но это предмет отдельного исследования), а благодарность подтверждает признание его профессионализма [Rivkin-Fish 2005; Чирикова, Шишкин 2014].

Таким образом, выбор покупателя-потребителя становится условием и подтверждением готовности довериться медицинским работникам, признать их авторитет и установить с ними диалоговые персонализированные отношения, что является способом конституирования межличностного доверия.

## **Заключение**

Итак, я ставила задачу рассмотреть, как возможность выбора платных родов меняет позиции будущих матерей в медицинских взаимодействиях. Исследование показало, что их позиции двойственны: женщины выступают в роли и потребителя, и пациента. Первая роль осуществляется на этапе подготовки и «входа» в роддом, когда устанавливаются условия для создания последующего доверия во взаимодействиях в самом роддоме. Язык доверия используется для того, чтобы обозначить признание авторитета конкретных институций и врачей, которым женщины готовы делегировать ответственность и подчиниться в их профессиональной роли.

Данное исследование подтверждает, что городские женщины среднего класса становятся рефлексивными и требовательными пациентками. Для многих организация родов — это жизненный проект семьи и будущего материнства. Растут требования, предъявляемые к ответственному материнству и обеспечению репродуктивного здоровья. Женщины всё более действуют как потребители сервиса, однако это не приводит к тому, что отношения будущих матерей с системой родовспоможения полностью превращаются в «шопинг».

Согласно результатам эмпирического анализа, будущие матери интерпретируют роды как событие повышенного риска, которое требует гарантий безопасности. Наряду с общими рисками беременности и родов информантки выделяют риски, которые связаны с советским наследием в организации здравоохранения, плохими условиями, авторитарностью и некомпетентностью врачей, пренебрежением потребностями пациентов, а также с нарушением нормативных предписаний «ответственной матери». Женщины выбирают платный сервис, стремясь создать доверие в медицинских взаимодействиях, указанных в сегменте платных услуг. Некоторые информантки не обращаются к бесплатной медицине (и это не только представительницы высокообеспеченных слоёв), другие комбинируют платное и бесплатное ведение беременности и родов. Чтобы произвести оплату услуги, женщины (родители) осуществляют калькуляции, определяя свои приоритеты и потребности. Они выделяют из семейного бюджета целевую сумму, соотнося её с доходами и другими тратами при появлении ребёнка. В том случае, если сумма тяготеет к месячному бюджету супругов, она представляется высокой, но оправданной.

Для того чтобы получить надёжный сервис, женщины тщательно собирают информацию о репутации роддомов и врачей, сравнивают цены и пакеты услуг, выбирают роддом, врача и (или) акушерку, родзал и палату в послеродовом отделении. И в этом случае они выступают как рациональные агенты,



рефлексивные индивиды, осуществляющие тактики наподобие маркетинга. Женщины несут индивидуальную (семейную) ответственность за производимый выбор и калькуляции.

После того как выбор сделан, будущая мать вступает в переговоры с врачом и (или) акушеркой, анализируя отношения, обсуждает роды и заключает договор. Об уровне профессионализма в условиях асимметрии знаний специалистов судят не только на основе проверенной информации, но и на основе не вполне рационализируемых мотивов и под воздействием аффектов. Цель женщин — выбрать и оплатить услуги того врача, которому можно доверять как профессионалу и личности. Признав врача «заслуживающим доверия», то есть сочтя его авторитетным, будущие матери делегируют врачу контроль и подчиняются его инструкциям. Активные действия и контроль взаимодействий со стороны женщины становятся затруднёнными из-за асимметрии знаний, вовлечённости аффектов, уязвимости тела, непредсказуемости процесса. Рефлексивный выбор потребителя во многом становится выбором доверия к конкретному врачу, конституируя «экономику доверия» в платном сегменте родовспоможения. При этом женщины не остаются пассивными реципиентами медицинской помощи, но стремятся к более равноправным отношениям. В итоге женщины действуют, с одной стороны, как потребители медицинских услуг, калькулирующие затраты и выгоды при организации родов, а с другой — как пациентки, которые через оплату создают доверие к специалистам, ведущим роды.

## Приложение

В таблицах приводятся данные не всех информантов (как женщин, так и врачей), а только тех, интервью с которыми цитируются в статье. Номера присваивались во время проведения полевого исследования; те же номера сохранены в таблицах.

Таблица П.1

**Список информантов, интервью с которыми процитированы в статье**

Номер	Возраст (полных лет)	Брачный статус	Количество детей	Стоимость услуг (руб.)*	Дата проведения интервью
1	28	Замужем	1	110 тыс.	8 октября 2015 г.
2	29	Замужем	1	80 тыс.	20 октября 2015 г.
3	26	Замужем	1	97 тыс.	18 октября 2015 г.
4	25	Замужем	1	100 тыс.	21 октября 2015 г.
5	26	В гражданском браке	1	Отказалась от предварительно планируемой оплаты	23 октября 2015 г.
6	34	Замужем	1	100 тыс.	20 октября 2015 г.
9	30	Замужем	2	136 тыс.	20 октября 2015 г.
11	32	Замужем	3 (2-е роды — близнецы)	130 тыс.	2 ноября 2015 г. В интервью принимал участие муж
12	40	Незамужем	1	ДМС + 90 тыс.	2 ноября 2015 г.
13	35	Замужем	2	45 тыс.	3 ноября 2015 г.
14	29	Замужем	1	137 тыс.	2 ноября 2015 г.
15	30	Замужем	2	50 тыс.	13 ноября 2015 г. В интервью принимал участие муж
16	40	Замужем	1	160 тыс.	16 ноября 2015 г.
17	44	Замужем	3	120 тыс.	16 ноября 2015 г.
23	25	Замужем	1	58 тыс.	23 ноября 2015 г.
26	27	Замужем	1	85 тыс.	30 ноября 2015 г.
28	34	Замужем	1 (2-е роды)	40 тыс.	2 декабря 2015 г.
29	29	Замужем	1	45 тыс.	30 ноября 2015 г.
31	27	Замужем	1	47 тыс.	3 декабря 2015 г.
32	27	Замужем	1	63 тыс.	10 декабря 2015 г.
34	28	Замужем	2	110 тыс.	14 декабря 2015 г.
35	31	Замужем	2	94 тыс.	23 декабря 2015 г.

\* Кроме родов, включает дородовое (если было) и послеродовое пребывание в роддоме.

Таблица П.2

## Список врачей, интервью с которыми процитированы в статье

Номер	Возраст (полных лет)	Пол	Специальность	Место работы	Дата проведения интервью
1	49	Ж	Акушер-гинеколог	Государственный роддом, бюджетное и хозрасчётное отделение	24 марта 2016 г.
2	38	М	Акушер-гинеколог	Государственный роддом, бюджетное и хозрасчётное отделение	11 апреля 2016 г.

## Литература

- Аронсон П. 2006. Утрата институционального доверия в российском здравоохранении. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 2: 120–131.
- Бердышева Е. С. 2012а. От критики к аналитике: коммодификация жизненно важных благ как актуальная исследовательская проблема в новой экономической социологии. *Экономическая социология*. 13 (1): 67–85. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2012-13-1/55567728.html> (доступ 5 05 2017).
- Бердышева Е. С. 2012b. «Здоровье не купишь»: о противоречиях маркетинга жизненно важных благ на примере рынка стоматологических услуг в Москве. *Лабораториум*. 2: 91–114.
- Бороздина Е. 2010. Как работает родовой сертификат? Реализация программы на примере региональной женской консультации. *Частный корреспондент*. 22 декабря. URL: [http://www.chaskor.ru/article/kak\\_rabotaet\\_rodovoj\\_sertifikat\\_21674](http://www.chaskor.ru/article/kak_rabotaet_rodovoj_sertifikat_21674) (доступ 5 05 2017).
- Бороздина Е. 2014. Социальная организация естественных родов (случай центра акушерского ухода). *Журнал исследований социальной политики*. 12 (3): 413–428.
- Бредникова О. 2009. Покупая компетенцию и внимание: практики платежей во время беременности и родов. В сб.: Здравомыслова Е., Тёмкина А. (ред.) *Здоровье и доверие: гендерный подход к репродуктивной медицине*. СПб.: Изд-во ЕУСПб; 211–233.
- Бугрезова Е. 2016. Роль социальных медиа в формировании практик заботы о здоровье среди российской молодёжи. *Экономическая социология*. 17 (5): 103–129. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5/197624606.html>
- Годованная М., Тёмкина А. 2017. «Мать — ты навечно, но и художница — всегда»: творчество в условиях интенсивно-расширенного материнства. *Лабораториум*.
- Здравомыслова Е. 2009. Няни: коммерциализация заботы. В сб.: Здравомыслова Е., Роткирх А., Тёмкина А. (ред.) *Новый быт в современной России: гендерные исследования повседневности*. СПб.: Изд-во ЕУСПб; 94–136.
- Здравомыслова Е., Тёмкина А. 2009. «Врачам я не доверяю», но... Преодоление недоверия к репродуктивной медицине. В сб.: Здравомыслова Е., Тёмкина А. (ред.) *Здоровье и доверие: гендерный подход к репродуктивной медицине*. СПб.: Изд-во ЕУСПб; 179–210.

- Зелизер В. 2010 (1978). Человеческие ценности и рынок: страхование жизни и смерть в Америке XIX века. *Экономическая социология*. 11 (2): 54–72. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-2.html> (доступ 5 05 2017).
- Моисеева Е. Н. 2010. Рынок ритуальных услуг: трансформация правил ритуала в правила рынка. *Экономическая социология*. 11 (3): 84–99. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-3/26592168.html> (доступ 5 05 2017).
- Моисеева Е. Н. 2011. Аффективно насыщенные рынки. *Социологические исследования*. 7: 132–139.
- Симонова О., Ядрова Е. 2013. Сообщество средних медицинских сотрудников в области кардиохирургии: социологический анализ эмоционального труда. В сб.: Романов П., Ярская-Смирнова Е. (ред.) *Профессии социального государства*. М.: ООО «Вариант», ЦСПГИ; 91–115.
- Скотт Р. 2007. Конкурирующие логики в здравоохранении: профессиональная, государственная и менеджериальная. *Экономическая социология*. 8 (1): 27–44. URL: <https://ecsoc.hse.ru/2007-8-1/26594182.html> (доступ 5 05 2017).
- Тёмкина А. 2014. Медикализация репродукции и родов: борьба за контроль. *Журнал исследований социальной политики*. 12 (3): 321–336.
- Тёмкина А. 2016. Оплачиваемая забота и безопасность: что продаётся и покупается в родильных домах? *Социология власти*. 1: 76–106.
- Ткач О. 2009. Уборщица или помощница? Варианты гендерного контракта в условиях коммерциализации быта. В сб.: Здравомыслова Е., Роткирх А., Тёмкина А. (ред.) *Новый быт в современной России: гендерные исследования повседневности*. СПб.: Изд-во ЕУСПб; 137–188.
- Чирикова А, Шишкин С. 2014. Взаимодействие врачей и пациентов в современной России: векторы изменений. *Мир России*. 2: 154–182.
- Шейман И. М., Шишкин С. В. (отв. ред.) 2012. *Расширение потребительского выбора в здравоохранении: теория, практика, перспективы*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Шишкин С. В. (отв. ред.) 2002. *Неформальные платежи за медицинскую помощь в России*. М.: Независимый институт социальной политики.
- Шишкин С.В. et al. 2004. *Российское здравоохранение: оплата за наличный расчет*. М.: Независимый институт социальной политики.
- Шишкин С. В., Бурдяк А. Я., Потапчик Е. Г. 2014. *Роль выбора пациентов в российской системе здравоохранения*. Препринт WP8/2014/02. Серия WP8 (Государственное и муниципальное управление). М.: Изд. дом ВШЭ. URL: [https://www.hse.ru/data/misc/library/WP8\\_2014\\_02.pdf](https://www.hse.ru/data/misc/library/WP8_2014_02.pdf)
- Шишкин С., Потапчик Е., Селезнёва Е. 2014. *Оплата пациентами медицинской помощи в российской системе здравоохранения*. Препринт WP8/2014/03. Серия WP8 (Государственное и муниципальное управление). М.: Изд. дом ВШЭ. URL: [https://www.hse.ru/data/2014/05/30/1325380472/WP8\\_2014\\_03\\_.pdf](https://www.hse.ru/data/2014/05/30/1325380472/WP8_2014_03_.pdf)

- Штомпка П. 2016. *Доверие — основа общества*. М.: Логос.
- Щепанская Т. Б. 1999. Мифология социальных институтов: родовспоможение. В сб.: *Мифология и повседневность*. Вып. 2. Материалы научной конференции. СПб.: ИРЛИ РАН; 389–423.
- Armstrong D. 2014. Actors, Patients and Agency: a Recent History. *Sociology of Health & Illness*. 36 (2): 163–174.
- Brown P., Meyer S. 2015. Dependency, Trust and Choice? Examining Agency and ‘Forced Options’ within Secondary Health Care Contexts. *Current Sociology*. 63 (5): 729–745.
- Bryers H., Van Teijlingen E. 2010. Risk, Theory, Social and Medical models: A Critical Analysis of the Concept of Risk in Maternity Care. *Midwifery*. 26 (5): 488–496.
- Carter S. 2010. Beyond Control: Body and Self in Women’s Childbearing Narratives. *Sociology of Health & Illness*. 32 (7): 993–1009.
- Chadwick R., Foster D. 2014. Negotiating Risky Bodies: Childbirth and Constructions of Risk. *Health, Risk & Society*. 16 (1): 68–83.
- Collyer F. M. 2012. *Mapping the Sociology of Health and Medicine: America, Britain and Australia Compared*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Collyer F. et al. 2015. Healthcare Choice: Bourdieu’s Capital, Habitus and Field. *Current Sociology*. 63 (5): 685–699.
- Crossley M. L. 2007. Childbirth, Complications and the Illusion of ‘Choice’: A Case Study. *Feminism & Psychology*. 17 (4): 543–563.
- Davis-Floyd R. 1992. *Birth as an American Rite of Passage*. Berkeley: University of California Press.
- Davis-Floyd R. 2004. Consuming Childbirth: The Qualified Commodification of Midwifery Care. In: Taylor J., Layne L., Wozniak D. (eds) *Consuming Motherhood*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press; 211–248.
- De Vries R. 2005. *A Pleasing Birth: Midwives and Maternity Care in the Netherlands*. Philadelphia: Temple University Press.
- Greener I. 2003. Patient Choice in the NHS: The View from Economic Sociology. *Social Theory and Health*. 1 (1): 72–89.
- Freidson E. 1970. *Profession of Medicine: A Study of the Sociology of Applied Knowledge*. Chicago: University of Chicago Press.
- Jordan B. 1997. Authoritative Knowledge and its Construction. In: Davis-Floyd R.E., Sargent C., Rapp R. (eds) *Childbirth and Authoritative Knowledge*. Berkeley: University of California Press; 55–79.
- Hardey M. 1999. Doctor in the House: the Internet as a Source of Lay Health Knowledge and the Challenge to Expertise. *Sociology of Health & Illness*. 21 (6): 820–835.

- Hays Sh. 1996. *The Cultural Contradictions of Motherhood*. New Haven: Yale University Press.
- Kitzinger S. 2001. Who Would Choose to Have a Caesarean? *British Journal of Midwifery*. 9 (5): 284–286.
- Lazarus E. 1994. What Do Women Want? Issues of Choice, Control, and Class in Pregnancy and Childbirth. *Medical Anthropology Quarterly*. 8 (1): 25–46.
- Lowe P. 2016. *Reproductive Health and Maternal Sacrifice: Women, Choice and Responsibility*. London: Palgrave Macmillan.
- Lupton D. 1997. Consumerism, Reflexivity and the Medical Encounter. *Social Science and Medicine*. 45 (3): 373–381.
- Lupton D. 1999. Risk and the Ontology of Pregnant Embodiment'. In: Lupton D. (ed.). *Risk and Sociocultural Theory: New Directions and Perspectives*. Cambridge: Cambridge University Press; 59–85.
- Lupton D. 2011. The Best Thing for the Baby: Mothers' Concepts and Experiences Related to Promoting their Infants' Health and Development. *Health Risk & Society*. 13 (7–8): 637–651.
- Lupton D. 2013. *Risk*. London; New York: Routledge.
- Malacrida C., Boulton T. 2012. Women's Perceptions of Childbirth 'Choices': Competing Discourses of Motherhood, Sexuality, and Selflessness. *Gender & Society*. 26 (5): 748–772.
- Malacrida C., Boulton T. 2014. The Best Laid Plans? Women's Choices, Expectations and Experiences in Childbirth. *Health*. 18 (1): 41–59.
- Martin E. 1987. *The Woman in the Body: A Cultural Analysis of Reproduction*. Boston: Beacon Press.
- Morris J., Polese A. 2013. *The Informal Post-Socialist Economy Embedded Practices and livelihoods*. London; New York: Routledge.
- Natalier K., Willis K. F. 2008. Taking Responsibility or Averting Risk? A Socio-Cultural Approach to Risk and Trust in Private Health Insurance Decisions. *Health, Risk & Society*. 10 (4): 399–411.
- Nettleton S., Burrows R. 2003. E-Scaped Medicine? Information, Reflexivity and Health. *Critical Social Policy*. 23 (2): 165–185.
- Parsons T. 1951. *The Social System*. New York: The Free Press.
- Possamai-Inesedy A. 2006. Choice and Responsibility in Childbirth in a Risk Society. *Health Sociology Review*. 15 (4): 406–414.
- Reiger K., Dempsey R. 2006. Performing Birth in a Culture of Fear: an Embodied Crisis of Late Modernity. *Health Sociology Review*. 15 (4): 364–373.
- Riewpaiboon W. et al. 2005. Private Obstetric Practice in a Public Hospital: Mythical Trust in Obstetric Care. *Social Science & Medicine*. 61 (7): 1408–1417.

- Rivkin-Fish M. 2005. *Women's Health in Post-Soviet Russia: The Politics of Intervention*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Rothman B. 2014. Pregnancy, Birth and Risk: An Introduction. *Health, Risk & Society*. 16 (1): 1–6.
- Stepurko T. et al. 2013. Informal Patient Payments in Maternity Hospitals in Kiev, Ukraine. *The International Journal of Health Planning and Management*. 28 (2): 169–187.
- Sztompka P. 1998. *Trust: A Sociological Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zadoroznyj M. 1999. Social Class, Social Selves and Social Control in Childbirth. *Sociology of Health and Illness*. 21 (3): 267–289.
- Zadoroznyj M. 2001. Birth and the 'Reflexive Consumer': Trust, Risk and Medical Dominance in Obstetric Encounters. *Journal of Sociology*. 37 (2): 117–139.

## NEW TEXTS

Anna Temkina

# “Economy of Trust” in Commercial Obstetric Care: Educated Urban Women as Consumers and Patients

**TEMKINA, Anna** — PhD, Professor, European University at St. Petersburg. Address: 3a Gagarinskaya str., 191187, St. Petersburg, Russian Federation.

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

### Abstract

This article provides insight into the shaping of the position of urban educated women, which is twofold: As reflexive actors and consumers, these women make an informed choice and pay for childbirth services in maternity hospitals; however, as patients, they trust to their “own” reliable obstetrician. I carry out a contemporary sociological discussion on patients’ choices and their limitations under the influence of neoliberalism and the commercialization of medical care, including for childbirth. Research on paid childbirth care

in maternity hospitals is based on in-depth interviews with 35 mothers and 14 obstetricians and midwives who work in commercial health care, as well as observation in two hospitals (St. Petersburg 2015). The empirical data give evidence concerning mothers’ perception of childbirth as an extremely risky process wherein guaranties of safety are needed. These mothers choose the paid service due to their lack of trust of free-of-charge medicine and the abstract social role of professionals. To cover the cost of childbirth, women (parents) calculate their family resources; they consider the expenditure as heavy budget burden, but they perceive it as inevitable for them. To choose and receive reliable service, they collect thorough information about the reputations of maternity hospitals and obstetricians. After her decision is made, the future mother meets with an obstetrician and midwife in person to negotiate the conditions of delivery and draw up a contract; this has the effect of personalizing the relationship. Attitudes toward professionalism are based on information, experience, and affects. Once the professionals have gained her trust, the future mother delegates them control; the issues of payment are mostly reduced to the brackets of medical interactions. However, women do not behave as passive recipients of medical care; rather, they try to be more active in the negotiations. Ultimately, women act as both consumers of medical services and as patients, establishing trust in professionals by purchasing the care. Together, these phenomena work as an “economy of trust”.

**Keywords:** “economy of trust”; paid childbirth; choice; patient; consumer; social role of obstetrician; doctor as professional; childbirth; control; motherhood.

### Acknowledgments

The data were collected in the project “Payments, Health and Care in Childbirth” in fall 2015 — spring 2016 under author’s supervision. This project was implemented by chair in Public Health in Gender, Gender Studies Program, European University at St. Petersburg. Seven graduate, MA and PhD students, and author as well collected interviews, and all interviewers participated in the discussion on field procedures and data interpretation.

I am very grateful to chief midwife Viktoria Kuznetsova, without her help and support this project hardly could be implemented. I express my gratitude to Elena Zdravomyslova, Michel Rivkin-Fish, Yulia Gradska, Ekaterina Borozdina, Asya Novkunskaya, Maria Godovannya, Anya Klimova, to all colleagues, who made this project possible, and to anonymous reviewers for their comments. I thank the women, their partners, midwives and obstetricians, who shared stories with us.



## References

- Armstrong D. (2014) Actors, Patients and Agency: A Recent History. *Sociology of Health & Illness*, vol. 36, no 2, pp. 163–174.
- Aronson P. (2006). Utrata institutsional'nogo doveriya v rossiyskom zdravookhraneni [The Loss of Institutional Trust in the Russian Health Care ]. *Zhurnal sotsiologii i sotsial'noy antropologii = The Journal of Sociology and Social Anthropology*, no 2, pp. 120–131 (in Russian).
- Berdysheva E. S. (2012a) Ot kritiki k analitike: kommodifikatsiya zhiznenno vazhnykh blag kak aktual'naya issledovatel'skaya problema v novoy ekonomicheskoy sotsiologii [From Criticism toward Analytics: Commodification of Vital Goods as an Actual Research Problem in the New Economic Sociology]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 13, no 1, pp. 67–85. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2012-13-1/55567728.html> (accessed 5 May 2017) (in Russian).
- Berdysheva E. S. (2012b) “Zdorov'e ne kupish'”: o protivorechiyakh marketizatsii zhiznenno vazhnykh blag na primere rynka stomatologicheskikh uslug v Moskve [Health is Better than Wealth Controversies of the Marketization of Vital Goods (The Case of Moscow Dental Market)]. *Laboratorium*, no 2, pp. 91–114 (in Russian).
- Borozdina E. (2010) Kak rabotaet rodovoy sertifikat? Realizatsiya programmy na primere regional'noy zhen-skoy konsul'tatsii [How does Birth Certificate Work?]. *Chastnyy correspondent*. 22 December. Available at: [http://www.chaskor.ru/article/kak\\_rabotaet\\_rodovoj\\_sertifikat\\_21674](http://www.chaskor.ru/article/kak_rabotaet_rodovoj_sertifikat_21674) (accessed 5 May 2017) (in Russian).
- Borozdina E. (2014) Sotsial'naya organizatsiya estestvennykh rodov (sluchay tsentra akusherskogo ukhoda) [The Social Organization of Natural Childbirth: The Case of Center for Midwifery Care]. *Zhurnal issledovaniy sotsial'noy politiki = The Journal of Social Policy Studies*, vol. 12, no 3, pp. 413–428 (in Russian).
- Brednikova O. (2009) Pokupaya kompetentsiyu i vnimanie: praktiki platezhei vo vremia beremennosti i rodov [Buying Competence and Care: Purchase during Pregnancy and Delivery]. *Zdorov'e i doverie: gendernyy podkhod k reproduktivnoy meditsine* [Health and Trust: the Gender Approach to Reproductive Medicine] (eds. E. Zdravomyslova, A. Temkina), St. Petersburg: EUSPb Publishing House, pp. 211–233 (in Russian).
- Brown P., Meyer S. (2015) Dependency, Trust and Choice? Examining Agency and 'Forced Options' within Secondary Health Care Contexts. *Current Sociology*, vol. 63, no 5, pp. 729–745.
- Bryers H., Van Teijlingen E. (2010) Risk, Theory, Social and Medical Models: A Critical Analysis of the Concept of Risk in Maternity Care. *Midwifery*, vol. 26, no 5, pp. 488–496.
- Bugrezova E. (2016). Rol' sotsial'nykh media v formirovani praktiki zaboty o zdorov'e sredi rossijskoy molozhzi [The Social Media Contribution into Healthcare Practices among Russian Young People]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 17, no 5, pp. 103–129. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2016-17-5/197624606.html> accessed 5 05 2017 (accessed 5 May 2017) (in Russian).
- Carter S. (2010) Beyond Control: Body and Self in Women's Childbearing Narratives. *Sociology of Health & Illness*, vol. 32, no 7, pp. 993–1009.

- Chadwick R., Foster D. 2014. Negotiating Risky Bodies: Childbirth and Constructions of Risk. *Health, Risk & Society*, vol. 16, no 1, pp. 68–83.
- Chirikova A., Shishkin S. (2014) Vzaimodeystvie vrachey i patsientov v sovremennoy Rossii: vektory izmeneniy [Interaction Between Doctors and Patients in Russia: Vectors of Change]. *Mir Rossii = The Russian World*, no 2, pp. 154–182 (in Russian).
- Collyer F. M. (2012) *Mapping the Sociology of Health and Medicine: America, Britain and Australia Compared*, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Collyer F., Willis K., Franklin M., Harley K., Short S. (2015) Healthcare Choice: Bourdieu's Capital, Habitus and Field. *Current Sociology*, vol. 63, no 5, pp. 685–699.
- Crossley M. L. (2007) Childbirth, Complications and the Illusion of 'Choice': A Case Study. *Feminism & Psychology*, vol. 17, no 4, pp. 543–563.
- Davis-Floyd R. (1992) *Birth as an American Rite of Passage*, Berkeley: University of California Press.
- Davis-Floyd R. (2004) Consuming Childbirth: The Qualified Commodification of Midwifery Care. *Consuming Motherhood* (eds. J. Taylor, L. Layne, D. Wozniak), New Brunswick, NJ: Rutgers University Press, pp. 211–248.
- De Vries R. (2005) *A Pleasing Birth: Midwives and Maternity Care in the Netherlands*, Philadelphia: Temple University Press.
- Freidson E. (1970) *Profession of Medicine: A Study of the Sociology of Applied Knowledge*, Chicago: University of Chicago Press.
- Godovannaya M., Temkina A. (2017. Forthcoming). "Mat' — ty navechno, no i khudozhnitsa — vseгда": tvorchestvo v usloviyakh intensivno-rasshirennoy materinstva ["As a Mother — You are Forever, but as an Artist — You are Always": Balance of Gender Roles: Art Practice in Situation of Intensive-Extended Mothering]. *Laboratorium* (in Russian).
- Greener I. (2003) Patient Choice in the NHS: The View from Economic Sociology. *Social Theory and Health*, vol. 1, no 1, pp. 72–89.
- Jordan B. (1997) Authoritative Knowledge and its Construction. *Childbirth and Authoritative Knowledge* (eds. R. Davis-Floyd, C. Sargent, R. Rapp), Berkeley: University of California Press, pp. 55–79.
- Hardey M. (1999) Doctor in the House: The Internet as a Source of Lay Health Knowledge and the Challenge to Expertise. *Sociology of Health & Illness*, vol. 21, no 6, pp. 820–835.
- Hays S. (1996) *The Cultural Contradictions of Motherhood*, New Haven: Yale University Press.
- Kitzinger S. (2001) Who Would Choose to Have a Caesarean? *British Journal of Midwifery*, vol. 9, no 5, pp. 284–286.
- Lazarus E. (1994) What Do Women Want? Issues of Choice, Control, and Class in Pregnancy and Childbirth. *Medical Anthropology Quarterly*, vol. 8, no 1, pp. 25–46.

- Lowe P. (2016) *Reproductive Health and Maternal Sacrifice: Women, Choice and Responsibility*, London: Palgrave Macmillan.
- Lupton D. (1997) Consumerism, Reflexivity and the Medical Encounter. *Social Science and Medicine*, vol. 45, no 3, pp. 373–381.
- Lupton D. (1999) Risk and the Ontology of Pregnant Embodiment'. *Risk and Sociocultural Theory: New Directions and Perspectives* (ed. D. Lupton), Cambridge: Cambridge University Press, pp. 59–85.
- Lupton D. (2011) The Best Thing for the Baby: Mothers' Concepts and Experiences Related to Promoting their Infants' Health and Development. *Health Risk & Society*, vol. 13, no 7–8, pp. 637–651.
- Lupton D. 2013. *Risk*, London; New York: Routledge.
- Malacrida C., Boulton T. (2012) Women's Perceptions of Childbirth 'Choices': Competing Discourses of Motherhood, Sexuality, and Selflessness. *Gender & Society*, vol. 26, no 5, pp. 748–772.
- Malacrida C., Boulton T. (2014) The Best Laid Plans? Women's Choices, Expectations and Experiences in Childbirth. *Health*, vol. 18, no 1, pp. 41–59.
- Martin E. (1987) *The Woman in the Body: A Cultural Analysis of Reproduction*, Boston: Beacon Press.
- Moiseeva E. N. (2010) Rynok ritual'nykh uslug: transformatsiya pravil rituala v pravila rynka he [Market for Funeral Services: Transformation of Ritual Rules into Market Rules]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 11, no 3, pp. 84–99. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-3/26592168.html> (accessed 5 May 2017) (in Russian).
- Moiseeva E. N. (2011) Affektivno nasyshchennyye rynki [Affective Markets]. *Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 7, pp. 132–113 (in Russian).
- Morris J., Polese A. (2013) *The Informal Post-Socialist Economy Embedded Practices and livelihoods*, London; New York: Routledge.
- Natalier K., Willis K.F. (2008) Taking Responsibility or Averting Risk? A Socio-Cultural Approach to Risk and Trust in Private Health Insurance Decisions. *Health, Risk & Society*, vol. 10, no 4, pp. 399–411.
- Nettleton S., Burrows R. (2003) E-Scaped Medicine? Information, Reflexivity and Health. *Critical Social Policy*, vol. 23, no 2, pp. 165–185.
- Parsons T. (1951) *The Social System*, New York: The Free Press.
- Possamai-Inesedy A. (2006) Choice and Responsibility in Childbirth in a Risk Society. *Health Sociology Review*, vol. 15, no 4, pp. 406–414.
- Reiger K., Dempsey R. (2006) Performing Birth in a Culture of Fear: An Embodied Crisis of Late Modernity. *Health Sociology Review*, vol. 15, no 4, pp. 364–373.
- Riewpaiboon W., Chuengsatiansup K., Gilson L., Tangcharoensathien V. (2005) Private Obstetric Practice in a Public Hospital: Mythical Trust in Obstetric Care. *Social Science & Medicine*, vol. 61, no 7, pp. 1408–1417.

- Rivkin-Fish M. (2005) *Women's Health in Post-Soviet Russia: The Politics of Intervention*. Bloomington, IN: Indiana University Press.
- Rothman B. (2014) Pregnancy, Birth and Risk: An Introduction. *Health, Risk & Society*, vol. 16, no 1, pp. 1–6.
- Scott R. (2007) Konkuriyushchie logiki v zdavoohranenii: professional'naya, gosudarstvennaya i menedzheral'naya [Competing Logics in Health Care: Professional, State, and Managerial]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 8, no 1, pp. 27–44. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2007-8-1/26594182.html> (accessed 5 May 2017) (in Russian).
- Sheyman I. M., Shishkin S. V. (eds) (2012) *Rasshirenie potrebitel'skogo vybora v zdavookhranenii: teoriya, praktika, perspektivy* [The Extension of Consumer Choice in Health Care: Theory, Practice and Prospects], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Shchepanskaia T. (1999) Mifologiya sotsial'nykh institutov: Rodovspomozhenie [Mythology of Social Institutions: Childbirth Health Care]. Mifologiya i povsednevnost [Mythology and Everyday Life], Iss. 2, St. Petersburg: Institute of Russian Literature (the Pushkin House), Russian Academy of Sciences, pp. 389–423 (in Russian).
- Shishkin S. V., Besstremyannaya G. E., Krasil'nikova M. D., Ovcharova L. N., Chernec V. A., Chirikova A. E., Shilova L. S. (2004) *Rossiyskoe zdavookhranenie: oplata za nalichnyy raschet*. [Health Care in Russia: Payments in Cash], Moscow: Nezavisimyy institut sotsial'noy politiki (in Russian).
- Shishkin S. V., Bogatova T. V., Potapchik E. G., Chernec V. A., Chirikova A. E., Shilova L. S. (2002) *Neformal'nye platezhi za medicinskuyu pomoshh' v Rossii* [In Cash Payment for Medical Care in Russia], Moscow: Nezavisimyy institut sotsial'noy politiki (in Russian).
- Shishkin S. V., Burdyak A. Y., Potapchik E. (2014) *Rol' vybora patsientov v rossiyskoy sisteme zdavookhraneniya* [Patient Choice in the Russian Health Care System]. Preprint WP8/2014/02. Seriya WP8 "Gosudarstvennoe i municipal'noe upravlenie", Moscow: HSE Publishing House. Available at: [https://www.hse.ru/data/misc/library/WP8\\_2014\\_02.pdf](https://www.hse.ru/data/misc/library/WP8_2014_02.pdf) (accessed 5 May 2017) (in Russian).
- Shishkin S., Potapchik E., Selezneva E. (2014) *Oplata patsientami medicinskoj pomoshhi v rossiyskoy sisteme zdavookhraneniya* [Out-of-Pocket Payments in the Russian Health Care System]. Preprint WP8/2014/03. Seriya WP8 "Gosudarstvennoe i munitsipal'noe upravlenie", Moscow: HSE Publishing House. Available at: [https://www.hse.ru/data/2014/05/30/1325380472/WP8\\_2014\\_03\\_.pdf](https://www.hse.ru/data/2014/05/30/1325380472/WP8_2014_03_.pdf) (accessed 5 May 2017) (in Russian).
- Simonova O., Yadrova E. (2013) Soobshchestvo srednikh meditsinskikh sotrudnikov v oblasti kardiokhirurgii: sotsiologicheskij analiz emotsional'nogo truda [Community of Hospital Nurses in Cardiosurgical Departments: Sociological Analysis of Emotional Labour]. *Professii sotsial'nogo gosudarstva* (eds. P. V. Romanov, E. R. Yarskoy-Smirnova), Moscow: Variant; CSPGI, pp. 91–115 (In Russian).
- Stepurko T., Pavlova M., Levenets O., Gryga I., Groot W. (2013) Informal Patient Payments in Maternity Hospitals in Kiev, Ukraine. *The International Journal of Health Planning and Management*, vol. 28, no 2, pp. 169–187.
- Sztompka P. (1998) *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Sztompka P. (2016) *Doverie — osnova obshchestva* [Trust as Society's Fundament], Moscow: Logos (in Russian).
- Temkina A. (2014) *Medikalizatsiya reproduktsii i rodov: bor'ba za kontrol'* [Medicalization of the Childbirth: A Struggle for Reproduction and Control], *Zhurnal issledovaniy sotsial'noy politiki* [The Journal of Social Policy Studies], vol. 12, no 3, pp. 321–336 (in Russian).
- Temkina A. (2016) *Oplachivaemaya zabota i bezopasnost': chto prodaetsya i pokupaetsya v roditel'skikh domakh?* [Paid Care and Safety: What is on Purchase in Maternity Hospitals?]. *Sotsiologiya vlasti* [Sociology of Power], no 1, pp. 76–106 (in Russian).
- Tkach O. (2009). *Uborshchica ili pomoshchnitsa? Varianty gendernogo kontrakta v usloviyakh kommersializatsii byta* [Cleaner or Assistant? Variations of Gender Contracts in the Context of Commercialization of Everyday Life]. *Novyy byt v sovremennoy Rossii: gendernye issledovaniya povsednevnosti* [New Way of Life in Russia: Gender Research of Everyday Life] (eds. E. Zdravomyslova., A. Rotkirh, A. Temkina), St. Petersburg: EUSPb Publishing House, pp. 137–188 (in Russian).
- Zadoroznyj M. (1999) Social Class, Social Selves and Social Control in Childbirth. *Sociology of Health and Illness*, vol. 21, no 3, pp. 267–289.
- Zadoroznyj M. (2001) Birth and the 'Reflexive Consumer': Trust, Risk and Medical Dominance in Obstetric Encounters. *Journal of Sociology*, vol. 37, no 2, pp. 117–139.
- Zdravomyslova E. (2009). *Nyani: kommersializatsiya zaboty*. [Nannies: Commercialization of Care]. *Novyy byt v sovremennoy Rossii: gendernye issledovaniya povsednevnosti* [New Way of Life in Russia: Gender Research of Everyday Life] (eds. E. Zdravomyslova., A. Rotkirh, A. Temkina), St. Petersburg: EUSPb Publishing House, pp. 94–136 (in Russian).
- Zdravomyslova E., Temkina A. (2009) "Vracham ya ne doveryayu", no... Preodolenie nedoveriya k reproduktivnoy meditsine ["I don't Trust Doctors," but... Establishing Trust in Reproductive Medicine]. *Zdorov'e i doverie: gendernyy podkhod k reproduktivnoy meditsine* [Health and Trust: The Gender Approach to Reproductive Medicine] (eds. E. Zdravomyslova, A. Temkina), St. Petersburg: EUSP, pp. 179–210 (in Russian).
- Zelizer V. (2010 [1978]) *Chelovecheskie tsennosti i rynek: strakhovanie zhizni i smert' v Amerike XIX veka*. [Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in 19th-Century America], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 11, no 2, pp. 54–72. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2010-11-2.html> (accessed 5 May 2017) (in Russian).

**Received:** February 14, 2017.

**Citation:** Temkina A. (2017) "Ekonomika doveriya" v platnom segmente rodovspomozhenii: gorodskaya obrazovannaya zhenshhina kak potrebitel' i patsientka ["Economy of Trust" in Commercial Obstetric Care: Educated Urban Women as Consumers and Patients], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 14–53. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in Russian).

## НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

В. Долфсма

# Провалы государства. Общество, рынки и правила



**ДОЛФСМА Вилфред (Dolfsma, Wilfred)** — профессор в области инноваций и предпринимательства, директор Глендонбрукского института развития предпринимательства Университета Лафборо в Лондоне. Адрес: Великобритания, E15 2GZ, Лондон, Лесни-авеню, д. 3.

**Email:** [W.A.Dolfsma@lboro.ac.uk](mailto:W.A.Dolfsma@lboro.ac.uk)

Перевод с английского Юрия Каптуревского.

Научный редактор — Денис Кадочников.

Публикуется с разрешения Института им. Е.Т. Гайдара

*В данной книге рассматриваются провалы государства, под которыми понимается невозможность последнего исполнять свою обязанность, связанную с формулированием правил. Представляя интересы общества, органы власти формулируют правила, в рамках которых должны действовать рыночные игроки. Если провалы рынка и бизнеса широко обсуждаются в экономической литературе, то провалы государства зачастую остаются без внимания. Автор книги восполняет этот недостаток, подробно рассматривая, когда эти последние случаются и в чём они состоят.*

*Журнал «Экономическая социология» публикует первую и вторую главы — «Введение в проблему провалов государства» и «Соотношение рынка и общества». В первой главе автор ставит проблему своего исследования и описывает структуру книги. Во второй главе поднимается вопрос о соотношении рынка и общества, для чего рассматриваются три подхода к тому, как они взаимосвязаны: модель автономных сфер, укоренённая модель и «примесная» модель. Также проблематизируется вопрос о том, каким образом рынок и государство способствуют увеличению благосостояния общества; в качестве примера приводятся реформы здравоохранения.*

**Ключевые слова:** государство; рынки; общество; правила; здравоохранение; благосостояние.

### Глава 1. Введение в проблему провалов государства

Государство, каким бы оно ни было, обязано серьёзно относиться к интересам всех членов общества. Основной посыл Великой хартии вольностей (составлена в 1215 г.) в некотором смысле заключался в ограничении власти короля и установлении того, что в своём правлении он должен руководствоваться не только собственным благом. Тем не менее Томас Гоббс в «Левиафане» (1651 г.) утверждал, что только государство способно избавить человека от постоянных терзаний под страхом смерти, бедности или другого бедствия, от одинокой, бедной, беспросветной, тупой и кратковременной жизни. Левиафан — это библейское морское чудовище, часто воспринимаемое как сам дьявол. Может показаться, что Гоббс выступал за деспотическое правление, но, обращаясь к «Государству» Платона (268 г. до н. э.), мы убеждаемся, что многие видели способность Левиафана оказывать благо-

<sup>1</sup> *Источник:* Долфсма В. (готовится к изданию) *Провалы государства. Общество, рынки и правила*. М.: Изд-во Института им. Е. Т. Гайдара; перев. с англ.: Dolfsma W. (2013) *Government Failure. Society, Markets and Rules*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.

творное влияние на общество. Государство или некий воплощающий его (в понимании Никколо Макиавелли) «Государь» (1513 г.) служат интересам определённого общества и имеют право использовать любые средства в отношении как его членов, так и внешних лиц.

Томас Мор, описывая в «Утопии» (1516 г.) идеальное общество, по-видимому, расходится с Т. Гоббсом в том, что следует приветствовать любое государство, устанавливающее определённые правила, до тех пор, пока они применяются ко всем и каждому. Мор, почитаемый Римско-католической церковью, в коммунистических странах и либертарианцами, был предтечей Карла Поппера с его «Открытым обществом» (1945 г.). Сходным с Мором образом Дж. С. Милль в статье «О свободе» (1859 г.) высказывал мнение, согласно которому государство, представляя интересы общества, может оказаться неэффективным, потерпеть неудачу и не оправдать наших ожиданий. В соответствии с утилитарным подходом, на котором основывается аргументация Милля, вероятность такого рода события гораздо ниже, чем возможный провал государства, опирающегося на индивидуальные (естественные) права, о чём рассуждает Джон Локк во «Втором трактате о правлении» (1689 г.).

Утверждение, что государства и правительства время от времени могут терпеть неудачи и провалы, в значительной степени основывается на доводе об их неминуемой неэффективности, приведённом Фридрихом фон Хайеком в «Дороге к рабству» (1944 г.). В этой книге содержится предупреждение об опасности тирании, которая является неизбежным результатом государственного контроля над экономическими решениями посредством централизованного планирования. Страшные события Второй мировой войны были восприняты как предвестие ужасов мирного времени, поэтому обсуждение экономических выгод централизованного планирования привело к широким дебатам. Хайек и его коллега, австрийский экономист Людвиг фон Мизес, настаивали на том, что государство, его правительство *per se*<sup>2</sup>, не способно организовать сбор и обработку всей информации, используемой для централизованной разработки различных планов, на основе которых функционирует коммунистическое народное хозяйство (одновременно были сделаны первые шаги к созданию такой научной области, как информационная экономика). Эта точка зрения значительно отличалась от позиции наиболее авторитетной в то время национальной экономической ассоциации.

1. Мы рассматриваем государство как институт, положительная помощь которого является одним из необходимых условий прогресса человеческого общества [Article III... 1886].

Несмотря на то что в соответствии с первым пунктом первого устава Американской экономической ассоциации государство исполняет благотворные, с точки зрения общества, функции, в наши дни экономисты весьма скептически оценивают его роль в народном хозяйстве. Помимо экономической теории и политической философии либертарианства, важную роль в широком распространении этой точки зрения сыграла Айн Рэнд с её романом «Атлант расправил плечи», опубликованным в 1957 г., а впоследствии — правительства Рональда Рейгана и Маргарет Тэтчер. Если обратиться к современному обществу, не может ли государство занять в нем роль, позволяющую представлять общественные интересы перед лицом экономической реальности?

Беды и напасти, обрушившиеся в последние годы на экономику, отрицательные результаты и последствия которых до сих пор не преодолены в самых разных странах мира [McCarthy, Dolfma 2009], показали, что роль государства в обществе должна состоять, по крайней мере, в установлении правил, которым следовали бы игроки. Без этих правил, ввести которые способно только государство, экономика впадает в амок, или, проще говоря, «съезжает с катушек».

<sup>2</sup> В чистом виде (лат.). — Примеч. ред.

Следовательно, государство необходимо, но его начинания могут провалиться. В то же время в политико-философских по своему характеру дискуссиях довольно редко обсуждаются вопросы, когда государство терпит провал и в чём этот провал состоит. Если же такие вопросы задают, то обсуждение вращается вокруг уровней государственных расходов [Tanzi 2011]: чем крупнее доля общественных расходов в валовом внутреннем продукте, тем заметнее провалы правительства. Данный подход к изучению вопроса о надлежащем месте и роли государства в обществе представляется приблизительным, едва ли не примитивным. Наиболее наглядно простота (которая хуже воровства) этой позиции, или, если пойти от обратного, фундаментальный характер дискуссии о возможных провалах государства, проявляется в случаях, когда такая дискуссия ведётся по вопросам здравоохранения, а также стимулирования инноваций и технологического развития. В этих обстоятельствах преследуются более долгосрочные цели, с монетизацией которых могут возникнуть значительные трудности. Более того, такого рода монетизация нередко наталкивается на сопротивление.

Довольно простая идея оценки провалов государства с использованием показателей общественных расходов или долга может быть вполне корректной, но только при условии, что мы рассматриваем государство как представителя общества, имеющего непосредственное отношение к экономике. В социальных науках вопрос о соотношении рынка и общества является предметом горячих дебатов (см. подробнее главу 2). На уровне теории этот дискурс восходит к изучению социального порядка (уклада) и идеям Томаса Гоббса, Адама Смита и Давида Юма. В рассматриваемой нами дискуссии присутствуют множество важных идеологических «обертонов», связанных с относительной значимостью рынка для благосостояния и благополучия. Как правило, благосостояние концептуализируется в понятиях, сопряжённых с материальными благами, и мы предполагаем, что и рынок, и общество способствуют повышению благосостояния и благополучия. Однако область рынка «соседствует» с другими различными сферами. Определённое рыночное достижение может поэтому способствовать повышению благополучия, которое не «захватывается» благосостоянием — в этой главе данное положение отнюдь не отрицается. В процессе концептуализации соотношения рынка и общества мы уделяем более пристальное внимание периодам реформ, рассматривая в качестве примера преобразования в сфере здравоохранения.

Глава 3, в которой представлено эмпирическое исследование Киллиана Маккарти и Тао Чжу, показывает, насколько влиятельным может быть государство. Знакомство с результатами данного исследования позволяет осознать громадность «Г-фактора» (то есть фактора государства), с учётом того, что часто при описании связи государства с происходящим на рынке используется концепция «невидимой руки». Однако во многих случаях увидеть реальные последствия действий государства ещё труднее, чем разглядеть причины и следствия чисто рыночных событий. Правительство, полагающееся на использование монетарных стимулов, затрагивающих внешние мотивы граждан, может функционировать отнюдь не так, как ожидают экономисты, даже такие просвещённые, как лауреат Нобелевской премии Амартия Сен.

Экономисты рассматривают рынок как принимаемую по умолчанию основу общественного порядка, обращая взгляд на роль государства только в случаях провала рынка. В то же время убедительный анализ роли правительства в экономических процессах должен начинаться с рассмотрения провалов государства как таковых. Опираясь на научные достижения институциональной экономики, экономического анализа права, а также на философию права и делая особый акцент на необходимости правил ведения хозяйственной деятельности, мы развиваем в главе 5 понятие «провалы государства», выделяя четыре их основных типа. Правительство имеет возможность создавать для хозяйственных процессов и акторов институциональные структуры или устанавливать правила<sup>3</sup>, которые могут быть

<sup>3</sup> Понятия «правила» и «институты» будут использоваться нами как взаимозаменяемые. Под институтами обычно, пусть и неофициально, понимается установка на определённое поведение людей в определённых обстоятельствах [Dolfsma 2009]. Кто-то из них может сделать выбор в пользу иного поведения, не предписываемого институтом или правилом; в то же время этот человек способен демонстрировать институциональное, «правильное» поведение в других отношении-



(1) слишком подробными, (2) слишком общими, (3) волюнтаристскими или (4) вступающими в конфликт с иными правилами, действующими в отношении других взаимосвязанных вопросов (например, носят и неэкономический характер). Провал государства иллюстрируется в контексте закона о правах на интеллектуальную собственность (ИС) и в его связи с антимонопольным законодательством. В главе 6 рассматривается провал государства четвёртого типа — политический конфликт — в контексте здравоохранения, а в главе 7 мы показываем, что политический конфликт, внутренне присущий для политического поля прав на ИС, оказывает реальное динамическое воздействие на технологическое и экономическое развитие.

В главе 8 на примере Голландии прослеживаются попытки правительства восстановить систему предоставления услуг в системе здравоохранения, в которой «рынок» играет более значимую роль. Несмотря на высокое качество здравоохранения в этой стране и относительно низкие издержки оказания соответствующих услуг, нам видится, что данное обстоятельство никак не связано с недавними попытками государства по возрождению этой системы. В результате внедрения в систему медицинской помощи правил, подобных рыночным, возник рынок «без руля и без ветрил». «Заслуга» в этом целиком и полностью принадлежит государству, которое так и не пришло к пониманию того, что рынки должны быть обеспечены адекватными правилами. Вместо этого оно «свалило в кучу» правила из различных областей или систем, не озаботившись проверкой их соответствия друг другу, вследствие чего возникла ситуация, когда поддержка правил и их воспроизводство так и не стали эндемичными (что изначально было отнюдь не очевидно). С самого начала правила оказались весьма уязвимыми. Концептуальному обсуждению институциональной уязвимости посвящена глава 9. Эта уязвимость возникает в процессе коммуникаций между акторами, разговаривающими друг с другом на одном языке. Для того чтобы воспринять данное положение, требуется знание аргумента Джона Сёрла о языке как о фундаментальном институте [Searle 1995; 2005]. Язык обозначает и очерчивает границы сообщества. В отсутствие общего языка сообщество никак не способно функционировать. Язык, в свою очередь, задаёт границы сообщества, позволяя ему осуществлять целенаправленные внутренние коммуникации. Но языковые коммуникации сопряжены с неоднозначностью, поэтому институциональное воспроизводство при посредстве языка представляет собой процесс с неопределённым результатом [Luhmann 1995].

Динамика народного хозяйства во всё большей степени зависит от знаний, поэтому статическая экономическая теория благосостояния по Вильфредо Парето является неадекватной и нуждается в дополнении, которым может выступить динамическая (шумпетерианская) теория благосостояния, признающая роль знаний и коммуникаций. В главе 10 предлагаются идеи, которые могут использоваться для ответов на вопросы о том, в какой степени вводимые и поддерживаемые государством правила позволили добиться успеха или привели к неудаче. Кумулятивный характер приращения знаний в социальной среде нередко затрудняет их распространение или обмен. Мы рассмотрим различные издержки коммуникаций, от которых зависит приращение новых знаний. Оценка изменений в законодательстве, связанном с правами на интеллектуальную собственность, позволит определить степень их воздействия на коммуникативные издержки, а значит, и на экономическое благосостояние в будущем — добьётся ли государство желанного успеха или в очередной раз потерпит провал?

## Глава 2. Соотношение рынка и общества<sup>4</sup>

Одна из классификаций соотношения рынка и общества представлена на рис. 2.1–2.3, отображающих три возможных широких способа его восприятия. На рис. 2.1 рынок (или рынки) представлен как две отдельные области. Очевидно, что примером данной трактовки является неоклассическая экономи-

---

ях [Dolfsma 2009: Ch. 4]. Кроме того, любая отдельная область или метод практической деятельности может включать несколько правил или институтов.

<sup>4</sup> Данная глава основывается на нашей совместной с Джоном Финчем и Робертом Макмастером работе.

ческая теория, а именно вальрасианский подход<sup>5</sup>. Рынок и общество остаются разделёнными во все времена. Безусловно, точка зрения на рынок, которая содержится в литературе, является в высшей степени абстрактной, — по словам Фрэнка Хана, рынки всего лишь «придуманы» — вследствие чего ее реалистический характер может быть поставлен под сомнение. Посвяительство рынка на общество приводит к возникновению — по крайней мере, у кого-то — чувства отчуждения в том самом смысле, в котором мог бы начать изложение своей теории Карл Маркс. Появление этого чувства может быть вызвано различиями в мотивах, которые движут людьми в обеих сферах, их различным видением мира в те моменты, когда они воспринимают себя пребывающими в одной и в другой сферах [Staveren 2001; Le Grand 2003]. Кроме того, рис. 2.1 представляет ещё одну точку зрения на соотношение рынка (рынков) и общества. Имеется в виду позиция Талкотта Парсонса и Нейла Смелзера [Parsons, Smelser 1956]. По мнению этих исследователей, различные рынки, зарождающиеся и развивающиеся на границах различных сфер, такие как политика и другие подсферы общества, фактически изолируют данные сферы друг от друга [Finch 2007].



**Рис. 2.1.** «Сепаратистская» точка зрения: отдельные друг от друга рынок и общество

Второй подход к концептуализации рынка по отношению к обществу наиболее последовательно представлен в трудах Карла Поланьи [Polanyi 1944] и Марка Грановеттера [Granovetter 1985]. Рынок воспринимается ими как неизбежно и глубоко встроенный в общество в целом, в том числе в такие рыночные институты как деньги и фирма. В данном случае рост сферы рыночных отношений может интерпретироваться как расширяющийся эллипс в рамках более широких социальных границ, отображённых на рис. 2.2. Растущий рынок взаимодействует с обществом, в процессе чего изменяются и рынок и общество, даже тогда, когда рынок концептуально имеет генерализованные черты [Rosenbaum 2000]. Установление воздействий растущего рынка на общество неоднозначно. Действительно, проведение границ между рынком и обществом носит бессистемный характер, что признают специалисты и по социальной, и по институциональной экономической теории [Dolfsma, Dannreuther 2003; Waller 2004]. Отсюда последствия расширения сферы рыночных отношений далеко неочевидны даже в тех случаях, когда повышение материального благосостояния не вызывает сомнений. Институциональные и социальные экономисты должны задать вопрос: «Какой ценой?» Поскольку расширение сферы рыночных отношений вызывает изменения в обществе, сравнение возникшей ситуации с предшествующим по-

<sup>5</sup> По мнению многих представителей экономической теории, экономика (хозяйство) и общество представляют собой две отдельные материальные сферы. После Лайонела Роббинса (1932) (см.: [Robbins 1952]) возникла тенденция определять экономику с точки зрения не сферы, но метода, применяемого для ее идентификации, вследствие чего сократилось и влияние этой дисциплины. В наши дни хозяйство и общество разделяют точки зрения мотивов, поскольку в соответствии с определением экономики как науки социологические или психологические элементы, например, рассматриваются как нерелевантные.

ложением представляет собой сложную задачу. Очевидно, что проведение такого сравнения с точки зрения благосостояния по Вильфредо Парето невозможно, поскольку его структура основана на подходе, согласно которому рынок и общество — две отдельные сферы (см. рис. 2.1)<sup>6</sup>.



**Рис. 2.2.** «Укоренённая» точка зрения: рынок встроен в общество

Согласно точке зрения, на которой основываются кейнсианские концепции государства всеобщего благосостояния, рынок рассматривается как регулируемый господствующими социальными или социетальными ценностями, такими как нормы распределительной справедливости, и как являющийся элементом этой системы ценностей (см. рис. 2.2) [O'Hara 2000; Fine 2002]. С точки зрения справедливости распределения процесс либерализации и приватизации («реформа») сводится к ослаблению роли государства, что расценивается как сдвиг в системе ценностей в направлении отдельной личности, а также в направлении негативной свободы. В этой перспективе государство рассматривается как аппарат насилия, а рынок — как область свободы [Staveren 2001].

Однако рынок можно рассматривать не как монолитный, но как гетерогенный феномен [Hodgson 1999]<sup>7</sup>. На рис. 2.3 мы видим результат размывания границ между экономической и социальной областями, зафиксированных в пакте Парсонса — Роббинса. В рамках позиции размывания границ утверждается, что условием функционирования рыночной системы является присутствие в рыночном контексте нерыночных элементов. Это не означает, что «социетальные» элементы рождаются рынком, а общество всецело подчинено рынку или находится в его тени. Данная точка зрения в значительной степени зависит от того, как определяется рынок, и, думается, требует применения строгого определения, согласующегося с «контрактным» (договорным) подходом, предполагающим повсеместное распространение

<sup>6</sup> При внимательном рассмотрении становится очевидным, что рынок время от времени предпринимает попытки посягнуть на общество, влияя определённым образом если не на благосостояние, то на благополучие. В частности, в работах Джульет Шор показано, что современное потребительское общество оказывает на людей очень сильное давление, под воздействием которого даже в тех случаях, когда индивиды становятся богаче, они склонны к увеличению своего рабочего времени в ущерб социальной и семейной жизни [Schor 1992; 1998]. По мнению Шор, данный процесс ведёт к снижению уровня благополучия. Роберт Франк добавляет, что в этом случае падает и благосостояние [Frank 2000].

<sup>7</sup> Ирен ван Ставерен различает три ценностные области (свобода, справедливость и забота), которые, как представляется, относятся к трём «местоположениям» (рынок, государство и обслуживание) [Staveren 2001], что во многом напоминает позицию М. Грановеттера, отражённую в рис. 2.2. Вероятно, рассматриваемые области следует отделить от «местоположений», так как в каждой из них можно обнаружить все ценности. Данная позиция в большей степени соответствует положению, представленному на рис. 2.3, то есть существенно отличной точке зрения.

отношений рыночного типа между агентами [Hodgson 1999]<sup>8</sup>. По сравнению с двумя предыдущими подходами в данном случае имеет место принципиально иной взгляд на природу роста рынка. Используемые аргументы относятся не только к вторжению конкретных рынков в другие области общества, но к тому, как на них распространяется процесс формирования суждений рыночного типа и связанные с ним способы мышления и восприятия. По Джеффри Ходжсону и согласно другим авторам, такого рода экспансия возможна, но она ни в одном из случаев не способна полностью «затенить» все элементы общества в пределах рынка, не подвергая опасности саму себя. Даже тогда, когда Ходжсон не даёт точного определения «примесного состояния» и не указывает явным образом, к чему оно относится, мы понимаем, что присутствие «примесей» связано с мотивами акторов и их отношениями друг с другом. Как представляется, это соответствует точке зрения Ходжсона [Hodgson 1999].



**Рис. 2.3.** «Примесная» точка зрения: общество в границах рынка

Таким образом, взгляд на вклад рынков в благосостояние зависит от концептуализации соотношения рынка и общества. Восприятие экономики как сферы экономических отношений, существующей отдельно от общества, сопровождается убеждением о том, что рынки с необходимостью вносят вклад в благосостояние. Учитывая, что в соответствии с мейнстримом экономической теории рыночные отношения имеют самое широкое распространение, мы утверждаем, что вышеизложенное корректно отображает экономическую ортодоксию. В экономической теории преобладают функциональные концепции рынка — в надлежащих условиях рынок является проводником эффективности; отсюда следует, что он порождает благосостояние, а также благополучие. Создание этих условий задаёт направления политики. В то же время «сепаратистская» точка зрения отнюдь не единственная возможная перспектива рассмотрения соотношения общества и экономики. Имеются ещё по крайней мере две точки зрения, которые приняты и развиваются в институциональной и социальной экономической теории, а также в других научных дисциплинах. Три точки зрения на соотношение экономики и общества могут использоваться для уточнения взаимодействий между рынком и обществом.

<sup>8</sup> Дж. Ходжсон определяет рынки как «институционализованные обмены, в рамках которых может быть установлен консенсус относительно цен и другой информации» [Hodgson 1999: 269]. Он отмечает, что на рынках осуществляются далеко не все обмены. В числе важных исключений такого рода Ходжсон называет реляционный обмен, основывающийся «не на конкурентных сделках открытого рынка, а на текущих связях лояльности».

## 2.1. Изменение отношений между рынком и обществом

Мы признаём, что функционирование рынков способно привести к увеличению благосостояния и благополучия. Данное положение получило различные теоретические обоснования и было подтверждено эмпирически. В этой главе мы отнюдь не пытаемся поставить его под сомнение, но указываем на «тёмные стороны» рынков. В процессе изменения или реформы существует реальный способ представления отношений между рынком и обществом и стороной «защиты», и стороной «обвинения». Мы разделяем позицию тех, кто защищает изменения. Для того чтобы чётко и наглядно показать её, обратимся как к примеру к реформам в сфере здравоохранения.

В стабильных условиях акторы, участвующие в той или иной деятельности, признают, что её экономические аспекты «вложены» в более широкий социальный контекст (данную точку зрения отображает рис. 2.2). Признают они и то, что мотивы, направляющие их действия, как и действия других людей, отражают ряд соображений, часть из которых материально ориентированная, в то время как другая часть носит в большей степени реляционный, связанный с отношениями, характер (см. рис. 2.3). В условиях изменения «защитники» ссылаются на «чистую» ситуацию, как на рис. 2.1, на котором рынок и общество представлены двумя отдельными сущностями — с точки зрения и сфер, и мотивов. При этом её сторонники указывают на предполагаемые социально-культурные ценности, лежащие в основе рынка, — транспарентность, ответственность и эффективность. Эти ценности служат ориентиром для тех, кто находится в поиске новых институциональных условий (см.: [Dolfsma 2004]). Возникновение новой стабильной ситуации означает, что изменившаяся деятельность с необходимостью вступает в отношения с окружающим её обществом в целом, в результате чего возникают «примеси», «загрязнения». Тем не менее бифуркация между обществом и рынками (некоторыми) является достаточно серьёзным (с нелиберальной точки зрения) основанием для проникновения этого первого в сферу последних. Даже в случае отсутствия убедительных свидетельств в пользу реформы, когда утверждения о её влиянии вызывают только растерянность, могут раздаваться голоса, настаивающие на том, что отсутствие желаемых результатов вызвано тем, что пока были осуществлены лишь частичные преобразования. Политические следствия данной точки зрения очевидны: расширение рыночной области на эти неэкономические и (или) рыночные области необходимо для создания «надлежащих условий». Следствием же возникновения этих последних становится повышение эффективности, а значит и благосостояния (понимаемого согласно паретианской и (или) утилитарной структуре). Так и произошло в случае реформ в здравоохранении [Light 2001a], подробный разбор которых приводится ниже.

## 2.2. Здравоохранение

В последние годы во многих странах сфера здравоохранения является объектом непрерывных реформ, подразумевающих возрастающую роль рынка [McMaster 2002]. Их экономическое обоснование по большей части базируется на предположении, что здоровье и здравоохранение могут рассматриваться как товары<sup>9</sup>. Действительно, любая реформа, ориентированная на рынок, требует всё более частого обращения к контрактализации отношений между сторонами, расширению договорной сферы, идёт ли речь о пациенте и враче или, как в Великобритании, о вертикально дезинтегрированных частях системы. Учитывая стремление подвести все действия под рубрику эффективности, расширенная кодификация сопровождается апелляцией к множеству количественных показателей. Более того, такого рода шаги вращаются вокруг выработки монетизированных показателей ценности и технических приёмов

<sup>9</sup> Взяв любой стандартный учебник по экономике здравоохранения, вы убедитесь в том, что здоровье и здравоохранение рассматриваются как «особые товары» (см., например: [McGuire, Henderson, Mooney 1988; Folland, Goodman, Stano 1997]).

экономической оценки, что указывает на превращение здравоохранения в товар<sup>10</sup>. Ценность деятельности концентрируется в меновой ценности в противоположность потребительской ценности; отсюда требование измеримости, поддерживающее сосредоточенность на результатах через такие показатели, как индикаторы деятельности. Так поощряется тенденция к установке на консеквенционализм.

В сущности, всё происходящее включает «рынок» и ссылки на рынок, которые приобретают больший вес, нежели ссылки на другие организационные механизмы. Размышляя о наблюдаемых изменениях, можно прийти к такому выводу: они указывают на то, что рассмотренные нами три точки зрения на отношения между рынком и обществом помогают лучше понять процесс. Кроме того, бросается в глаза, что способ защиты и осуществления изменений, по крайней мере, в случае здравоохранения, предполагает удаление из системы в попытке создания чистого рынка *de novo*<sup>11</sup> ряда элементов, рассматриваемых как неэкономические [Light 2001a; 2001b]. Для специалистов по институциональной и социальной экономической теории очевидно, что такого рода попытки обречены на провал. В новой конфигурации подсистеме придётся поддерживать отношения с другими подсистемами и обществом в целом [Light 2001a], между которыми никогда не существует чётких и ясных границ — они изменчивы и проницаемы. Кроме того, «примеси» (мотивы) — при условии, конечно, что перед этим от них удалось избавиться — вновь проникают и в саму подсистему, которая, как полагали, нуждалась в «очистке».

Мы рассматриваем возможность того, как неизбежность возвращения к ситуации «инфицированности», существующей лишь в головах теоретиков чистого рынка, может быть показана с точки зрения индикаторов, введённых самими такого рода адвокатами в поисках способа переделки системы. Поскольку ожидания «адвокатов» так и не сбылись, пришлось предлагать новые программы реформ [Hendrikse, Schut 2004], повторно принимать меры и встраивать механизмы. Такого рода меры и механизмы не позволяют предусмотреть все возможные в будущем обстоятельства, неизбежно дополняют друг друга во взаимосвязанных областях, поэтому ограниченное влияние новых программ реформ было ожидаемым. В экономической теории эти два довода являются общепризнанными [Milgrom, Roberts 1990]. Например, занятые в секторе люди изменяют своё поведение так, чтобы действовать согласно условиям введённых рыночных механизмов и мероприятий, но на самом деле они способны «перехитрить» их, что отрицательно сказывается на эффективности. В некоторых случаях это является прямым нарушением условий, как в Великобритании, где участники сектора проводят встречи с целью координации деятельности, что прямо запрещено государственными нормами и правилами, а также договорами. В данном случае используются установленные в прошлом «социетальные» связи — отношения с людьми, которым можно доверять [Light 2001a; 2001b].

В то же время в здравоохранении всё большее значение придаётся управлению предоставлением услуг, в частности, методами, усиливающими воздействие финансовых стимулов (на врачей), а также предусматривающими использование ценообразования. Самое пристальное внимание уделяется вопросам отчётности, а также применению экономической риторики (используемой представителями мейнстрима) и дискурсу (см., например: [Fitzgerald 2004]) (см. подробнее главу 8). По мере изменения риторики и дискурса здравоохранения новые метрики, новые показатели приобретают все большее распространение. Как теоретически обосновал и продемонстрировал на большом количестве примеров из разных сфер жизни Витольд Кула, вновь введённые меры и показатели быстро «встраиваются» в существующие методы и практические приёмы [Kula 1986], отчасти подрывая область своего применения (см.:

<sup>10</sup> Исходя из идеи К. Поланьи о «товарной фантазии» [Polanyi 1944] и известного «товарного фетишизма» К. Маркса [Marx 1990] товар определяется как потенциально монетизируемая вещь, которая может быть продана за деньги, что позволяет определить и передавать права собственности на этот объект [Polanyi 1944; Fine 2002].

<sup>11</sup> Вновь, с самого начала (*лат.*). — *Примеч. ред.*

[Light 2001a]). Как утверждают Джон Дэвис и Роберт Макмастер, реформа здравоохранения и обосновывающая её экономическая теория, по всей видимости, поощряют изменения характера медицинской помощи, предоставляемой системой здравоохранения [Davis, McMaster 2004]. На образ действий и поведение врача в какой-то степени влияют социальные обязательства, обусловленные членством и принадлежностью к профессиональной группе, принёсшей клятву Гиппократу. Пристальное внимание к измеримости и эффективности «разъедает», разрушает доверие, которое лежит в основе кооперации в рамках системы здравоохранения, необходимой для оказания (эффективной) медицинской помощи [Hunter 1996]. Обстановка высокого доверия замещается обстановкой низкого доверия, когда рычаги контроля оказываются в руках разных людей с различными воззрениями на «должную помощь» [Fitzgerald 2004] (см. подробнее главу 8). Происходит маргинализация профессионального мнения. Вопрос о том, целиком ли это противоречит социальным отношениям, ассоциирующимся со всё более частыми обращениями к шагам рыночного типа, таким как измерение результатов деятельности, монетизация стимулов и контрактualизация взаимодействий, является спорным. Тем не менее в некоторых недавних антропологических и этнографических научных трудах высказывается предположение о том, что изменения в механизмах управления предоставлением медицинской помощи приводят к изменению её сущности, её природы (см., например: [Geest, Finkler 2004; Fitzgerald 2004]). Ориентация на рынок поощряет поэтому менеджеров службы здравоохранения к принятию более абстрактной и обезличенной точки зрения на процесс оказания помощи, близкой к декартовскому подходу [Davis, McMaster 2007]<sup>12</sup>. Это контрастирует с более личностным фокусом части клинических услуг, что может привести к конфликту и дезориентации агента [Fitzgerald 2004], а также к более узкой и редуционистской точке зрения на медицинскую помощь.

Концептуализация рынков как отдельных сфер, на которой основывались реформы, носила чрезмерно ограничительный характер, не соответствовавший концептуализации потенциального влияния рынков на общество, благосостояние и благополучие. Научные достижения К. Поланьи, М. Грановеттера и Дж. Ходжсона в первую очередь сделали возможной иную, более реалистичную концептуализацию соотношения рынка и общества. Этот подход расширяет представление о благосостоянии за пределы монетизированных параметров экономической ортодоксии и проникает в политические дебаты благодаря признанию того, что функционалистская интерпретация рынка основывается на специфическом рассмотрении его связей с обществом.

### **2.3. Заключение: рынки, общество и благосостояние**

В этой главе мы представили различные точки зрения на соотношение рынка и общества: рынок как отдельная сфера, рынок как вложенная область и «примесный» рынок. Представляется, что использование этих характеристик предполагает возможность проведения границ между различными областями. Но здесь не исключены проблемы. Рассматривая в этой главе растущую роль рынка, мы, как и в случае с реформой систем здравоохранения во многих развитых странах, говорим не об увеличивающемся в количественном смысле рынке, а о качественном расширении рыночной сферы, которая проникает в другие, смежные с ней области.

В процессе изменений, направленных на расширение роли рынка, на первый план выходит одна из рассмотренных нами точек зрения — экономика как отдельная от общества сфера. Она превращается в движущую силу институциональных изменений. Применительно к здравоохранению мы утверждали, что введение любых новых показателей такого рода отнюдь не привносит предполагаемый контекст чистого рынка. Эти новые показатели с необходимостью должны вновь встраиваться в общество, по-

<sup>12</sup> На возможность изменения природы помощи (ухода) в результате институциональных перемен указывается и в ряде источников феминистской направленности (см., например: [Folbre, Nelson 2000]).

сколькx к системе в целом добавляются «примеси», то есть (вновь) возникающие «другие» неэкономические мотивы. Внедрение в «гибридный» контекст элементов чистого рынка совсем не обязательно приводит к росту благосостояния, не говоря уже о благополучии.

Представление о благосостоянии, в первую очередь с паретианской точки зрения, зависит от понимания рынка как отдельной от общества сферы. Имеется в виду, что «рынок» рассматривается одновременно как (необходимое) понятие, позволяющее достичь понимания благосостояния, и как требование об агрегировании индивидов, исполнение которого делает возможным содержательное рассуждение об общественном благосостоянии. Казалось бы, в интересах измерения благосостояния мы должны принять формулу «общество = экономика». Для возникновения понимания, в соответствии с которым общество в целом вносит вклад в повышение благосостояния, необходимо распространить идею рынка на пока свободные от неё сферы. В то же время мы утверждаем, что эта концептуализация рынка, а также интерпретация его соотношения с обществом должны быть гораздо более сложными, допускающими изменение границ между двумя сферами, что позволило бы «вступить в игру» различным мотивам, а также приблизить понятие «благосостояние» к «благополучию». Предлагаемый подход противоречит положениям мейнстрима экономической теории, паретианской перспективы благосостояния (см. [Dolfsma 2005]), а также точке зрения на экономику как на отдельную сферу. Благополучие более свободно связано с рынками и в ещё меньшей степени подвержено их влиянию — положительному или отрицательному — и зависит от развития рынков, их расширения, а также от поступления в них «примесей» или процессов их очистки. Делать выводы о степени благополучия мы можем, конечно же, только после того, как «осядет пыль», поднятая изменением границ между рынком и обществом.

## Литература

- Article III (Statement of Principles) of the Constitution By-Laws and Resolutions of the American Economic Association. 1886. *Publications of the American Economic Association*. 1 (1). March: 35–46.
- Davis J. B. 2004. The Conception of the Individual in Non-Cooperative Game Theory. *Mimeograph*. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/85931/1/03095.pdf>
- Davis J., McMaster R. 2004. The Individual in Mainstream Health Economics: A Case of Persona Non-Grata? *Paper Presented at the 2004 EAEPE Conference, University of Crete*.
- Davis J. B., McMaster R. 2007. The Individual in Mainstream Health Economics: A Case of Persona Non-Grata. *Health Care Analysis*. 15: 195–210.
- Dolfsma W. 2004. *Institutional Economics and the Formation of Preference*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Dolfsma W. 2005. Towards a Dynamic (Schumpeterian), Welfare Economics. *Research Policy*. 34 (1): 69–82.
- Dolfsma W., Dannreuther C. 2003. Subjects and Boundaries: Contesting Social Capital-Based Policies. *Journal of Economic Issues*. 37 (2): 405–413.
- Finch J. H. 2007. Economic Sociology as a Strange Other to Both Sociology and Economics. *History of the Human Sciences*. 20 (2): 123–140.
- Fine B. 2002. *The World of Consumption: The Material and Cultural Revisited*, 2nd ed. London: Routledge.



- Fitzgerald R. 2004. The New Zealand Health Reforms: Dividing the Labour of Care. *Social Science and Medicine*. 58: 331–341.
- Folbre N., Nelson J. 2000. For Love or Money — or Both? *Journal of Economic Perspectives*. 14 (4): 123–140.
- Folland S., Goodman A. C., Stano M. 1997. *The Economics of Health and Health Care*. 2nd ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Frank R. H. 2000. *Luxury Fever*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Geest S. van der, Finkler K. 2004. Hospital Ethnography: Introduction. *Social Science and Medicine*. 59 (10): 1995–2001.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510; см. также: Грановеттер М. 2014. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. В кн.: Радаев В. В., Юдин Г. Б. (отв. ред.) *Классика новой экономической социологии*. М.: Изд. дом. ВШЭ; 345–378.
- Hendrikse G. W. J., Schut F. T. 2004. Towards New Governance Structures in Dutch Health Care. *Acta Hospitalis*. 44 (1): 5–20 (in Dutch).
- Hodgson G. M. 1999. *Economics and Utopia*. London; New York: Routledge.
- Hunter D. J. 1996 The Changing Roles of Health Care Personnel in Health and Health Care Management. *Social Science & Medicine*. 43 (5): 799–808.
- Kula W. 1986. *Measure and Men*. Translated by R. Szepter. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- LeGrand J. 2003. *Motivation, Agency and Public Policy: Of Knights and Knaves, Pawns and Queens*. New York: Oxford University Press.
- Light D. W. 2001a. Comparative Institutional Response to Economic Policy Managed Competition and Governmentality. *Social Science & Medicine*. 52 (8): 1151–1166.
- Light D. W. 2001b. Managed Competition, Governmentality and Institutional Response in the United Kingdom. *Social Science & Medicine*. 52 (8): 1167–1181.
- Luhmann N. 1995 (1984). *Social Systems*. Transl. by J. Bednarz, Jr., D. Baecker. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Marx K. 1990 (1887). *Capital*. Berlin: Dietz; см. также: Маркс К. 1960. Капитал. В изд.: Маркс К., Энгельс Ф. *Сочинения*, 2-е изд. Т. 23. М.: Издательство политической литературы.
- McCarthy K. J., Dolfsma W. 2009. What's in a Name? Understanding the Language of the Credit Crunch. *Journal of Economic Issues*. 43 (2): 531–548.
- McGuire A., Henderson J., Mooney G. 1988. *The Economics of Health Care: An Introductory Text*. London: Routledge & Keegan Paul.

- McMaster R. 2002. A Socio-Institutionalist Critique of the 1990s' Reforms of the UK's National Health Service. *Review of Social Economy*. 60 (3): 403–433.
- Milgrom P., Roberts J. 1990. The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy, and Organization. *American Economic Review*. 80 (3): 511–528.
- O'Hara P. A. 2000. *Marx, Veblen, and Contemporary Institutional Political Economy*. Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Parsons T., Smelser N. J. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Polanyi K. 1944. *The Great Transformation*. Boston, MA: Beacon Hill; см. также: Полаanyi К. 2002. *Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени*. СПб.: Алетейя.
- Robbins L. 1952 (1932). *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. London: Macmillan.
- Rosenbaum E. F. 2000. What is a Market? On the Methodology of a Contested Concept. *Review of Social Economy*. 58 (4): 455–482.
- Schor J. 1992. *The Overworked American*. New York: Basic Books.
- Schor J. 1998. *The Overspent American*. New York: Basic Books.
- Searle J.R. 1995. *The Construction of Social Reality*. London: Penguin.
- Searle J. R. 2005. What is an Institution? *Journal of Institutional Economics*. 1 (1): 1–22.
- Staveren I. van. 2001. *The Values of Economics*. London: Routledge.
- Tanzi V. 2011. *Government versus Market: The Changing Economic Role of the State*. New York: Cambridge University Press.
- Waller W. 2004. *Institutions as Boundaries and Valuational Metrics*. Paper Presented at the Association for Evolutionary Economics Meeting, 3–5 January, San Diego, CA.

## NEW TRANSLATIONS

Wilfred Dolfsma

# Government Failure. Society, Markets and Rules (excerpts)

**DOLFSMA, Wilfred** — Professor of Innovation and Entrepreneurship, Director of the Glendonbrook Institute for Enterprise Development, Loughborough University London. Address: 3 Lesney Avenue, London, E15 2GZ, United Kingdom.

**Email:** [W.A.Dolfsma@lboro.ac.uk](mailto:W.A.Dolfsma@lboro.ac.uk)

Publication is authorized by T. Gaidar Publishing House

### Abstract

This book is devoted to government failures, which imply that the government cannot fulfil its key obligations related to formulating rules. Representing the interests of society, the government establishes rules as frameworks within which market actors should act. However, while market failures have been discussed intensively in the economic literature, government failures are often neglected by scholars. In this book, the author tries to fill this gap through detailed consideration of the meanings of and reasons for government failures.

The Journal of Economic Sociology publishes the first chapter, “Introducing Government Failure”, and the second chapter, “How Market and Society Relate”. In the first chapter, the author formulates the research problem and describes the structure of the book. The second chapter investigates how market and society are interrelated from three theoretical perspectives, as follows: society and markets as separate entities, markets embedded in society, and society within the market. The author also explores how markets and governments may contribute to social welfare. The case of healthcare reforms is used for this purpose.

**Keywords:** government; market; society; rules; healthcare; welfare.

### References

- Article III (Statement of Principles) of the Constitution By-Laws and Resolutions of the American Economic Association. (1886) *Publications of the American Economic Association*, vol. 1, no 1 (March), pp. 35–46.
- Davis J. B. (2004) The Conception of The Individual in Non-Cooperative Game Theory. *Mimeograph*. Available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/85931/1/03095.pdf> (accessed 24 April 2017).
- Davis J., McMaster R. (2004) The Individual in Mainstream Health Economics: A Case of Persona Non-Grata? *Paper presented at the 2004 EAEPE Conference, University of Crete*.
- Davis J. B., McMaster R. (2007) The Individual in Mainstream Health Economics: A Case of Persona Non-Grata. *Health Care Analysis*, no 15, pp. 195–210.
- Dolfsma W. (2004) *Institutional Economics and the Formation of Preferences*, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Dolfsma W. (2005) Towards a Dynamic (Schumpeterian), Welfare Economics. *Research Policy*, vol. 34, no 1, pp. 69–82.

- Dolfsma W., Dannreuther C. (2003) Subjects and Boundaries: Contesting Social Capital-Based Policies. *Journal of Economic Issues*, vol. 37, no 2, pp. 405–413.
- Finch J. H. (2007) Economic Sociology as a Strange Other to Both Sociology and Economics. *History of the Human Sciences*, vol. 20, no 2, pp. 123–140.
- Fine B. (2002) *The World of Consumption: The Material and Cultural Revisited*, 2nd ed., London: Routledge.
- Fitzgerald R. (2004) The New Zealand Health Reforms: Dividing the Labour of Care. *Social Science and Medicine*, no 58, pp. 331–341.
- Folbre N., Nelson J. (2000) For Love or Money — or Both? *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, no 4, pp. 123–140.
- Folland S., Goodman A. C., Stano M. (1997) *The Economics of Health and Health Care*, 2nd ed., Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall.
- Frank R. H. (2000) *Luxury Fever*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Granovetter M. (1985) Economic Action and Social Structure: The Problem Of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, vol. 91, no 3, pp. 481–510.
- Hendrikse G. W. J., Schut F. T. (2004) Towards New Governance Structures in Dutch Health Care. *Acta Hospitalis*, vol. 44, no 1, pp. 5–20 (in Dutch).
- Hodgson G. M. (1999) *Economics and Utopia*, London; New York: Routledge.
- Hunter D. J. (1996) The Changing Roles of Health Care Personnel in Health and Health Care Management. *Social Science & Medicine*, vol. 43, no 5, pp. 799–808.
- Kula W. (1986) *Measure and Men* (transl. by R. Szepter), Princeton, NJ: Princeton University Press.
- LeGrand J. (2003) *Motivation, Agency and Public Policy: Of Knights and Knaves, Pawns and Queens*, New York: Oxford University Press.
- Light D. W. (2001a) Comparative Institutional Response to Economic Policy Managed Competition and Governmentality. *Social Science & Medicine*, vol. 52, no 8, pp. 1151–1166.
- Light D. W. (2001b) Managed Competition, Governmentality and Institutional Response in the United Kingdom. *Social Science & Medicine*, vol. 52, no 8, pp. 1167–1181.
- Luhmann N. (1995 [1984]) *Social Systems* (transl. by J. Bednarz, Jr., with D. Baecker), Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Marx K. (1990 [1887]) *Capital*, Berlin: Dietz.
- McCarthy K. J., Dolfsma W. (2009) What's in a Name? Understanding the Language of the Credit Crunch. *Journal of Economic Issues*, vol. 43, no 2, pp. 531–548.

- McGuire A., Henderson J., Mooney G. (1988) *The Economics of Health Care: An Introductory Text*, London: Routledge & Keegan Paul.
- McMaster R. (2002) A Socio-Institutionalist Critique of the 1990s' Reforms of the UK's National Health Service. *Review of Social Economy*, vol. 60, no 3, pp. 403–433.
- Milgrom P., Roberts J. (1990) The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy, and Organization. *American Economic Review*, vol. 80, no 3, pp. 511–528.
- O'Hara P. A. (2000) *Marx, Veblen, and Contemporary Institutional Political Economy*, Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar.
- Parsons T., Smelser N. J. (1956) *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*, London: Routledge & Kegan Paul.
- Polanyi K. (1944) *The Great Transformation*, Boston, MA: Beacon Hill.
- Robbins L. (1952 [1932]) *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, London: Macmillan.
- Rosenbaum E. F. (2000) What is a Market? On the Methodology of a Contested Concept. *Review of Social Economy*, vol. 58, no 4, pp. 455–482.
- Schor J. (1992) *The Overworked American*, New York: Basic Books.
- Schor J. (1998) *The Overspent American*, New York: Basic Books.
- Searle J. R. (2005) What is an Institution? *Journal of Institutional Economics*, vol. 1, no 1, pp. 1–22.
- Searle J. R. (1995) *The Construction of Social Reality*, London: Penguin.
- Tanzi V. (2011) *Government versus Market: The Changing Economic Role of the State*, New York: Cambridge University Press.
- Van der Geest S., Finkler K. (2004) Hospital Ethnography: Introduction. *Social Science and Medicine*, vol. 59, no 10, pp. 1995–2001.
- Van Staveren I. (2001) *The Values of Economics*, London: Routledge.
- Waller W. (2004) *Institutions as Boundaries and Valuational Metrics*. Paper Presented at the Association for Evolutionary Economics Meeting, 3–5 January, San Diego, CA.

**Received:** March 14, 2017.

**Citation:** Dolfsma W. (2017) Provaly gosudarstva. Obshchestvo, rynki i pravila [Government Failure. Society, Markets and Rules] (excerpts). *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 54–69. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in Russian).

## РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

С. А. Тулаева, М. С. Тысячнюк

# Между нефтью и оленями

О распределении благ между нефтяниками и коренными народами в российской Арктике и Субарктике<sup>1</sup>



**ТУЛАЕВА Светлана Александровна** — кандидат социологических наук, PhD, специалист в области юридических исследований, Университет Восточной Финляндии; доцент, Российская Академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, Северо-Западный институт управления, факультет сравнительных политических исследований. Адрес: 194044, Россия, Санкт-Петербург, Зеленков пер., д. 7, литер А.

Email: [svett07@mail.ru](mailto:svett07@mail.ru).

*Данное исследование посвящено изучению моделей соглашений о распределении благ (benefit sharing arrangements) между нефтегазовыми компаниями и коренными народами в регионах российской Арктики и Субарктики. На основе проведённых исследований было выделено три основные модели распределения благ между органами власти, компаниями и коренными народами: (1) патернализм; (2) корпоративная социальная ответственность (КСО) и (3) партнёрство. Для патерналистской модели характерна иерархичность взаимодействия, предполагающая наличие патрона и клиентов. Эта система обязательств выстраивается на основании неформальных практик взаимодействия, а процесс принятия решений не является формализованным и прозрачным. Модель КСО ориентирована на повышение инвестиционной привлекательности и производственной эффективности компании, поддержание её образа как социально ответственного производителя. Ключевые решения в этом случае принимаются руководством компании исходя из требований государственного законодательства, корпоративных политик, международных стандартов и требований инвесторов. Партнёрская модель управления предполагает равные возможности для участия в диалоге и принятии решений всех заинтересованных сторон — государства, компаний, коренных народов. Она базируется на глобальных стандартах, защищающих права коренных народов. В работе рассматриваются основные характеристики этих моделей, а также анализируются факторы, повлиявшие на их формирование. Исследование выполнено на основе качественной методологии, на материалах трёх российских регионов (Ненецкий автономный округ — НАО, Ханты-Мансийский автономный округ — ХМАО, Сахалинская область). При написании статьи использовались данные нескольких полевых экспедиций: в НАО (2011, 2017 гг.), в ХМАО (2014 г.), в Сахалинскую область (2013, 2015 гг.). Основными источниками для анализа послужили материалы интервью с представителями нефтегазовых компаний, органов власти, коренных народов, экспертного сообщества. Всего было собрано 130 полуструктурированных интервью. Также при проведении работы использовались материалы наблюдения и анализ документов (российское законодательство в отношении коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации (далее — малочисленные народы), международные стандарты, корпоративные политики и отчёты).*

<sup>1</sup> Статья выполнена при поддержке гранта Финской Академии наук «Нефтяные производственные сети в Российской Арктике: социальное воздействие и возможности для развития», гранта РАНХиГС «Новые инструменты управления в российской Арктике и Субарктике» и гранта Арктической Программы Голландского Фонда Научных Исследований «Разработка стандартов распределения прибыли в Арктике»



**ТЫСЯЧНЮК Мария Сергеевна** — кандидат биологических наук, PhD, специалист по социологии, Вагенингенский университет (Голландия); научный сотрудник группы политики в области окружающей среды университета Вагенинген, руководитель группы экологической социологии, Центр независимых социологических исследований (Санкт-Петербург). Адрес: Россия, 197021, Санкт-Петербург, Лиговский проспект, д. 87, офис 301б.

**Email:** [tysiachn@yandex.ru](mailto:tysiachn@yandex.ru)

**Ключевые слова:** соглашения о распределении благ; коренные народы; нефтегазовые компании; корпоративная социальная ответственность; патернализм; партнёрство.

## Введение

Благополучие современного общества во многом базируется на индустриальном развитии и добыче природных ресурсов. В последние десятилетия нефть стала не только основой многих национальных экономик, но и символом власти, которая используется на международной арене для усиления политического влияния. В то же время подобная сакрализация нефти воздействует на социальные процессы в обществе и приводит к борьбе за доступ к сакральному источнику. По замечанию Д. Роджерса, глубина нефтяных скважин напрямую связана с уровнем культурных и социальных трансформаций [Rogers 2015]. Эти изменения касаются особенностей ведения бизнеса, доступа к политической власти, процесса принятия решений, преобладающих способов решения социальных проблем. Идеология нефтяного общества тесно связана с верой в промышленное развитие и модернизацию, с асимметрией доступа к ресурсам и связанными с этим конфликтами, с исключением из процесса принятия решений слабых игроков, с доминированием экономических целей развития [Reyna, Behrends 2011; Rogers 2015].

Одним из следствий утверждения такой идеологии становится проблема существования традиционных сообществ внутри «нефтяного общества». Речь идёт о коренных малочисленных народах, чьё благополучие напрямую зависит от состояния окружающей природы. Их традиционный образ жизни привязан к определённым территориям для выпаса оленей, охоты, рыбной ловли. Но зачастую именно эти территории оказываются богаты нефтью и газом [Wilson 1999; Кряжков 2002; Stammeler 2005; Stammeler, Wilson 2006; Coe, Dichen, Hess 2008; Novikova, Wilson 2013]. Развитие нефтедобычи ведёт к сокращению земель для оленеводства и загрязнению рек, изменению маршрутов миграции животных. При этом сами жители оказываются исключёнными из процесса извлечения и распределения нефтяной ренты. Нефтяная экспансия делает невозможным сохранение прежнего образа жизни коренных жителей и меняет их культуру. Коренные народы вынуждены приспосабливаться к нефтяной идеологии, что находит отражение в переориентации их хозяйственной деятельности, изменении социальных норм и повседневных практик. Появление нефтяников вызывает поэтому неоднозначное отношение местного населения. С одной стороны, оно рассматривается коренными жителями как вторжение в их исконную среду обитания. В восприятии местных жителей нефтяники являются «*временичками*» и «*варягами*», которые «*выкачают всю нефть и уйдут*», а местные жители останутся в разрушенной среде обитания. С другой стороны, нефтедобыча рассматривается как основа благосостояния региона и страны в целом. Нефтегазовая промышленность влечёт отчисления в бюджет округа, позволяет обеспечить развитие необходимой социальной инфраструктуры. В большинстве нефтегазовых регионов опасения о разрушении традиционной культуры соседствуют с расхожими представлениями о необходимости «*дойти нефтяников*» и ожиданиями повсеместной помощи от них.

В связи с этим одной из проблем является поиск баланса между интересами коренных народов и нефтегазовых компаний. Распространённым способом решения этого конфликта в мире становится процесс распределения благ от промышленной деятельности между разными группами акторов: компаниями, органами власти, местными сообществами. В России разработка и реализация таких соглашений осложняется рядом проблем [Wilson 2002; Stammler 2011; Новикова 2013; Wilson, Fjaertoft 2016]:

- приоритет экономических задач над экологическими и социальными проблемами;
- сложность регулирования деятельности транснациональных корпораций на территории отдельного государства;
- слабость государственного законодательства;
- плохая прогнозируемость последствий промышленной деятельности для окружающей среды и местных сообществ;
- завышенные ожидания местных сообществ по отношению к компаниям.

В российских регионах сложились различные практики заключения подобных соглашений. Цель работы — выявить особенности формирования различных моделей соглашений о распределении благ между нефтегазовыми компаниями и коренными народами. Важно понять, что оказывается более значимым в процессе их формирования: региональная специфика, зависимость от международных акторов, особенности корпоративных политик, уровень самоорганизации местных сообществ? Для ответа на эти вопросы мы обратимся к подходам, рассматривающим модели распределения благ в мировой практике и в российском контексте. Опираясь на эти подходы, проанализируем три эмпирических кейса и сделаем выводы об особенностях реализации моделей распределения благ в российских регионах.

## Подходы к формированию соглашений о распределении благ

Концепция соглашений о справедливом и равном распределении благ зародилась в рамках международных конвенций, направленных на защиту биологических ресурсов (Конвенция о биоразнообразии 1992 г., Нагойский протокол 2010 г.). Она получила дальнейшее развитие применительно к нефтегазовой промышленности. Поскольку добыча нефти и полезных ископаемых ведёт к воздействию на окружающую среду и соответственно на коренных жителей, последние могут претендовать на получение части выгод промышленных корпораций [Sen 1992; Lewis 2011]. Эти блага могут передаваться местным сообществам в разных формах [Kenett 1999; Bilgin 2001; Fidler, Hitch 2007; Bradshaw 2010], то есть поступать в виде:

- налоговых поступлений и компенсационных выплат (*formal benefits*);
- частно-государственных партнёрств, заключаемых органами власти, компаниями и коренными народами (*semi-formal arrangements*);
- благотворительных программ (*charitable giving*);
- побочных преимуществ от промышленной деятельности, под которыми подразумевается создание рабочих мест и развитие инфраструктуры (*trickle-down benefits*).

Ключевая проблема данных соглашений — справедливость и равномерность распределения этих благ. По каким принципам они должны распределяться между различными группами акторов? Выделяют два основных аспекта передачи благ: (1) процедурный (*procedural*) и (2) распределительный (*distributive*). В первом случае речь идёт об участии разных групп акторов в процессе принятия решений относительно распределения благ. Ключевым моментом является наличие прозрачной и открытой для всех процедуры принятия решений о том, как распределяются имеющиеся блага. Во втором случае основное внимание уделяется размерам благ и тем формам, в которых они распределяются (денежные вы-



платы, строительство объектов социальной инфраструктуры, покупка инвентаря и проч.) [McDermott, Mahanty, Schreckenberг 2013].

На основе обзора литературы и проведённых исследований мы выделили три основные модели распределения благ между органами власти, компаниями и коренными народами [Pierk, Tysiachniouk 2016; Tysiachniouk 2016]: (1) патернализм (государственный и (или) корпоративный); (2) корпоративная социальная ответственность (КСО) и (3) партнёрство. Каждая модель характеризуется сложившейся конфигурацией акторов, свойственными ей правилами взаимодействия и принятия решений, наиболее типичными для неё формами социальных инвестиций.

Для патерналистской модели характерна иерархичность взаимодействия, предполагающая наличие патрона и клиентов. Она определяется доминированием одного из акторов в процессе принятия решений. Остальные группы акторов стремятся заручиться его расположением. Как правило, формирование патерналистских отношений связано со слабостью или неэффективностью формальных институтов. В результате возникают сети отношений, связывающих различные группы акторов определёнными обязательствами по отношению друг к другу. Эта система обязательств выстраивается на основании неформальных практик взаимодействия, а процесс принятия решений не является формализованным и прозрачным. Государственный патернализм характеризуется ключевой ролью государства, которое определяет правила взаимодействия, а государственные акторы принимают основные решения. Патерналистская модель управления сформировалась в России в советский период, когда все сферы жизни были подчинены государству. Заботу о местных посёлках, на территории которых велись работы, брали на себя государственные предприятия. Они же поддерживали всю социальную инфраструктуру и организовывали жизнь населения на этих территориях. Несмотря на то что в рыночных условиях такая модель в чистом виде существовать не может, население по-прежнему ожидает всесторонней поддержки со стороны предприятий и государства. В нынешних условиях это означает, что компании принимают основные решения о социальных инвестициях, ориентируясь на пожелания государственных властей. Местные сообщества имеют минимальные возможности участия в принятии решений. Корпоративный патернализм предполагает ведущую роль руководства компаний в принятии решений. Как и в случае с государственным патернализмом, ключевые решения принимаются исходя не столько из формальных правил, сколько из личных предпочтений и неформальных связей участников [Henry et al. 2016].

Модель КСО ориентирована на повышение инвестиционной привлекательности и производственной эффективности компании, поддержание ее образа как социально ответственного производителя. Ключевые решения в этом случае принимаются руководством компании исходя из требований государственного законодательства, корпоративных политик, международных стандартов и требований инвесторов. Как правило, такой модели придерживаются транснациональные корпорации, дорожащие своим имиджем. На них могут оказывать воздействие протесты и акции транснациональных неправительственных организаций (НПО), ведущие к обесцениванию корпоративных брендов на мировых рынках. Для того чтобы избежать таких ситуаций, корпорации стараются разрабатывать прозрачные и стандартизированные формы взаимодействия с местными сообществами, органами власти и НПО [Bradshaw 2005; Boasson, Wettestad, Bohn 2006; Bridge 2008; O'Faircheallaigh 2013]. Это позволяет компаниям сократить их трансакционные издержки. Однако внедрить такие типовые механизмы не всегда удаётся из-за разницы в региональных правилах и практиках.

Партнёрская модель управления предполагает равные возможности для участия в диалоге и принятии решений всех заинтересованных сторон — государства, компаний, коренных народов. Она базируется на глобальных стандартах, защищающих права коренных народов. В соответствии с ними коренным народам должны быть обеспечены условия для участия в процессе принятия решений, затрагиваю-

щих их среду обитания. В качестве гарантов реализации прав выступают международные и межправительственные организации, НКО, банки-инвесторы [Bradshaw 2005; 2008; 2010; Bridge 2008]. В то же время в России местные сообщества не всегда оказываются готовы к такому равноправному диалогу и продвижению своих инициатив. Кроме того, в ряде случаев международные стандарты входят в противоречие с существующими требованиями и практиками государственного управления. В реальности все эти модели не существуют в чистом виде, но можно найти преобладающие черты той или иной из них.

## Методы сбора и обработки данных

Исследование базируется на качественной методологии и анализе нескольких эмпирических кейсов, выбранных на основе принципа максимальных вариаций. Это подразумевает анализ объектов, обеспечивающих максимальное разнообразие информации и демонстрирующих наиболее распространённые модели изучаемого явления [Kvale 1996]. Основное внимание в исследовании было уделено следующим компаниям:

- «Сахалин Энерджи» и «Эксон Нефтегаз лимитед» (Сахалинская область). Эти компании активно внедряют международные стандарты социальной ответственности и ориентируются на требования международных инвесторов и кредиторов. На Сахалине компании внедрили новый формат распределения благ, при котором в принятии решений участвуют местные жители. Большое внимание уделяется обучающим тренингам для местного населения, продвижению собственных инициатив местных сообществ, созданию новых структур управления, основанных на низовом участии;
- ОАО «Сургутнефтегаз» (Ханты-Мансийский автономный округ). Компания активно участвует в развитии региона; при взаимодействии с коренными народами использует разработанные в регионе прозрачные и типовые формы социальных соглашений. Основная цель таких соглашений — минимизировать транзакционные издержки и сократить риски компании при взаимодействии с местными сообществами;
- ООО «Лукойл-Коми» (Ненецкий автономный округ). Компания принимает активное участие в развитии социальной инфраструктуры региона; при выплате компенсаций коренным жителям ориентируется на требования федеральной методике Минэкономразвития.

Также в работе использовались материалы, связанные с деятельностью других нефтегазовых компаний в данных регионах.

Материалы были собраны в ходе нескольких полевых экспедиций в НАО (2011, 2017 гг.); в ХМАО (2014 г.); в Сахалинской области (2013, 2015 гг.). Использование данных, собранных в течение длительного промежутка времени, позволило проследить, как изменялись и складывались существующие модели взаимодействия.

Основными методами исследования являлись интервью, анализ документов, наблюдение. Интервью были взяты у представителей (1) компаний, (2) региональных и местных органов власти, (3) коренных народов, (4) у экспертов НКО.

Поскольку в фокусе исследования находилась проблема взаимодействия компаний, коренных народов и властей, важно было собрать интервью с представителями всех групп. Это дало возможность осветить существующие проблемы взаимодействия с точки зрения всех участников. Для каждой группы

акторов был составлен свой гайд. Основные вопросы интервью затрагивали следующие темы: правила, регулирующие отношения компаний и коренных народов; проблемы при их взаимодействии; способы разрешения существующих конфликтов.

Всего было собрано 130 полуструктурированных интервью. Средняя продолжительность одного интервью составляла один час. Все интервью были транскрибированы. Данные об информантах были зашифрованы в итоговой таблице таким образом, что отражали сферу профессиональной занятости информанта, время и место проведения интервью (см. таблицу П.1).

Был проведён анализ следующих документов:

- федеральное и областное законодательство, затрагивающее вопросы регулирования деятельности промышленных компаний;
- международные стандарты ООН, Всемирного банка, Европейского банка реконструкции и развития и др.;
- корпоративные стандарты, политики и отчёты компаний в области социальных инвестиций и взаимодействия с населением;
- материалы региональных СМИ.

Также в работе были использованы материалы наблюдения, собранные на конференциях, обучающих семинарах и в местах проживания малочисленных народов, попадающих в сферу деятельности промышленных компаний. Все собранные материалы были проанализированы в соответствии с основными принципами качественной методологии. Анализ интервью был проведён с применением тематического, осевого и выборочного кодирования. Основная информация, полученная при анализе документов, позволила выявить формальные правила, нацеленные на регулирование отношений компаний и малочисленных народов. В то же время материалы интервью и наблюдения позволили увидеть, как эти правила функционируют на практике. Сопоставление данных, полученных при анализе интервью, документов и материалов наблюдения, помогло осуществить триангуляцию источников. Так, информация, полученная во время интервью, соотносилась с данными, полученными из документов и при наблюдении [Kvale 1996].

Собранные данные помогли выявить условия формирования различных моделей распределения благ между компаниями, органами власти и коренными народами в российских регионах. Также это помогло реконструировать те факторы, которые повлияли на становление данных моделей.

## **Правовая рамка для заключения соглашений о распределении благ**

Распределение благ между компаниями, коренными малочисленными народами и органами власти определяется несколькими основными блоками правил — государственным законодательством, международными стандартами, корпоративными политиками. В соответствии с российским законодательством коренные малочисленные народы Севера, Сибири и Дальнего Востока РФ — это народы, проживающие на территориях традиционного расселения своих предков, сохраняющие традиционные образ жизни, хозяйствование и промыслы, насчитывающие в Российской Федерации менее 50 тыс. человек и осознающие себя самостоятельными этническими общностями [О гарантиях прав... 1999]. Перечень малочисленных народов утверждается Правительством Российской Федерации. Право коренных малочисленных народов на сохранение своего традиционного образа жизни защищается федеральным за-

конодательством. В соответствии с российским законодательством коренным жителям предусмотрено выделение территорий традиционного природопользования (ТТП). Компании, ведущие деятельность на территориях традиционного природопользования малочисленных народов, обязаны согласовывать свои действия с коренными народами, получать от них согласие на ведение промышленной деятельности и производить возмещение ущерба [О территориях традиционного природопользования... 2001; Об общих принципах организации... 2000]. В законе «О гарантиях прав коренных малочисленных народов Российской Федерации» (№ 82-ФЗ от 30 апреля 1999 г.) было закреплено понятие «этнологическая экспертиза», что предполагает исследование изменений исконной среды обитания малочисленных народов под воздействием хозяйственной деятельности. Проведение этнологической экспертизы должно усиливать роль коренных народов в процессе принятия решений в отношении территорий их проживания и способствовать сохранению части земель от промышленного использования [Мурашко 2006; Терёхина, Функ 2015]. Ещё одним важным документом, регулирующим отношения коренных народов и компаний, является Земельный кодекс. Он определяет серьёзные ограничения при изъятии сельскохозяйственных земель для промышленной деятельности. Такое изъятие должно быть согласовано в том числе с коренными народами, арендующими эти земли. Компании, претендующие на ТТП или сельскохозяйственные угодья, арендованные коренными народами, должны выплачивать компенсации этим последним [Земельный кодекс РФ 2001]. В 2009 г. Министерством экономического развития была разработана методика, на основе которой определяется нанесённый ущерб. Кроме того, существует федеральный закон об обязательной экологической экспертизе, которая проводится при строительстве промышленных объектов [Об экологической экспертизе 1995]. Важным аспектом организации такой экспертизы является проведение общественных слушаний и возможность для местного населения участвовать в обсуждении планируемых проектов.

Однако исследователи отмечают существующий разрыв и наличие правовых коллизий между законами, регулирующими деятельность нефтегазовых компаний, и аборигенным правом на федеральном уровне. Кроме того, ряд общих положений из федерального законодательства о малочисленных народах не был подкреплён соответствующими подзаконными актами и не получил практической реализации. Так, не была создана ни одна ТТП федерального значения, не работают на федеральном уровне положения об этнологической экспертизе. В то же время на уровне отдельных регионов были приняты соответствующие законы, которые применяются на практике. Региональное законодательство в отношении малочисленных народов позволяет уменьшить промышленное воздействие и учесть локальную специфику. Одним из лидеров в области создания и реализации регионального законодательства по правам малочисленных народов считается ХМАО. Интересно, что инициаторами разработки и внедрения такого законодательства в ХМАО выступили сами нефтегазовые компании, заинтересованные в стабилизации отношений с местным населением и правового статуса территорий. Так, на территории округа было выделено около 500 ТТП [Новикова 2014]. Другими регионами, успешно внедряющими аборигенное право на региональном уровне, являются Ямало-Ненецкий автономный округ (ЯНАО) и Якутия, где были приняты и начали работать региональные законы об этнологической экспертизе.

Вторым блоком правил, влияющих на практики взаимодействия промышленных корпораций и коренных народов, являются международные стандарты, продвигаемые международными организациями и международными финансовыми институтами — ООН, Международным валютным фондом (МВФ), Всемирным банком (ВБ), Международной организацией труда (МОТ), Арктическим советом. В первую очередь это декларация ООН «О коренных народах», конвенция МОТ № 169, операционная директива 4.20 (OD 4.20) Всемирного банка «Коренное население» [United Nations 2008; 2009; 2011; EBRD 2014]. Международные стандарты направлены на защиту интересов и прав коренных народов в отношении сохранения их традиционной культуры и традиционного образа жизни, использования земель и природных ресурсов. В соответствии с международными стандартами ООН под коренными народами понимаются этносы, обитавшие на своих землях до прихода туда переселенцев из других районов. Они

имеют свой язык, сохраняют специфические черты своей культуры и социальных устоев. Стандарты ООН провозглашают принцип свободного, предварительного и осознанного согласия (*free prior and informed consent*). Этот принцип должен применяться в отношении проектов по добыче полезных ископаемых, затрагивающих территории проживания коренных народов. В соответствии с этим принципом коренные народы имеют право на раскрытие всей информации в отношении последствий от промышленной деятельности, затрагивающей их территории обитания. Одним из основных механизмов реализации данного принципа должны служить консультации и участие коренных народов в принятии решений. Участвовать в принятии решений коренные народы могут через выбранных ими представителей. Если коренные народы соглашаются с ведением промышленной деятельности на территориях их проживания, то они должны иметь право на компенсацию. Коренные народы также имеют право отклонить такой проект, если не согласны с условиями соглашения [United Nations 2009; 2011]. Несмотря на то что декларация ООН о коренных народах не подписана Российской Федерацией, ее основные принципы учитываются при написании и корректировке российского законодательства в отношении малочисленных народов. Международные корпорации, работающие в России, также ориентируются на принципы декларации при выстраивании отношений с коренными народами [Новикова 2014].

Наконец, третий блок правил — это корпоративные кодексы компаний, в которых наравне с другими этическими правилами корпоративного поведения провозглашается необходимость учёта интересов коренных народов и бережного отношения к их культурному наследию. Обычно кодексы содержат переработанные требования международных стандартов и национального законодательства в отношении коренных народов. Важно отметить, что во многих случаях компании включают в свои корпоративные кодексы дополнительные обязательства по отношению к местному населению, помимо тех, что налагаются на них законодательством. В то же время в корпоративных политиках подчёркивается, что социальная и экологическая ответственность компаний рассматривается как инструмент управления рисками. Она не является филантропией и должна быть направлена на повышение конкурентоспособности компании на рынке. Соответственно направления помощи коренным народам и местным сообществам должны отвечать стратегическим интересам компании.

В разных случаях все эти правила реализуются в разных объёмах, что определяет различные практики распределения благ от нефтедобычи.

## **Соглашения о распределении благ в российских регионах: анализ кейсов**

### *Ненецкий автономный округ: ООО «Лукойл-Коми»*

#### **Особенности регионального контекста**

Ненецкий автономный округ (НАО) расположен в северо-западной части России. Большая его часть находится за Полярным кругом, что определяет жёсткие климатические условия на этих землях. Практически вся территория покрыта тундрой и лесотундрой. Основное население составляют русские, ненцы и коми. В округе действуют ассоциация ненецкого народа «Ясавэй» и региональное отделение Союза оленеводов. Это наиболее крупные неправительственные организации, занимающиеся правами коренных народов в округе. В сферу их интересов входят вопросы, связанные с экономическими, социальными, правовыми, культурными аспектами жизни ненцев.

На территории округа находятся большие запасы полезных ископаемых (нефть и газ). Освоение нефтяных залежей в округе началось в советское время. В 1970-е гг. здесь активно работали геолого-разведочные экспедиции, которые производили оценку запасов нефти. К добыче нефти в округе приступили в начале 1990-х гг. В настоящее время здесь работают крупнейшие российские и международные

добывающие компании («Лукойл», «Роснефть», «Газпром» и др.). Компании активно участвуют в жизни округа. Они заключают соглашения о социально-экономическом партнёрстве с губернатором округа, согласно которому способствуют развитию социальной инфраструктуры округа. Это может быть строительство или ремонт спортивных комплексов, школ, детских садов, поликлиник, домов культуры и др. Как правило, региональные власти сами определяют те социальные объекты, которые необходимы округу.

*Невозможно зайти на территорию без благотворительной и спонсорской помощи <...> Любая пришедшая компания — это детский сад или школа (информант № 5).*

Также компании оказывают адресную помощь отдельным организациям. В целом в регионе очень сильны ожидания экономической помощи от нефтегазовых компаний.

С приходом в округ в 1990-е гг. нефтедобывающих компаний стали возникать конфликты между оленеводами и нефтяниками из-за прав на использование земельных участков. Нефтедобыча вела к сокращению земель для оленеводства и ограничению численности оленей. В соответствии с законодательством компании должны были выплачивать компенсации оленеводам за изъятые у них земли. Размер этих компенсаций стал одним из камней преткновения в переговорах.

### **Взаимодействие нефтегазовых компаний с коренными народами**

Одной из крупнейших нефтегазовых компаний, работающих в регионе, является «Лукойл-Коми». Как и другие предприятия, компания заключает соглашения о социально-экономическом партнёрстве с региональными властями. В рамках этих соглашений она выделяет денежные средства на строительство и ремонт в посёлках важных объектов социальной инфраструктуры — спортивных залов, школ, детских садов, домов творчества. Также компания поддерживает инициативы местных сообществ и проводит конкурсы грантов на социальные и культурные проекты среди местных сообществ. В компании был принят корпоративный Социальный кодекс, который определил основные направления её социальной политики. Приоритетными направлениями являются сохранение культурного наследия коренных жителей, а также содействие в получении образования, профессиональной подготовки, в улучшении условий жизни.

Первоначально взаимодействие с коренными сообществами в регионе проходило тяжело. На это повлияли завышенные ожидания со стороны местных сообществ по отношению к нефтяникам. В восприятии населения нефтяные компании обладали практически безграничными финансовыми возможностями. Нефтяники также оказались не готовы к взаимодействию с оленеводами и учёту их особых прав на землю:

*И они (Оленеводы. — Авт.) говорят: это наша земля. Какая же это их земля, если это государственная земля?! (информант № 2).*

В большинстве случаев эти конфликты решались путём прямых переговоров, по итогам которых нефтяники получали согласие со стороны коренных жителей на использование их земель в обмен на материальную компенсацию. Размер компенсации определялся произвольно, в ходе переговоров и не подлежал разглашению. Как правило, оленеводы соглашались на те условия, которые им предлагала компания:

*Конкретно вам хочу сказать, что это наше желание — это ихнее предложение (информант № 1).*

Сами нефтяники отмечали ненадёжность и нестабильность таких соглашений:

*Мы строим нефтепровод, за землю мы уже заплатили, а он говорит: «Дай мне ещё солярки три тонны». Я говорю: «Послушай, ну, мы же уже выплатили...» «А вот вы мне дайте сейчас ещё, мне надо» (информант № 5).*

С 2011–2012 гг. в регионе стала распространяться федеральная методика расчёта компенсации ущерба малочисленным народам. На её основании определяется упущенная выгода оленеводов в связи с передачей части их земель в аренду нефтяникам. Размер компенсации зависит от количества изъятой земли и сроков пользования этой землёй нефтяниками. Расчёты компенсации производятся независимыми агентствами. Порядок выплаты определяется в ходе переговоров нефтяников с оленеводами. Выплата может быть произведена компанией разово, а может быть распределена во времени. Деньги перечисляются компанией на счёт оленеводческого хозяйства и расходуются оленеводами по своему усмотрению. Как правило, на эти средства строятся необходимые хозяйственные или социально значимые объекты, покупается инвентарь (снегоходы, машины, лодки), топливо. Такие выплаты способствовали формализации отношений между нефтяниками и оленеводами. Если раньше размер компенсации во многом зависел от умения руководства оленеводческого хозяйства вести переговоры, то теперь он определяется чёткими стандартизированными критериями и рассчитывается по единым для всех правилам. По сравнению с предыдущей практикой заключения договоров расчёт компенсации согласно федеральной методике является более выгодным для оленеводов и позволяет получить им большие суммы:

*Предыдущая схема была менее затратной для компании <...> То есть цифры были меньше (информант № 6).*

Ещё один тип соглашений с малочисленными народами — это договор сервитута, который разрешает использовать сельскохозяйственные земли под нужды промышленности без вывода их из этой категории (например, под строительство зимника). В некоторых случаях используются договоры спонсорской помощи, которые заключаются между компанией и муниципальным образованием либо сельскохозяйственным производственным кооперативом (СПК) или общиной. Как правило, в рамках этих договоров компании дают небольшие суммы денег (30–50 тыс. руб.) на проведение каких-либо мероприятий или покупку оборудования.

Помимо земельных споров, причиной конфликтов между нефтяниками и коренными народами являются разливы нефти или другие производственные аварии, которые всегда сопровождают нефтедобычу. Основные проблемы в этом случае связаны с тем, что государственные власти, испытывающие недостаток ресурсов, не всегда оперативно реагируют на жалобы местных жителей:

*Случаи с разливом тяжело зафиксировать. Власти реагируют через месяц. Когда оленеводы пожалуются, сообщаем. Но нас только через месяц приглашают (информант № 8).*

Отсутствие незамедлительной реакции государственных властей осложняет вопрос о выплате компенсации со стороны компаний за производственные аварии.

В ряде случаев неформальные договорённости продолжают использоваться при взаимодействии нефтяников и оленеводов, но уже в значительно меньшей степени. Как правило, это связано с решением отдельных проблем (небольшие производственные аварии, поддержка мероприятий и проч.):

*Иногда нефтяники сами договариваются. Мы вам подарим машину, а вы глаза закройте. Это уже их отношения, мы тогда в это не вмешиваемся (информант № 8).*

Также оленеводы по-прежнему отмечают значимость личных контактов, позволяющих быстрее решать существующие проблемы даже при наличии действующих формальных правил:

*Сейчас там поменялся директор — надо идти выстраивать отношения. Первый разговор очень важен <...> Если какие-то хорошие отношения с директором устанавливаются, то устанавливаются. Заходите там какие-то вопросы порешать: разливы и всё такое (информант № 9).*

В целом в настоящее время в НАО преобладает формализованный путь решения земельных споров между нефтяниками и оленеводами через использование федеральной методики расчёта упущенной выгоды. Это повысило прозрачность процесса принятия решений и значительно уменьшило количество споров. Большинство информантов-оленеводов в своих интервью отметили, что в настоящее время отношения с нефтяниками стабилизировались:

*С нефтяниками теперь более бесконфликтно, чем с властью (информант № 10).*

### **Сахалинская область: «Сахалин Энерджи» и «Эксон Нефтегаз лимитед»**

#### **Особенности регионального контекста**

Сахалинская область расположена на востоке РФ, на острове Сахалин и Курильских островах. Её южная часть покрыта тайгой, которая на севере переходит в лесотундру. Сахалинскую область населяют представители нескольких коренных народов; в основном это нивхи, уйльта, айны, эвенки. Наиболее крупной группой коренных народов Сахалинской области являются нивхи. Они традиционно занимаются рыбной ловлей и охотой. В области действует Региональный совет уполномоченных представителей коренных малочисленных народов севера Сахалинской области, который является основным партнёром для государственной власти и компаний при разработке и реализации программ для КМНС.

Промышленное развитие Сахалина началось в советский период, когда стала развиваться добыча нефти и газа. В настоящее время на Сахалине работают два крупных нефтегазовых проекта — «Сахалин-1» и «Сахалин-2».

Проект «Сахалин-2» начал работать в 1994 г. Его оператором является компания «Сахалин энерджи». Первоначально основным акционером проекта была компания ВР. Затем она продала свои акции Shell. В настоящее время основными акционерами проекта являются «Газпром», Shell, Mitsui и Mitsubishi.

Проект «Сахалин-1» начал работать в 1995 г. Оператором проекта является американская компания «Эксон Нефтегаз лимитед». Акционерами проекта являются японская компания SODECO, индийская государственная нефтяная компания ONGC Videsh Ltd и российская компания «Роснефть».

Как и в НАО, нефтегазовые компании, работающие в Сахалинской области, заключают соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с региональными органами власти, оказывают поддержку местным муниципальным образованиям и отдельным организациям. Особое внимание «Сахалин Энерджи» и «Эксон Нефтегаз лимитед» уделяют взаимодействию с коренными народами.

#### **Взаимодействие нефтегазовых компаний и коренных народов**

Компании «Сахалин Энерджи» и «Эксон Нефтегаз лимитед» представляют опыт партнёрских отношений с коренными народами. Эта модель отношений сложилась в середине 2000-х гг. Отправной точкой



ее формирования стали выступления коренных народов на Сахалине в 2005–2006 гг. против нефтегазовых компаний. Представители коренных народов были недовольны тем, что компании не учитывали их интересы при ведении промышленной деятельности. Выступления коренных народов поддержали местная НПО «Экологическая вахта Сахалина», а также международные НПО, включая Всемирный фонд дикой природы (WWF), Гринпис, Фонд защиты тропических лесов и др. [Lee 2005]. Наиболее сильное влияние было оказано на компанию «Сахалин Энерджи», так как она являлась заёмщиком у международных банков, потребовавших от неё урегулировать этот конфликт. В результате выступлений обе компании изменили свои стратегии взаимодействия с местными сообществами [Wilson 2012].

Ориентируясь на требования международных организаций, компания «Сахалин Энерджи» разработала «План содействия развитию КМНС Сахалина». Целями этого плана были: (1) укрепление имиджа компании как социально ответственной, (2) установление партнёрских отношений с КМНС и (3) содействие устойчивому развитию КМНС [Сахалин Энерджи... 2010]. Ключевая идея этого плана заключалась в развитии партнёрских отношений с населением:

*И тогда было трудно даже объяснить людям, что значит «партнёрство». Это значит, что мы с вами объединяемся, у вас есть свои ресурсы, у нас есть свои ресурсы, мы их объединяем и вместе идём в каком-то общем направлении. Потому что тогда <...> считалось, что компания богатая, и она должна давать, а остальные должны пользоваться. На самом деле ситуация другая. Ресурсы есть у всех, главное — понять, какие это ресурсы (информант № 7).*

В основу взаимодействия с коренным населением легли международные стандарты ООН, МВФ, ВБ, МОТ [Wilson 2002]. Также на это повлияли корпоративные стандарты международных корпораций, которые являлись или являются акционерами «Сахалин Энерджи», — Shell, BP. В рамках этого плана компания операционализовала принцип № 7 из декларации ООН по защите прав коренных народов. Это принцип свободного, осознанного и информированного согласия, который предполагает участие представителей коренных народов в принятии решений, касающихся их среды обитания. В данном случае компания предложила использовать этот принцип при распределении корпоративных средств на социальные проекты и привлекать к принятию решений представителей коренных народов. Компания стремилась создать прозрачную и коллегиальную форму принятия решений. Коренные народы получили возможность участвовать в распределении этих средств.

Основным партнёром по разработке и реализации этого плана стал Региональный совет уполномоченных представителей коренных малочисленных народов севера Сахалинской области. Также в разработке плана участвовали власти Сахалинской области и эксперты. План способствует двум основным направлениям — социальные программы и поддержка традиционного природопользования. Первое направление связано с финансированием проектов по здравоохранению, культуре, образованию; второе — с оказанием финансовой помощи отдельным хозяйствам, что даёт им возможность приобрести необходимое оборудование (моторы, станки, лодки, машины). В управлении «Планом содействия» принимают участие представители компании и органов власти, но основное место занимают представители малочисленных народов. С одной стороны, возможность местных жителей самим определять приоритеты в распределении средств на социальные проекты способствует включению жителей в обсуждение значимых для них тем, подталкивает к развитию местных инициатив, позволяет учитывать нужды и интересы местных жителей. С другой стороны, возможность повлиять на распределение этих средств ведёт к внутренним конфликтам среди местного сообщества. «План содействия» реализуется на всей территории Сахалинской области, даже на территориях, не находящихся в непосредственной близости от работы проекта «Сахалин-2». Два раза в год осуществляется независимый мониторинг «Плана содействия» международными экспертами. Первый пятилетний план был реализован в 2006–2010 гг., второй — в 2011–2015 гг. В настоящее время реализуется третий план. Модель «Сахалин

Энерджи» по взаимодействию с коренными народами признана одной из наиболее успешных в мире. Подходы к взаимодействию с КМНС, использованные в этой модели, были переняты другими компаниями.

Компания «Эксон Нефтегаз лимитед», опираясь на опыт «Сахалин Энерджи», разработала похожую модель взаимодействия с коренными народами. У компании также существует трёхстороннее соглашение с представителями областной власти и коренных народов, работает консультативный комитет. Основные решения по распределению средств на социальные проекты компания принимает сама, но обсуждение возможных проектов проводится коллегиально, и в нём принимают участие три представителя компании, представитель правительства Сахалинской области, три члена Регионального совета уполномоченных представителей малочисленных народов Сахалинской области. Зона поддержки социальных программ для коренных народов у «Эксон Нефтегаз лимитед» меньше, чем у «Сахалин Энерджи». «Эксон Нефтегаз лимитед» поддерживает только те районы, где эта компания ведёт хозяйственную деятельность (Ноглики и Оха). Кроме того, направления финансовой поддержки у «Эксон Нефтегаз лимитед» тоже уже: образование, культура, здравоохранение. Компания предоставляет гранты только организациям — школам, библиотекам, домам культуры, общинам и т. д. Гранты на поддержание традиционной хозяйственной деятельности отдельным хозяйствам компания не даёт.

Обе компании разработали эффективные системы взаимодействия с местными сообществами. «Сахалин Энерджи» разработала для местных жителей, недовольных работой компании, процедуру подачи жалоб. Она имеет информационные центры в различных населённых пунктах, а также специалистов по связям с населением. «Эксон Нефтегаз лимитед» имеет сеть координаторов — представителей компании, которые на местах взаимодействуют с населением. В их обязанности входят организация встреч с населением, а также регулярные отчёты о том, что происходит в посёлках. Обе компании раз в полгода организуют встречи и консультации с населением, проводят мониторинг всех реализованных проектов. Всё это способствует мирному сосуществованию нефтяников и коренных жителей.

## **Ханты-Мансийский автономный округ — Югра: «Сургутнефтегаз»**

### *Описание регионального контекста*

Ханты-Мансийский автономный округ — Югра (ХМАО) входит в состав Тюменской области. Его административным центром является город Ханты-Мансийск. По уровню экономического и социального развития округ занимает третье место в рейтинге российских регионов. Население округа составляло в 2016 г. 1 626 755 человек. На территории округа проживают коренные народы — ханты, манси, ненцы. Они составляют около 2% всего населения округа (30 тыс. человек). Многие из них сохранили традиционный уклад жизни.

Основой благополучия округа является нефтедобыча, где первое месторождение нефти было открыто в 1960 г. В настоящее время здесь добывается 60% всей российской нефти. Крупнейшими нефтяными компаниями, работающими в регионе, являются ОАО «Роснефть», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Лукойл». Как и в других регионах, компании ежегодно заключают соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с губернатором ХМАО. Размеры и направления помощи региону со стороны компании определяются по итогам обсуждения между руководством компании и региональными властями. Помощь компаний включает строительство или ремонт объектов социальной инфраструктуры в посёлках. Как правило, это здания школ, детских садов, домов культуры, строительство дорог и пр. Кроме того, компании по соглашению с региональными властями ежегодно строят какое-то количество жилых домов и оказывают адресную помощь спортивным, образовательным и медицинским учреждениям, находящимся на территории округа, администрациям отдельных районов и по-

селков. Как и в большинстве других российских регионов, компании ориентируются на пожелания региональных властей при разработке своих социальных программ:

*Предложение готовит прежде всего округ, он говорит: «Вот давайте то-то, то-то сделаем». Вот губернатор первого мая подписал новое соглашение. По нему большая часть денег направлена на реконструкцию дорог в городе, потому что выборы, потому что люди будут возмущаться (информант № 4).*

«Сургутнефтегаз» — одна из крупнейших нефтегазовых компаний в регионе. Она занимает второе место по объёмам нефтедобычи в ХМАО после «Роснефти». Это единственная нефтегазовая компания, которая зарегистрирована в округе и является его основным налогоплательщиком. Налоговые платежи «Сургутнефтегаза» обеспечивают 40% всех поступлений в бюджет округа. Компания рассматривает свои социальные программы и социальную поддержку местным сообществам как часть корпоративной стратегии, направленной на повышение эффективности работы компании и управление рисками.

### **Взаимодействие «Сургутнефтегаза» с коренными народами**

Одно из основных направлений социальной политики компании — взаимодействие с коренными народами. Компания выплачивает компенсации за промышленное воздействие. Компенсации начисляются на основе типовых договоров, которые были разработаны совместно с региональными властями. Инициатором разработки таких типовых соглашений стали сами нефтегазовые компании, поскольку это позволяет снизить их транзакционные издержки при взаимодействии с местными жителями:

*Мы собрались и потребовали утвердить единую форму для всех: «Давайте, ребята! Ну, что это такое? Один то требует, другой это требует». Они долго упирались: «Как мы можем? Это же договор, две стороны договаривающиеся». Ну, вот всё-таки они пошли на типовую форму, но уходят от ответственности за это и говорят: «Ну, это как бы наши рекомендации» (информант № 4).*

Если коренные жители имеют официально закреплённые ТТП, то соглашения заключаются напрямую с домохозяйствами. Как правило, по таким договорам компания предоставляет коренным жителям снегоходы, лодочные моторы, бензопилы, горючее, а также осуществляет оплату обучения детей. Если местные жители не имеют формально закреплённых за ними участков, то отчисления делаются компанией в пользу администрации района, которая затем распределяет эти средства. Но коренные жители бывают недовольны распределением через администрацию, поскольку какая-то часть средств уходит на нужды других поселений:

*Сперва обвиняли одного старосту: не так распределяли... Сейчас другой староста, всё равно не так распределяют. Когда не сам заработал, хоть как распределяй, всё равно правильно не распределит (информант № 4).*

Ещё одним поводом для недовольства со стороны коренных жителей является то, что они должны платить налоги в размере 13% с той помощи, которую они получают от компании. Это связано с тем, что «Сургутнефтегаз» подаёт в налоговые органы сведения о компенсациях коренным народам как об источнике дохода, а не как о производственных затратах и компенсации за причинённый ущерб. В результате возникает ситуация, когда местные жители вынуждены заплатить больше наличных денег, чем они получили от компании, так как налогом облагаются не только денежные средства, полученные от компании, но и все материальные блага (например, бензин, строительный материал и проч.).

При реализации своих проектов компания проводит общественные слушания и консультации с местными жителями, на которых те могут высказать свои опасения и предложения по поводу деятельности компании. Однако в ряде случаев, как отмечают местные жители, эти слушания носят формальный характер и не всегда позволяют согласовать планы компании с ожиданиями местных жителей:

*Рассказали о достижениях администрации, уже вертолёт закрутился, люди даже А и Б не успели сказать. Они говорят: «Извините, у нас уже вертолёт». Вот такие вот сходы (информант № 3).*

Если конфликт интересов с местными жителями компании не удаётся уладить самостоятельно, то создается согласительная комиссия на уровне округа, которая принимает распоряжение о том, разрешать ли нефтяникам работать на этой территории и с какими ограничениями.

Наконец, для некоторых коренных жителей более ценным представляется возможность вести традиционный образ жизни на своих землях, чем получать компенсации от нефтяников:

*Многих можно купить, но многие же не хотят. Что мы оставим своему будущему поколению? Чтоб они потом сказали: «Наши деды всё продали, всё» (информант № 3).*

Заключение таких соглашений поэтому не всегда является универсальным инструментом разрешения данной проблемы.

## **Сравнение кейсов**

Собранный материал продемонстрировал разные подходы к разработке соглашений о распределении благ от нефтегазовой промышленности между компаниями и коренными народами в российских регионах. В изученных кейсах присутствовали элементы трёх основных моделей: (1) партнёрство; (2) корпоративная социальная ответственность (КСО); (3) патернализм.

Элементы первых двух моделей представлены в деятельности компаний «Сахалин Энерджи» и «Эксон Нефтегаз лимитед». Компании пытаются выстраивать партнёрские отношения с местными сообществами, опираясь на принципы корпоративной этики и международные стандарты, защищающие права коренных народов. Их опыт характеризуется несколькими основными чертами. Во-первых, важным оказывается установление равноправного диалога со стейкхолдерами и урегулирование конфликтов с местным населением, поскольку это повышает имидж компаний как социально ответственных. Нерешённые конфликты с местными сообществами могут препятствовать получению займов от международных финансовых институтов и позиционированию компании на мировых рынках. Так, в случае «Сахалин Энерджи» наличие займов в международных финансовых банках заставило компанию активно внедрять международные стандарты по взаимодействию с коренными народами и разрабатывать более обширные социальные программы. Во-вторых, компании активно подключают местных жителей к принятию решений, связанных с распределением средств на социальные проекты на данной территории. При этом «Сахалин Энерджи» делегировала основные полномочия представителям коренных народов в этом вопросе. Компания «Эксон Нефтегаз лимитед» оставила за представителями местных сообществ право совещательного голоса. В ситуации обеспокоенности местных жителей вопросами воздействия промышленной деятельности на их среду обитания организуются дополнительные исследования, в которых могут участвовать сами жители. Так, для разрешения вопроса о воздействии сейсморазведки на поведение рыб представители КМНС работали наблюдателями в период её проведения. Также в «Сахалин Энерджи» используется процедура подачи жалоб в

компанию. В-третьих, процесс принятия решений, затрагивающих интересы КМНС, определяется прозрачными и формализованными процедурами. Например, при распределении средств компаний на нужды КМНС используется строго определённая процедура обсуждения и голосования. Информация о результатах этого обсуждения, о размерах помощи и благополучателях открыта для местного сообщества. В-четвёртых, основные направления социальных инвестиций в сахалинском кейсе связаны с развитием и поддержкой местных инициатив, а не с созданием готовых объектов социальной инфраструктуры или покупкой определённых товаров. Компании стараются не столько создавать готовые объекты социальной инфраструктуры, сколько стимулировать местных жителей предлагать и реализовывать собственные проекты. Примерами могут служить гранты, которые даются компаниями на развитие собаководства, закупку перерабатывающего оборудования, возрождение национального языка и проч. В-пятых, большое внимание в процессе взаимодействия с местными жителями компании уделяют проведению обучающих тренингов и семинаров. Основная цель таких семинаров заключается в том, чтобы научить жителей выстраивать партнёрские отношения с компаниями, выступать с инициативами, разрабатывать и реализовывать собственные проекты. В-шестых, компании осуществляют регулярное информирование местных жителей о своей деятельности и мониторинг их мнения. Это происходит при помощи работы информационных центров, ежегодных встреч с населением, системы подачи жалоб в компанию и работы координаторов по взаимодействию с местными жителями. Всё это позволяет компаниям урегулировать конфликты на стадии их возникновения. Наконец, компании привлекают к оценке своей деятельности международных экспертов, которые проводят аудит их социальных программ, что означает независимую оценку внешними экспертами социальных инвестиций.

В деятельности компаний «Лукойл-Коми» и «Сургутнефтегаз» в большей степени представлены элементы патернализма и корпоративной социальной ответственности. С одной стороны, компании ориентируются на международные стандарты КСО, имеют соответствующие корпоративные политики, заботятся о своём имидже на мировых рынках. С другой стороны, практики КСО отчасти напоминают советский опыт. Они характеризуются «родительской» опекой компаний местных сообществ и стремлением принимать основные решения самостоятельно, без широких общественных обсуждений. Данные кейсы характеризуются рядом черт. Во-первых, основным партнёром при обсуждении социальных инвестиций и промышленной деятельности в этом случае выступают органы власти. Мнение местных сообществ учитывается в меньшей степени. Во-вторых, наблюдается недостаток формализованных площадок взаимодействия. Так, нет регулярной системы мониторинга по отслеживанию мнений и пожеланий местного населения. Первоначально существовал недостаток формализованных инструментов при определении размера компенсаций для коренных жителей. Чем меньше формализованных инструментов решения проблем, тем больше практики социальной ответственности стремятся к патерналистской модели. Например, в одном из районов ХМАО, где официально не выделены ТТП и нет возможности использовать правовые инструменты для выплаты компенсаций отдельным хозяйствам, процветает государственный патернализм. Компания выделяет общую сумму местной администрации, которая распределяет ее по своему усмотрению. Размеры материальной помощи и процедура ее распределения в этом случае непрозрачны. Ещё один пример — ситуация в НАО. В период, когда взаимодействие нефтяников и коренных народов строилось на неформальных договорённостях, преобладали патерналистские отношения. Когда в округе начала активно использоваться федеральная методика расчёта убытков, отношения стали более формализованными и приближёнными к модели КСО. В-третьих, основные направления социальной помощи заключаются в создании объектов социальной инфраструктуры, покупке необходимых товаров, предоставлении транспорта. Приоритет при реализации социальных программ отдаётся проектам, связанным со строительством или ремонтом объектов социальной инфраструктуры (спортзалы, школы и проч.) и с проведением спортивных или культурных мероприятий. Развитию местных инициатив и местного предпринимательства здесь уделяется меньше внимания.

В изученных случаях сложились различные формы распределения благ. Во всех трёх регионах это делалось через налогообложение и соглашения о частно-государственном партнёрстве с региональными властями. Формы распределения благ представителям малочисленных народов различались. В НАО первоначально заключались договоры о сотрудничестве, в соответствии с которыми компании приобретали товары для оленеводов. В денежной форме такие компенсации перечислялись редко, чтобы избежать злоупотреблений со стороны руководства оленеводческих хозяйств. Взамен оленеводы давали согласие на использование их земель нефтяниками. Размер этих компенсаций определялся в ходе личных встреч с нефтяниками без чётко обозначенных критериев. Процесс обсуждения был закрытым. Постепенно в округе стала использоваться федеральная методика расчёта упущенной выгоды. Она сделала выплаты компенсаций прозрачными и стандартизированными, что способствовало улучшению отношений между оленеводами и нефтяниками. В ХМАО также ключевой проблемой во взаимодействии нефтяников с малочисленными народами были земельные споры. Основным инструментом здесь стали типовые договоры о сотрудничестве, которые заключаются нефтегазовыми компаниями с оленеводами. При этом размеры выплат по таким договорам различаются в разных компаниях на территории региона. Наконец, в Сахалинской области большая часть коренного населения занимается рыбной ловлей, поэтому вопрос компенсаций за отчуждение земель там не стоит так остро. Компаниями «Сахалин Энерджи» и «Эксон Нефтегаз лимитед» были разработаны системы грантов для КМНС, которые распределяются при участии представителей коренного населения.

Таким образом, в случае партнёрской модели взаимодействия наиболее важным оказывается процедурный аспект распределения благ, то есть прозрачность, открытость и доступность процесса принятия решений. Так, распределение грантов «Сахалин Энерджи» для коренных жителей производится представителями малочисленных народов по чётким критериям. В случае модели КСО доминирующими являются представления о распределении благ как о стратегии повышения эффективности деятельности компании, улучшения её имиджа в глазах инвесторов и властей, уменьшения рисков. В случае патерналистской модели главное значение имеет распределительный аспект: какие группы акторов в каком количестве получают имеющиеся блага? В то же время самой процедуре распределения благ уделяется значительно меньше внимания. Неудивительно поэтому, что элементы патерналистской модели преобладают в тех кейсах, где нет хорошо работающих формальных правил. Чаще используются полуформальные практики взаимодействия и личные знакомства, нежели строго формализованные процедуры, нередко звучат отсылки не только к законодательству и стандартам, но и к авторитету руководителя.

Однако всё это не означает, что в реальности применение партнёрской модели однозначно лучше способствует более результативному распределению средств среди местных сообществ. В ряде случаев наблюдались непредвиденные последствия реализации этих двух стратегий. Партнёрская модель отношений предполагает готовность не только компании, но и сообщества действовать прозрачно. Кроме того, такая модель означает способность сообщества нести ответственность за принятые решения. Но это не всегда удаётся. Так, в Сахалинской области делегирование компанией полномочий представителям малочисленных народов по распределению грантов между хозяйствами привело к конфликтам внутри самого сообщества коренных народов по вопросу выбора грантополучателей.

Другим примером неоднозначности выгод и издержек каждой модели может служить эффективность реализации социальных программ компаний. В случае партнёрской модели предпочтение отдаётся поощрению местных инициатив и обучению местного населения предпринимательству. С точки зрения теории корпоративной социальной ответственности такие программы считаются более предпочтительными, потому что в меньшей степени способствуют возникновению иждивенческих настроений и подталкивают местных жителей к самоорганизации. Как правило, это выражается в известной формуле «дать удочку вместо рыбы». В то же время на практике далеко не все такие обучающие программы

оказываются эффективными. В ряде случаев вложение корпоративных средств в строительство значимых объектов социальной инфраструктуры оказывается более надёжным инструментом реализации социальных инвестиций.

Ещё одним препятствием для реализации партнёрской модели является вопрос о том, какие группы в обществе легитимируют работу компании. С точки зрения международной практики ключевой игрок здесь — общество, но в России это право принадлежит власти. Для того чтобы заслужить одобрение власти, компании должны проявить свою заинтересованность в развитии региона, выходящую за пределы простых налоговых выплат. Отчасти это связано с советской традицией зависимости промышленных компаний от государственной политики, а также с перестроечным опытом решения проблем бизнеса через неформальные договорённости с властью.

## Заключение

В целом формирующаяся модель взаимодействия определяется сложившейся канстелляцией акторов. Важными оказываются сила давления на компании со стороны губернаторов регионов, зависимость компаний от международных инвесторов, готовность местных жителей использовать свои права, особенности корпоративных политик, уровень конкуренции между самими компаниями в регионе. Так, в Сахалинской области действовало большее количество транснациональных акторов, влиявших на внедрение международных стандартов. К ним относились международные финансовые институты и транснациональные НПО, а также транснациональные корпорации, имевшие опыт работы с коренными народами в других странах. Следствием этого стало создание более широких площадок для переговоров, где обсуждались правила распределения благ. Особое внимание в процессе обсуждения уделялось процедурным аспектам распределения, что способствовало разработке и внедрению широких демократических процедур принятия решений. Коренные народы получили право голоса при распределении грантов. В случае НАО и ХМАО роль транснациональных акторов была значительно меньше, поэтому ключевую роль там играли региональные власти и компании, которые воспроизводили советский и постсоветский опыт. Результатом стал более узкий круг акторов, участвующих в распределении благ, а также менее формализованные инструменты принятия решений. Благодаря разработке и внедрению формальных правил расчёта компенсаций увеличилась прозрачность распределения средств и уменьшилось количество конфликтов между нефтяниками и оленеводами. В случае НАО стала использоваться федеральная методика расчёта упущенной выгоды; в случае ХМАО по инициативе компаний были разработаны типовые договоры. В каждом регионе разработанные или заимствованные формальные правила были адаптированы к местному контексту и привели к возникновению собственной практики распределения благ.

Принципиальная разница между этими моделями заключалась в преобладании различных подходов к развитию и поддержке местных сообществ. В Сахалинской области основное внимание уделялось использованию так называемых механизмов развития, нацеленных на включение коренных народов в «нефтяное общество» с учётом особенностей их традиционной культуры и с предоставлением им небольших возможностей в соуправлении. План содействия «Сахалин Энерджи» ориентирован на развитие новых видов деятельности малочисленных народов или адаптацию традиционных видов к рыночному контексту. Несмотря на то что план успешно внедряется, в регионе по-прежнему существуют большие ожидания в отношении использования компенсаций и развития соответствующей правовой базы (например, выделение ТТП или принятие регионального закона об этнологической экспертизе). В НАО и ХМАО основной акцент делался на использование компенсаторных механизмов, подразумевающих выплату компенсаций за нанесённый ущерб. Это соответствовало российской правовой базе, закрепляющей компенсацию как основной механизм урегулирования конфликтов между нефтяниками и коренными народами. Также обращение к компенсаторным механизмам было подкреплено соответствующими ожиданиями местных сообществ и предшествующим опытом. Институционализация

таких механизмов и некоторый рост размера компенсаций привели к стабилизации отношений между нефтяниками и оленеводами. Но надо понимать, что размер этих компенсаций всё равно не позволяет перестроить традиционное хозяйство на новой основе.

В целом нефтяная экспансия способствовала значительным социальным и культурным трансформациям в местных сообществах, что нашло отражение в нескольких основных моментах:

- нефтедобыча усилила этническую дифференциацию в сообществах. Если в советское время принадлежность к коренным народам стигматизировалась, то теперь она даёт право на получение компенсаций от нефтяных компаний и участие в корпоративных грантовых программах, поэтому важным является подтверждение своей принадлежности к коренным малочисленным народам. Одновременно усилилась борьба за получение такого статуса со стороны других этнических групп;
- нефтяная экспансия заставила коренные народы отказываться от территорий традиционного проживания в обмен на некоторую материальную помощь. Жизнь коренных народов всегда была тесно связана с землями, на которых они обитали. Эти территории не только были основой их хозяйственной жизни, но и составляли фундамент их духовной культуры. Отторжение традиционных территорий проживания приводит к размыванию их социальных норм и разрушению национальной идентичности;
- влияние нефтяников на развитие определённых практик хозяйственной и культурной жизни коренных народов. Как доминирующие игроки, принимающие решения о грантовой поддержке тех или иных культурных промыслов, хозяйственных или инфраструктурных проектов, нефтяники влияют на выбор дальнейших направлений развития коренных народов. Но при выборе грантовых проектов менеджеры и эксперты очень часто руководствуются стереотипными представлениями о традиционной культуре, поэтому поддерживаемые ими направления ориентированы на воспроизводство сувенирной культуры и консервацию прежних практик, а не на поиск новых возможностей для развития.

## Приложение

*Таблица П.1*

### Список информантов, интервью с которыми процитированы в статье

Информант	Сфера занятости	Дата интервью	Место проведения интервью
№ 1	Оленевод	28 мая 2011 г.	г. Нарьян-Мар, НАО
№ 2	Сотрудник нефтегазовой компании	13 июня 2011 г.	г. Нарьян-Мар, НАО
№ 3	Оленевод	19 января 2014 г.	посёлок Т., ХМАО
№ 4	Сотрудник нефтегазовой компании	24 января 2014 г.	г. Сургут
№ 5	Сотрудник нефтегазовой компании	10 февраля 2015 г.	г. Усинск, Республика Коми
№ 6	Сотрудник нефтегазовой компании	10 февраля 2015 г.	г. Усинск, Республика Коми
№ 7	Сотрудник нефтегазовой компании	12 августа 2015 г.	г. Южно-Сахалинск, Сахалинская область
№ 8	Союз оленеводов	11 января 2017 г.	г. Нарьян-Мар, НАО
№ 9	Директор оленеводческого хозяйства	13 января 2017 г.	посёлок С., НАО
№ 10	Директор оленеводческого хозяйства	13 января 2017 г.	посёлок С., НАО



## Литература

- Земельный кодекс Российской Федерации. 2001. 25 октября. № 136-ФЗ. URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_33773/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/)
- Кряжков В. А. 2002. Коренные малочисленные народы России и международное право. В сб.: Новикова Н., Тишков В. (отв. ред.). *Обычай и закон: исследования по юридической антропологии*. М.: Издательский дом «Стратегия»; 109–134.
- Мурашко О. А. 2006. Опыт проведения этнологической экспертизы в Ямало-Ненецком автономном округе. В сб.: Мурашко О. А. (отв. ред.). *Этнологическая экспертиза в России и международные стандарты оценки воздействия проектов на коренные народы*. М.: Наука; 5–18.
- Новикова Н. И. 2013. Коренные народы российского Севера и нефтегазовые компании: преодоление рисков. *Арктика: экология и экономика*. 3 (11): 102–111.
- Новикова Н. 2014. *Охотники и нефтяники. Исследование по юридической антропологии*. М.: Наука.
- О гарантиях прав коренных малочисленных народов Российской Федерации (№ 82-ФЗ). *Федеральный закон от 30 апреля 1999 г.* URL: <http://constitution.garant.ru/act/right/180406/>
- О территориях традиционного природопользования коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации (№ 49-ФЗ). *Федеральный закон от 7 мая 2001 г.* URL: <http://base.garant.ru/12122856/>
- Об общих принципах организации общин коренных малочисленных народов Севера, Сибири и Дальнего Востока Российской Федерации (с изменениями и дополнениями) (№ 104-ФЗ). *Федеральный закон от 20 июля 2000 г.* URL: <http://base.garant.ru/182356/>
- Об экологической экспертизе (№ 174-ФЗ). *Федеральный закон от 23 ноября 1995 г.* URL: <http://base.garant.ru/10108595/>
- Сахалин Энерджи Инвестмент Компани Лтд. 2010. План содействия развитию коренных малочисленных народов севера Сахалина. Отчёт о финальной оценке реализации плана. URL: <http://www.sakhalinenergy.ru/media/965021ea-a444-46fa-9e91-afb45a3a90b3.pdf>
- Терёхина А. Н., Функ Д. А. 2015. Старые и новые идентичности. В сб.: Функ Д. А. (отв. ред.). *Культура и ресурсы. Опыт этнологического обследования современного положения народов севера Сахалина*. М.: Демос; 14–41.
- Bilgin M. 2001. Energy Security and Russia's Gas Strategy: The Symbiotic Relationship between State and Firms. *Communist and Post-Communist Studies*. 44: 119–127.
- Boasson E., Wettestad J., Bohn M. 2006. *CSR in the European Oil Sector: A Mapping of Company Perceptions*. FNI-rapport 9/2006. Lysaker: The Fridtjof Nansen Institute.
- Bradshaw M. 2005. Environmental Groups Campaign against Sakhalin-2 Project Financing. *Pacific Russia Oil & Gas Report*. VII (1): 14–18.

- Bradshaw M. 2008. The Sakhalin Saga: Energy, Politics and the Environment. *Journal of Politics and Culture*. 40: 56–68.
- Bradshaw M. 2010. A New Energy Age in Pacific Russia: Lessons from the Sakhalin Oil and Gas Projects. *Eurasian Geography and Economics*. 51 (3): 330–359.
- Bridge G. 2008. Global Production Networks and the Extractive Sector: Governing Resource-Based Development. *Journal of Economic Geography*. 8: 389–419.
- Coe N., Dichen P., Hess M. 2008. Global Production Networks: Realizing the Potential. *Journal of Economic Geography*. 8: 272–295.
- McDermott M., Mahanty S., Schreckenber K. 2013. Examining Equity: A Multidimensional Framework for Assessing Equity in Payments for Ecosystem Services. *Environmental Science and Policy*. 33: 416–427.
- EBRD. 2014. Environment and Social Policy. London: EBRD. URL: [www.ebrd.com/who-we-are/our-values/environmental-and-social-policy/performance-requirements.html%20](http://www.ebrd.com/who-we-are/our-values/environmental-and-social-policy/performance-requirements.html%20)
- O’Faircheallaigh C. 2013. Community Development Agreements in the Mining Industry: An Emerging Global Phenomenon. *Community Development*. 44 (2): 222–238.
- Fidler C., Hitch M. 2007. Impact and Benefit Agreements: A Contentious Issue for Environment and Aboriginal Justice. *Environments Journal*. 35 (2): 49–69.
- Henry L., Nysten-Haarala S., Tulaeva S., Tysiachniuk M. et al. 2016. Corporate Social Responsibility and the Oil Industry in the Russian Arctic: Global Norms and Neo-Paternalism. *Europe and Asia Studies*. 68 (8): 1340–1368.
- Kenett S. 1999. *A Guide to Impact and Benefits Agreements*. Calgary: Canadian Institute of Resources Law.
- Kvale S. 1996. *Interviews: An Introduction to Qualitative Research Interviewing*. Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Lee J. 2005. *Squaring Off on Sakhalin: A «Glocal» NGO Campaign against Big Oil*. Geneva: Centre for Applied Studies in International Negotiations.
- Lewis T. 2011. Global Civil Society and Distribution of Environmental Goods. In: Carmin J., Agyeman J. (eds) *Environmental Inequalities beyond Borders: Local Perspectives on Global Injustices*. Cambridge: MIT Press; 87–104.
- Novikova N., Wilson E. 2013. The Sakhalin-2 Project Grievance Mechanism. In: Wilson E., Blackmore E. (eds) *Dispute or Dialogue: Community Perspectives on Company-Led Grievance Mechanisms*. London: International Institute for Environment and Development; 84–109.
- Pierk S., Tysiachniouk M. 2016. Structures of Mobilization and Resistance: Confronting the Oil and Gas Industries in Russia. *Extractive Industries and Society*. 3: 997–1009. URL: <http://dx.doi.org/10.1016/j.exis.2016.07.004>

- Reyna St., Behrends A. 2011. Crazy Curse and Crude Domination. In: Behrends A., Reyna St., Günther Sch. (eds). *Crude Domination. An Anthropology of Oil*. New York; Oxford: Berghahn Books; 3–29.
- Rogers D. 2015. *The Depths of Russia: Oil, Power, and Culture after Socialism*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Sen A. 1992. *Inequality Re-examined*. Oxford: Oxford University Press.
- Stammler F. 2005. *Reindeer Nomads Meet the Market: Culture, Property and Globalization at the End of the Land*. Muenster: Litverlag.
- Stammler F. 2011. Oil without Conflicts. The Anthropology of Industrialization in Northern Russia. In: Behrends A., Reyna St., Günther Sch. (eds) *Crude Domination. An Anthropology of Oil*. New York; Oxford: Berghahn Books; 243–269.
- Stammler F., Wilson E. 2006. Dialogue for Development: An Exploration of Relations between Oil and Gas Companies, Communities and the State. *Sibirica*. 5 (2): 1–42.
- Tysiachniouk M. 2016. Benefit Sharing Arrangements in the Arctic: Promoting Sustainability of Indigenous Communities in Areas of Resource Extraction. *Arctic and International Relations Series*. 4: 18–21. URL: [www.jsis.washington.edu/arctic/research/arctic-and-international-relations-series/](http://www.jsis.washington.edu/arctic/research/arctic-and-international-relations-series/)
- Wilson E. 1999. Conflict or Compromise? Traditional Natural Resource Use and Oil Exploitation in Northeastern Sakhalin, Nogliki District. In: Murakami T. (ed.) *Russian Regions: Economic Growth and Environment*. Sapporo: Slavic Research Center, Hokkaido University; 273–299.
- Wilson E. 2002. Est' zakon, est' i svoy zakony: Legal and Moral Entitlements to the Fish Resources of Nyski Bay, North-Eastern Sakhalin. In: Kasten E. (ed.) *People and the Land: Pathways to Reform in Post-Soviet Siberia*. Berlin: Dietrich Reimer Verlag; 149–168.
- Wilson E. 2012. The Oil Company, the Fish, and the Nivkhi: The Cultural Value of Sakhalin Salmon. In: Colombi B. J., Brooks J. F. (eds) *Keystone Nations: Indigenous Peoples and Salmon across the North Pacific*. Santa Fe, NM: SAR Press; 25–46.
- Wilson E., Fjaertoft D. 2016. Partnership or Dependency? Local Perceptions of the Petroleum Industry Ripple Effect in the Komi Republic. *Russian Analytical Digest*. 181 (6 April): 12–14.
- United Nations. 2008. *UN Declaration on the Rights of Indigenous Peoples*. URL: [http://www.un.org/esa/socdev/unpfii/documents/DRIPS\\_en.pdf](http://www.un.org/esa/socdev/unpfii/documents/DRIPS_en.pdf)
- United Nations. 2009. *Guidelines on Indigenous Peoples' Issues*. URL: [http://www.un.org/esa/socdev/unpfii/documents/UNDG\\_guidelines\\_EN.pdf](http://www.un.org/esa/socdev/unpfii/documents/UNDG_guidelines_EN.pdf)
- United Nations. 2011. *Guiding Principles on Business and Human Rights*. URL: [www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR\\_EN.pdf](http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf)

## BEYOND BORDERS

Svetlana Tulaeva, Maria Tysiachniouk

# Between Oil and Deer

## Benefit Sharing Arrangements between Oil Companies and Indigenous People in Russian Arctic and Subarctic Regions

**TULAEVA, Svetlana** — Candidate of Science in Sociology, PhD in Legislative Studies, Assistant Professor, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, North-West Institute of Management, Department of Comparative Political Studies. Address: 7 A Zelenkov pereulok, St. Petersburg, 194044, Russian Federation.

**Email:** [svett07@mail.ru](mailto:svett07@mail.ru).

**TYSIACHNIOUK, Maria** — Candidate of Science in Biology, PhD in Sociology, a postdoctoral researcher at the Environmental Policy Group at Wageningen University, the Netherlands; chair of the Environmental Sociology Group at the Centre for Independent Social Research. Address: 87, Ligovski prospect, 197021, St. Petersburg, Russian Federation.

**Email:** [tysiachn@yandex.ru](mailto:tysiachn@yandex.ru)

### Abstract

This research provides insight into various modes of benefit-sharing agreements between oil and gas companies and indigenous people in the Russian Arctic and Subarctic regions. We indicate three main modes of benefit sharing, as follows: (1) paternalism, (2) corporate social responsibility, and (3) partnership. The paternalistic mode is characterized by a hierarchical type of interaction, which implies a patron and clients. This system of obligations is based on practices of informal interaction, and the decision-making process is neither formal, nor transparent. The mode of corporate social responsibility aims to raise investment attractiveness and the productive efficiency of the company, supporting its image as a socially responsible operator. In this mode, the key decisions are made by the company executives in view of state legislation, corporate policies, international standards, and investors' demands. Finally, the partnership mode suggests equal opportunities for dialogue and decision making for all sides involved — the state authorities, companies, local people, and experts. It is based on global standards that protect the rights of local indigenous communities. This work examines the factors that influence those modes and their efficiency. It asks what is most important in their making: Is it regional specifics, dependency from international actors, details of corporate policies, or the level of local community organization? What instruments of benefit sharing turn out to be most favorable in the Russian context? Our

research was conducted using qualitative research methods in three regions of Russia (Nenets Autonomous Okrug [NAO], Khanty-Mansi Autonomous Okrug, and Sakhalin). The article is based on the materials of several field expeditions to NAO in 2011 and 2017, Khanty-Mansi Autonomous Okrug in 2014, and Sakhalin in 2013 and 2015. The main sources for analysis were interviews with representatives of oil companies, authorities, indigenous peoples, and the expert community. A total of 130 semi-structured interviews were conducted. In addition, we used materials from observation and document analysis (Russian legislation, international standards, and corporate reports).

**Keywords:** benefit sharing arrangements; Indigenous People; oil and gas companies; corporate social responsibility; paternalism; partnership.

### Acknowledgements

The research was supported by Academy of Finland (grant “Oil production networks in Russian Arctic: societal impacts and future possibilities”), the NWO, the Netherlands Organization for Scientific Research, Arctic

Program (grant ‘Developing benefit sharing standards in the Arctic’) and Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (grant “New tools of governance in Russian Arctic and Subarctic”).

## References

- Bilgin M. (2001) Energy Security and Russia’s Gas Strategy: The Symbiotic Relationship between State and Firms. *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 44, pp. 119–127.
- Boasson E., Wettestad J., Bohn M. (2006) *CSR in the European Oil Sector: A mapping of Company Perceptions*. FNI-rapport 9/2006, Lysaker: The Fridtjof Nansen Institute.
- Bradshaw M. (2005) Environmental Groups Campaign against Sakhalin-2 Project Financing. *Pacific Russia Oil & Gas Report*, vol. VII, no 1, pp. 14–18.
- Bradshaw M. (2008) The Sakhalin Saga: Energy, Politics and the Environment. *Journal of Politics and Culture*, vol. 40, pp. 56–68.
- Bradshaw M. (2010) A New Energy Age in Pacific Russia: Lessons from the Sakhalin Oil and Gas Projects. *Eurasian Geography and Economics*, vol. 51, no 3, pp. 330–359.
- Bridge G. (2008) Global Production Networks and the Extractive Sector: Governing Resource-Based Development. *Journal of Economic Geography*, vol. 8, pp. 389–419.
- Coe N., Dichen P., Hess M. (2008) Global Production Networks: Realizing the Potential. *Journal of Economic Geography*, vol. 8, pp. 272–295.
- McDermott M., Mahanty S., Schreckenber K. (2013) Examining Equity: A Multidimensional Framework for Assessing Equity in Payments for Ecosystem Services. *Environmental Science and Policy*, vol. 33, pp. 416–427.
- EBRD (2014) *Environment and Social Policy*, London: EBRD. Available at: [www.ebrd.com/who-we-are/our-values/environmental-and-social-policy/performance-requirements.html%20](http://www.ebrd.com/who-we-are/our-values/environmental-and-social-policy/performance-requirements.html%20) (accessed 23 September 2016).
- O’Faircheallaigh C. (2013) Community Development Agreements in the Mining Industry: An Emerging Global Phenomenon. *Community Development*, vol. 44, no 2, pp. 222–238.
- Fidler C., Hitch M. (2007) Impact and Benefit Agreements: A Contentious Issue for Environment and Aboriginal Justice. *Environments Journal*, vol. 35, no 2, pp. 49–69.
- Henry L., Nysten-Haarala S., Tulaeva S., Tysiachniouk M. (2016) Corporate Social Responsibility and the Oil Industry in the Russian Arctic: Global Norms and Neo-Paternalism. *Europe and Asia Studies*, vol. 68, no 8, pp. 1340–1368.
- Kenett S. (1999) *A Guide to Impact and Benefits Agreements*. Calgary: Canadian Institute of Resources Law.
- Kryazhkov V. (2002) Korennye malochislennye narody Rossii i mezhdunarodnoe pravo [Indigenous Peoples of Russian and International Law]. *Obychay i zakon: issledovanya po yuridicheskoy antropologii* [The

- Custom and the Law: A Study on Legal Anthropology], Moscow: Publishing House Strategy, pp. 109–134 (in Russian).
- Kvale S. (1996) *Interviews: An Introduction to Qualitative Research Interviewing*, Thousand Oaks, CA: SAGE.
- Lee J. (2005) *Squaring Off on Sakhalin: "Glocal" NGO Campaign against Big Oil*, Geneva: Centre for Applied Studies in International Negotiations.
- Lewis T. (2011) Global Civil Society and Distribution of Environmental Goods. *Environmental Inequalities Beyond Borders: Local Perspectives on Global Injustices* (eds. J. Carmin, J. Agyeman), Cambridge: MIT Press, pp. 87–104.
- Murashko O. A. (2006) Opyt provedeniya etnologicheskoy ekspertizy v Yamalo-Nenetskom avtonomnom okruge [Experience of Holding the Ethnological Expertise in the Yamalo-Nenets Autonomous District]. *Etnologicheskaya ekspertiza v Rossii i mezhdunarodnye standarty otsenki vozdeystvia proektov na korennyye narody* [Ethnological Expertise in Russia and International Standards Assess the Impact of Projects on Indigenous Peoples] (ed. O. A. Murashko), Moscow: Nauka, pp. 5–18 (in Russian).
- Novikova N. (2013) Korennyye narodi rossiyskogo Severa i neftegazovye kompanii: preodolenie riskov [Indigenous Peoples of the Russian North and the Oil and Gas Companies: Managing Risk]. *Arctic: Ecology and Economy = Arktika: ekologiya i ekonomika*, vol. 3, no 11, pp. 102–111 (in Russian).
- Novikova N. (2014) *Okhotniki i neftyaniki: issledovanie po yuridicheskoy antropologii* [Hunters and Oil Workers. Research on Legal Anthropology], Moscow: Nauka (in Russian).
- Novikova N., Wilson E. (2013) The Sakhalin-2 Project Grievance Mechanism. *Dispute or Dialogue: Community Perspectives on Company-Led Grievance Mechanisms* (eds. E. Wilson, E. Blackmore), London: International Institute for Environment and Development, pp. 84–109.
- O garantiyakh prav korennykh malochislennykh narodov Rossiyskoy Federatscii (№ 82-FZ) [On Guarantees of Rights of Small Indigenous Peoples of the Russian Federation. (No. 82-FZ)]. *Federal Law from April 30, 1999*. Available at: <http://constitution.garant.ru/act/right/180406/> (accessed 21 October 2016) (in Russian).
- O territoriakh traditsionnogo prirodopolzovaniya korennykh malochislennykh narodov Severa, Sibiri i Dalnego Vostoka Rossiyskoy Federatscii (№ 49-FZ) [On Territories of Traditional Nature Use of Indigenous Numerically Small Peoples of the North, Siberia and the Far East of the Russian Federation (No. 49-FZ)]. *Federal Law from May 7, 2001*. Available at: <http://base.garant.ru/12122856/> (accessed 21 October 2016) (in Russian).
- Ob obshchikh printsipakh organizatsii obshchin korennykh malochislennykh narodov Severa, Sibiri i Dalnego Vostoka Rossiyskoy Federatscii (№ 104-FZ) [On General Principles of Organization of Communities of Indigenous Numerically Small Peoples of the North, Siberia and Far East of the Russian Federation (No. 104-FZ)]. *Federal Law from July 20, 2000*. Available at: <http://base.garant.ru/182356/> (accessed 21 October 2016) (in Russian).
- Ob ekologicheskoy ekspertize (№ 174-FZ) [On a Mandatory Environmental Impact Assessment (No. 174-FZ)]. *Federal Law from November 23, 1995*. Available at: <http://base.garant.ru/10108595/> (accessed 21 October 2016) (in Russian).

- Pierk S., Tysiachniouk M. (2016) Structures of Mobilization and Resistance: Confronting the Oil and Gas Industries in Russia. *Extractive Industries and Society*, vol. 3, pp. 997–1009. Available at: <http://dx.doi.org/10.1016/j.exis.2016.07.004> (accessed 15 December 2016).
- Reyna St., Behrends A. (2011) Crazy Curse and Crude Domination, *Crude Domination. An Anthropology of Oil* (eds. A. Behrends, St. Reyna, Sch. Günther), New York; Oxford: Berghahn Books, pp. 3–29.
- Rogers D. (2015) *The Depths of Russia: Oil, Power, and Culture after Socialism*, Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Sakhalin Energy Investment Company Ltd (2010) *Plan sodeistvia razvitiu korenyh narodov Severa Sakhalina. Otchet o finalnoy ocenke realizacii plana* [Plan of Supporting for Indigenous Peoples of the North Sakhalin. The Report on the Final Evaluation of the Implementation of the Plan]. Available at: <http://www.sakhalinenergy.ru/media/965021ea-a444-46fa-9e91-afb45a3a90b3.pdf> (accessed 10 September 2016) (in Russian).
- Sen A. (1992) *Inequality Re-examined*, Oxford: Oxford University Press.
- Stammler F. (2005) *Reindeer Nomads Meet the Market: Culture, Property and Globalization at the End of the Land*, Muenster: Litverlag.
- Stammler F. (2011) Oil without Conflicts. The Anthropology of Industrialization in Northern Russia. *Crude Domination. An Anthropology of Oil* (eds. A. Behrends, St. Reyna, Sch. Günther), New York; Oxford: Berghahn Books, pp. 243–269.
- Stammler F., Wilson E. (2006) Dialogue for Development: An Exploration of Relations between Oil and Gas Companies, Communities and the State. *Sibirica*, vol. 5, no 2, pp. 1–42.
- Terekhina A., Funk D. (2015) Starye i novye Identichnosti [Old and New Identity]. *Kultura i Resursy. Opyt etnologicheskogo obsledovaniya sovremennogo polozheniya narodov Severa Sakhalina* [Culture and Resources. The Experience of the Ethnological Survey of the Contemporary Situation of the Peoples of the North of Sakhalin] (ed. D. Funk), Moscow: Demos (in Russian).
- Tysiachniouk M. (2016) Benefit Sharing Arrangements in the Arctic: Promoting Sustainability of Indigenous Communities in Areas of Resource Extraction. *Arctic and International Relations Series*, vol. 4, pp. 18–21. Available at: [www.jsis.washington.edu/arctic/research/arctic-and-international-relations-series/](http://www.jsis.washington.edu/arctic/research/arctic-and-international-relations-series/) (accessed 17 February 2017).
- Wilson E. (1999) Conflict or Compromise? Traditional Natural Resource Use and Oil Exploitation in North-eastern Sakhalin, Nogliki District. *Russian Regions: Economic Growth and Environment* (ed. T. Murakami), Sapporo: Slavic Research Center, Hokkaido University, pp. 273–299.
- Wilson E. (2002) Est' zakon, est' i svoy zakony: Legal and Moral Entitlements to the Fish Resources of Nyski Bay, North-Eastern Sakhalin. *People and the Land: Pathways to Reform in Post-Soviet Siberia* (ed. E. Kasten), Berlin: Dietrich Reimer Verlag, pp. 149–168.
- Wilson E. (2012) The Oil Company, the Fish, and the Nivkhi: The Cultural Value of Sakhalin Salmon. *Keystone Nations: Indigenous Peoples and Salmon across the North Pacific* (eds. B. J. Colombi, J. F. Brooks), Santa Fe, NM: SAR Press, pp. 25–46.

Wilson E., Fjaertoft D. (2016) Partnership or Dependency? Local Perceptions of the Petroleum Industry Ripple Effect in the Komi Republic. *Russian Analytical Digest*, vol. 181, 6 April, pp. 12–14.

United Nations (2008) *UN Declaration on the Rights of Indigenous Peoples*. Available at: [http://www.un.org/esa/socdev/unpfi/documents/DRIPS\\_en.pdf](http://www.un.org/esa/socdev/unpfi/documents/DRIPS_en.pdf) (accessed 17 February 2017).

United Nations (2009) *Guidelines on Indigenous Peoples' Issues*. Available at: [http://www.un.org/esa/socdev/unpfi/documents/UNDG\\_guidelines\\_EN.pdf](http://www.un.org/esa/socdev/unpfi/documents/UNDG_guidelines_EN.pdf) (accessed 17 February 2017).

United Nations (2011) *Guiding Principles on Business and Human Rights*. Available at: [www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR\\_EN.pdf](http://www.ohchr.org/Documents/Publications/GuidingPrinciplesBusinessHR_EN.pdf) (accessed 17 February 2017).

Zemel'ny kodeks Rossiyskoy Federatsii (№ 136-FZ) [Land Code of the Russian Federation (No. 136-FZ)]. *Federal Law from October 25, 2001*. Available at: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_33773/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_33773/) (accessed 21 October 2016) (in Russian).

**Received:** March 4, 2017

**Citation:** Tulaeva S., Tysiachniouk M. (2017) Mezhdru neft'yu i olenyami. O raspredelenii blag mezhdru neftyanikami i korennyimi narodami v rossiyskoj Arktike i Subarktike [Between Oil and Reindeer. Benefit Sharing Arrangements between Oil Companies and Indigenous People in Russian Arctic and SubArctic Regions]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 70–96. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in Russian).



## ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

А. Д. Казун

# Как экономика в новостях влияет на новости в экономике?<sup>1</sup>

Обзор теорий о специфике и роли экономических дискуссий в СМИ



**КАЗУН Анастасия Дмитриевна** — младший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований, преподаватель и аспирант факультета социальных наук Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: Россия, 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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

*Исследования экономических дискуссий в СМИ и их влияния на экономическое и политическое поведение людей достаточно редки, особенно по сравнению с аналогичными исследованиями, касающимися политических или социальных вопросов. Целью данного обзора является систематизация информации об экономических новостях в академической литературе, а также описание взаимосвязи между информацией в СМИ, общественным мнением и реальным положением дел. Основу настоящей работы составили исследовательские статьи, индексируемые в международных базах цитирования. Отбор текстов осуществлялся на основании их цитируемости и дополнялся наиболее новыми текстами по теме. В обзоре делаются выводы относительно особенностей освещения экономических событий в СМИ. Отмечено наличие негативного уклона в экономических новостях. Большое внимание уделяется исследованиям экономических дискуссий в СМИ, посвящённых финансовому кризису 2008 г. Внимание к данному кейсу обусловлено тем, что значительная часть исследований освещения экономических событий в СМИ посвящена этому кризису. Обзор показывает, что именно в условиях нестабильности экономической ситуации возрастает интерес людей к информации такого рода, а также профессиональная ответственность экономических журналистов. Во время кризиса влияние СМИ на общественное мнение становится более сильным; кроме того, значение средств массовой коммуникации возрастает при освещении вопросов и тем, в отношении которых у населения отсутствует личный опыт. Вместе с тем существует и обратная связь: общественное мнение и представления людей о важности тех или иных вопросов могут отражаться на характере дискуссии в СМИ. Экономические новости и реальная ситуация также находятся в состоянии взаимного влияния. С одной стороны, СМИ — до некоторой степени, однако не в точности — отражают реальность. С другой стороны, они опосредованно, через формирование общественного мнения, влияют на положение дел. Взгляды людей, формирующиеся под влиянием массовых коммуникаций, могут определять их экономическое и политическое поведение.*

**Ключевые слова:** СМИ; массовые коммуникации; общественное мнение; экономические дискуссии; повестка дня; экономические новости.

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке Российского государственного научного фонда (РГНФ). Грант № 17-03-00388. Автор благодарен сотрудникам Лаборатории экономико-социологических исследований, принявших участие в обсуждении концепции данной работы.

## Введение

Традиционно новостям об экономической ситуации в стране и в мире уделяется значительное внимание СМИ. Более того, считается, что именно деловые новости способствовали появлению массовых газет [Hochfelder 2012]. Действительно, экономика сыграла важную роль в развитии коммуникаций, сформировав спрос на информацию, а затем позволив газетам за счёт рекламы приобрести относительную независимость от власти [Бурстин 1993]. В свою очередь, свободные дискуссии в СМИ тоже позитивно повлияли на некоторые экономические процессы, способствуя снижению коррупции [Brunetti, Weder 2003] и росту социальной ответственности бизнеса [Islam 2002].

Вместе с тем несмотря на возросший интерес к этой области в контексте финансового кризиса 2008 г. [Schiffrin 2015], исследования экономических дискуссий в СМИ и их влияния на общественное мнение остаются в значительной степени маргинальными [Carroll 2010; Schiffrin, Fagan 2013; Blondheim, Segev, Cabrera 2015]. Наиболее популярные подходы к анализу эффектов медиа подталкивают авторов к фокусированию исследований на определённых областях. Так, социологи, следующие конструктивистскому подходу [Blumer 1971; Spector, Kitsuse 1987], уделяют особое внимание социальной проблематике. Тогда как исследования массовых коммуникаций, выполненные в русле теории установления повестки дня [McCombs, Shaw 1972; 1993] или фрейм-анализа [Scheufele 1999; Entman 2007], тяготеют к анализу освещения в СМИ политических вопросов [Казун 2016].

Вместе с тем, экономические новости играют значительную роль в современном мире, влияют на поведение людей и их восприятие действительности. В России есть запрос со стороны общества на качественное освещение экономической ситуации, который не всегда оказывается удовлетворён. Так, согласно опросам общественного мнения, только 38% россиян полагают, что новости об экономической ситуации в стране являются объективными [Медиапотребление сегодня... 2017]. Столь же низкое доверие населения наблюдается только в случае новостей, связанных с деятельностью оппозиции. Впрочем, подобное отношение людей к информации в СМИ существует не только в России. Так, опросы общественного мнения в США демонстрируют, что значительная часть населения считает СМИ неточными и предвзятыми [Gallup Opinion Poll 2017].

В настоящей работе мы рассмотрим основные исследования, посвящённые экономическим дискуссиям в СМИ. Внимание будет уделено высокоцитируемым работам по данной проблематике, а также текстам по теме, которые опубликованы в последние несколько лет в ведущих зарубежных журналах, индексируемых в международных базах цитирования. Среди исследователей нет консенсуса относительно того, каково влияние деловых новостей на различные сферы общественной жизни, равно как нет согласия и в оценках факторов, оказывающих влияние на характер новостей. В статьях, посвящённых экономическим дискуссиям в СМИ, можно встретить следующие утверждения:

- реальная экономическая ситуация влияет на характер экономических новостей<sup>2</sup>;
- тон экономических новостей может влиять на экономическую ситуацию [Curtin 1982; Marron et al. 2010; Casarin, Squazzoni 2013];

---

<sup>2</sup> С одной стороны, экономическая ситуация может являться сюжетом новостей. Например, во время кризиса экономическая проблематика занимает большее место в повестке дня [Quiring, Weber 2012]. С другой стороны, некоторые экономические изменения могут оказывать влияние на структуру СМИ, в том числе на соотношение крупных и малых игроков на этом рынке, как произошло в России после введения санкций в 2014 г. [Kiriya 2017].

- правительство и политические партии могут влиять на экономические новости<sup>3</sup> [Кольцова 2001; Olds 2013];
- тон экономических новостей может влиять на политическое поведение граждан [Goidel, Langley 1995; Anderson, Wlezien 1997; Fogarty 2005; Boomgaarden et al. 2011];
- экономические новости могут влиять на общественное мнение [Behr, Iyengar 1985; Blood, Phillips 1995; Hester, Gibson 2003].

Таким образом, новости экономики оказываются элементом сложной системы и находятся в состоянии взаимного влияния с множеством факторов. Цель настоящей работы состоит в том, чтобы систематизировать имеющуюся разрозненную информацию относительно экономических дискуссий в СМИ и их влияние на общественное мнение, а также политическое и экономическое поведение людей. Прежде всего, мы проанализируем особенности освещения экономических событий в СМИ, далее обратим внимание на влияние такого рода новостей на общественное мнение и, наконец, рассмотрим эффекты экономических ожиданий на поведение граждан. Поскольку до финансового кризиса 2008 г. экономические дискуссии в СМИ сравнительно редко становились объектом исследования, значительное внимание в статье будет уделено этому кейсу. Основанием остановиться на данном сюжете является его представленность в академической литературе, тогда как малое число исследований, посвящённых происходившим ранее экономическим кризисам, препятствует их сравнительному анализу.

Проведённые ранее исследования (см. например: [Hester, Gibson 2003]) позволяют предположить, что тон и число экономических новостей в прессе и на телевидении обычно коррелируют, хотя газеты традиционно уделяют подобным вопросам больше внимания. В связи с этим в данном обзоре мы не будем акцентировать внимание на типе СМИ, в отношении которого исследователями были сделаны выводы. В фокусе нашего внимания будут, скорее, выделенные закономерности, которые предположительно являются справедливыми и для прессы, и для телевизионных новостных выпусков.

## **Экономические новости: как мы говорим об экономических проблемах?**

Большинство исследователей массовых коммуникаций уже отказались от нормативного подхода, предполагающего, что новости лишь объективно отражают действительность, не привнося ничего дополнительного в нашу картину мира. На самом деле значение СМИ оказывается более серьёзным, чем роль простого зеркала. Так, новости могут существенно расходиться с реальными значениями экономических индикаторов [Goidel, Langley 1995; Fogarty 2005]. При этом общественное мнение по экономическим вопросам также не всегда в точности совпадает с реальной экономической ситуацией. Люди могут воспринимать происходящее в стране различным образом в зависимости от социально-демографических характеристик (например, от уровня образования) и экономического положения их социальной группы [Kinder, Adams, Gronke 1989]. Таким образом, мы не можем утверждать, что экономическая реальность, её образ в СМИ и общественное мнение по данному вопросу тождественны. Именно поэтому важно анализировать специфику освещения тех или иных проблем как совокупность взаимных связей. В настоящем разделе мы обратим внимание на то, как СМИ рассказывают населению об экономических вопросах и что влияет на выбор «жанра» рассказа.

---

<sup>3</sup> Обычно речь идёт не о прямом влиянии в форме цензуры [Richter 2008] или заказа на публикации определённого рода [Довбыш, Гудова 2016], а, например, о склонности продемократических газет в США больше критиковать экономику при президенте-республиканце [Larcinese, Puglisi, Snyder 2011].

### *«Хорошая новость — не новость!», или Негативный уклон экономических новостей*

Прежде всего, если развивать метафору «жанра» повествования, мы вынуждены сделать вывод о том, что экономические новости преимущественно являют собой драму. При освещении экономических вопросов (как, впрочем, и в случае со многими другими темами [Leung, Lee 2015]) СМИ демонстрируют наличие значительного уклона в сторону негативных новостей. Хотя основная часть статей, посвящённых дискуссиям в СМИ, содержат оценки ситуации в США, наличие негативного уклона при освещении экономических вопросов подтверждают и исследования, проведённые в других странах мира — в Великобритании [Soroka 2006], в Японии [Wu, McCracken, Saito 2004], в Корее [Ju 2014]. Подобная тенденция проявляется в том, что сообщения о негативных событиях в сфере экономики транслируются значительно чаще [Harrington 1989; Nadeau, Niemi, Amato 1999]. Кроме того, негативные новости более длинные [Lowry 2008; Blondheim, Segev, Cabrera 2015]: по некоторым оценкам, негативные изменения экономических индикаторов освещаются в телевизионных сюжетах в среднем на 34% дольше, чем их улучшение [Harrington 1989]. Также негативный уклон в СМИ можно обнаружить в связях между освещаемыми событиями: позитивные новости могут быть вписаны в более широкий негативный контекст [Shoemaker 2006]. Так, после террористического акта СМИ могут в числе прочего размещать новости о героизме отдельных людей, о слаженной работе спасателей [Kitch, Hume 2008], а в ситуации экономического кризиса позитивной может оказаться новость о некотором улучшении ситуации, остающейся тем не менее неблагоприятной.

Устойчивое нарушение баланса между позитивными и негативными экономическими новостями в СМИ может объясняться потребностями аудитории. Эволюция научила людей отслеживать возможные угрозы и обращать на них внимание, сделав тем самым более актуальной для населения именно информацию о негативных событиях [Shoemaker 1996]. Если ситуация меняется в лучшую сторону, необязательно уделять этим изменениям внимание. Тогда как негативные изменения влекут за собой необходимость адаптироваться к новым условиям и менять своё поведение. В этом смысле функция СМИ состоит в поддержании социального порядка в кризисных ситуациях путём предоставления информации о происходящем и, возможно, некоторых инструкций к действию [Lasswell 1948].

Вместе с тем имеет место и рыночная логика: журналист не только и не столько предоставляет населению наиболее важную для него информацию, сколько продаёт то, что лучше продаётся. Скандалы, катастрофы и насилие привлекают внимание аудитории, увеличивая спрос на контент того или иного СМИ [McManus 1994]. Неслучайно существует ироническое высказывание о том, как журналисты расставляют приоритеты при освещении разнообразных событий: «If it bleeds, it leads» — то есть если где-то проливается кровь, то эта новость будет первой. Пожалуй, в отношении освещения экономических вопросов можно сделать аналогичные выводы с поправкой на то, что «кровь» в данном случае будет проливаться метафорическая. Так, например, Всемирная торговая организация (ВТО) наибольшее внимание мировых СМИ привлекала не в моменты, когда были приняты те или иные решения, а после протеста антиглобалистов [Swinnen, Francken 2006], а Международный валютный фонд вызвал наибольший интерес людей после скандала с Д. Стросс-Каном [Казун 2014]. Очевидно, что объяснения негативного уклона новостей в эволюционистской и рыночной логиках пересекаются не полностью. Если информация об экономическом кризисе может действительно быть важной при принятии жизненных решений, то новости о сексуальном скандале, связанном с главой международной организации, хотя и вызывают значительный интерес, едва ли являются важными с точки зрения адаптации к реальности.

Вероятно, именно потребностью отслеживать риски может объясняться большее внимание СМИ к изменениям экономической ситуации, а не к текущему положению дел. К увеличению числа экономических новостей, скорее, приведёт рост безработицы, чем её высокий уровень, сохраняющийся в течение длительного времени [Soroka, Stecula, Wlezien 2015]. Таким образом, тон новостей СМИ оказывается

более чувствительным к динамике изменений, а не к значениям конкретных экономических индикаторов. Ярким примером является улучшение тона экономических новостей в США в середине 2008 г., когда реальная ситуация ещё оставалась нестабильной и неблагоприятной.

Кроме того, на освещение экономических новостей может влиять политическая ситуация. Так, по некоторым оценкам, в годы выборов в конгресс или на пост президента интенсивность освещения экономических вопросов в США возрастает на 43% [Fogarty 2005]. Вместе с тем оценки влияния электоральных годов на силу негативного уклона при освещении такого рода событий противоречивы. С одной стороны, анализ телевизионной дискуссии об уровне безработицы, инфляции и темпов роста реального ВВП в США за 1973–1984 гг. позволяет предположить, что в годы президентских выборов негативный уклон в экономических новостях практически исчезает [Harrington 1989]. Дэвид Харрингтон объясняет это попыткой сбалансировать новости во время избирательных кампаний и более понятным политическим значением позитивных экономических новостей (рост экономики как основание переизбрать президента). С другой стороны, более поздние исследования отмечают обратную ситуацию в 1992 г., когда кампания, направленная против Дж. Буша-старшего, привела к росту доли негативных новостей об экономике в СМИ [Goidel, Langley 1995], что не было обусловлено реальными экономическими показателями [Hetherington 1996]. Возможно, этот случай является лишь исключением из общего правила, предполагающего большую балансировку контента в электоральные годы. Тем не менее эта гипотеза нуждается в дополнительной проверке. Что касается экономических дискуссий в ходе избирательной кампании 1992 г. в США, этот вопрос широко обсуждался в академической литературе, и мы вернёмся к нему в одном из следующих разделов.

### *Роль экономических дискуссий в кризис*

Логично, что роль экономических новостей возрастает во время кризиса. В условиях неопределённости именно СМИ становятся основным источником информации для населения [Wu, McCracken, Saito 2002], в связи с чем экономические новости начинают привлекать больше внимания [Quiring, Weber 2012]. Подобная повышенная заинтересованность в новостях экономики может приводить к неожиданным эффектам. К примеру, избыток сообщений по таким вопросам в СМИ может заставить население поверить в свою растущую финансовую грамотность, в полноту понимания того, как работает экономика, даже если в действительности это далеко не так [Кузина 2012].

В условиях кризиса наиболее остро встают вопросы, связанные с поиском ответственных за сложившуюся ситуацию и за её разрешение. СМИ в данном случае могут существенным образом повлиять на общественное мнение относительно того, кто виноват в возникшей проблеме [Yuengar 1996]. Именно это свойство массовых коммуникаций способствует тому, что группы интересов (крупные компании [Levy 2008], государство) предпринимают попытки конструирования желательного медиаобраза ситуации. Подобные действия делают особенно значимой роль экономического журналиста во время кризиса, в то же время повышая риски того, что ситуация будет освещаться в пользу одной из заинтересованных сторон.

### *Роль журналиста во время кризиса*

На протяжении последних 100 лет деловая пресса регулярно сталкивается с критикой, связанной с недостаточной точностью и объективностью новостей [Nye 1990]. Не стал исключением и мировой финансовый кризис 2008 г., продемонстрировавший, что журналистика не обеспечивает эффективного мониторинга ситуации [Manning 2013; Kalogeropoulos et al. 2014]. Сотрудников СМИ упрекали в неспособности заранее заметить угрожающие тенденции и предсказать возможный спад. В качестве одной из проблем при освещении кризиса была названа фрагментарность транслируемой информации: если национальные экономические тенденции, слияния и поглощения все же привлекли внимание

СМИ, то ситуация на рынках долговых инструментов и деривативов фактически не освещалась, в том числе специализированными изданиями [Tett 2009]. Таким образом, оптимистичные представления Г. Лассуэлла о роли СМИ как средства информирования населения о возможных угрозах и переменах оказались под вопросом.

Существует множество объяснений того, почему в данном случае СМИ плохо выполнили свою работу. Во-первых, большинство журналистов не имеют достаточных экономических знаний, а специальные расследования слишком дороги для редакций [Manning 2013]. Во-вторых, часто подобные вопросы слишком сложны и скучны для большинства читателей (что объясняет игнорирование ситуации на рынке деривативов). Наконец, журналисту может быть сложно убедить редактора (у которого тоже, вероятно, нет экономического образования), что его экономическая новость (сложная и скучная) является действительно важной.

Впрочем, не меньшее значение при объяснении недостаточной критичности экономических журналистов в период, предшествующий кризису 2008 г., имеет сам характер взаимоотношений журналистов со своими источниками [Manning 2013]. Так, отношения журналистов с представителями крупных компаний в значительной степени формализованы: основную информацию представители СМИ получают от PR-служб, роль которых со временем возрастает [Knowles, Phillips, Lidberg 2017], при этом рядовые сотрудники компаний редко имеют возможность дать комментарии в силу того, что их контактной информации у журналистов нет; кроме того, запрет на интервью может быть прямо прописан в трудовом договоре. Таким образом, между журналистами и их источниками устанавливаются отношения обмена, предполагающие наличие взаимно признаваемых нормативных ограничений [Manning 2013]. Сложившаяся ситуация не способствует проведению критических расследований, это приводит к тому, что многие события начинают освещаться благоприятным для бизнеса образом [Thompson 2013].

Действительно, подбор экспертов для освещения экономического кризиса оказывает значительное влияние на характер транслируемой информации. Исследования конструирования данной проблемы в Ирландии показывают, что экономическую ситуацию в стране преимущественно комментировали журналисты (36%), политики (23%) и бизнесмены (23%) [Rafter 2014]. Представители академического сообщества получали возможность высказать свою позицию значительно реже. Разумеется, каждая из участвующих в дискуссии сторон преследовала собственные интересы; в результате высказывания значительно различались. Отдельные исследования показывают, что мнения представителей академического сообщества при обсуждении в СМИ экономического кризиса были наиболее близки к взглядам бизнесменов [Veegu 2013]. Впрочем, подобное сходство позиций не является обязательным. Так, в случае с дискуссией о вступлении в ВТО в российских СМИ взгляды экспертов и академического сообщества не совпадали с точкой зрения бизнеса [Барсукова, Коробкова 2014].

Дискуссия об экономическом кризисе вносит значительный вклад в формирование общественного мнения по данному вопросу. Вместе с тем интерпретация событий в СМИ может опираться на господствующую в настоящее время экономическую теорию. Так, анализ освещения мирового финансового кризиса 2008 г. в Норвегии позволяет сделать вывод, что СМИ конструируют образ данной проблемы как кратковременной, связанной с необеспеченными долгами и индивидуальным поведением [Bjerke, Fonn 2015]. Таким образом, проблема преподносится в соответствии с неолиберальным мышлением об экономике. Критическое видение ситуации, интерпретация кризиса как системной проблемы, более характерные для политической экономики и кейнсианства, не стали популярными в норвежских газетах.

### *«Будь проще!», или Снижение коммуникативной сложности*

Одна из проблем, с которыми сталкиваются журналисты при освещении экономических событий, состоит в необходимости упрощать исходный материал, чтобы сделать его более ясным и интересным.

Исследователи отмечают, что экономические вопросы являются малопонятными для людей ввиду сложности перевода значений объективных экономических индикаторов в субъективные оценки состояния экономики [Holbrook, Garand 1996]. Средства массовой информации в таком случае должны брать на себя роль переводчика. Одним из способов достичь этого может стать попытка превратить «сухие» факты в истории с героями и антигероями, сконструировать своеобразный миф об экономике. Так, в отношении слияния компаний может использоваться метафора «вступления в брак» [Fürsich 2002] или же сами истории могут содержать образы «героев» и «злодеев» [Turner 1993]. Например, американское телевидение формировало образ корпораций как стороны, ответственной за финансовый кризис 2008 г., а правительство в данном случае предстало перед зрителем в качестве «героя», который может спасти ситуацию [Palmer, Tanner 2012].

При этом, хотя некоторые упрощения информации оказываются неизбежными, чрезмерное снижение коммуникативной сложности (*communicative complexity*)<sup>4</sup>, выраженное в преобладании в новостях одного вопроса (или одной, часто стереотипной, его интерпретации), является индикатором кризиса [Kleinnijenhuis, Schultz, Oegema 2015]. В условиях, когда многочисленные проблемы конкурируют между собой за место в повестке дня [McCombs, Zhu 1995; Хилгартнер, Боск 2008], исключительное внимание к какой-либо одной проблеме должно вызывать беспокойство. Анализ изменений коммуникативной сложности во время экономического кризиса, проведённый в США, Великобритании и Германии, несмотря на различия в экономических и медиасистемах этих стран, позволил сделать сходные выводы: коммуникативная сложность была низкой до того, как кризис достиг своего пика, а впоследствии стала увеличиваться [Kleinnijenhuis, Schultz, Oegema 2015]. Аналогичные выводы могут быть сделаны и по отношению к выступлениям национальных лидеров при дипломатических конфликтах [Suedfeld, Tetlock 1977]: в случае с кризисами, завершившимися военными действиями, коммуникативная сложность сообщений глав государств была существенно ниже, чем в случае с конфликтами, которые удалось решить мирным путём.

Подобные закономерности могут быть проинтерпретированы различным образом. С одной стороны, не исключено, что именно одностороннее восприятие проблемы мешает поиску адекватного решения. Отказ от детального анализа всех причин и последствий финансового кризиса, всех вовлечённых групп интересов и максимальное внимание только к финансовому сектору не способствуют выработке необходимых мер. С другой стороны, можно предположить, что направление связи в данном случае обратное: наиболее серьёзные кризисы приводят к наиболее заметному снижению коммуникативной сложности. Следовательно, одностороннее освещение проблемы является следствием её значимости, а не фактором, усугубляющим кризис.

### *Кого волнует чужой кризис?*

Логично, что в период кризиса в стране может повышаться внимание к экономическим вопросам. СМИ в данном случае, с одной стороны, реагируют на изменения реального положения дел, а с другой — действуют в соответствии с запросами аудитории, увеличивая долю контента, посвящённого экономике. Всё это вполне закономерно. Но что заставляет нас обращать внимание на «чужой» кризис, на экономические проблемы других стран?

Стремясь уйти от локальности медиаисследований, выполненных преимущественно на данных США, учёные предпринимают попытки рассмотреть экономические дискуссии в мире в целом. В качестве

<sup>4</sup> Под коммуникативной сложностью здесь мы будем понимать разнообразие объектов медиаповестки (число объектов и акторов) и связей между ними в медиафреймах (число связей между объектами повестки дня и их ассоциаций с другими объектами) [Kleinnijenhuis, Schultz, Oegema 2015]. Таким образом, мы несколько расширяем гипотезу теории повестки дня, предполагая, что СМИ говорят нам не только о том, о каких вопросах следует думать, но и о том, о скольких вопросах следует думать [Tan, Weaver 2013].

факторов, определяющих число упоминаний страны в международных новостях, предлагается выделять характеристики страны (размер экономики, политическое влияние), её взаимоотношения и связи с другими странами, а также уровень её экономической и политической нестабильности [Blondheim, Segev, Cabrera 2015].

К характеристикам страны, определяющим её место в мировой новостной повестке, могут быть отнесены её размер и влияние на политической арене. Так, значение имеют объём экономики страны [Wu 2007], её военный потенциал [Shenhav, Rahat, Sheaffer 2012] и численность населения [Rosengren 1974]. Важным оказывается также наличие контактов, степень близости между странами. Например, наличие значительной географической [Chang, Shoemaker, Brendlinger 1987] или культурной [Rosengren 1974] дистанции будет снижать интерес к стране. Значение имеет и наличие двусторонних торговых отношений между странами [Shoemaker, Danielian, Brendlinger 1991; Segev 2015]: события в стране — торговом партнёре будут освещаться с большей вероятностью, чем новости страны, торговые отношения с которой отсутствуют.

Впрочем, не всё сводится к политическому влиянию и экономике страны, значение имеют и сами характеристики события. Исследователи отмечают, что СМИ в США с большой вероятностью обратят внимание на иностранные события, которые противоречат американским национальным ценностям [Shoemaker, Danielian, Brendlinger 1991]. В действительности же дело, вероятно, не столько в расхождении ценностей (понятие неясное и сложно операционализируемое), сколько в общей новостной привлекательности отдельных вопросов. Так, например, согласно данным Левада-Центра, военные действия в Сирии многократно становились в 2016 г. одним из наиболее запомнившихся россиянам событий месяца. Очевидно, что внимание к этому вопросу обуславливается не политическим влиянием Сирии и не экономическими отношениями с этой страной. Объяснение в терминах несоответствия военных действий национальным ценностям россиян также выглядит натянутым. Можно предположить, что существуют некоторые типы событий (войны, теракты), которые заметны в мировом медиапространстве практически независимо от того, где именно они произошли. Кроме того, влияние в данном случае могут оказывать политические интересы вовлечённых в дискуссию групп. Вероятно, именно поэтому было отмечено, что политическое влияние и размер экономики являются более значимыми факторами, чем расхождение ценностей [Segev 2015].

Таким образом, следуя основной идее теории глобального новостного потока [Kariel, Rosenvall 1984], мы можем предположить, что представленность событий зарубежных стран в российских СМИ зависит от множества факторов. Вероятно, в отношении экономических событий наибольшее значение приобретут наличие и интенсивность двусторонних торговых отношений между странами. Например, экономические трудности основных торговых партнёров России будут обсуждаться более активно, чем кризис в странах, тесные связи с которыми отсутствуют.

Вместе с тем география кризисных событий оказывает влияние не только на интенсивность дискуссии, но и на её характер. Так, при освещении экономических трудностей других стран могут быть предприняты попытки связать текущую ситуацию с её культурными особенностями и национальным характером<sup>5</sup>. Например, американские СМИ объясняли кризис в Греции в 2010 г. в терминах недостатков нации, некомпетентности и лени народа в целом, тогда как глубинные причины возникших про-

<sup>5</sup> Подобная тенденция приписывать экономические успехи и неудачи стран их культурным особенностям характерна не только для СМИ, но и для отдельных академических исследований. Ярким примером является «Протестантская этика и дух капитализма» М. Вебера [Вебер 1990], где подчёркивается связь появления капитализма с этической системой протестантизма. Впрочем, акцент на культуре страны при объяснении её экономического развития вызывает также значительную критику. Исследователи отмечают, что часто с культурными особенностями могут связываться противоположные тенденции. Например, долгое время считалось, что конфуцианские ценности мешают экономическому развитию Китая; впоследствии экономический подъём страны также пытались объяснить её культурой [Аджемоглу, Робинсон 2016].



блем фактически игнорировались [Tracy 2012]. Очевидно, что, описывая положение дел в собственной стране, СМИ акцентировали бы внимание на других факторах, повлекших кризис. Тезис «наша страна живёт бедно, потому что вы все ленивые» едва ли стал бы сильно тиражироваться.

## Экономические дискуссии и общественное мнение

Влияют ли экономические дискуссии в СМИ на общественное мнение?<sup>6</sup> Или люди и без них видят, что происходит с экономикой, и не нуждаются в дополнительных пояснениях? От ответов на эти вопросы зависит актуальность исследования экономических дискуссий в СМИ. Ведь если новости экономики ни на что не влияют, зачем их анализировать? Вместе с тем вопросы о связи общественного мнения и дискуссий в СМИ не раз вызвали серьёзные разногласия исследователей. Так, некоторые авторы указывали на минимальную роль массовых коммуникаций и решающее значение личного опыта граждан в формировании экономических ожиданий [Grant 2014]. Сторонники этой точки зрения отмечали, что существенная часть населения (по некоторым оценкам, около половины) не получает никаких новостей об экономике [Haller, Norpoth 1997]. При этом оценки текущей ситуации и ожидания будущих изменений, озвучиваемые этой частью населения, не отличаются от оценок людей, которые интересуются подобными новостями. Кроме того, отдельные исследования показывают, что интенсивность освещения экономических вопросов в СМИ практически не влияет на поисковые запросы в Интернете, которые могут считаться индикатором общественного интереса к проблеме [Lee, Kim, Scheufele 2016]. Вывод о незначительной роли СМИ в данном случае представляется логичным<sup>7</sup>. Вместе с тем есть ряд работ, которые демонстрируют большое влияние СМИ на общественное мнение по экономическим вопросам [Behr, Iyengar 1985; Blood, Phillips 1995; Hester, Gibson 2003]. Это влияние оказывается значимым даже при контроле на различные индикаторы, отражающие реальное положение дел в экономике (ВВП, безработица, инфляция).

Наиболее успешной при поиске компромисса между этими противоположными точками зрения можно считать попытку применить концепцию М. Маккомбса и его соавторов о «навязчивых» (*obtrusive*) и «ненавязчивых» проблемах [McCombs, Graber, Weaver 1981] к экономическим вопросам. Эти исследователи первыми обратили внимание на то, что для населения единственным источником информации о некоторых событиях являются СМИ («ненавязчивые» вопросы), в то время как в отношении к другим событиям превалирует личный опыт («навязчивые» вопросы). Предполагается, что массовые коммуникации могут существенно повлиять на общественное мнение в случае «ненавязчивых» вопросов. Тогда как мнения о тех проблемах, с которыми человек сталкивается в повседневной жизни, мало зависят от дискуссии в СМИ. Соответственно, влияние СМИ будет более сильным в отношении оценок национальной экономики, а не проблемы безработицы [Ju 2014], в случае международных отношений, а не при рассмотрении вопросов, связанных с социальной защитой [Hügel, Degenhardt, Weiss 1989].

При этом не всегда экономические вопросы можно однозначно разделить на «навязчивые» и «ненавязчивые». Яркий пример — безработица, которую часто предлагают относить к тем проблемам, восприятие которых формируется под влиянием опыта, а не публичных дискуссий [Ju 2014]. Вместе с тем исследователи отмечают, что если на оценку индивидуального положения на рынке труда действитель-

<sup>6</sup> Вслед за У. Липпманом под общественным мнением мы будем понимать «картины, в соответствии с которыми действуют группы людей или индивиды, действующие от имени групп» [Липпман 2004], иначе говоря — образы реальности, формирующиеся у людей и мотивирующие их поведение.

<sup>7</sup> Впрочем, возможно также объяснение, альтернативное представленным выводам. Часть населения, которая является потребителем экономических новостей, выполняет функцию лидеров мнений, передавая информацию остальному населению в ходе межличностной коммуникации. Соответственно, мы можем предположить, что опосредованно СМИ всё же оказывают влияние даже на тех людей, которые их не используют. В данном случае мы опираемся на идею двухступенчатой массовой коммуникации, предложенную Полом Лазарсфельдом и Элиу Кацем [Katz, Lazarsfeld 1966] и поддерживаемую современными авторами [Lischka 2015].

но в первую очередь влияет личный опыт, то оценки уровня безработицы в стране в целом испытывают значительное влияние дискуссии в СМИ [Mutz 1992]. Таким образом, СМИ формируют понимание безработицы как социальной проблемы, привлекая к ней внимание и выдвигая требования по изменению ситуации. Тогда как личные экономические ожидания, которые далеко не всегда согласуются с оценками экономики страны, в большей степени определяются опытом [Boomgaarden et al. 2011]. Следовательно, можно предположить наличие влияния и опыта, и дискуссий в СМИ на общественное мнение об экономической ситуации [Behr, Iyengar 1985].

Вопрос о том, как соотносятся личный опыт и дискуссия СМИ при формировании представлений о различных вопросах, в настоящее время активно обсуждается исследователями. Относительно недавно было предложено отказаться от дихотомии «навязчивые — ненавязчивые» и рассматривать «навязчивость» проблем как шкалу [Winter 1981]. Действительно, логичным развитием идеи М. Маккомбса является попытка уйти от жёсткого разграничения вопросов на те, мнения о которых формируются только в результате личного опыта, и те, в случае которых значение имеет только дискуссия в СМИ. Разумеется, данные факторы воздействуют на человека одновременно. Кроме того, опыт может быть неоднозначным. Несогласованность личного опыта способствует тому, что люди формируют понимание общей картины, в том числе с опорой на СМИ. Тем не менее очевидно, что массовые коммуникации в данном случае не могут вытеснить личный опыт полностью. Таким образом, с идеей о наличии некоторого континуума между полюсами оси «навязчивости» проблем сложно спорить. Вместе с тем в настоящее время подобное развитие теории установления повестки дня представляется не слишком полезным с методологической точки зрения. При работе над эмпирическими исследованиями мы имеем возможность условно разделить интересующие нас вопросы на те, в отношении которых мнения формируются в основном под влиянием личного опыта, и те, когда ключевую роль играют СМИ. При этом однозначно оценить соотношение роли опыта и публичных дискуссий в случае каждого конкретного вопроса невозможно.

Впрочем, роль СМИ при формировании общественного мнения зависит не только от наличия или отсутствия у людей личного опыта по данному вопросу. Исследователи также отмечают, что более сильным такое влияние оказывается в случае негативных экономических новостей [Goidel, Langley 1995; Vreese, Boomgaarden, Semetko 2011]. Попытки оценить влияние на ответы респондентов их настроения, возникшего в результате прочтения негативных новостей до начала опроса, предпринимались ранее. Результаты экспериментов продемонстрировали, в частности, более высокие оценки различных рисков респондентами, подвергнутыми воздействию негативных новостей, по сравнению с контрольной группой [Johnson, Tversky 1983]. При этом важным оказывается не только тон (позитивный или негативный), но и характер изложения материала. Так, статья Э. Уильямс, объединившая медиаисследования с поведенческой экономикой, демонстрирует влияние метафор в экономических новостях на восприятие рисков инвестирования и непосредственно на экономическое поведение [Williams 2013]. В рамках эксперимента двум группам участников предлагалось ознакомиться с негативными экономическими новостями, которые были сформулированы авторами исследования на основе одной из публикаций газеты «The Wall Street Journal». Одна из групп получала версию новости, в которой по отношению к описываемой компании была использована метафора смерти (в том числе говорилось, что компания «на пороге смерти»), другая группа получала нейтрально сформулированную новость аналогичного содержания (компания «на грани банкротства»). Далее участникам эксперимента предлагалось принять решение о том, как они распорядились бы выигранными в лотерею 1000 долларами, сделав выбор между следующими предложенными вариантами: инвестировать во взаимные фонды (*mutual funds*); инвестировать в покупку акций; сохранить деньги, потратить или пожертвовать их. Представители группы, читавшей новости с метафорой смерти, оказались более склонны потратить деньги или вложить их во взаимные фонды (чтобы диверсифицировать риски) и менее склонны инвестировать в покупку акций или сберегать.

Таким образом, влияние СМИ на общественное мнение будет наиболее сильным в случае вопросов, в отношении которых у людей нет личного опыта. Кроме того, эффект массовых коммуникаций на взгляды населения оказывается более значимым в случае негативных новостей, особенно если в их текстах используются метафоры. Следовательно, роль СМИ при формировании общественного мнения различна в зависимости от характера вопроса и способа изложения материала. Однако почему экономические взгляды людей заслуживают внимания исследователей?

## **Влияние общественного мнения по экономическим вопросам на экономическое и политическое поведение людей**

Дискуссии в СМИ по экономическим вопросам имеет смысл изучать не из праздного интереса. Актуальность работ подобного рода связана, скорее, со значительным влиянием подобных обсуждений, отчасти формирующих общественное мнение, на реальную ситуацию. В настоящем разделе мы рассмотрим, какова роль общественного мнения по экономическим вопросам в принятии экономических и политических решений.

Хотя большинство исследований общественного мнения и реальной экономической ситуации исходят из предположения о том, что эта вторая влияет на первое, отдельные тексты заставляют предположить наличие обратной связи. Экономическая реальность может находиться под влиянием «самосбывающихся пророчеств» (*self-fulfilling prophecies*)<sup>8</sup> [Merton 1948; Salyer, Sheffrin 1998] и «самодостаточного пессимизма» (*self-justifying pessimism*) [Harrison, Weder 2006]. Экономика не только испытывает воздействие сильных технологических, политических и финансовых потрясений, но зависит также от веры людей в ее стабильность. Так, новость о проблемах какого-либо банка может заставить людей забрать из него свои вклады, что послужит по крайней мере одной из причин его краха.

Подобные закономерности могут наблюдаться на самых разных рынках — от финансовых до потребительских. Деловые новости способны оказывать влияние на волатильность фондовых рынков [Maggon et al. 2010; Casarin, Squazzoni 2013], экономический оптимизм населения, — на рост расходов и принятие больших долговых обязательств, а ожидание повышения цен на товар может увеличить спрос [Curtin 1982]. Потребительское поведение людей не является результатом рациональной калькуляции значений экономических индикаторов; скорее, оно следует за субъективными оценками текущего положения и ожидаемых изменений [Katona 1968; Ибрагимова 2014]. При этом экономический оптимизм формируется в среде, где на индивида воздействует как реальная ситуация, так и её медиаобраз. Причём существенное влияние на потребительскую уверенность оказывает не только информация, которую человек получает из СМИ, но и форма её подачи, часто связанная с выбором канала коммуникации (телеканал, печатное издание и т. д.) [Pruitt, Hoffer 1989]. Таким образом, можно предположить, что потребительские настроения и оценки экономического положения страны читателями газет «Комсомольская правда» и «Ведомости» будут различными.

Кроме того, негативные экономические новости в СМИ могут опосредованно влиять на деятельность людей. Трансляция негативной информации способна привести к изменению корпоративных решений, например, к сокращению расходов на рекламу, что, в свою очередь, отразится на потребительском поведении [Lischka 2016]. Компании, пытаясь реконструировать логику своих клиентов и предпринять соответствующие действия, сами усиливают влияние негативных экономических новостей на свою аудиторию. Возможно, дискуссия в СМИ и не оказала бы значительного влияния на потребительское поведение, но в сочетании с определёнными действиями компаний (сокращение объёмов рекламы, отказ от акций и бонусов и т. д.) это влияние более заметно.

<sup>8</sup> Здесь можно вспомнить теорему Томаса, согласно которой ситуации, определённые людьми как реальные, реальны по своим последствиям.

Впрочем, общественное мнение относительно экономики влияет не только на реальную экономическую ситуацию, но и на политическую сферу жизни общества. Хрестоматийным примером, многократно упоминаемым в научных исследованиях [Goidel, Langley 1995; Wu, McCracken, Saito 2002; Fogarty 2005; Boomgaarden et al. 2011; Soroka, Stecula, Wlezien 2015], стали выборы в США в 1992 г., когда Дж. Буш-старший уступил президентское кресло Б. Клинтону, вопреки прогнозам, полученным в ходе моделирования результатов выборов на основе экономических индикаторов<sup>9</sup>. Действительно, в этот период экономика США уже восстанавливалась после кризиса и основные экономические показатели были позитивны. Кандидаты успешно переизбирались и в менее благоприятных условиях.

Однако реальность, как водится, оказалась сложнее эконометрических моделей. Выборы продемонстрировали, что на электоральное поведение может влиять не реальная экономическая ситуация, а общественное мнение относительно неё [Lipset 1993]. При достаточно стабильной экономике общественное мнение по этому вопросу было негативным, что в значительной степени объясняется массовой критикой ситуации в СМИ<sup>10</sup>. Как показала практика, не так важно, что происходит на самом деле, как то, во что люди верят. В данном случае население поверило в экономический кризис. Вероятно, сыграл свою роль и размещённый в штаб-квартире избирательной кампании Б. Клинтона слоган «It's the economy, stupid» («Это экономика, болван»). Хотя первоначально этот девиз предназначался только для внутреннего пользования сотрудниками, фактически он стал основным сообщением кампании в целом. В результате Дж. Буш проиграл выборы вследствие того, что население сомневалось в его способностях справиться с кризисом, который в реальности уже заканчивался.

Впрочем, поражение Дж. Буша — это победа Б. Клинтона, демонстрирующая, что общественное мнение об экономике в некоторых случаях идёт на пользу политическому деятелю. Более поздние исследования показывают, что политики могут попытаться использовать экономический кризис, чтобы показать себя как эффективных менеджеров, которые в состоянии справиться со сложной ситуацией [Boin, Hart, McConnell 2009]. Ещё одним примером успешного использования сложной экономической ситуации в собственных целях является финансовый кризис в Швеции, где изначально правительство имело низкую поддержку населения и его переизбрание казалось маловероятным. Однако ситуация изменилась в разгар экономического кризиса 2008 г., когда партия власти выбрала наилучшую стратегию кризисной коммуникации, что позволило ей выиграть выборы два года спустя [Nord, Olsson 2013]. Отчасти подобные выигрыши правящей партии от экономического кризиса связаны с односторонним освещением ситуации в СМИ и с недостаточной представленностью альтернативных позиций [Olsson, Nord 2015]. Аналогичные выводы могут быть сделаны и в отношении военных и политических кризисов. В подобных обстоятельствах события происходят внезапно и быстро сменяют друг друга [Brody 1991], вследствие чего власти фактически получают монополию на информацию, а критика действий правительства в коммуникационном пространстве почти отсутствует. В результате у аудитории СМИ складывается ощущение, что действия властей верны и именно они будут способствовать выходу из кризиса [Miller 2010].

Можно предположить, что общественное мнение об экономической ситуации оказывало влияние на уровень одобрения президента и в России. Так, Д. Трейсман указывает, что этот фактор сохранял свою зна-

<sup>9</sup> Такой исход также казался вероятным вследствие значительного роста поддержки Дж. Буша во время конфликта в Персидском заливе [Mueller 1993; Nogrander, Wilcox 1993]. К окончанию военных действий поддержка президента достигала 90%. Подобный рост популярности национального лидера под влиянием кризисов и международных конфликтов исследователи называют «объединение вокруг флага» (*rally-around-the-flag*) [Казун 2017].

<sup>10</sup> Экономисты предлагают альтернативное объяснение того, почему граждане США не поверили в восстановление экономики в 1992 г. Причиной мог стать феномен «восстановления без роста занятости», когда на стадии выхода из рецессии выпуск возвращается к прежнему уровню достаточно быстро, но безработица практически не уменьшается [Куиггин 2016]. В результате статистические индикаторы демонстрируют, что кризис преодолён, однако для населения подобная ситуация мало отличается от кризисной.

чимость с момента прихода президента к власти в 2000 г. и до начала массовых протестов 2011–2012 гг. [Treisman 2014]. Предполагалось, что падение поддержки национального лидера в этот период, когда экономическая ситуация остаётся стабильной, будет кратковременным. Выводы в данном случае были получены верные, а вот исходная посылка оказалась ошибочной: популярность В. Путина действительно значительно возросла, однако, скорее, вопреки экономической ситуации, чем благодаря ей.

В целом можно предположить, что между политической и экономической сферами существует двусторонняя зависимость. С одной стороны, восприятие экономической ситуации влияет на политическое поведение [Anderson, Wlezien 1997], как это было в случае с выборами в США в 1992 г. С другой стороны, люди могут воспринимать экономические условия как более благоприятные, если у власти находится партия, которую они поддерживают [Wlezien, Franklin, Twiggs 1997; Eijk et al. 2007]. Примером подобного влияния политических взглядов на оценки экономической ситуации может служить тот факт, что когда Дж. Буш-старший был президентом, республиканцы были более склонны оценивать положение дел как благоприятное; с приходом Б. Обамы республиканцы стали более скептическими [Vump 2016]. Наблюдались подобные тенденции и после избрания президентом США Д. Трампа. Так, спустя неделю после выборов данные Института Гэллага показали, что доля республиканцев, полагающих, что экономическая ситуация становится лучше, возросла с 16 до 49% [Gallup Opinion Poll 2016]. При этом среди сторонников демократов оптимизм относительно экономики снизился с 61 до 46%. Подобные перемены в оценках, произошедшие буквально за одну неделю, объясняются изменениями в политической сфере.

## Заключение

Многие исследователи подчёркивают роль дискуссий СМИ в формировании общественного мнения [Habermas 2006] и общественных знаний [Dennis, Snyder 1995]. Так, ещё в 1922 г. У. Липпман отметил, что, поскольку окружающая среда слишком большая, сложная и изменчивая, наше видение мира во многом опирается на сведения СМИ [Липпман 2004]. Впрочем, исследования влияния массовых коммуникаций на экономические настроения и знания населения все ещё относительно редки. Ситуация немного изменилась после мирового финансового кризиса 2008 г., однако простор для исследования в данной области ещё огромен. Изучение экономических дискуссий в СМИ может оказаться очень продуктивным для экономической социологии. Принимая гипотезу о том, что экономическое действие укоренено в социальных [Грановеттер 2002; Сведберг 2004] и властных [Zukin, DiMaggio 1990] отношениях, мы должны признать, что дискуссии, формирующие понимание экономики, играют значительную роль в обеспечении и поддержании этой укоренённости. Ещё более очевидной роль СМИ в хозяйственной деятельности делает когнитивная укоренённость [Zukin, DiMaggio 1990; Dequech 2003] — концепция, предполагающая наличие факторов, которые ограничивают способности людей к экономическим рассуждениям. Во многом именно массовые коммуникации формируют понимание важности проблем, а также показывают населению, в каких терминах следует рассуждать об экономических процессах. Господствующие экономические теории находят своё отражение в интерпретации проблем в СМИ [Bjerke, Fonn 2015], в свою очередь, определяя взгляды людей. Таким образом, экономика существует не в вакууме, она укоренена во множестве социальных, политических и культурных процессов, связана с особенностями понимания и интерпретации происходящего акторами, что объясняет высокую значимость массмедиа для хозяйственной жизни.

Схематически экономические новости могут быть вписаны в треугольник, где вершинами будут реальная ситуация, СМИ и общественное мнение, а между почти всеми вершинами будут двусторонние связи (см. рис. 1)<sup>11</sup>. Вместе с тем рассматривать данную модель как состоящую всего из трёх компо-

<sup>11</sup> Дискуссия в СМИ влияет на реальную экономическую ситуацию не напрямую, а опосредованно, через формируемое общественное мнение. Кроме того, влияние общественного мнения на СМИ остаётся не до конца подтверждённым.

нентов было бы ошибочно. В действительности схема должна быть сложнее. Экономическая реальность может быть противоречивой и неоднозначной, особенно в условиях кризиса [Wu, McCracken, Saito 2002]. СМИ, в свою очередь, не только ориентируются на целевую аудиторию и учитывают реальные условия, но также находятся под влиянием множества факторов, таких как особенности отношений финансовых журналистов с источниками информации [Manning 2013], представления журналистов о своей роли в обществе [Skovsgaard et al. 2012; Mellado, Dalen 2014], редакционная политика и т. д. Общественное же мнение является неким теоретическим конструктом, существование которого в реальности оспаривается рядом исследователей [Бурдьё 1993]. Кроме того, значение имеет и характер события, относительно которого ведётся дискуссия, в том числе его близость личному опыту населения [McCombs, Graber, Weaver 1981].

Помимо всего прочего, на дискуссии в СМИ влияют группы интересов [Кольцова 2001], наиболее важными из которых в случае с экономическими дискуссиями оказываются политики и представители бизнеса. Группы интересов могут воздействовать на СМИ напрямую, добиваясь того, чтобы определённые факты были освещены благоприятным для них образом, или же менять информационную повестку дня через преобразование экономической реальности, то есть принимая новые законы, запуская благотворительные программы и т. д. Причём изменение экономической реальности приводит к более устойчивой трансформации повестки дня [Olds 2013]. Впрочем, группы интересов не только оказывают влияние на экономическую реальность и дискуссии в СМИ, но и сами испытывают воздействие реальной ситуации<sup>12</sup> и общественного мнения.

Таким образом, экономические дискуссии в СМИ оказываются элементом сложной системы взаимосвязей. В процесс придания смысла тем или иным экономическим явлениям вовлечено множество сторон, которые и сами подвержены влиянию сконструированных смыслов. Экономическая дискуссия не является внешней по отношению к своим участникам, при этом её нельзя считать и полностью направляемой ими. Однако сложность данного процесса часто упускается исследователями из внимания, что приводит к тому, что изучаться начинают пары связей «СМИ — общественное мнение», «общественное мнение — реальность», «группы интересов — СМИ» и т. д. Непростой, но важной исследовательской задачей могло бы стать рассмотрение экономических дискуссий во всей их комплексности, с учётом существующего многообразия связей.

В настоящем обзоре мы проанализировали академическую литературу по такому малоизученному вопросу, как экономические дискуссии в СМИ. Вместе с тем данная тема оказывается тесно связана с медиаисследованиями в целом. В статье мы предпринимаем попытку вписать обзор исследований освещения экономических событий в СМИ в более широкий теоретический контекст. Именно этим объясняется внимание к хорошо описанным теории установления повестки дня, идее двуступенчатой коммуникации и к некоторым другим концепциям. Ввиду того что экономические дискуссии привлекают внимание исследователей значительно реже, чем социальные проблемы и политические вопросы, нам удалось описать значительную часть исследований, индексируемых в международных базах

---

Однако отдельные исследования позволяют предположить, что такое влияние существует. Иллюстрацией, хотя и не совсем однозначной, может служить ситуация решения проблемы преступности в США (середина 1980 г.). Растущее число преступлений привлекло внимание СМИ и общества к данному вопросу, что способствовало повышению активности власти по решению проблемы. В свою очередь, действия власти ещё более усилили внимание к существующей дисфункции, которое сохранилось даже после того, как уровень преступности перестал расти [Wolfe, Jones, Baumgartner 2013]. Мы видим, что общественный интерес к проблеме и восприятие её значимости приводит к тому, что данный вопрос привлекает серьёзное внимание СМИ независимо от реальной ситуации. Следуя рыночной логике, СМИ предлагают те материалы, которые хочет видеть их аудитория.

<sup>12</sup> Например, экономические подъёмы и спады меняли принципы взаимодействия бизнеса и власти [Yakovlev, Sobolev, Kazun 2014].

цитирования. В то же время некоторые затронутые в работе вопросы нуждаются в дополнительном изучении и могут быть развёрнуты в самостоятельные сюжеты. Так, приведённое в данной работе схематичное описание влияния общественного мнения об экономической ситуации на политическое и экономическое поведение людей достойно более подробного рассмотрения и отдельного обзора. Более подробно могут быть также описаны теории глобального новостного потока и снижения коммуникативной сложности. Однако целью данного обзора было реконструировать общую картину, а не детально описать все аспекты изучения экономических дискуссий в СМИ. Таким образом, дальнейшее изучение отдельных тем, затронутых в данном обзоре, представляется целесообразным.

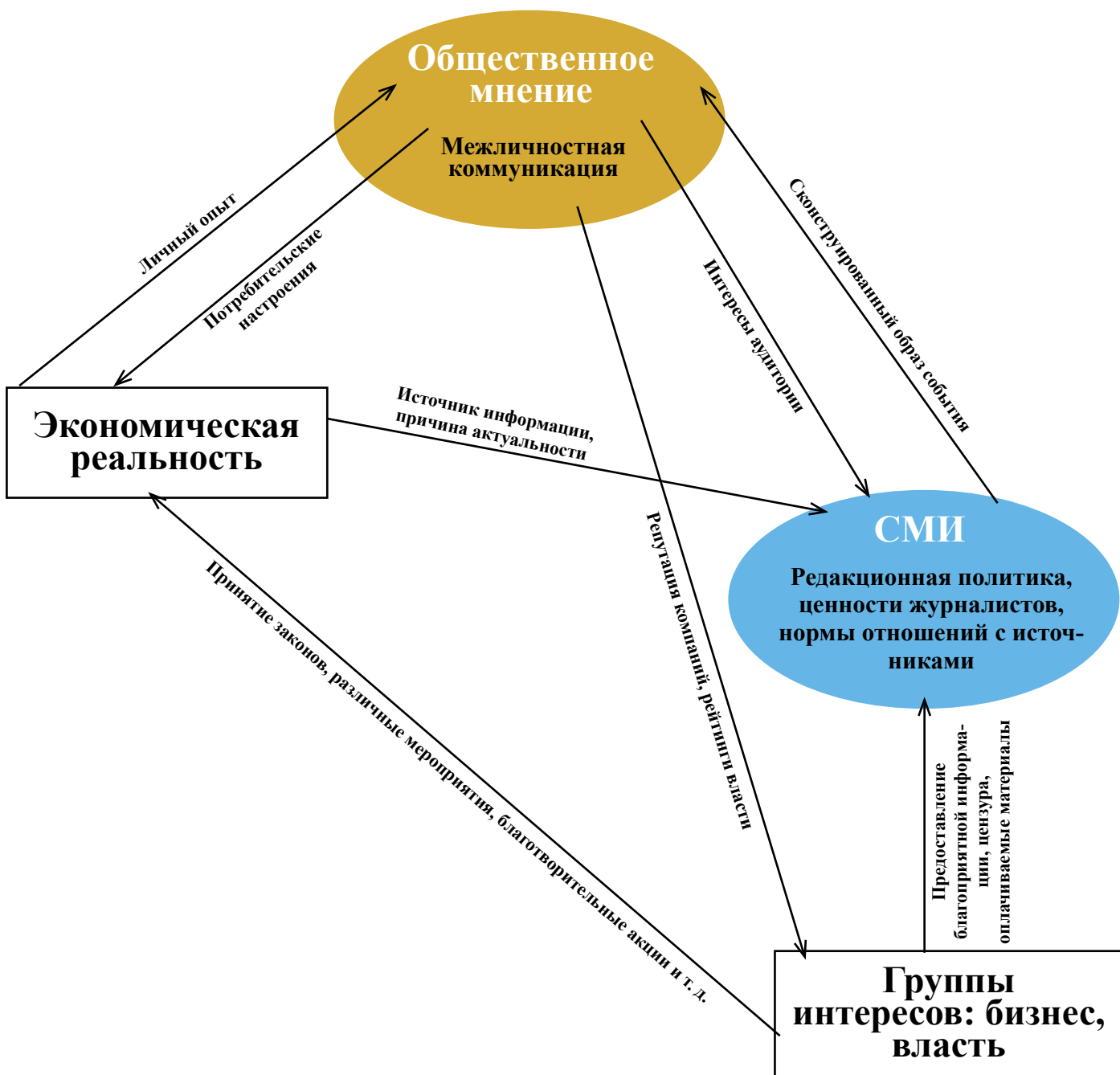


Рис. 1. Схема взаимодействия между дискуссиями в СМИ, общественным мнением и экономической реальностью

## Литература

- Аджемоглу Д., Робинсон Д. 2016. *Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты*. М.: АСТ.
- Барсукова С. Ю., Коробкова А. Д. 2014. Вступление России в ВТО в зеркале российских печатных СМИ. *Экономическая социология*. 15 (4): 20–44. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2014/09/29/1315517444/1ecsoc\\_t15\\_n4.pdf#page=20](https://ecsoc.hse.ru/data/2014/09/29/1315517444/1ecsoc_t15_n4.pdf#page=20)
- Бурдье П. 1993. *Социология политики*. М.: Socio-Logos.
- Бурстин Д. 1993. Сообщества потребления. *THESIS*. 1 (3): 231–254.
- Вебер М. 1990. *Протестантская этика и дух капитализма*. М.: Прогресс.
- Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205035/ecsoc\\_t3\\_n3.pdf#page=44](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205035/ecsoc_t3_n3.pdf#page=44)
- Довбыш О. С., Гудова Е. А. 2016. Государственные информационные контракты и их значение для медиарынков российских регионов. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 6: 156–174. URL: [https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2016/136/2016\\_136\\_08\\_Dovbysh.pdf](https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2016/136/2016_136_08_Dovbysh.pdf)
- Ибрагимова Д. Х. 2014. Когортный анализ потребительских ожиданий населения России (1996–2010): теоретико-методологические основы исследования. *Экономическая социология*. 15 (2): 99–118. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2014/03/31/1317148973/ecsoc\\_t15\\_n2.pdf#page=99](https://ecsoc.hse.ru/data/2014/03/31/1317148973/ecsoc_t15_n2.pdf#page=99)
- Казун А. Д. 2014. Отношение населения к вступлению России в ВТО. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 124 (6): 98–111. URL: [https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2014/124/2014\\_124\\_8\\_KAZUN.pdf](https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2014/124/2014_124_8_KAZUN.pdf)
- Казун А. Д. 2016. Конструирование социальных проблем в СМИ и теория формирования повестки дня: пределы совместимости концепций. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 133 (3): 159–172. URL: [https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2016/133/2016\\_133\\_09\\_Kazun.pdf](https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2016/133/2016_133_09_Kazun.pdf)
- Казун А. Д. 2017. Эффект «rally around the flag». Как и почему растёт поддержка власти во время трагедий и международных конфликтов? *Полис. Политические исследования*. 1: 136–146.
- Кольцова О. 2001. Кто и как влияет на производство новостей в современной России. *Pro et Contra*. 2: 82–108.
- Куиггин Д. 2016. *Зомби-экономика*. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Кузина О. Е. 2012. Финансовая грамотность россиян (динамика и перспективы). *Деньги и кредит*. 1: 68–72.
- Липпман У. 2004. *Общественное мнение*. М.: Институт Фонда «Общественное мнение».



- Медиапотребление сегодня: пять основных фактов. 2017. *Исследование ВЦИОМа*. URL: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116026>
- Сведберг Р. 2004. Новая экономическая социология: что сделано и что впереди? *Экономическая социология*. 5 (4): 37–55. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204959/ecsoc\\_t5\\_n4.pdf#page=37](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204959/ecsoc_t5_n4.pdf#page=37)
- Хилгартнер С., Боск Ч. Л. 2008. Рост и упадок социальных проблем: концепция публичных арен. *Социальная реальность*. 2: 73–94.
- Anderson C. J., Wlezien C. 1997. The Economics of Politics in Comparative Perspective Revisited: An Introduction. *Political Behavior*. 19 (1): 1–5.
- Behr R. L., Iyengar Sh. 1985. Television News, Real-World Cues, and Changes in the Public Agenda. *Public Opinion Quarterly*. 49 (1): 38–57.
- Berry M. 2013. The Today Programme and the Banking Crisis. *Journalism*. 14 (2): 253–270.
- Bjerke P., Fonn B. 2015. A Hidden Theory in Financial Crisis Journalism? *Nordicom Review*. 36 (2): 113–127.
- Blondheim M., Segev E., Cabrera M. 2015. The Prominence of Weak Economies: Factors and Trends in Global News Coverage of Economic Crisis, 2009–2012. *International Journal of Communication*. 9: 46–65.
- Blood D., Phillips P. 1995. Recession Headline News, Consumer Sentiment, the State of the Economy and Presidential Popularity: A Time Series Analysis 1989–1993. *International Journal of Public Opinion Research*. 7 (1): 2–22.
- Blumer H. 1971. Social Problems as Collective Behavior. *Social Problems*. 18 (3): 298–306.
- Boin A., Hart P., McConnell A. 2009. Crisis Exploitation: Political and Policy Impacts of Framing Contests. *Journal of European Public Policy*. 16 (1): 81–106.
- Boomgaarden H. et al. 2011. Covering the Crisis: Media Coverage of the Economic Crisis and Citizens' Economic Expectations. *Acta Politica*. 46 (4): 353–379.
- Brody R. 1991. *Assessing the President: The Media, Elite Opinion, and Public Support*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Brunetti A., Weder B. 2003. A Free Press Is Bad News for Corruption. *Journal of Public Economics*. 87 (7–8): 1801–1824.
- Bump P. 2016. And Just Like That, Republicans are Pretty Confident in Where the Economy is Headed. *The Washington Post*. 15 November. URL: [https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/11/15/and-just-like-that-republicans-are-pretty-confident-in-where-the-economy-is-headed/?utm\\_term=.054591a57702](https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/11/15/and-just-like-that-republicans-are-pretty-confident-in-where-the-economy-is-headed/?utm_term=.054591a57702)
- Carroll C. 2010. *Corporate Reputation and the News Media: Agenda-Setting Within Business News Coverage in Developed, Emerging, and Frontier Markets*. New York, NY: Routledge.

- Casarin R., Squazzoni F. 2013. Being on the Field When the Game Is Still Under Way. The Financial Press and Stock Markets in Times of Crisis. *PLOS ONE*. 8 (7). URL: <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0067721>
- Chang T., Shoemaker P. J., Brendlinger N. 1987. Determinants of International News Coverage in the U.S. Media. *Communication Research*. 14 (4): 396–414.
- Curtin R. 1982. Indicators of Consumer Behavior: The University of Michigan Surveys of Consumers. *Public Opinion Quarterly*. 46 (3): 340–352.
- Dennis E., Snyder R. (eds) 1995. *Media and Democracy*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Dequech D. 2003. Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology. *Journal of Economic Issues*. 37 (2): 461–470.
- Eijk C. van der et al. 2007. The Endogenous Economy: ‘Real’ Economic Conditions, Subjective Economic Evaluations and Government Support. *Acta Politica*. 42 (1): 1–22.
- Entman R. M. 2007. Framing Bias: Media in the Distribution of Power. *Journal of Communication*. 57 (1): 163–173.
- Fogarty B. 2005. Determining Economic News Coverage. *International Journal of Public Opinion Research*. 17 (2): 149–172.
- Fürsich E. 2002. Nation, Capitalism, Myth: Covering News of Economic Globalization. *Journalism & Mass Communication Quarterly*. 79 (2): 353–373.
- Gallup Opinion Poll. 2016. *U.S. Economic Confidence Surges After Election*. 15 November. URL: [http://www.gallup.com/poll/197474/economic-confidence-surges-election.aspx?g\\_source=WWWV7HP&g\\_medium=topic&g\\_campaign=tiles](http://www.gallup.com/poll/197474/economic-confidence-surges-election.aspx?g_source=WWWV7HP&g_medium=topic&g_campaign=tiles)
- Gallup Opinion Poll. 2017. *Six in 10 in US See Partisan Bias in News Media*. 5 April. URL: [http://www.gallup.com/poll/207794/six-partisan-bias-news-media.aspx?g\\_source=media&g\\_medium=search&g\\_campaign=tiles](http://www.gallup.com/poll/207794/six-partisan-bias-news-media.aspx?g_source=media&g_medium=search&g_campaign=tiles)
- Goidel R., Langley R. 1995. Media Coverage of the Economy and Aggregate Economic Evaluations: Uncovering Evidence of Indirect Media Effects. *Political Research Quarterly*. 48 (2): 313–328.
- Grant D. 2014. What Makes a Good Economy? Evidence from Public Opinion Surveys. *Economic Inquiry*. 52 (3): 1120–1136.
- Habermas J. 2006. Political Communication in Media Society: Does Democracy Still Enjoy an Epistemic Dimension? The Impact of Normative Theory on Empirical Research1. *Communication Theory*. 16 (4): 411–426.
- Haller B., Norpoth H. 1997. Reality Bites: News Exposure and Economic Opinion. *Public Opinion Quarterly*. 61 (4): 555–575.
- Harrington D. 1989. Economic News on Television the Determinants of Coverage. *Public Opinion Quarterly*. 53 (1): 17–40.

- Harrison S., Weder M. 2006. Did Sunspot Forces Cause the Great Depression? *Journal of Monetary Economics*. 53 (7): 1327–1339.
- Hester J., Gibson R. 2003. The Economy and Second-Level Agenda Setting: A Time-Series Analysis of Economic News and Public Opinion about the Economy. *Journalism & Mass Communication Quarterly*. 80 (1): 73–90.
- Hetherington M. 1996. The Media's Role in Forming Voters' National Economic. *American Journal of Political Science*. 40 (2): 372–395.
- Hochfelder D. 2012. *The Telegraph in America, 1832–1920*. Baltimore, MD: John Hopkins University Press.
- Holbrook T., Garand J. 1996. Homo Economicus? Economic Information and Economic Voting. *Political Research Quarterly*. 49 (2): 351–375.
- Hügel R., Degenhardt W., Weiss H. 1989. Structural Equation Models for the Analysis of the Agenda-Setting Process. *European Journal of Communication*. 4 (2): 191–210.
- Islam R. 2002. *The Right to Tell: The Role of Mass Media in Economic Development*. Washington, DC: World Bank Publications.
- Iyengar Sh. 1996. Framing Responsibility for Political Issues. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*. 546 (1): 59–70.
- Johnson E., Tversky A. 1983. Affect, Generalization, and the Perception of Risk. *Journal of Personality and Social Psychology*. 45 (1): 20–31.
- Ju Y. 2014. Issue Obtrusiveness and Negative Bias: Exploring the Moderating Factors for Asymmetric News Coverage of the Economy. *Asian Journal of Communication*. 24 (5): 441–455.
- Kalogeropoulos A. et al. 2014. Are Watchdogs Doing Their Business? Media Coverage of Economic News. *Journalism*. 16 (8): 993–1009.
- Kariel H., Rosenvall L. 1984. Factors Influencing International News Flow. *Journalism & Mass Communication Quarterly*. 61 (3): 509–666.
- Katona G. 1968. Consumer Behavior: Theory and Findings on Expectations and Aspirations. *American Economic Review*. 58 (2): 19–30.
- Katz E., Lazarsfeld P. 1966. *Personal Influence, the Part Played by People in the Flow of Mass Communications*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Kinder D., Adams G., Gronke P. 1989. Economics and Politics in the 1984 American Presidential Election. *American Journal of Political Science*. 33 (2): 491–515.
- Kiriya I. 2017. The Impact of International Sanctions on Russia's Media Economy. *Russian Politics*. 2 (1): 80–97.
- Kitch C., Hume J. 2008. *Journalism in a Culture of Grief*. New York, NY: Routledge.

- Kleinnijenhuis J., Schultz F., Oegema D. 2015. Frame Complexity and the Financial Crisis: A Comparison of the United States, the United Kingdom, and Germany in the Period 2007–2012. *Journal of Communication*. 65 (1): 1–23.
- Knowles S., Phillips G., Lidberg J. 2017. Reporting The Global Financial Crisis. *Journalism Studies*. 18 (3): 322–340.
- Larcinese V., Puglisi R., Snyder J., Jr. 2011. Partisan Bias in Economic News: Evidence on the Agenda-Setting Behavior of U.S. Newspapers. *Journal of Public Economics*. 95 (9–10): 1178–1189.
- Lasswell H. 1948. The Structure and Function of Communication in Society. In: Bryson L. (ed.) *The Communication of Ideas*. New York: Harper and Brothers: 37–51.
- Lee B., Kim J., Scheufele D. A. 2016. Agenda Setting in the Internet Age: The Reciprocity between Online Searches and Issue Salience. *International Journal of Public Opinion Research*. 28 (3): 440–455.
- Leung D., Lee F. 2015. How Journalists Value Positive News. *Journalism Studies*. 16 (2): 289–304.
- Levy R. 2008. PR Triumphs In A Bad Economy. *Public Relations Quarterly*. 52 (3): 28–31.
- Lipset S. 1993. The Significance of the 1992 Election. *PS: Political Science and Politics*. 26 (1): 7–16.
- Lischka J. 2015. What Follows What? Relations between Economic Indicators, Economic Expectations of the Public, and News on the General Economy and Unemployment in Germany, 2002–2011. *Journalism & Mass Communication Quarterly*. 92 (2): 374–398.
- Lischka J. 2016. *Economic News, Sentiment, and Behavior: How Economic and Business News Affects the Economy*. Wiesbaden: Springer.
- Lowry D. 2008. Network TV News Framing of Good Vs. Bad Economic News under Democrat and Republican Presidents: A Lexical Analysis of Political Bias. *Journalism & Mass Communication Quarterly*. 85 (3): 483–498.
- Manning P. 2013. Financial Journalism, News Sources and the Banking Crisis. *Journalism*. 14 (2): 173–189.
- Marron M. et al. 2010. The Scorecard on Reporting of the Global Financial Crisis. *Journalism Studies*. 11 (2): 270–283.
- McCombs M., Graber D., Weaver D. 1981. *Media Agenda-Setting in the Presidential Election*. New York: Praeger Scientific.
- McCombs M., Shaw D. 1972. The Agenda-Setting Function of Mass Media. *Public Opinion Quarterly*. 36 (2): 176–187.
- McCombs M., Shaw D. 1993. The Evolution of Agenda-Setting Research: Twenty-Five Years in the Marketplace of Ideas. *Journal of Communication*. 43 (2): 58–67.
- McCombs M., Zhu J. 1995. Capacity, Diversity, and Volatility of the Public Agenda. *Public Opinion Quarterly*. 59 (4): 495–525.

- McManus J. H. 1994. *Market-Driven Journalism: Let the Citizen Beware?* Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc.
- Mellado C., Dalen A. van. 2014. Between Rhetoric and Practice. *Journalism Studies*. 15 (6): 859–878.
- Merton R. K. 1948. The Self-Fulfilling Prophecy. *The Antioch Review*. 8 (2): 193–210.
- Miller D. 2010. The Morality Play: Getting to the Heart of Media Influence on Foreign Policy. *Journalism Studies*. 11 (5): 718–733.
- Mueller J. 1993. American Public Opinion and the Gulf War: Some Polling Issues. *Public Opinion Quarterly*. 57 (1): 80–91.
- Mutz D. 1992. Mass Media and the Depoliticization of Personal Experience. *American Journal of Political Science*. 36 (2): 483–508.
- Nadeau R., Niemi R., Amato T. 1999. Elite Economic Forecasts, Economic News, Mass Economic Judgments, and Presidential Approval. *The Journal of Politics*. 61 (1): 109–135.
- Nord L., Olsson E. 2013. Frame, Set, Match! Towards a Model of Successful Crisis Rhetoric. *Public Relations Inquiry*. 2 (1): 79–94.
- Norrander B., Wilcox C. 1993. Rallying around the Flag and Partisan Change: The Case of the Persian Gulf War. *Political Research Quarterly*. 46 (4): 759–770.
- Nye J. 1990. The Changing Nature of World Power. *Political Science Quarterly*. 105 (2): 177–192.
- Olds C. 2013. Assessing Presidential Agenda-Setting Capacity: Dynamic Comparisons of Presidential, Mass Media, and Public Attention to Economic Issues. *Congress & the Presidency*. 40 (3): 255–284.
- Olsson E., Nord L. 2015. Paving the Way for Crisis Exploitation: The Role of Journalistic Styles and Standards. *Journalism*. 16 (3): 341–358.
- Palmer A., Tanner A. 2012. Booms, Bailouts, and Blame: News Framing of the 2008 Economic Collapse. *Electronic News*. 6 (3): 151–170.
- Pruitt S., Hoffer G. 1989. Economic News as a Consumer Product: An Analysis of the Effects of Alternative Media Sources on the Formation of Consumer Economic Expectations. *Journal of Consumer Policy*. 12 (1): 59–69.
- Quiring O., Weber M. 2012. Between Usefulness and Legitimacy: Media Coverage of Governmental Intervention during the Financial Crisis and Selected Effects. *The International Journal of Press/Politics*. 17 (3): 294–315.
- Rafter K. 2014. Voices in the Crisis: The Role of Media Elites in Interpreting Ireland's Banking Collapse. *European Journal of Communication*. 29 (5): 598–607.
- Richter A. 2008. Post-Soviet Perspective On Censorship and Freedom of the Media: An Overview. *International Communication Gazette*. 70 (5): 307–324.

- Rosengren K. 1974. International News: Methods, Data and Theory. *Journal of Peace Research*. 11 (2): 145–156.
- Salyer K., Sheffrin S. 1998. Spotting Sunspots: Some Evidence in Support of Models with Self-Fulfilling Prophecies. *Journal of Monetary Economics*. 42 (3): 511–523.
- Scheufele D. 1999. Framing as a Theory of Media Effects. *Journal of Communication*. 49 (1): 103–122.
- Schiffirin A. 2015. The Press and the Financial Crisis: A Review of the Literature. *Sociology Compass*. 9 (8): 639–653.
- Schiffirin A., Fagan R. 2013. Are We All Keynesians Now? The US Press and the American Recovery Act of 2009. *Journalism*. 14 (2): 151–172.
- Segev E. 2015. Visible and Invisible Countries: News Flow Theory Revised. *Journalism*. 16 (3): 412–428.
- Shenhav S., Rahat G., Sheafer T. 2012. Testing the Language-Power Assumption of Critical Discourse Analysis: The Case of Israel's Legislative Discourse. *Canadian Journal of Political Science/Revue Canadienne de Science Politique*. 45 (1): 207–222.
- Shoemaker P. 1996. Hardwired for News: Using Biological and Cultural Evolution to Explain the Surveillance Function. *Journal of Communication*. 46 (3): 32–47.
- Shoemaker P. 2006. News and Newsworthiness: A Commentary. *Communications*. 31 (1): 105–111.
- Shoemaker P., Danielian L., Brendlinger N. 1991. Deviant Acts, Risky Business and U.S. Interests: The Newsworthiness of World Events. *Journalism Quarterly*. 68 (4): 781–795.
- Skovsgaard M. et al. 2012. A Reality Check: How Journalists' Role Perceptions Impact Their Implementation of the Objectivity Norm. *Journalism*. 14 (1): 22–42.
- Soroka S. 2006. Good News and Bad News: Asymmetric Responses to Economic Information. *Journal of Politics*. 68 (2): 372–385.
- Soroka S., Stecula D., Wlezien C. 2015. It's (Change in) the (Future) Economy, Stupid: Economic Indicators, the Media, and Public Opinion. *American Journal of Political Science*. 59 (2): 457–474.
- Spector M., Kitsuse J. 1987. *Constructing Social Problems*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Suedfeld P., Tetlock P. E. 1977. Integrative Complexity of Communications in International Crises. *The Journal of Conflict Resolution*. 21: 169–184.
- Swinnen J., Francken N. 2006. Summits, Riots and Media Attention: The Political Economy of Information on Trade and Globalisation. *World Economy*. 29 (5): 637–654.
- Tan Y., Weaver D. 2013. Agenda Diversity and Agenda Setting From 1956 to 2004. *Journalism Studies*. 14 (6): 773–789.
- Tett G. 2009. Icebergs and Ideologies: How Information Flows Fuelled the Financial Crisis. *Anthropology News*. 50 (7): 6–7.

- Thompson P. 2013. Invested Interests? Reflexivity, Representation and Reporting in Financial Markets. *Journalism*. 14 (2): 208–227.
- Tracy J. 2012. Covering «Financial Terrorism». *Journalism Practice*. 6 (4): 513–529.
- Treisman D. 2014. Putin's Popularity since 2010: Why Did Support for the Kremlin Plunge, Then Stabilize? *Post-Soviet Affairs*. 30 (5): 370–388.
- Turner G. 1993. *Nation, Culture, Text: Australian Cultural and Media Studies*. New York, NY: Routledge.
- Vreese C. de, Boomgaarden H., Semetko H. 2011. (In)direct Framing Effects: The Effects of News Media Framing on Public Support for Turkish Membership in the European Union. *Communication Research*. 38 (2): 179–205.
- Williams A. 2013. Metaphor, Media, and the Market. *International Journal of Communication*. 7: 1404–1417.
- Winter J. 1981. Contingent Conditions in the Agenda-Setting Process. In: Wilhoit G., Bock H. de (eds) *Mass Communication Review Yearbook*. Beverly Hills, CA: SAGE Publications, Inc.
- Wlezien C., Franklin M., Twigg D. 1997. Economic Perceptions and Vote Choice: Disentangling the Endogeneity. *Political Behavior*. 19 (1): 7–17.
- Wolfe M., Jones B. D., Baumgartner F. R. 2013. A Failure to Communicate: Agenda Setting in Media and Policy Studies. *Political Communication*. 30 (2): 175–192.
- Wu D. 2007. A Brave New World for International News? Exploring the Determinants of the Coverage of Foreign News on US Websites. *International Communication Gazette*. 69 (6): 539–551.
- Wu D. et al. 2002. The Conditioned Impact of Recession News: A Time-Series Analysis of Economic Communication in the United States, 1987–1996. *International Journal of Public Opinion Research*. 14 (1): 19–36.
- Wu D., McCracken M., Saito S. 2004. Economic Communication in the «Lost Decade»: News Coverage and the Japanese Recession. *Gazette*. 66 (2): 133–149.
- Yakovlev A. A., Sobolev A. S., Kazun A. 2014. Means of Production Versus Means of Coercion: Can Russian Business Limit the Violence of a Predatory State? *Post-Soviet Affairs*. 30 (2–3): 171–194.
- Zukin S., DiMaggio P. (eds). 1990. *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

## PROFESSIONAL REVIEWS

Anastasia Kazun

# How Does Economy in News Affects News in Economy?

## A Review of Theories on the Specific Features and Role of Economic Discussions in the Media

**KAZUN, Anastasia** —  
Lecturer, Faculty of Social Sciences; Junior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology, National Research University Higher School of Economics. 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

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

### Abstract

Economic debates in the media and their impact on the economic and political behavior of people are underexamined if compared with similar studies of political or social issues. This paper is aimed at reviewing how economic news are reflected in the academic literature and exploring connections between media, public opinions, and the economic situations. The paper is based on research articles indexed in international citation bases. The most recent relevant texts are selected based on their citations. A special attention is paid to the negative bias in economic news. The author focuses upon the research of economic debates in the media during the financial crisis of 2008. This case is particularly important, because much of the existing re-

search on this topic is devoted to this economic shock. The author concludes that that people's interest in economic information increases when economic situation is instable. At the same time, the character of people's perceptions can affect the media debates.

**Keywords:** media; mass communications; public opinion; economic discussion; agenda-setting; economic news.

### Acknowledgements

The paper is supported by Russian Science Foundation (RSF). Grant no 17-03-00388. The author would like to thank the colleagues from the Laboratory for Studies in Economic Sociology who took part in the discussion of this research.

### References

- Acemoglu D., Robinson D. (2016) *Pochemu odni strany bogatye, a drugie bednye. Proiskhozhdenie vlasti, protsvetaniya i nishchety* [Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty], Moscow: AST (in Russian).
- Anderson C. J., Wlezien C. (1997) The Economics of Politics in Comparative Perspective Revisited: An Introduction. *Political Behavior*, vol. 19, no 1, pp. 1–5.
- Barsukova S. Yu., Korobkova A. D. (2014) Vstuplenie Rossii v VTO v zerkale rossiyskikh pechatnykh SMI [Russia's Accession to the WTO in the Mirror Russian Print Media]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 15, no 4, pp. 20–44. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2014/09/29/1315517444/1ecsoc\\_t15\\_n4.pdf#page=20](https://ecsoc.hse.ru/data/2014/09/29/1315517444/1ecsoc_t15_n4.pdf#page=20) (accessed 6 May 2017) (in Russian).



- Behr R. L., Iyengar Sh. (1985) Television News, Real-World Cues, and Changes in the Public Agenda. *Public Opinion Quarterly*, vol. 49, no 1, pp. 38–57.
- Berry M. (2013) The Today Programme and the Banking Crisis. *Journalism*, vol. 14, no 2, pp. 253–270.
- Bjerke P., Fonn B. (2015) A Hidden Theory in Financial Crisis Journalism? *Nordicom Review*, vol. 36, no 2, pp. 113–127.
- Blondheim M., Segev E., Cabrera M. (2015) The Prominence of Weak Economies: Factors and Trends in Global News Coverage of Economic Crisis, 2009–2012. *International Journal of Communication*, no 9, pp. 46–65.
- Blood D., Phillips P. (1995) Recession Headline News, Consumer Sentiment, the State of the Economy and Presidential Popularity: A Time Series Analysis 1989–1993. *International Journal of Public Opinion Research*, vol. 7, no 1, pp. 2–22.
- Blumer H. (1971) Social Problems as Collective Behavior. *Social Problems*, vol. 18, no 3, pp. 298–306.
- Boin A., Hart P., McConnell A. (2009) Crisis Exploitation: Political and Policy Impacts of Framing Contests. *Journal of European Public Policy*, vol. 16, no 1, pp. 81–106.
- Boomgaarden H., van Spanje J., Vliegenthart R., de Vreese C. (2011) Covering the Crisis: Media Coverage of the Economic Crisis and Citizens' Economic Expectations. *Acta Politica*, vol. 46, no 4, pp. 353–379.
- Boorstin D. (1993) Soobshchestva potrebleniya [Consumption Communities]. *THESIS*, vol. 1, no 3, pp. 231–254 (in Russian).
- Bourdieu P. (1993) *Sotsiologiya politiki* [Sociology of Politics], Moscow: Socio-Logos (in Russian).
- Brody R. (1991) *Assessing the President: The Media, Elite Opinion, and Public Support*, Stanford, CA: Stanford University Press.
- Brunetti A., Weder B. (2003) A Free Press Is Bad News for Corruption. *Journal of Public Economics*, vol. 87, no 7–8, pp. 1801–1824.
- Bump P. (2016) And Just Like That, Republicans are Pretty Confident in Where the Economy is Headed. *The Washington Post*. 15 November. Available at: [https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/11/15/and-just-like-that-republicans-are-pretty-confident-in-where-the-economy-is-headed/?utm\\_term=.054591a57702](https://www.washingtonpost.com/news/the-fix/wp/2016/11/15/and-just-like-that-republicans-are-pretty-confident-in-where-the-economy-is-headed/?utm_term=.054591a57702) (accessed 18 April 2017).
- Carroll C. (2010) *Corporate Reputation and the News Media: Agenda-Setting Within Business News Coverage in Developed, Emerging, and Frontier Markets*, New York, NY: Routledge.
- Casarin R., Squazzoni F. (2013) Being on the Field When the Game Is Still Under Way. The Financial Press and Stock Markets in Times of Crisis. *PLOS ONE*, vol. 8, no 7, Available at: <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0067721> (accessed 6 May 2017).
- Chang T., Shoemaker P. J., Brendlinger N. (1987) Determinants of International News Coverage in the U.S. Media. *Communication Research*, vol. 14, no 4, pp. 396–414.

- Curtin R. (1982) Indicators of Consumer Behavior: The University of Michigan Surveys of Consumers. *Public Opinion Quarterly*, vol. 46, no 3, pp. 340–352.
- De Vreese C., Boomgaarden H., Semetko H. (2011) (In)direct Framing Effects: The Effects of News Media Framing on Public Support for Turkish Membership in the European Union. *Communication Research*, vol. 38, no 2, pp. 179–205.
- Dennis E., Snyder R. (eds) (1995) *Media and Democracy*, New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Dequech D. (2003) Cognitive and Cultural Embeddedness: Combining Institutional Economics and Economic Sociology. *Journal of Economic Issues*, vol. 37, no 2, pp. 461–470.
- Dovbysh O. S., Gudova E. A. (2016). Gosudarstvennyye informatsionnye kontrakty i ikh znachenie dlya mediarynkov rossiyskikh regionov [Government Information Contracts and Their Importance for Russian Regional Media Markets]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*, vol. 136, no 6, pp. 156—174. Available at: [https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2016/136/2016\\_136\\_08\\_Dovbysh.pdf](https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2016/136/2016_136_08_Dovbysh.pdf) (accessed 12 April 2017) (in Russian).
- Entman R. M. (2007) Framing Bias: Media in the Distribution of Power. *Journal of Communication*, vol. 57, no 1, pp. 163–173.
- Fogarty B. (2005) Determining Economic News Coverage. *International Journal of Public Opinion Research*, vol. 17, no 2, pp. 149–172.
- Fürsich E. (2002) Nation, Capitalism, Myth: Covering News of Economic Globalization. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, vol. 79, no 2, pp. 353–373.
- Gallup opinion poll. (2016) *U.S. Economic Confidence Surges After Election*. 15 November. Available at: [http://www.gallup.com/poll/197474/economic-confidence-surges-election.aspx?g\\_source=WWWV7HP&g\\_medium=topic&g\\_campaign=tiles](http://www.gallup.com/poll/197474/economic-confidence-surges-election.aspx?g_source=WWWV7HP&g_medium=topic&g_campaign=tiles) (accessed 12 April 2017).
- Gallup Opinion Poll. (2017) *Six in 10 in US See Partisan Bias in News Media*. 5 April. Available at: [http://www.gallup.com/poll/207794/six-partisan-bias-news-media.aspx?g\\_source=media&g\\_medium=search&g\\_campaign=tiles](http://www.gallup.com/poll/207794/six-partisan-bias-news-media.aspx?g_source=media&g_medium=search&g_campaign=tiles) (accessed 12 April 2017).
- Goidel R., Langley R. (1995) Media Coverage of the Economy and Aggregate Economic Evaluations: Uncovering Evidence of Indirect Media Effects. *Political Research Quarterly*, vol. 48, no 2, pp. 313–328.
- Granovetter M. (2002). Ekonomicheskoe deystvie i sotsial'naya struktura: problema ukorenennosti [Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 3, no 3, pp. 44–58. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205035/ecsoc\\_t3\\_n3.pdf#page=44](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208205035/ecsoc_t3_n3.pdf#page=44) (accessed 15 March 2017) (in Russian).
- Grant D. (2014) What Makes a Good Economy? Evidence from Public Opinion Surveys. *Economic Inquiry*, vol. 52, no 3, pp. 1120–1136.
- Habermas J. (2006) Political Communication in Media Society: Does Democracy Still Enjoy an Epistemic Dimension? The Impact of Normative Theory on Empirical Research. *Communication Theory*, vol. 16, no 4, pp. 411–426.

- Haller B., Norpoth H. (1997) Reality Bites: News Exposure and Economic Opinion. *Public Opinion Quarterly*, vol. 61, no 4, pp. 555–575.
- Harrington D. (1989) Economic News on Television the Determinants of Coverage. *Public Opinion Quarterly*, vol. 53, no 1, pp. 17–40.
- Harrison S., Weder M. (2006) Did Sunspot Forces Cause the Great Depression? *Journal of Monetary Economics*, vol. 53, no 7, pp. 1327–1339.
- Hester J., Gibson R. (2003) The Economy and Second-Level Agenda Setting: A Time-Series Analysis of Economic News and Public Opinion about the Economy. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, vol. 80, no 1, pp. 73–90.
- Hetherington M. (1996) The Media's Role in Forming Voters' National Economic. *American Journal of Political Science*, vol. 40, no 2, pp. 372–395.
- Hilgartner S., Bosk Ch. L. (2008) Rost i upadok sotsial'nykh problem: kontsepsiya publichnykh aren [The Rise and Fall of Social Problems: A Public Arenas Model]. *Sotsial'naya real'nost'*, no 2, pp. 73–94 (in Russian).
- Hochfelder D. (2012) *The Telegraph in America, 1832–1920*, Baltimore, MD: John Hopkins University Press.
- Holbrook T., Garand J. (1996) Homo Economicus? Economic Information and Economic Voting. *Political Research Quarterly*, vol. 49, no 2, pp. 351–375.
- Hügel R., Degenhardt W., Weiss H. (1989) Structural Equation Models for the Analysis of the Agenda-Setting Process. *European Journal of Communication*, vol. 4, no 2, pp. 191–210.
- Ibragimova D. Kh. (2014) Kogortnyy analiz potrebitel'skikh ozhidaniy naseleniya Rossii (1996–2010): teoretiko-metodologicheskie osnovy issledovaniya [Cohort Analysis of Consumer Expectations of Russian Population (1996–2010): Theoretical and Methodological Backgrounds]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 15, no 2, pp. 99–118. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2014/03/31/1317148973/ecsoc\\_t15\\_n2.pdf#page=99](https://ecsoc.hse.ru/data/2014/03/31/1317148973/ecsoc_t15_n2.pdf#page=99) (accessed 26 April 2017) (in Russian).
- Islam R. (2002) *The Right to Tell: The Role of Mass Media in Economic Development*, Washington, DC: World Bank Publications.
- Iyengar Sh. (1996) Framing Responsibility for Political Issues. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 546, no 1, pp. 59–70.
- Johnson E., Tversky A. (1983) Affect, Generalization, and the Perception of Risk. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 45, no 1, pp. 20–31.
- Ju Y. (2014) Issue Obtrusiveness and Negative Bias: Exploring the Moderating Factors for Asymmetric News Coverage of the Economy. *Asian Journal of Communication*, vol. 24, no 5, pp. 441–455.
- Kalogeropoulos A., Svensson H., van Dalen A., de Vreese C., Albæk E. (2014) Are Watchdogs Doing Their Business? Media Coverage of Economic News. *Journalism*, vol. 16, no 8, pp. 993–1009.

- Kariel H., Rosenvall L. (1984) Factors Influencing International News Flow. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, vol. 61, no 3, pp. 509–666.
- Katona G. (1968) Consumer Behavior: Theory and Findings on Expectations and Aspirations. *American Economic Review*, vol. 58, no 2, pp. 19–30.
- Katz E., Lazarsfeld P. (1966) *Personal Influence, the Part Played by People in the Flow of Mass Communications*, New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.
- Kazun A. D. (2014) Otnoshenie naseleniya k vstupleniyu Rossii v VTO [Public Attitude towards Russia's Accession to the WTO]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*, vol. 124, no 6, pp. 98–111. Available at: [https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2014/124/2014\\_124\\_8\\_KAZUN.pdf](https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2014/124/2014_124_8_KAZUN.pdf) (accessed 26 April 2017) (in Russian).
- Kazun A. D. (2016) Konstruirovaniye sotsial'nykh problem v SMI i teoriya formirovaniya povestki dnya: predely sovместimosti kontseptsiy [Construction of Social Problems in the Media and Agenda-setting Theory: The Limits of Concepts' Compatibility]. *Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskie i sotsial'nye peremeny*, vol. 133, no 3, pp. 159–172. Available at: [https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2016/133/2016\\_133\\_09\\_Kazun.pdf](https://wciom.ru/fileadmin/file/monitoring/2016/133/2016_133_09_Kazun.pdf) (accessed 26 April 2017) (in Russian).
- Kazun A. D. (2017) Effekt “rally around the flag”. Kak i pochemu rastet podderzhka vlasti vo vremya tragediy i mezhdunarodnykh konfliktov? [“Rally Around the Flag” Effect. How and Why Support of the Authorities Grows During International Conflicts and Tragedies?] *Polis. Politicheskie issledovaniya*, no 1, pp. 136–146 (in Russian).
- Kinder D., Adams G., Gronke P. (1989) Economics and Politics in the 1984 American Presidential Election. *American Journal of Political Science*, vol. 33, no 2, pp. 491–515.
- Kiriya I. (2017) The Impact of International Sanctions on Russia's Media Economy. *Russian Politics*, vol. 2, no 1, pp. 80–97.
- Kitch C., Hume J. (2008) *Journalism in a Culture of Grief*, New York, NY: Routledge.
- Kleinnijenhuis J., Schultz F., Oegema D. (2015) Frame Complexity and the Financial Crisis: A Comparison of the United States, the United Kingdom, and Germany in the Period 2007–2012. *Journal of Communication*, vol. 65, no 1, pp. 1–23.
- Knowles S., Phillips G., Lidberg J. (2017) Reporting The Global Financial Crisis. *Journalism Studies*, vol. 18, no 3, pp. 322–340.
- Koltsova O. (2001) Kto i kak vliyaet na proizvodstvo novostey v sovremennoy Rossii [Who and How Influences the News Production in Modern Russia]. *Pro et Contra*, no 2, pp. 82–108 (in Russian).
- Kuzina O. E. (2012) Finansovaya gramotnost' rossiyan (dinamika i perspektivy) [Financial Literacy of Russians (Dynamics and Prospects)]. *Dengi i kredit*, no 1, pp. 68–72 (in Russian).
- Larcinese V., Puglisi R., Snyder J., Jr. (2011) Partisan Bias in Economic News: Evidence on the Agenda-Setting Behavior of U.S. Newspapers. *Journal of Public Economics*, vol. 95, no 9–10, pp. 1178–1189.

- Lasswell H. (1948) The Structure and Function of Communication in Society. *The Communication of Ideas* (ed. L. Bryson), New York: Harper and Brothers, pp. 37–51.
- Lee B., Kim J., Scheufele D. A. (2016) Agenda Setting in the Internet Age: The Reciprocity between Online Searches and Issue Saliency. *International Journal of Public Opinion Research*, vol. 28, no 3, pp. 440–455.
- Leung D., Lee F. (2015) How Journalists Value Positive News. *Journalism Studies*, vol. 16, no 2, pp. 289–304.
- Levy R. (2008) PR Triumphs in a Bad Economy. *Public Relations Quarterly*, vol. 52, no 3, pp. 28–31.
- Lippman U. (2004) *Obshchestvennoe mnenie* [Public Opinion], Moscow: Institut Fonda “Obshchestvennoe mnenie” (in Russian).
- Lipset S. (1993) The Significance of the 1992 Election. *PS: Political Science and Politics*, vol. 26, no 1, pp. 7–16.
- Lischka J. (2015) What Follows What? Relations between Economic Indicators, Economic Expectations of the Public, and News on the General Economy and Unemployment in Germany, 2002–2011. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, vol. 92, no 2, pp. 374–398.
- Lischka J. (2016) *Economic News, Sentiment, and Behavior: How Economic and Business News Affects the Economy*, Wiesbaden: Springer.
- Lowry D. (2008) Network TV News Framing of Good Vs. Bad Economic News under Democrat and Republican Presidents: A Lexical Analysis of Political Bias. *Journalism & Mass Communication Quarterly*, vol. 85, no 3, pp. 483–498.
- Manning P. (2013) Financial Journalism, News Sources and the Banking Crisis. *Journalism*, vol. 14, no 2, pp. 173–189.
- Marron M., Sarabia-Panol Z., Sison M., Rao S., Niekamp R. (2010) The Scorecard on Reporting of the Global Financial Crisis. *Journalism Studies*, vol. 11, no 2, pp. 270–283.
- McCombs M., Graber D., Weaver D. (1981) *Media Agenda-Setting in the Presidential Election*, New York: Praeger Scientific.
- McCombs M., Shaw D. (1972) The Agenda-Setting Function of Mass Media. *Public Opinion Quarterly*, vol. 36, no 2, pp. 176–187.
- McCombs M., Shaw D. (1993) The Evolution of Agenda-Setting Research: Twenty-Five Years in the Marketplace of Ideas. *Journal of Communication*, vol. 43, no 2, pp. 58–67.
- McCombs M., Zhu J. (1995) Capacity, Diversity, and Volatility of the Public Agenda. *Public Opinion Quarterly*, vol. 59, no 4, pp. 495–525.
- McManus J. H. (1994) *Market-Driven Journalism: Let the Citizen Beware?* Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc.

- Mediapotreblenie segodnya: pyat' osnovnykh faktov [Media Consumption Today: Five Main Facts]. (2017). *Issledovanie VTsIOM*. Available at: <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid=116026> (accessed 2 March 2017) (in Russian).
- Mellado C., van Dalen A. (2014) Between Rhetoric and Practice. *Journalism Studies*, vol. 15, no 6, pp. 859–878.
- Merton R. K. (1948) The Self-Fulfilling Prophecy. *The Antioch Review*, vol. 8, no 2, pp. 193–210.
- Miller D. (2010) The Morality Play: Getting to the Heart of Media Influence on Foreign Policy. *Journalism Studies*, vol. 11, no 5, pp. 718–733.
- Mueller J. (1993) American Public Opinion and the Gulf War: Some Polling Issues. *Public Opinion Quarterly*, vol. 57, no 1, pp. 80–91.
- Mutz D. (1992) Mass Media and the Depoliticization of Personal Experience. *American Journal of Political Science*, vol. 36, no 2, pp. 483–508.
- Nadeau R., Niemi R., Amato T. (1999) Elite Economic Forecasts, Economic News, Mass Economic Judgments, and Presidential Approval. *The Journal of Politics*, vol. 61, no 1, pp. 109–135.
- Nord L., Olsson E. (2013) Frame, Set, Match! Towards a Model of Successful Crisis Rhetoric. *Public Relations Inquiry*, vol. 2, no 1, pp. 79–94.
- Norrander B., Wilcox C. (1993) Rallying around the Flag and Partisan Change: The Case of the Persian Gulf War. *Political Research Quarterly*, vol. 46, no 4, pp. 759–770.
- Nye J. (1990) The Changing Nature of World Power. *Political Science Quarterly*, vol. 105, no 2, pp. 177–192.
- Olds C. (2013) Assessing Presidential Agenda-Setting Capacity: Dynamic Comparisons of Presidential, Mass Media, and Public Attention to Economic Issues. *Congress & the Presidency*, vol. 40, no 3, pp. 255–284.
- Olsson E., Nord L. (2015) Paving the Way for Crisis Exploitation: The Role of Journalistic Styles and Standards. *Journalism*, vol. 16, no 3, pp. 341–358.
- Palmer A., Tanner A. (2012) Booms, Bailouts, and Blame: News Framing of the 2008 Economic Collapse. *Electronic News*, vol. 6, no 3, pp. 151–170.
- Pruitt S., Hoffer G. (1989) Economic News as a Consumer Product: An Analysis of the Effects of Alternative Media Sources on the Formation of Consumer Economic Expectations. *Journal of Consumer Policy*, vol. 12, no 1, pp. 59–69.
- Quiggin J. (2016). *Zombi-ekonomika* [Zombie Economics], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Quiring O., Weber M. (2012) Between Usefulness and Legitimacy: Media Coverage of Governmental Intervention during the Financial Crisis and Selected Effects. *The International Journal of Press/Politics*, vol. 17, no 3, pp. 294–315.

- Rafter K. (2014) Voices in the Crisis: The Role of Media Elites in Interpreting Ireland's Banking Collapse. *European Journal of Communication*, vol. 29, no 5, pp. 598–607.
- Richter A. (2008) Post-Soviet Perspective on Censorship and Freedom of the Media: An Overview. *International Communication Gazette*, vol. 70, no 5, pp. 307–324.
- Rosengren K. (1974) International News: Methods, Data and Theory. *Journal of Peace Research*, vol. 11, no 2, pp. 145–156.
- Salyer K., Sheffrin S. (1998) Spotting Sunspots: Some Evidence in Support of Models with Self-Fulfilling Prophecies. *Journal of Monetary Economics*, vol. 42, no 3, pp. 511–523.
- Scheufele D. (1999) Framing as a Theory of Media Effects. *Journal of Communication*, vol. 49, no 1, pp. 103–122.
- Schiffrin A. (2015) The Press and the Financial Crisis: A Review of the Literature. *Sociology Compass*, vol. 9, no 8, pp. 639–653.
- Schiffrin A., Fagan R. (2013) Are We All Keynesians Now? The US Press and the American Recovery Act of 2009. *Journalism*, vol. 14, no 2, pp. 151–172.
- Segev E. (2015) Visible and Invisible Countries: News Flow Theory Revised. *Journalism*, vol. 16, no 3, pp. 412–428.
- Shenhav S., Rahat G., Sheaffer T. (2012) Testing the Language–Power Assumption of Critical Discourse Analysis: The Case of Israel's Legislative Discourse. *Canadian Journal of Political Science/Revue Canadienne de Science Politique*, vol. 45, no 1, pp. 207–222.
- Shoemaker P. (1996) Hardwired for News: Using Biological and Cultural Evolution to Explain the Surveillance Function. *Journal of Communication*, vol. 46, no 3, pp. 32–47.
- Shoemaker P. (2006) News and Newsworthiness: A Commentary. *Communications*, vol. 31, no 1, pp. 105–111.
- Shoemaker P., Danielian L., Brendlinger N. (1991) Deviant Acts, Risky Business and U.S. Interests: The Newsworthiness of World Events. *Journalism Quarterly*, vol. 68, no 4, pp. 781–795.
- Skovsgaard M., Albæk E., Bro P., de Vreese C. (2012) A Reality Check: How Journalists' Role Perceptions Impact Their Implementation of the Objectivity Norm. *Journalism*, vol. 14, no 1, pp. 22–42.
- Soroka S. (2006) Good News and Bad News: Asymmetric Responses to Economic Information. *Journal of Politics*, vol. 68, no 2, pp. 372–385.
- Soroka S., Stecula D., Wlezien C. (2015) It's (Change in) the (Future) Economy, Stupid: Economic Indicators, the Media, and Public Opinion. *American Journal of Political Science*, vol. 59, no 2, pp. 457–474.
- Spector M., Kitsuse J. (1987) *Constructing Social Problems*, New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

- Suedfeld P., Tetlock P. E. (1977) Integrative Complexity of Communications in International Crises. *The Journal of Conflict Resolution*, vol. 21, pp. 169–184.
- Swedberg R. (2004) Novaya ekonomicheskaya sotsiologiya: chto sdelano i chto vpered? [New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 5, no 4, pp. 37–55. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204959/ecsoc\\_t5\\_n4.pdf#page=37](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204959/ecsoc_t5_n4.pdf#page=37) (accessed 15 March 2017) (in Russian).
- Swinnen J., Francken N. (2006) Summits, Riots and Media Attention: The Political Economy of Information on Trade and Globalisation. *World Economy*, vol. 29, no 5, pp. 637–654.
- Tan Y., Weaver D. (2013) Agenda Diversity and Agenda Setting From 1956 to 2004. *Journalism Studies*, vol. 14, no 6, pp. 773–789.
- Tett G. (2009) Icebergs and Ideologies: How Information Flows Fuelled the Financial Crisis. *Anthropology News*, vol. 50, no 7, pp. 6–7.
- Thompson P. (2013) Invested Interests? Reflexivity, Representation and Reporting in Financial Markets. *Journalism*, vol. 14, no 2, pp. 208–227.
- Tracy J. (2012) Covering ‘Financial Terrorism’. *Journalism Practice*, vol. 6, no 4, pp. 513–529.
- Treisman D. (2014) Putin’s Popularity since 2010: Why Did Support for the Kremlin Plunge, Then Stabilize? *Post-Soviet Affairs*, vol. 30, no 5, pp. 370–388.
- Turner G. (1993) *Nation, Culture, Text: Australian Cultural and Media Studies*, New York, NY: Routledge.
- Van der Eijk C., Franklin M., Demant F., van der Brug W. (2007) The Endogenous Economy: ‘Real’ Economic Conditions, Subjective Economic Evaluations and Government Support. *Acta Politica*, vol. 42, no 1, pp. 1–22.
- Weber M. (1990) *Protestantskaya etika i dukh kapitalizma* [The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism], Moscow: Progress (in Russian).
- Williams A. (2013) Metaphor, Media, and the Market. *International Journal of Communication*, vol. 7, pp. 1404–1417.
- Winter J. (1981) Contingent Conditions in the Agenda-Setting Process. *Mass Communication Review Yearbook* (eds. G. Wilhoit, H. de Bock), Beverly Hills, CA: SAGE Publications, Inc.
- Wlezien C., Franklin M., Twigg D. (1997) Economic Perceptions and Vote Choice: Disentangling the Endogeneity. *Political Behavior*, vol. 19, no 1, pp. 7–17.
- Wolfe M., Jones B. D., Baumgartner F. R. (2013) A Failure to Communicate: Agenda Setting in Media and Policy Studies. *Political Communication*, vol. 30, no 2, pp. 175–192.
- Wu D. (2007) A Brave New World for International News? Exploring the Determinants of the Coverage of Foreign News on US Websites. *International Communication Gazette*, vol. 69, no 6, pp. 539–551.



Wu D., McCracken M., Saito S. (2004) Economic Communication in the 'Lost Decade': News Coverage and the Japanese Recession. *Gazette*, vol. 66, no 2, pp. 133–149.

Wu D., Stevenson R., Chen H., Güner N. (2002) The Conditioned Impact of Recession News: A Time-Series Analysis of Economic Communication in the United States, 1987–1996. *International Journal of Public Opinion Research*, vol. 14, no 1, pp. 19–36.

Yakovlev A. A., Sobolev A. S., Kazun A. (2014) Means of production versus means of coercion: can Russian business limit the violence of a predatory state? *Post-Soviet Affairs*, vol. 30, no 2–3, pp. 171–194.

Zukin S., DiMaggio P. (eds) (1990) *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.

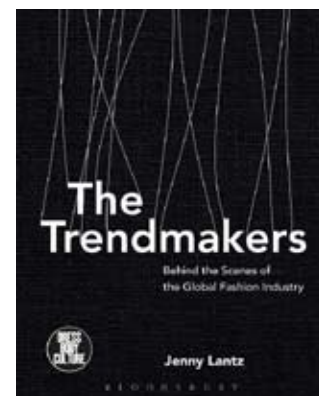
**Received:** April 10, 2017.

**Citation:** Kazun N. (2017) Kak ekonomika v novostyakh vliyaet na novosti v ekonomike? Obzor teoriy o spetsifike i roli ekonomicheskikh diskussiy v SMI [How Does Economy in News Affects News in Economy? A Review of Theories on the Specific and Role of Economic Discussions in the Media]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 97–129. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in Russian).

## НОВЫЕ КНИГИ

Т. Б. Кусимова

# Предсказывающая неопределённость: как трендхантинговые агентства завоёвывают рынок моды



Рецензия на книгу: Lantz J. 2016. *The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry*. London, UK; New York: Bloomsbury Academic. 240 p.



**КУСИМОВА Тамара Булатовна** — студентка факультета социальных наук; стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ.  
Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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

Книга Джени Лэнц «*The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry*» («Законодатели трендов: за кулисами глобальной индустрии моды») посвящена специфической отрасли модного бизнеса — трендхантинговым (англ. *trend hunting*) агентствам, которые на основании рыночной и экспертной аналитики предсказывают то, что мы будем носить и покупать в следующем сезоне, через год или даже через пять лет. Экономический рост и развитие технологий существенно усложнили функционирование модного рынка, сделав его транснациональным (по крайней мере, для современных западных стран). мода — отнюдь не продукт гения, творящего в изоляции; не является она и исключительно удовлетворением вкусов массового потребителя. Рецензируемая книга вписывается в волну современных исследований рынков эстетических товаров (*aesthetic commodities*). Для подобных исследований характерен социокультурный подход: рынок моды, балансирующий между логикой искусства и экономической рациональностью, достаточно сложно описать исключительно в терминах спроса и предложения. Работа трендхантинговых агентств — это не предсказывание будущего, а, скорее, его предчувствование с помощью разделяемых экспертами, модными журналистами, маркетологами и другими участниками рынка представлений о вкусе, о том, чего хочет каждая целевая аудитория. Обращаясь к классической теории «полей», предложенной Пьером Бурдьё, Лэнц делает вывод, что трендхантинговые агентства приобретают свою легитимность и влияние на клиентов, рекрутируя известных экспертов из мира моды и сотрудничая с крупными модными домами. В условиях постоянной неопределённости снижение инвестиционных рисков становится тем, на чём трендхантинговые агентства получают свой капитал — как символический, так и экономический. Отдельного внимания заслуживает глава книги, посвящённая модным трендам в России. Несмотря на небольшой объём, она может быть полезна в дальнейших исследованиях российского рынка. В целом книга станет отличной находкой для социальных исследователей, работников творческих индустрий и для всех читателей, интересующихся модой.

**Ключевые слова:** мода; рынок; эстетические продукты; ценообразование; тренды; рынок моды; ритейл.

В 1969 г. американский социолог Герберт Блумер публикует эссе «Мода: от классовой дифференциации к коллективному отбору» [Blumer 1969]. Текст предваряет исследование работы байеров в парижских универмагах. Байеры — это люди, которые должны находить общую грань между искусством и творчеством в моде и суровой экономической логикой, обеспечивающей прибыль. При том, что закупки коллекций в будущие сезоны в разные универмаги, как правило, осуществлялись с некоторой политикой конфиденциальности для защиты от конкурентов, Блумер отметил — *и сделал это одним из первых* — феноменальное сходство между приобретаемыми товарами. Свой выбор байеры обосновывали тем, что та или иная коллекция «прекрасная», «современная» и «точно понравится нашим клиентам». В действительности же речь идёт о своего рода *духе времени* (нем. *Zeitgeist*) в моде. Способность поймать момент, правильно угадать желания публики в будущем напрямую связана с категорией вкуса — субъективным механизмом, помогающим индивидам структурировать собственный опыт, понимать, что «правильно» и «уместно» сейчас и будет «правильно» в будущем [Blumer 1969; Lantz 2016].

Автор рецензируемой книги — Дженни Лэнц, научный сотрудник и руководитель MBA-программы «Международный бизнес» в Стокгольмской школе экономики. Основным интересом Лэнц является функционирование организаций в сфере культурных индустрий, и исследование трендинговых агентств далеко не первое её исследование в этой области. Так, диссертация Лэнц посвящена производству понятия «вкус» в культурной индустрии.

Книга Дженни Лэнц «The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry» написана почти полвека спустя после эссе Блумера. Экономический рост и развитие технологий существенно усложнили функционирование модного рынка, сделав его транснациональным — по крайней мере, для современных западных стран. Мода — отнюдь не продукт гения, творящего в изоляции; не является она и исключительно удовлетворением вкусов массового потребителя. Классические социологические исследования моды рассматривают её в первую очередь как набор взаимных действий разных рыночных акторов, их коллективных ожиданий и ориентации друг на друга [Гурова 2011]. По мнению Лэнц, последнее десятилетие было одним из наиболее турбулентных для западной модной индустрии: взрывной рост популярности социальных сетей, экономический кризис и массовые протесты против бездумного консьюмеризма увеличили и без того высокую неопределённость, в которой существуют модные бренды и международные ритейлеры [Lantz 2016]. В условиях неопределённости самым ценным ресурсом становится информация, и именно в этот момент на сцену выходят компании, профессионально занимающиеся трендхантингом, то есть поиском того самого «духа времени», о котором говорил Блумер. Анализ вкусов аудитории и возможность предсказывать то, чего захотят те или иные клиенты модной индустрии завтра, — основная деятельность трендинговых (или трендхантинговых) агентств.

Разумеется, трендхантинг существует не только в моде, но и в рекламе, информационных технологиях, фармацевтике и других крупных международных индустриях. Однако в рецензируемой книге речь идет именно о том, как функционируют крупнейшие трендинговые агентства в сфере моды и культурной индустрии, такие как Worth Global Style Network (WGSN), Stylesight, Promostyl и ещё несколько крупных региональных организаций.

Сравнительно небольшая по объёму книга состоит из девяти глав. Первые три из них имеют вводный характер: Лэнц делится подробностями организации исследования, методическими ограничениями и определяет непосредственно объект своего интереса — несколько крупнейших трендхантинговых агентств. В четвёртой главе рассказывается о работе со специфическими потребителями — «законодателями вкуса» (англ. *Tastemakers*), к которым Лэнц причисляет публичных персонажей, героев светской хроники и блогеров. Пятая — самая маленькая из всех — отведена рефлексии над гендерными ограничениями в моде и тому, почему консервативная «женственность» перестала быть трендом за последние несколько лет. В следующих трёх главах анализируются интервью с дизайнерами, проблемы

финансиализации моды и истории коммерческого успеха, достигнутого благодаря сотрудничеству с трендхантерами. Примечательно, что каждая глава состоит из тематических разделов, благодаря чему находить ответы на интересующие вопросы среди бесчисленного множества этнографической и фактической информации становится проще.

В целом рецензируемая книга вписывается в волну современных исследований рынков эстетических товаров, для которых характерен социокультурный подход: рынок моды, балансирующий между логикой искусства и экономической рациональностью, достаточно непросто описать исключительно в терминах спроса и предложения. Ценность модных образов и спрос на них формируются из сложно вербализуемых представлений различных участников индустрии и потребителей. В условиях постоянной неопределённости снижение инвестиционных рисков становится тем, на чём трендинговые агентства получают свой капитал — как символический, так и экономический. Из интервью с финансовыми аналитиками Лэнц делает вывод, что наиболее прибыльными трендовыми агентствами являются те, которые работают онлайн, а именно WGSN и Stylesight.

При описании индустрии Лэнц прибегает к распространённой в исследовании рынков эстетических продуктов заимствованной у Пьера Бурдьё метафоре социального пространства, или «поля», напоминающего площадку для спортивной игры либо сражений, внутри которого положение и роль каждого из индивидов определяются с помощью конфигурации капиталов — экономического, культурного и символического [Бурдьё 1993; 2005]. Бурдьё делает довольно простой, но не всегда очевидный для социальных исследователей вывод: индивиды, находящиеся в социальном пространстве, имеют свою точку зрения на это пространство и осознают как статус других участников, так и собственное положение в нём [Бурдьё 2005]. Обращение к теории поля — это то, что сразу ставит работу Лэнц в один ряд с современными исследованиями моды, вроде анализа рынка модной фотографии, сделанного Патриком Асперсом [Aspers 2010], модельного бизнеса, детально описанного Эшли Миэрс в работе «Pricing the Beauty» («Оценивая красоту: становление профессиональной модели в индустрии моды») [Mears 2011], или фундаментальной работы Джоан Энвисл «The Aesthetic Economy of Fashion» («Эстетическая экономика моды») [Entwistle 2009].

Помимо теории Пьера Бурдьё, автор ссылается на работы Мишеля Фуко в главе, посвящённой гендерным вопросам в моде: в обществе, где внешний вид до сих пор является формой капитала, быть «в тренде» очень значимо для женщины. Если для мужчины достаточно не нарушить «модные правила» (то, как надо одеваться), то для женщины важнее им чётко подчиняться. Таким образом, мода становится способом создания «правильных», «дисциплинированных» тел (англ. *disciplined bodies*), а трендовые агентства, диктующие правила каждый сезон, — участниками системы властных социальных отношений. Впрочем, Лэнц не погружается в рассуждения об этой области, просто констатируя факты.

## Эмпирические данные и ограничения

Под полем моды в книге подразумевается система властных отношений между различными агентами, отвечающими за дизайн, производство, маркетинг и фэшн-ритейл. Помимо производителей моды, рассматривается и то, как всё это связано с потребителями моды, будь то рядовые покупатели или так называемые *social influencers* — журналисты модных изданий, светские персоны, актёры и прочие публичные люди. Словом, рамки анализа заданы очень широко.

Исследование, которое предваряло книгу, длилось в течение четырёх лет. База интервью, собранная автором книги, выглядит внушительно: 95 глубинных интервью с работниками трендинговых агентств, с байерами, модными журналистами, финансовыми аналитиками и другими инсайдерами из мира моды.

Слабой стороной исследования является то, что опыт Лэнц ограничен исключительно США и Западной Европой. Специфика каждого из крупных регионов (Франция, Швеция, США) подробно характеризуется в книге, но страны БРИКС для автора оказываются неизведанной территорией: информанты из России, Индии и Бразилии представлены одним или двумя инсайдерами, по интервью с которыми едва ли можно составить полноценное представление о модной индустрии. Впрочем, сама автор признает эту слабость, отмечая, что её исследование в первую очередь посвящено западноевропейскому контексту [Lantz 2016: 6–7].

Есть некоторая ограниченность и в том, как описано взаимодействие между различными участниками модного рынка: сложно понять взаимообусловленность их действий на основании простого вывода о том, что все они связаны друг с другом. Большая часть материала имеет исключительно повествовательный, а не рефлексивный характер. Если работа трендхантинговых агентств охарактеризована в мельчайших деталях, то схемы взаимодействия с популярными блогерами и редакторами модных журналов остаются не совсем понятными: следуют ли они за задаваемыми индустрией трендами, или сами провозглашают их? Максимально широкий охват модной индустрии позволяет автору поделиться мельчайшими подробностями взаимодействий между участниками рынка. В то же время теория полей позволяет предположить, что каждый из участников цепи производства — от дизайнеров до конечных потребителей — сам по себе может быть участником отдельных полей. Так, маркетинговые агентства, работающие в модной индустрии, могут быть полем со своими слабыми и сильными игроками и трендсеттерами в области маркетинга.

## Предсказуемая неопределённость

Трендхантеры появились ещё в первой половине XX века во Франции, когда Фред Карлин открыл агентство Carlin International (1940 г.), а основатели Promostyl Даниэль и Себастьян Дисба создали первый полноценный трендбук — печатный сборник с иллюстрациями и примерами тканей, набирающими популярность. Основательница агентства Trend Union Ли Эделькурт родом из Нидерландов с 1975 г. занимается консультированием в Париже. Эти агентства, исторически самые первые, функционируют до сих пор и имеют устоявшийся пул клиентов [Lantz 2016: 20–22]. Тем не менее с развитием информационных технологий и глобализацией, на рынке появляются и новые игроки, на которых сосредоточено основное внимание автора книги.

В 2014 г. международная трендинговая компания WGSN с головным офисом в Лондоне приобрела своего основного конкурента — агентство Stylesight и объединилась с ним на одной онлайн-платформе. [Wang 2014]. Слияние позволило WGSN занять позицию монополиста в сфере онлайн-услуг в модной индустрии.

WGSN предлагает свою аналитику по онлайн-подписке: корпоративный доступ к их информационным подборкам и отчётам даёт возможность просматривать фотографии с модных показов, светских мероприятий, информацию о современных модных выставках и даже финансовую аналитику по рынкам, что составляет более 650 тыс. материалов [Lantz 2016: 22–26]. Собеседники Лэнц подчёркивают, что WGSN охватывает огромную аудиторию, которая заинтересована в быстром получении большого количества информации, отхватывающую все стороны модного производства — от деятельности дизайнеров до байеров, работающих с крупнейшими мировыми ритейлерами.

Однако далеко не все соблазняются подобными условиями. Конкуренты WGSN — локальные агентства, основным козырем которых становится долгая история их существования и уникальная информация, учитывающая социальные и культурные особенности той или иной страны. К примеру, французские книжные издательства, специализирующиеся на выпуске трендбуков, могут придавать

особое значение тактильному восприятию тканей, набирающих популярность, организуя целые выставки и показы материалов, аксессуаров и фасонов для своих клиентов. По словам Лэнц, старейшие модные дома (к примеру, Chanel или Dior) чаще всего делают выбор именно в пользу консервативных местных трендхантеров. В поле моды, где символический капитал зачастую оказывается важнее, чем экономический, подобный выбор позволяет небольшим агентствам соперничать с глобальными организациями.

Из фрагментов интервью с работниками трендхантинговых агентств становится понятно, что работа трендхантеров — это совсем не магия, а скрупулёзная аналитика мельчайших колебаний спроса на рынке, социальных, демографических и даже политических тенденций. Тот, кто имеет представление о желаниях потенциальных покупателей, владеет будущим и сможет «оседлать» волну популярности.

Обращаясь к рынкам эстетической продукции, нам важно понимать, как тот или иной агент приобретает свою легитимность. Помимо взаимодействия с именитыми клиентами, наиболее очевидный способ приобрести символический капитал, обеспечивающий клиентов и экономическую прибыль, — это рекрутинг известных в своей среде сотрудников. Как правило, WGSN и другие агентства нанимают людей с опытом в индустрии — бывших байеров, маркетологов и даже дизайнеров. Характерно, что собеседники Лэнц обращаются к эфемерной категории вкуса в своих интервью: идеальный трендхантер для них — это тот, кто «чувствует» момент, кто понимает, чего хотят его клиенты. Ещё один способ приобретения легитимности — сотрудничество с известными музеями и университетами вроде Центрального колледжа искусства и дизайна им. Св. Мартина или Школы дизайна Парсонса. Со стороны покупателей медиумами коллективных желаний становятся блогеры и так называемые *social influencers*.

Лэнц разделяет современные агентства на две категории — глобальные и локальные. Несмотря на высокую конкуренцию, трендхантинговые агентства чётко формируют представления о своей целевой аудитории, с которой те или иные клиенты могут себя идентифицировать: WGSN ориентируются на более массовую аудиторию, достигая её с помощью онлайн-подписок. Более мелкие агентства — вроде французского Promostyl или Trend Union — работают с более статусными клиентами.

Основная критика на трендхантеров обрушивается из лагеря «антиглобалистов» от моды. По их мнению, трендинговые агентства в буквальном смысле искусственно создают товарный фетишизм, вынуждая своих клиентов — модные дома, дизайнеров и крупных ритейлеров — обновлять коллекции не два раза в год, а гораздо чаще, выпуская бесконечные коллаборации с другими дизайнерами, «круизные» и кутюрные коллекции. Таким образом, даже поле высокой моды становится всё более коммерциализованным — в погоне за прибылью дизайнеры всё чаще выпускают по нескольку межсезонных коллекций, состоящих из менее «рискованных» фасонов. По словам одного из критически настроенных собеседников Лэнц, трендхантинговые агентства буквально «убивают» моду как искусство, превращая её в конвейер одних и тех же фасонов, цветов и моделей в разных ценовых категориях. Именно по этой логике, видимо, кутюрные дома почти не прибегают к услугам крупных агентств вроде WGSN; несмотря на экономический успех, идеи и решения, предлагаемые трендхантерами, оттуда выглядят недостаточно «аутентичными» для высокой моды.

## Поиск идентичности или «модная» колонизация?

Отдельная глава книги посвящена развивающимся модным рынкам, в первую очередь Китаю, России, Бразилии и Индии. Несмотря на то что рынки в этих странах растут достаточно быстро, потребители получили доступ к «западной» моде совсем недавно, и это, по мнению Лэнц, является причиной высоких рисков — слишком высоких для входа на рынок наиболее крупных ритейлеров, модных домов и брендов. Вслед за ними медлят и международные трендинговые агентства, предлагающие свои услуги

исключительно онлайн, но не спешащие открывать полноценные представительства на территории стран БРИКС.

Пожалуй, единственным исключением является огромный рынок моды в Азии, в частности в Китае. Но и здесь всё не так просто: привычные нам западные представления о вкусе и манере одеваться в зависимости от принадлежности к определённом социальному классу рушатся при столкновении с китайским рынком, полным поддельной продукции и дизайнерских реплик<sup>1</sup>. Сравнительно небольшая доля граждан Китая имеет возможность приобретать настоящую одежду *pret-a-porter*<sup>2</sup> и товары роскоши, но дешёвое местное производство позволяет приобретать копии брендовых вещей по низкой цене. Один из информантов Лэнц отмечает, что проблема контрафакта и заимствования дизайна развивается и дальше: не только местные китайские производства копируют фасоны с подиумов, но и местные китайские трендинговые агентства заимствуют информацию у крупных представителей, полностью копируя, например, трендбуки, но выпуская их под другим именем [Lantz 2016: 168–171]. Тонкости местного законодательства не позволяют пресекать подобные прецеденты, что осложняет работу крупных агентств на китайском рынке. При этом потенциал китайского рынка огромен: по словам информантов из WGSN и местных агентств, люди в этой стране «одержимы потреблением» [Lantz 2016: 167–171].

На фоне умеренно растущей Бразилии и одержимой шопингом китайской аудитории выделяется рынок одежды в Индии, 80% продаж на котором составляет мужская одежда, 13% — джинсовая одежда и детские товары, и лишь 3% приходится на женскую одежду [Lantz 2016: 164]. При этом три четверти городского населения живут менее чем на 1 евро в день. В таких условиях сложно серьёзно говорить про модные тренды: спрос на отдельные фасоны невозможно предсказать там, где большая часть населения приобретает исключительно то, что может себе позволить, без оглядки на моду. Кроме того, Индия — один из наиболее самобытных рынков, и многие женщины не отказываются от ношения традиционной одежды (сари).

Ключевой вопрос, связанный с локальными модными рынками, заключается в следующем: стоит ли местным производителям ориентироваться на международный рынок, где балом правят предсказываемые WGSN и другими компаниями тренды? В глобализации моды есть свой камень преткновения: по мнению критиков, трансляция одинаковых модных трендов опасна постепенной утратой локальной идентичности для местных производителей, желающих выйти на более широкую аудиторию [Lantz 2016: 197–215]. Манера российских, китайских и бразильских модных марок «мимикрировать» под западные бренды в надежде завоевать сердца покупателей становится попыткой ответить на глобальные тренды, диктующие запрос на западную продукцию. К той же проблеме относится унификация фасонов одежды: если все мировые трендинговые агентства провозглашают синий бархат тканью следующего сезона, то могут ли небольшие локальные марки противиться этому веянию? «Рисковые» фасоны одежды превращаются в финансовые риски, и далеко не все производители могут себе это позволить, находясь на одном рынке с крупными игроками.

Книга Лэнц содержит небольшую главу, посвящённую состоянию модного бизнеса в России. По словам информантов, на контрасте с немногочисленной экономической элитой, сохраняющей лояльность классическим маркам, ассоциирующимся с роскошью, вкусы растущего среднего класса всё ещё с трудом поддаются описанию [Lantz 2016: 182–185]. Наименее обеспеченные слои населения, в принципе, находятся за пределами интересов тренд-аналитиков и компаний; их выбором становится наименее

<sup>1</sup> Под репликой подразумевается копия известной брендовой вещи с незначительными изменениями, продаваемая по более низкой цене.

<sup>2</sup> Модели готовой одежды, поставляемые крупными модельерами в массовое производство.

дорогая и максимально практичная одежда, приобретаемая не в фирменных магазинах и бутиках, а на вещевых рынках. По словам представителей агентства Stylesight<sup>3</sup>, услугами которого пользуются несколько самых крупных российских ритейлеров «среднего» сегмента, российский рынок остаётся предельно консервативным в гендерном отношении: более 70% российских женщин одеваются «чтобы понравиться мужчинам». Существенную роль в формировании модного рынка на территории всей Восточной Европы по-прежнему играет советское наследие: в условиях принципиального отсутствия модной одежды в годы позднего СССР все «новые» товары и по сей день автоматически ассоциируются с «западными». По этой причине многие местные производители до сих пор стремятся быть похожими на зарубежные бренды — в ход идут англоязычные названия (например, Be Free, Zarina, Love Republic) и заимствование концепций.

Отдельного упоминания в книге удостоены привычные сложности с ростом местных брендов, связанные с коррупцией, нарушениями рабочей этики, трудностью планирования и поставок. Лэнц ссылается на интервью с крупным российским дизайнером премиум-сегмента; по его словам, невозможность организовать эффективное производство в России вынуждает многих талантливых дизайнеров выпускать небольшие коллекции и сотрудничать с ограниченным числом ритейлеров, ориентируясь в первую очередь на узкую прослойку обеспеченных потребителей из крупных городов.

Информанты из стран БРИКС разнородны; в отличие от Европы и Америки, они не разделены на категории блогеров, инсайдеров из агентств, журналистов и прочих, что создаёт лишь приблизительное представление о ситуации. Так, всего два инсайдера из мира моды представляют российский рынок, один из них является бизнес-консультантом одного из крупных парижских агентств, которое перестало сотрудничать с российским рынком. Впрочем, отсутствие подробной информации может стать хорошим подспорьем для будущих исследователей российского модного рынка.

\* \* \*

При всех достоинствах книга «The Trendmakers...» вряд ли вписывается в канон классических социологических исследований моды и рынков эстетической продукции в целом. Социальная теория в работе Лэнц используется для подтверждения собственных представлений автора о том, как функционируют модные рынки. Для иллюстрации недостатка критического отношения к сложившейся в современной моде ситуации показателен небольшой объём пятой главы – «Gender and Trends – on Variability» («Об изменчивости трендов и гендере»): как рынки реагируют на современные выступления за права женщин? Стал ли феминизм и стирание гендерных различий реальным трендом в моде, или мы наблюдаем лишь отдельные инициативы части именитых дизайнеров, которые могут себе позволить рискнуть?<sup>4</sup>

Впрочем, создаётся впечатление, что автор и не преследует цели изобрести новую теорию в области исследований моды. Скорее, книга ориентирована на людей, работающих или планирующих карьеру в модном бизнесе и нуждающихся в практических примерах. С этой точки зрения, книга, несомненно, заслуживает внимания: внушительный объём интервью, подкреплённый историческими сводками и иллюстрациями, станет находкой для работников творческих индустрий и широкого круга читателей.

<sup>3</sup> Анализ рынка, к которому обращается Лэнц в этой главе, был проведён до слияния агентств WGSN и Stylesight.

<sup>4</sup> Речь идёт о последних коллекциях марки Dior, в которых были выпущены майки со слоганами «We should all be feminists» («Мы все должны быть феминистами») и «Dio(R)Evolution», обыгрывающим узнаваемую торговую марку, и др.



## Литература

- Бурдьё П. 1993. Рынок символической продукции. *Вопросы социологии*. 1–2: 49–62.
- Бурдьё П. 2005. Различение: социальная критика суждения. *Экономическая социология*. 6 (3): 25–48.  
URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/2005-6-3.html>
- Гурова О. Ю. 2011. Социология моды: обзор классических концепций. *Социологические исследования*. 8: 72–82.
- Aspers P. 2010. *Orderly Fashion: Sociology of Markets*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Blumer H. 1969. Fashion: from Class Differentiation to Collective Selection. *The Sociological Quarterly*. 10 (3): 275–291.
- Entwistle J. 2009. *The Aesthetic Economy of Fashion: Markets and Value in Clothing and Modelling*. London, UK; New York: Bloomsbury Academic.
- Lantz J. *The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry*. London, UK; New York: Bloomsbury Academic.
- Mears A. 2011. *Pricing Beauty: The Making of a Fashion Model*. Berkeley: University of California Press.
- Wang L. 2014. WGSN Debuts Revamped Platform in Growth Drive. *Business of Fashion*. URL: <https://www.businessoffashion.com/articles/bof-exclusive/bof-exclusive-wgsn-debuts-revamped-platform-growth-drive>

## NEW BOOKS

Tamara Kusimova

# Managing Uncertainty: How Trend-forecasting Agencies Conquer the Global Fashion Industry

**Book Review:** Lantz J. (2016) *The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry*, London, UK; New York: Bloomsbury Academic.

**KUSIMOVA, Tamara** — MA Student, Faculty of Social Sciences; Research Assistant in Laboratory for Studies in Economic Sociology. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

**Email:** [tkusimova@yandex.ru](mailto:tkusimova@yandex.ru)

This article presents a review of Jenny Lantz's book *The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry*. The book engages in a sociological and economic inquiry into trend forecasting in the fashion industry. Trend forecasting is a special kind of business that focuses on predicting future trends in consumers' taste. Making such decisions usually seems intuitive: In distinguishing between "fashionable" and "unpopular" products, people commonly rely on subjective opinions. Furthermore, the fashion business is an example of extremely turbulent aesthetic goods market in which any forecasting seems difficult. Using the results obtained from nearly one hundred in-depth interviews, Lantz unveils the magic of the trend-hunting

business. Referring to classical sociological theories of fashion, including Pierre Bourdieu's theory of power and symbolic capital, Lantz describes how trend forecasting agencies — including global organizations like WGSN and Trend Union, as well as local companies like Promostyl — achieve legitimacy by working with consultants, buyers, fashion designers, and social influencers. The book reveals that trend forecasting is not about future-telling; rather, it is more about "future-feeling" based on shared perceptions of class, status, and taste. Lantz also provides an insight into developing markets of BRICS countries, including China, Brazil, India, and Russia. Although the section on Russia is quite brief, it contains useful information about big retailers and Russian designers, and it may be useful for further research on the Russian market. The book may attract sociologists, economists, and business students, as well as a wider audience interested in the global fashion industry.

**Keywords:** fashion; market; fashion industry; aesthetic commodities; cultural perspective; trendhunting; trend forecasting.

## References

Aspers P. (2010) *Orderly Fashion: Sociology of Markets*, Princeton, NJ: Princeton University Press.

Bourdieu P. (1993) Rynok simvolicheskoy produktsii [Market of Symbolic Goods]. *Voprosy sotsiologii*, no 1–2, pp. 49–62 (in Russian).

Bourdieu P. (2005) Razlicheniya: sotsialnaya kritika suzhdeniya [Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 6, no 3, pp. 25–48. Available at: <http://www.ecsoc.hse.ru/2005-6-3.html> (accessed 7 May 2017) (in Russian).

Blumer H. (1969) Fashion: from Class Differentiation to Collective Selection. *The Sociological Quarterly*, vol. 10, no 3, pp. 275–291.

Entwistle J. (2009) *The Aesthetic Economy of Fashion: Markets and Value in Clothing and Modelling*, London, UK; New York: Bloomsbury Academic.

Gurova O. (2011) Sotsiologia mody: obzor klassicheskikh kontseptsiy [Sociology of Fashion: Review of Classic Concepts]. *Sotsiologicheskiye issledovaniya*, vol. 8. pp. 72–82 (in Russian).

Lantz J. (2016) *The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry*, London, UK; New York: Bloomsbury Academic.

Mears A. (2011) *Pricing Beauty: The Making of a Fashion Model*, Berkeley: University of California Press.

Wang L. (2014) WGSN Debuts Revamped Platform in Growth Drive. *Business of Fashion*. Available at: <https://www.businessoffashion.com/articles/bof-exclusive/bof-exclusive-wgsn-debuts-revamped-platform-growth-drive> (accessed 15 April 2017).

**Received:** May 9, 2017.

**Citation:** Kusimova T. (2017) Predskazyvaya neopredelennost': kak trendkhantingovye agentstva zavoeyvayut rynek mody [Managing Uncertainty: How Trend-forecasting Agencies Conquer the Global Fashion Industry]. Book Review on: Lantz J. (2016) *The Trendmakers: Behind the Scenes of the Global Fashion Industry*, London, UK; New York: Bloomsbury Academic. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 130–139. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in Russian).

## КОНФЕРЕНЦИИ

Г. Е. Новиков

# История экономики и экономика истории

Репортаж с XVIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, 11–14 апреля 2017 г., Москва, Россия



**НОВИКОВ Глеб Евгеньевич** — студент бакалаврской программы «Социология» факультета социальных наук, стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».  
Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

**Email:** [nov.gleb.evg@yandex.ru](mailto:nov.gleb.evg@yandex.ru)

*В Высшей школе экономики 11–14 апреля 2017 г. состоялась XVIII Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, в рамках которой была организована секция «Экономическая история» под руководством профессора Школы исторических наук Высшей школы экономики М. А. Давыдова. Вопросы, затронутые в рамках секции, охватили множество тем — от экономического национализма в Европе до сберегательного поведения крестьян и от советской индустриализации до эмиграции немцев из России. В целом большинство докладов можно отнести к одному из двух подходов — к историческим исследованиям экономики или экономическим исследованиям истории. Если первые позволяют понять, как те или иные экономические явления стали результатом исторических процессов, случайностей, отдельных решений или целенаправленной политики, то вторые дают возможность иначе посмотреть на различные исторические ситуации и узнать о них больше. Таким образом, несмотря на принципиальные методологические различия экономики и истории, их объединение оказывается весьма продуктивным.*

*В рамках секции с докладами выступили М. Н. Барышников (РГПУ им. А. И. Герцена, Санкт-Петербург), Т. Я. Валетов (МГУ, Москва), А. Ю. Володин (МГУ, Москва), М. А. Давыдов (НИУ ВШЭ, Москва), Д. С. Иванов (НИУ ВШЭ, Москва), А. В. Мамаев (ИРИ РАН, Москва), Д. В. Маслов (МГОУ, Москва), Н. Неновски (Университет Пикардии имени Жюль Верна, Амьен), С. Б. Ульянова (СПбПУ, Санкт-Петербург), М. Г. Фивейская (РАН-ХиГС, Москва) и Д. Е. Шестаков (Банк России, Москва). Многие исследователи приняли участие в обсуждении докладов.*

**Ключевые слова:** экономическая история; экономический национализм; парадокс изобилия; индустриализация; комплементарные деньги; сберегательное поведение; эмиграция.

В своём вступительном докладе в рамках секции «Экономическая история» ординарный профессор факультета экономики Университета международных исследований в Риме (L'Università degli Studi Internazionali di Roma — UNINT) Антонио Маглиуло отметил, что задача экономической истории — показать, как прошлое стало результатом исторических процессов. Несмотря на кажущуюся тривиальность, этот тезис задаёт вполне определённую перспективу рассмотрения событий прошлого: не универсальные свойства природы человека (или совместной жизни людей) и не закономерности исторического развития сформировали те или иные экономические

отношения и институты в прошлом, а отдельные обстоятельства и принятые в этих обстоятельствах конкретные решения. Иными словами, экономика должна быть объяснена в том числе исторически. Разумеется, тезис небесспорен, и ему можно противопоставить программу, предлагающую, наоборот, совершенствовать инструменты экономического анализа, чтобы они позволили адекватно отразить историю хозяйства. В каком-то смысле эти два вопроса — «Что история может сказать об экономике?» и «Что экономика может сказать об истории?» — определили направленность большинства докладов.

Секция «Экономическая история», проведённая 12 апреля под руководством Михаила Абрамовича Давыдова, состояла из четырёх сессий. Первая была посвящена методологическим проблемам, хотя де-факто доклады в ней касались проблем развития экономики на длительных временных промежутках (докладчики: А. Маглиуло, А. Ю. Володин, С. А. Саломатина). Так, доклад А. Маглиуло был посвящён происхождению экономического национализма в Европе; А. Ю. Володин рассмотрел парадокс изобилия и проблему использования ресурсов в истории России. Доклады последующих трёх сессий фокусировались вокруг более узких тем, в связи с чем были упорядочены по времени: вторая сессия была посвящена экономике дореволюционной России (докладчики: М. Н. Барышников, М. А. Давыдов, А. В. Мамаев); третья — Советской России (докладчики: Н. Неновски, Д. Е. Шестаков, С. Б. Ульянова, Д. С. Иванов); доклады четвёртой сессии относились к социально-экономическому развитию России в XX–XXI веках (докладчики: Т. Я. Валетов, Д. В. Маслов, М. Г. Фивейская).

## Исторические исследования экономики

Как уже было отмечено, А. Маглиуло в своём докладе обратился к теме происхождения экономического национализма в Европе; он сосредоточился на анализе одной из множества причин его возникновения, внимание которой уделяется не так часто. Экономический национализм появился в Европе в конце XIX века, когда между европейскими странами наладилось свободное движение труда и капитала, в результате чего на повестку дня встала проблема гармонизации национальных интересов. Если раньше для решения этой проблемы было достаточно золотого стандарта и свободной торговли, то возможность и лёгкая осуществимость миграции существенно меняет картину. С позиции классической политэкономии, отказывающейся от представления о международной торговле как об игре с нулевой суммой (идеи Д. Рикардо), для гармонизации интересов в новых условиях странам необходимо, помимо прочего, предоставлять право на миграцию и стремиться оптимизировать количество населения с целью улучшения качества его жизни. Однако ряд стран, и в первую очередь Германия, выстраивали экономическую политику исходя из других теорий. Отчасти, утверждает А. Маглиуло, развитие *теории* «жизненного пространства» и протекционизма в Германии послужило истоком экономического национализма как *исторического* явления (см. подробнее: [Magliulo 2014]).

Доклад доцента кафедры исторической информатики исторического факультета МГУ А. Ю. Володина, представлявший контуры масштабного исследовательского проекта группы экономистов, был посвящён парадоксу изобилия в истории России. Парадокс изобилия состоит в том, что страны, обладающие огромными запасами ресурсов, зачастую отличаются меньшим экономическим ростом, чем страны с ограниченными ресурсами. Одно из возможных решений противоречия заключается в том, что рост определяют не столько ресурсы как таковые, сколько способ их использования. Коротко прослеживая историю использования ресурсов в России, начиная со времён Петра I, когда государство впервые стало регулировать его законодательно, Володин подчёркивает, что институты оптимизации использования ресурсов именно вследствие изобилия сформировались достаточно поздно, и это не могло не отразиться на экономическом росте.

С. А. Саломатина и М. Н. Барышников в своих докладах представили результаты более специальных исследований, основанных на архивных данных. Доцент кафедры исторической информатики истори-

ческого факультета МГУ С. А. Саломатина на базе бухгалтерских книг Московского отделения Русско-Китайского банка продемонстрировала элитарность банковского дела в России конца XIX века. В самом общем виде ситуацию можно представить так, что Московское отделение выдавало кредиты весьма узкому кругу клиентов, которые чаще всего были как-то связаны с членами правления (см. подробнее: [Саломатина, Тужилина 2016]). Однако в ходе обсуждения выяснилось, что всё не так однозначно и такой отбор клиентов отчасти поспособствовал благоприятной диверсификации средств в период кризиса. Заведующий кафедрой истории факультета социальных наук РГПУ им. А. И. Герцена М. Н. Барышников обратился к истории Русского общества пароходства и торговли (РОПиТ) и, проанализировав основные этапы эволюции договорных отношений со служащими, пришёл к выводу, что РОПиТ стало одной из первых компаний, начавших выстраивать отношения со служащими на уровне, близком к современному, а также оно является ярким примером государственного и частного партнёрства.

Профессор кафедры истории Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого (СПбПУ) С. Б. Ульянова предложила в своём докладе новую перспективу анализа советской индустриализации как политического проекта. Разумеется, отнюдь не является новым тот факт, что индустриализация была государственной политикой и организовывалась на основе планов развития экономики, и также давно известна огромная роль идеологической пропаганды, обеспечивавшей поддержку этого проекта со стороны населения. Однако экономическая обоснованность индустриализации редко подвергается сомнению, в то время как на самом деле выгоды многих предприятий и рациональность их реализации (например, плана ГОЭЛРО) вызывают немало сомнений. Как показывает С. Б. Ульянова, само содержание проекта индустриализации было тоже политическим и преследовало множество целей, среди которых увеличение численности лояльной власти рабочего класса и достижение стабильности после периода НЭПа. Политическая природа индустриализации проявляется даже в настоящее время, ведь в глазах многих этот грандиозный проект остаётся универсальным оправданием советской власти.

Доклад профессора Университета Пикардии имени Жюль Верна Н. Неновски — яркий пример того, как изучение экономической истории может помочь в решении проблем, стоящих на повестке дня сегодня. Коротко очертив финансовую историю России в течение первых 10 лет советской власти, Н. Неновски остановился на небольшом периоде (1922–1924 гг.), когда на рынках страны сосуществовали две официальные валюты — червонец и совзнак. Примеру СССР последовали многие государства (в частности, Венгрия, Германия, Греция), и в XX веке были нередки случаи комплементарных денег на территории одной страны. Сегодня сосуществование валют является одной из самых важных проблем Евросоюза, и в этом отношении, как подчёркивает Н. Неновски, релевантность этих опытов, и опыта раннего Советского Союза особенно, нельзя переоценить.

## Экономические исследования истории

Профессор Школы исторических наук Высшей школы экономики М. А. Давыдов обратился в своём докладе к сберегательному поведению крестьян в конце XIX — начале XX века. Парадоксальный вывод, следующий из анализа разнообразных статистических материалов, заключается в следующем: в 1897–1913 гг. количество сберкнижек увеличилось настолько, что в среднем на одну крестьянскую семью стало приходиться по сберкнижке. Общая сумма вкладов возросла не менее существенно (с 412 млн до 1549 млн), также увеличился охват (в некоторых губерниях до 30–40% и в отдельных случаях до 60% семей) и возросло участие в кредитных кооперативных товариществах. Основываясь на этих данных, М. А. Давыдов стремится опровергнуть традиционно негативистский взгляд на благосостояние крестьян в дореволюционной России и на реформу П. А. Столыпина (началась в 1906 г.). В объяснении благосостояния крестьян Давыдов солидаризуется с тезисом советского экономиста Л. Н. Литошенко о том, что в конце XIX века кризис аграрного перенаселения рассасывается сам собой, так как появляется слой крестьян (около 15–20%), у которых есть денежные излишки.

В отличие от С. Б. Ульяновой, Д. Е. Шестаков в своём докладе предложил сугубо экономический анализ эффективности индустриализации. Взяв за основу параметр совокупной факторной производительности, Д. Е. Шестаков смог объяснить провал эффективности в период первой пятилетки (1928–1932 гг.) и её взлёт в период второй пятилетки (1933–1936 гг.) — параметр увеличился в несколько десятков раз. Две возможные причины этого перелома в том, что, во-первых, новые технологии позволили более продуктивно комбинировать факторы производства, а во-вторых, перетекание рабочей силы в более производительные секторы также повысило эффективность.

Доклад старшего преподавателя кафедры исторической информатики исторического факультета МГУ Т. Я. Валетова был посвящён изменению в структуре профессиональной занятости населения России за 1897–2002 гг. Перекодировав данные, почерпнутые из всероссийской переписи населения, в соответствии с системой PSTI (Primary, Secondary, Tertiary International), Т. Валетов вместе с сотрудником Международного института социальной истории в Амстердаме Х. Кесслером получили картину изменений в структуре профессиональной занятости населения России за более чем 100 лет, сопоставимую с аналогичными данными из других стран. Помимо ценности этого результата как такового, обнаружили интересные особенности в структуре занятости по секторам экономики. Радикальное падение первичного сектора и постепенный рост третичного в XX веке едва ли могут показаться удивительными, но вторичный сектор, как демонстрируют данные, никогда не выросал выше третичного — ни в 1897 г., ни во время индустриализации.

Если Н. Неновски показал, что могут исторические знания дать сегодняшней экономике, то научный сотрудник Института анализа предприятий и рынков Д. С. Иванов продемонстрировал возможности экономического анализа в прояснении исторических процессов, остающихся актуальными по сей день. При помощи регрессионной модели Д. С. Иванов совместно с доцентом Института анализа предприятий и рынков Е. И. Борисовой исследовали последствия потери человеческого капитала из-за эмиграции на примере эмиграции русских немцев в 1989–2010 гг. Результаты показали, что отток немецкого населения — действительно потеря для России, причём это не связано ни с какими третьими переменными, а является именно следствием значительного человеческого капитала, накопленного в этой группе.

\* \* \*

Если подводить итоги работы секции «Экономическая история», то в первую очередь стоит отметить, что, несмотря на все теоретико-методологические отличия между экономическим и историческим подходами, их объединение оказывается очень продуктивным и позволяет как получать новые факты, так и смотреть под новым углом на уже известные. Исторические исследования помогают расширить понимание таких экономических тем, как экономический национализм, использование ресурсов, банкинг, отношения внутри фирмы, индустриализация, валютная политика. В то же время экономические исследования дают возможность иначе взглянуть на такие исторические явления, как сберегательное поведение крестьян, советская индустриализация, структура профессиональной занятости в России XX века, эмиграция немецкого населения из России.

## Литература

Саломатина С. А., Тужилина Е. Д. 2016. Банк «для своих»: Московское отделение Русско-Китайского банка в 1897–1899 гг. *Экономическая история*. 4: 47–62.

Magliulo A. 2014. The Trade-Off Between Capitalism and Democracy in a Historical Perspective. *Economic Alternatives*. 4: 13–21.

## CONFERENCES

Gleb Novikov

# History of Economy and Economy of History

XVIIIth April International Academic Conference on Economic and Social Development,  
11–14 April 2017, Moscow, Russia

**NOVIKOV, Gleb** — BA Student,  
Faculty of Social Sciences;  
Research Assistant, Laboratory  
for Studies in Economic Sociology,  
National Research University Higher  
School of Economics. Address: 20  
Myasnitkaya str., 101000, Moscow,  
Russian Federation.

**Email:** [nov.gleb.evg@yandex.ru](mailto:nov.gleb.evg@yandex.ru)

### Abstract

The XVIIIth April International Academic Conference on Economic and Social Development took place on 11–14 April 2017 at the National Research University Higher School of Economics (Moscow). A section on “Economic History” was organized in the conference and chaired by M. A. Davydov, professor of the School of Historical Sciences at the HSE. A wide range of topics was discussed, including economic nationalism in Europe, the saving behavior of peasants, soviet industrialization, and German emigration from Russia. Most presenters used of two approaches—either the historical study of economy or economic study of history.

While the former tries to reveal how certain economic phenomena have resulted from the historical processes, the latter suggests looking more closely at various historical situations and exploring them in depth. Combinations of these two methods proves to be highly productive.

The main speakers in this section were M. N. Baryshnikov (Herzen University, St. Petersburg), M. A. Davydov (HSE, Moscow), M. G. Fiveyskaya (RANEPA, Moscow), A. Magliulo (UNINT, Rome), A. V. Mamayev (Institute of Russian History of the Russian Academy of Sciences, Moscow), D. V. Maslov (MSRU, Moscow), N. Nenovski (Université de Picardie Jules Verne, Amiens), S. A. Salomatina (MSU, Moscow), D. E. Shestakov (Bank of Russia, Moscow), S. B. Ulianova (St. Petersburg Polytechnic University, St. Petersburg), T. Y. Valetov (MSU, Moscow), and A. Y. Volodin (MSU, Moscow).

**Keywords:** economic history; economic nationalism; paradox of plenty; industrialization; complementary currency; saving behavior; emigration.

### References

- Magliulo A. (2014) The Trade-Off Between Capitalism and Democracy in a Historical Perspective. *Economic Alternatives*, no 4, pp. 13–21.
- Salomatina S. A., Tuzhilina E. D. (2016) Bank “dlya svoikh”: Moskovskoye otdeleniye Russko-Kitayskogo banka v 1897–1899 gg. [Bank “For Ours”: Moscow Division of Russo-Chinese Bank in 1897–1899]. *Ekonomicheskaya istoriya*, no 4, pp. 47–62 (in Russian).

**Received:** March 16, 2017.

**Citation:** Novikov G. (2017) Istoriya ekonomiki i ekonomika istorii [History of Economy and Economy of History. XVIII April International Academic Conference on Economic and Social Development, 11–14 April 2017, Moscow, Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 140–144. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in Russian).



И. А. Павлов

## Демография и рынки труда

Репортаж с XVIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, 11–14 апреля 2017 г., Москва, Россия



**ПАВЛОВ Илья Андреевич** — студент бакалаврской программы «Социология» факультета социальных наук, стажёр-исследователь Лаборатории экономико-социологических исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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

*В рамках работы XVIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, которая традиционно прошла в Высшей школе экономики, 11 и 12 апреля 2017 г. была проведена секция «Демография и рынки труда». В первый день состоялись сессии, посвящённые проблемам учёта и методам анализа данных о населении, мигрантам в современной России и их интеграции в экономику и применению майнинга данных<sup>1</sup> для решения содержательных демографических задач. Во второй день обсуждались вопросы, касающиеся субъективного благополучия работников, безработицы, нынешних конъюнктур международных и региональных рынков труда и институционального влияния на них.*

*С докладами выступили: Б. Рао и П. Синх из Индийского института технологий Рурки, А. В. Сулаберидзе (Государственный университет Ильи, Грузия), С. С. Бирюкова, Е. Г. Варданян, Н. Д. Воронина, Д. К. Гиздатуллин, Д. И. Игнатов, Е. С. Митрофанова, А. А. Муратова, Е. К. Папанова, Е. Ю. Полякова, А. Н. Резяпова, Е. Л. Сороко, Д. О. Стребков и А. В. Шевчук (все из Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» — НИУ ВШЭ), И. И. Казенин и Ю. Ф. Флоринская из Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации (РАНХиГС), Т. В. Блинова, К. А. Доронина, П. Е. Сушко из Российской академии наук (РАН) и М. А. Гильтман (Тюменский государственный университет — ТюмГУ).*

*Хотелось бы отметить, что присутствовали на сессиях и выступили дискуссантами признанные отечественные эксперты в области экономики труда, демографии и математики: А. Г. Вишневский, В. Е. Гимпельсон, М. Б. Денисенко, Р. И. Капелюшников, А. А. Макаров, Н. В. Мкртчян, С. Ю. Роцин, Л. И. Смирных и другие.*

**Ключевые слова:** демография; экономика труда; рынки труда; безработица; миграция; анализ данных.

<sup>1</sup> Термин, вряд ли имеющий конгруэнтное оригинальному звучание (*data mining*) в русском языке. По мнению научного сотрудника Международной научно-учебной лаборатории интеллектуальных систем и структурного анализа НИУ ВШЭ Д. И. Игнатова, наиболее подходящий перевод — «поиск паттернов в больших данных» (см. подробнее: [Zaki, Meira 2014: 1]).

## Демография и анализ данных

Центральной темой демографических сессий стали проблемы обработки, учёта и анализа полученных данных о населении, и этот вопрос отчётливо проявился в докладах и дискуссии первого дня работы секции «Демография и рынки труда».

Методы майнинга данных и машинного обучения постоянно совершенствуются, и со временем этот процесс модернизации только ускоряется, позволяя дать ответ на всё большее количество вопросов, встающих перед социальными и иными науками. Демография не является исключением.

Первый доклад секции был представлен старшим научным сотрудником Института демографии НИУ ВШЭ Е. Л. Сороко и посвящён анализу этнически смешанных семей в России. Не секрет, что в России проживает много народностей, и очевидно, что их представители образуют межэтнические матримониальные союзы. Но какие этносы чаще всего вступают в брак между собой, и как это интерпретировать? Автор предлагает собственную методику, учитывающую и национальный, и географический факторы, тем самым представляя максимально полную картину смешанных браков в России. Отдельного внимания заслуживают примечательные межэтнические метрики, используемые Е. Л. Сороко в исследовании, показывающие наибольшую вероятность смешанных семей между представителями двух национальностей. Наиболее частыми брачными партнёрами русских являются украинцы, а наименее частыми — тувинцы.

Тема анализа данных в демографии была подхвачена и развёрнута на сессии «Исследование демографических последовательностей», которая прошла под председательством Д. И. Игнатова. Специалисты в области компьютерных наук совместно с демографами представили свои проекты. Суть взаимовыгодного сотрудничества профессионалов в сфере майнинга данных и исследователей-демографов в последние годы можно кратко описать следующим образом: аналитики рекомендуют демографам различные новые математические модели, а демографы обеспечивают аналитиков необходимыми содержательными задачами, информацией и знакомят со словарём своей науки.

В результате альянса были подготовлены исследования анализа индивидуальных демографических траекторий индивидов с помощью поиска частых последовательностей (о методе поиска частых последовательностей см. подробнее: [Zaki, Meira 2014: 259–260]), выявляющих, какой порядок демографических событий наиболее характерен для разных групп (например, мужчины получают образование раньше женщин, а женщины чаще начинают взрослую жизнь с отделения от семьи родителей, что, исходя из точки зрения исследователей, может быть связано с растущей финансовой и прочей независимостью женщин). Анализ миграционных биографий россиян научным сотрудником, проведённый РАН П. Е. Сушко, показал, что наиболее популярными факторами миграции среди мужчин и женщин являются работа и учёба. Он представил выводы о демографических траекториях, очень во многом согласующиеся с результатами других проектов, продемонстрированных на сессии, что в какой-то степени даёт дополнительные основания говорить о достоверности заключений сразу нескольких исследований.

Были также попытки объяснить, почему люди склонны проживать то или иное демографическое событие, например, по какой причине пары выбирают сожительство как альтернативу браку и наоборот. Слой выбирающих сожительство стремительно растёт, и даже союзы, в которых рождаются дети, не спешат регистрировать брак, как это было раньше. В проекте применялся метод решающих деревьев, достоинство которого в том, что он показывает, какие переменные делят выборку на максимально разнородные группы. В результате оказалось, что сожительство склонны выбирать родившиеся после 1970-х гг., пережившие развод собственных родителей, нерелигиозные и рано начавшие трудовую карьеру, но исследователи не отрицают влияния латентных признаков.

Хотелось бы особенно выделить один из моментов обсуждения докладов. Во время дискуссии был задан вопрос о майнинге данных в демографической науке и в целом: каковы условия его применения? Ответ гласил, что главной базисной предпосылкой является достаточно большое количество наблюдений. Иначе говоря, майнинг данных вполне пригоден для результатов опросов и анализа интернет-информации, что обуславливает его встраивание и в отличные от демографической предметные области — например, в экономическую социологию.

## Мигранты и экономика

Особое внимание на протяжении двух дней работы секции было сфокусировано на мигрантах в современной России и в мире и на их интеграции в экономику. Были освещены вопросы о том, как иностранцы входят на российский рынок труда, дискриминируемы ли они, выбирают ли работу в частном или государственном секторе, как ведут себя в Москве внутренние и внешние мигранты, как складываются отношения между нанимателями и мигрантами в периоды кризиса и другие не менее интересные темы.

Проект сотрудников Лаборатории исследований рынка труда (ЛИРТ) НИУ ВШЭ Е. Ю. Поляковой и Л. И. Смирных показал, что среди внешних мигрантов из республик бывшего СССР в России больше мужчин, чем женщин, они трудятся в среднем больше часов, чем россияне, и предпочитают занятость в коммерческом секторе. По оценкам, представленным в докладе, иностранцы явно дискриминируемы местными работодателями и могут рассчитывать на сходный с россиянами уровень доходов только спустя пять лет после переезда.

Столица России как наиболее экономически развитый регион — некий магнит для мигрантов, и неудивительно, что на секции был отдельный доклад, посвящённый миграционным тенденциям в таком мегаполисе, как Москва. Исходя из исследования, среди мировых мегаполисов этнически гетерогенная по российским меркам Москва является довольно однородной по составу народностей. Но поток мигрантов, по мнению докладчика Е. А. Дорониной из РАН, довольно плотный, и несмотря на крайне низкий естественный прирост московского населения в течение XX века, число жителей столицы в среднем увеличивается на 1 млн человек в 10 лет. Одним из интересных результатов исследования стала информация о расселении мигрантов: данные показали, что приехавшие из других регионов Российской Федерации в Москву стараются снимать жильё в области, а узбеки, таджики и украинцы — в черте города.

Была представлена также во многом экономсоциологическая попытка Ю. Ф. Флоринской (РАНХиГС) осуществить глубинный анализ трудовых отношений между нанимателем и работником-мигрантом, провести их качественное исследование на фоне институциональных изменений. С 2015 г. все иностранцы из безвизовых государств, приезжающие работать в Россию, — именно из таких стран наблюдается наибольшее число прибывших (см. подробнее: [Российский статистический ежегодник 2016: 94]) — обязаны получать патент. Это достаточно дорогостоящее и хлопотное мероприятие для мигранта: нужно оплатить оформление справки, полиса, самого патента, встать на миграционный учёт, осуществлять ежемесячную оплату (в Москве — 4200 руб. в месяц) и повторять всю процедуру ежегодно. К тому же российское законодательство постепенно сглаживает различия для работодателя между налогами на иностранную и местную рабочую силу.

Таким образом, опираясь на результаты представленных исследований, можно прийти к выводу, что государство осознанно или нет проводит довольно жёсткую антимиграционную политику (не старается обеспечить иностранцев дополнительными рабочими местами, пользуется их относительной правовой незащищённостью, придерживается практики своеобразного протекционизма отечественной рабочей

силы и т. д.). У нанимателей иностранцев во время кризиса есть два магистральных способа решения проблемы: (1) банальное сокращение издержек, заключающееся в увольнении части работников — внешних мигрантов или в неоплачиваемом увеличении трудовой нагрузки во многом не защищённых в правовом отношении иностранцев; (2) неформальное — уход в теньевую экономику.

## Благополучие работников и безработица

Второй день работы секции «Демография и рынки труда» начался с доклада старших научных сотрудников Лаборатории экономико-социологических исследований (ЛЭСИ) НИУ ВШЭ А. В. Шевчука и Д. О. Стребкова. В нём был представлен анализ того, как нестандартный рабочий график (в вечернее и ночное время, в выходные и т. д.) фрилансеров влияет на их субъективный уровень удовлетворённости жизнью. Как заметил А. В. Шевчук, имплицитной целью исследования было показать, что самозанятость (фриланс) не является исключительно положительным феноменом, но имеет определённые, хотя с первого взгляда незаметные, и весьма существенные отрицательные стороны.

В самом деле, сотрудники ЛЭСИ НИУ ВШЭ пришли к ряду неожиданных выводов. К примеру, существует парадокс автономии, заключённый в том, что самозанятые работники начинают трудиться в часах больше, чем те, у кого есть фиксированное время работы, они самоэксплуатируют себя по нескольким причинам: большой объём работы занимает много времени; проектная деятельность предполагает определённую цикличность, в которой есть место авралам и крайним срокам; реципрокные отношения с заказчиком не позволяют отказать ему при возникновении срочной задачи или правки в любое время суток (тогда как сотрудник организации в большинстве случаев может сослаться на то, что сейчас не его рабочие часы); приоритет семейных обязанностей смещает рабочие часы. Были получены социологически интерпретируемые результаты: например, если женщина-фрилансер выполняет работу по ночам, то её партнёр будет недоволен, в то время как в зеркальной ситуации недовольства со стороны женщины нет, что, по мнению А. В. Шевчука и Д. О. Стребкова, связано с традиционным представлением о мужчине как о добытчике, это даёт ему легитимное право зарабатывать деньги, пока остальные члены семьи спят.

Было бы странным, если бы на сессиях, посвящённых рынкам труда, не прозвучало докладов об одном из главных понятий экономики труда — о безработице. На секции были затронуты вопросы о том, что способствует большой продолжительности периода незанятости безработных граждан и молодёжной безработице.

Выступая с докладом, аналитик Центра семейной политики и качества жизни НИУ ВШЭ Н. Д. Воронина заметила, что в каждой волне Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ НИУ ВШЭ) наблюдается порядка тысячи безработных по всей выборке, и многие из них довольно долго не могут найти себе работу. Какие из социально-демографических характеристик опрошенных оказывают влияние на период незанятости и в какой степени? Если обобщить суть исследования, можно сказать следующее: регрессионный анализ показывает, что женщины почти всегда ищут работу дольше, чем мужчины (исключение — Москва, здесь нет различий по полу); чем старше человек, тем больше времени уходит на поиски работы.

Ещё одним выступлением, посвящённым теме безработицы, стала презентация исследования Т. В. Блиновой «Факторы и детерминанты межрегиональных различий молодёжной безработицы в России», в котором было выявлено, что наибольший вклад в уровень молодёжной безработицы вносит преобладающая отрасль хозяйства региона: в аграрных и сырьевых субъектах Российской Федерации (например, Ингушетия, Чеченская Республика, Тыва и др.) он наиболее высокий; в регионах же, где развита сфера услуг (например, Москва, Санкт-Петербург, Новосибирская область и др.), — низкий.

Какой же можно сделать вывод о благополучии работников и о безработице в нашей стране? Что касается субъективного уровня удовлетворения среди фрилансеров, то авторами доклада предложено довольно простое заключение: работать ночью всегда плохо для всех групп фрилансеров, поскольку происходит диссонанс с биологическими и социальными ритмами человека.

Относительно безработицы: государству, по мнению выступающих, следует в целом повышать экономическое развитие регионов, поскольку именно в субъектах со значительной долей сферы услуг безработица минимальна, а также пытаться разнообразить структуру занятости внутри региона и содействовать созданию высокотехнологичных рабочих мест с достойными условиями и оплатой труда.

## Взгляд из-за рубежа

Формат конференции международный, поэтому на секции «Демография и рынки труда» были представлены результаты исследований иностранных учёных.

Б. Рао из Индийского института технологий (г. Рурки) на примере интервью с индийскими работниками и членами их семей обозначил проблему, важную и для экономики Индии, и в общемировом контексте: слабая правовая защищённость рабочей силы. Докладчик отметил, что формально работники имеют немалый спектр прав, но недостаточная функциональная грамотность и слабое представление сведений о трудовом законодательстве средствами массовой информации и государственными органами делают работников незнающими и незащищёнными в правовом отношении.

П. Синх из этого же Индийского института технологий выступил с интересным проектом, суть которого заключается в том, что число женщин на рынке труда положительно коррелирует с величиной внутреннего валового продукта (ВВП). Автор отметил, что в 2004–2011 гг. число женщин на индийском рынке труда сократилось на 23,2 млн человек, что, с точки зрения П. Синха, в какой-то степени санкционировало спад уровня экономического благосостояния страны. В связи с этим практическим выводом исследования является призыв к созданию дополнительных рабочих мест как в сёлах, так и в городах, чтобы стимулировать рост индийского ВВП.

Секцию посетили и исследователи из бывших республик Советского Союза. С докладом о пересечении официальных мировых и экспертных демографических оценок выступил директор Института демографии и социологии Государственного университета Ильи, находящегося в Тбилиси, А. В. Сулаберидзе. По мнению автора, зачастую прогнозы влиятельных международных организаций, таких как ООН, строятся на ошибочных данных переписей, проведённых Грузстатом, поэтому так сильно расходятся с реальностью. А. В. Сулаберидзе предлагает учитывать как официальные статистические, так и экспертные оценки для формирования прогнозов различных демографических показателей.

\* \* \*

Подводя итоги работы секции, стоит отметить, что дискуссия получилась плодотворной как для слушателей, так и для самих докладчиков. Посетившие конференцию смогли получить новые знания о тенденциях и факторах в мировой и отечественной демографической и трудовой политике, о последствиях уже осуществлённых реформ и о сложившейся ситуации в целом, познакомиться с современными методами анализа данных. Авторы докладов услышали авторитетные мнения дискуссантов о представленных исследованиях, выступавшим были сделаны полезные, иногда критические поправки, которые предположительно должны позитивно отразиться в научных работах, чтобы сделать их точнее, интереснее и актуальнее.

## Литература

*Российский статистический ежегодник 2016.* 2017. М.: Росстат.

Zaki M. J., Meira W., Jr. 2014. *Data Mining and Analysis: Fundamental Concepts and Algorithms*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ilya Pavlov

## Demography and Labor Markets

XVIIIth April International Academic Conference on Economic and Social Development,  
11–14 April 2017, Moscow, Russia

**PAVLOV, Ilya** — BA Student,  
Faculty of Social Sciences;  
Research Assistant, Laboratory  
for Studies in Economic  
Sociology, The National  
Research University Higher  
School of Economics. Address:  
20 Myasnitskaya str., 101000,  
Moscow, Russian Federation.

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

### Abstract

The XVIIIth April International Academic Conference on Economic and Social Development, which was organized at the Higher School of Economics, included a section on “Demography and Labor Markets”. The first day was devoted to the problems of registration and methods of analysis of population data, migrants in contemporary Russia and their integration into the Russian economy, and the use of data mining tools in demographic research. On the second day, there was a discussion of workers’ subjective well-being, unemployment, and global and regional labor markets.

The list of speakers included B. Rao and P. Singh (both: Indian Institute of Technology Roorkee), A. Sulaberidze (Ilia State University, Georgia), S. Biryukova, D. Gizdatullin, D. Ignatov, E. Mitrofanova, A. Muratova, E. Papanova, E. Polyakova, A. Rezyapova, A. Shevchuk, E. Soroko, D. Strebkov, E. Vardanyan, and N. Voronina (National Research University Higher School of Economics), Y. Florinskaya and I. Kazenin (Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration under the President of the Russian Federation), T. Blinova, K. Doronina, P. Sushko (Russian Academy of Sciences), and M. Giltman (Tyumen State University). Russian experts in labor economics, demography, and math, namely S. Roshchin, A. Vishnevsky, L. Smirnykh, V. Gimpelson, M. Denisenko, R. Kapelyushnikov, A. Makarov, and N. Mkrtychyan, also took part in the discussion.

**Keywords:** demography; labor economics; labor markets; unemployment; migration; data analysis.

### References

*Rossiyskiy statisticheskiy ezhegodnik 2016* [Russian Annual Statistics—2016] (2017), Moscow: Rosstat (in Russian).

Zaki M. J., Meira W., Jr. (2014) *Data Mining and Analysis: Fundamental Concepts and Algorithms*, Cambridge: Cambridge University Press.

**Received:** April 18, 2017.

**Citation:** Pavlov I. (2017) Demografiya i rynki truda [Demography and Labour Markets. XVIII April International Academic Conference on Economic and Social Development, 11–14 April 2017, Moscow, Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 145–151. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in Russian).

С. П. Моисеев, И. А. Карпов, К. И. Мифтахутдинова, О. Р. Михайлова

## Сетевой анализ в контексте различных научных и прикладных дисциплин

Репортаж с XVIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, 11–14 апреля 2017 г., Москва, Россия



**МОИСЕЕВ Станислав Павлович** — магистр социологии, аспирант факультета социальных наук НИУ ВШЭ; стажёр-исследователь Международной лаборатории прикладного сетевого анализа Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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

*В рамках работы XVIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества 11–12 апреля 2017 г. в Высшей школе экономике прошла секция «Сетевой анализ». Уже третий год подряд данная секция собирает социологов, политологов, менеджеров, математиков, лингвистов и других представителей различных научных и прикладных дисциплин, которые используют методологию сетевого анализа в своих исследовательских проектах. В этом году тематическое содержание секции отражало междисциплинарный состав участников. В ходе сессий исследователи обсудили развитие математических моделей, используемых в сетевом анализе; изучение сетей взаимодействия и коммуникационных сетей; подходы к оценке влияния, которое сеть оказывает на отдельные элементы; возможности выявления латентных связей и закономерностей; применение сетевого анализа для изучения сетей концептов.*

*В работе сессий приняли участие и выступили с докладами Е. В. Артюхова, Г. В. Градосельская, М. Е. Ерофеева, Д. Г. Зайцев (все из НИУ ВШЭ), С. А. Исаев (Adidas), В. А. Калягин (НИУ ВШЭ — Нижний Новгород), И. А. Карпов (НИУ ВШЭ), А. П. Колданов (НИУ ВШЭ — Нижний Новгород), И. И. Кузнецов (НИУ ВШЭ), С. В. Макрушин (Финансовый университет при Правительстве РФ), В. Д. Матвеев (НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург), А. А. Милёхина (НИУ ВШЭ), С. П. Моисеев (НИУ ВШЭ), Я. В. Пристли (НИУ ВШЭ), А. В. Семёнов (НИУ ВШЭ), И. Б. Смирнов (НИУ ВШЭ), Д. А. Харкина (НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург), К. Фей (Школа бизнеса Университета Аалто — Aalto University School of Business), Ф. Лонес-Иттуриага (Вальядолидский университет — University of Valladolid).*

**Ключевые слова:** сетевой анализ; теория графов; математические модели; коммуникационные сети; сети взаимодействия; оболочечный анализ.

Сетевой анализ является достаточно молодым исследовательским направлением, которое стало активно формироваться на Западе в 1970-е гг. [Wasserman, Faust 1994; Freeman 2004]. По разным причинам российское научное сообщество подключилось к этому движению значительно позже. Однако в последние несколько лет наблюдается существенный рост интереса к сетевой методологии и её возможностям, что проявляется в увеличении количества тематических публикаций, числа учёных, которые называют себя сетевыми исследователями, в организации профильных исследовательских лабораторий, в проведении обучающих школ и семинаров и проч. Как и на Западе, в российском научном поле методология сетевого анализа





**КАРПОВ Илья Андреевич** — младший научный сотрудник Международной лаборатории прикладного сетевого анализа Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

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

объединяет специалистов из разных научных и прикладных областей — социологии, политологии, менеджмента, математики, филологии, лингвистики, биологии, физики и др. С одной стороны, такая междисциплинарность стимулирует развитие новых методик и инструментов, которые требуется адаптировать для решения различных исследовательских вопросов. С другой стороны, она делает поле сетевого анализа фрагментарным, что затрудняет обсуждение общих, магистральных тематик.

Организаторы секции «Сетевой анализ», которая работала на XVIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, постарались создать пространство для дискуссии между специалистами различных исследовательских направлений. В течение двух дней учёные делились опытом и обсуждали представленные исследовательские проекты. Ключевые темы, затронутые докладчиками, можно объединить в пять основных направлений: развитие математических моделей, используемых в сетевом анализе; изучение сетей взаимодействия и коммуникационных сетей; оценка влияния, которое сеть оказывает на свои отдельные элементы; выявление латентных структур и связей; применение сетевого анализа для изучения сетей концептов. Кроме того, несколько участников секции использовали в своих исследованиях другие аналитические подходы, например, оболочечный анализ данных, который заслуживает отдельного внимания.

### **Развитие математических моделей, используемых в сетевом анализе**

Возможности применения сетевого анализа находятся в прямой зависимости от развития математических моделей и подходов, которые позволяют работать с сетевыми данными. В связи с этим ряд докладов секции «Сетевой анализ» был посвящен данной тематической области.

В рамках обсуждения эффективности различных математических моделей участники уделили внимание модели случайного роста сети (*Random Growth Model* — *RGM*; см. подробнее: [Schultz, Heitzig, Kurths 2014]), которая может применяться для прогнозирования роста энергосетей. В докладе С. В. Макрушина было показано, что модель *RGM* в существующем виде не учитывает фактические аспекты построения энергосетей, которые развиваются через создание транзитных узлов, позволяющих передавать электричество на далёкие расстояния с меньшим напряжением. В соответствии с этим модели *RGM* должны строиться с учётом возможности выявления подобных связей, а не только первоначального глобального и последующего локального развития.

Участники секции уделили внимание ещё одной проблеме — анализу ненаправленных сетей большой размерности, в ходе которого исследователям приходится работать с матрицами смежности внушительного объёма. Для того чтобы упростить процесс анализа таких сетей, В. Д. Матвеев предложил использовать типовую матрицу смежности (*type adjacency matrix*), обладающую меньшей размерностью. Она может применяться для расчё-



**МИФТАХУТДИНОВА**  
**Карина Ильясовна** —  
студентка бакалаврской  
программы  
«Социология»  
факультета  
социальных наук,  
стажёр-исследователь  
Международной  
лаборатории  
прикладного сетевого  
анализа Национального  
исследовательского  
университета «Высшая  
школа экономики».  
Адрес: 101000,  
Россия, г. Москва,  
ул. Мясницкая, д. 20.

**Email:** [ya.equinox@yandex.ru](mailto:ya.equinox@yandex.ru)

та векторов центральностей собственного вектора, центральности Каца—Боначича и  $\alpha$ -центральностей. Автор доклада описал возможные ситуации замены матрицы смежности на типовую матрицу смежности, а также представил алгоритм разделения набора вершин на типы и конструирования типовой матрицы смежности.

### **Изучение сетей взаимодействия и коммуникационных сетей**

Исследование взаимодействия между акторами различных типов является одной из центральных тем сетевого анализа и пересекается с самыми разными предметными областями. В рамках прошедшей секции вопросы взаимодействия и коммуникации обсуждались в контексте исследований организаций, коллаборации в спортивной индустрии и в научном поле.

И. И. Кузнецов проанализировал существующие в организации ключевые виды коммуникации сотрудников — в частности, сети «голоса», советов, рутинной и искажённой коммуникации. Согласно его данным, сотрудники стремятся выразить своё мнение даже в консервативном взрослом коллективе; случаи конфликтного взаимодействия сильно нарушают общую коммуникационную структуру в организации, затрагивая реальный процесс выполнения задач, а ответ на вопрос эффективности работы коллектива кроется в структуре и коэволюции коммуникационных сетей и характере взаимоотношений самих сотрудников.

А. В. Семёнов представил исследование сети российских социологических журналов, в ходе которого ему и его соавторам удалось установить наличие центральных, связующих журналов, с которыми оказываются связаны многие издания, занимающие периферийные позиции. Также он рассказал о подходе к фильтрации «недобросовестных» журналов на основе их публикационной активности.

Ещё одно исследование в сфере социологии науки было посвящено анализу поколений советских и российских социологов. С. П. Моисеев презентовал проект, авторы которого анализируют сети взаимодействия между социологами, построенные на основе биографических интервью, собранных Б. З. Докторовым и другими отечественными исследователями (см.: [Мальцева et al. 2017]). Особенностью этого проекта является то, что авторы планируют использовать стратегию «смешивания методов», то есть не только анализировать связи между акторами, но также учитывать социокультурный контекст их формирования и значение этих связей для акторов.

Д. А. Харкина показала, как структурные особенности сети обмена игроками в киберспорте могут влиять на экономическую эффективность игроков. Согласно результатам её анализа, киберспортсмены, которые занимают более центральные позиции в сети, то есть имеют близкие связи с большим числом других игроков, чаще зарабатывают больше денежных средств.



**МИХАЙЛОВА Оксана Рудольфовна** — студентка бакалаврской программы «Социология» факультета социальных наук, стажёр-исследователь Международной лаборатории прикладного сетевого анализа Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». Адрес: 101000, Россия, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

**Email:**  
oxanamikhailova@gmail.com

## Оценка влияния, которое сеть оказывает на свои отдельные элементы

Исследовательские вопросы, посвящённые изучению формирования индивидуальных ценностей, установок, мнений и их изменчивости, не новы, но по-прежнему актуальны. Сетевой подход позволяет на новом уровне проанализировать воздействие социальных взаимоотношений на отдельного человека. Анализ факторов, влияющих на наличие и характер связи между политическими взглядами и социальными отношениями, представила Я. В. Пристли. В её исследовании анализ респондентов по пятифакторному опроснику личности (*Big Five Inventory*) эффективно дополняет базовую модель коэволюции политических взглядов и социальных отношений на основе шкалы либертарианизма — тоталитаризма А. Мейерабиана.

К. Фей рассказал о своём исследовании влияния культурных различий на индивидуальную креативность и способность делиться идеями с окружающими. Сравнительный анализ сетей коллаборации 1436 сотрудников многонациональных корпораций в 17 странах, включая Китай и Россию, показал различную зависимость креативности от индивидуализма в странах с преобладающей коллективистской и индивидуалистической культурой. При обсуждении вопроса об описании страны по нескольким факторам было выявлено, что, хотя предложенная четырёхфакторная модель не даёт полного представления о культурных особенностях, она предоставляет богатые возможности для качественного сравнения.

## Выявление латентных структур и связей

Важная возможность сетевого анализа — проявление скрытых структур и связей, которые сложно анализировать традиционными методами. Именно поэтому благодаря сетевому анализу исследователи изучают коррупцию, террористические сети и проч., а также пытаются оценить значимость декларируемых социальных связей.

Актуальность оценки значимости декларируемых социальных связей оказывается очевидной в современном контексте: пользователи социальных сетей («ВКонтакте», Facebook и др.) могут иметь десятки, сотни и даже тысячи «дружеских» связей, однако вопрос о том, какие из этих связей являются сильными, остается открытым.

Возможное решение этого вопроса представил на секции И. А. Карпов. Он рассказал об авторской методике выявления значимости связей в социальной сети. Предложенная им методика основана на вычислении коэффициентов причинности и взаимовлияния для связей различных типов (подробнее о коэффициентах см.: [Капцов 2009]). Опираясь на данные, полученные при анализе сетей пользователей Facebook, автор доклада показал, какие виды связи являются ключевыми для анализа отношений типа «группа — группа», «группа — пользователь», «пользователь — пользователь» и др. Так, наличие взаимных лайков и комментариев между двумя пользователями Facebook указывает на то, что связь между ними более значима, чем формальная.

Ещё один пример исследования, направленного на обнаружение взаимосвязей, — проект И. Б. Смирнова, посвящённый изучению сегрегации школ в виртуальном пространстве. Определяя близость между школами через число дружеских связей между учениками в социальной сети «ВКонтакте»<sup>1</sup>, исследователи показали, что школы с одинаковым уровнем успеваемости теснее связаны между собой. При этом такая близость не объясняется географическим расположением данных школ.

## Применение сетевого анализа для изучения сетей концептов

Некоторые из проектов, представленных на секции, имели междисциплинарный характер. Примером такого исследования является работа Г. В. Градосельской, которая анализировала образ президента Российской Федерации в информационных кампаниях интернет-СМИ. Информационная кампания рассматривалась как обобщённая сеть концептов, моделирование которой требует сочетания приёмов сетевого, лингвистического и математического анализа.

Конечным результатом этой работы, состоявшей из ряда последовательных этапов (исследование начиналось с формирования набора ключевых слов, которые могут маркировать объект, то есть президента) стало построение визуализаций сетей концептов. Градосельская представила собственную методику, позволяющую делать подобные визуализации и определять расстояние между отдельными концептами на больших массивах данных (тысячи публикаций, найденных по отдельным речевым маркерам). Реализация методики дала возможность сделать ряд содержательных выводов об особенностях различных дискурсов о президенте. В частности, националистический дискурс характеризуется как негативный, поскольку в нём встречаются такие слова, как «деспотичный», «русофобский», «государственное преступление», «бандитизм» и т. п.

## Использование оболочечного анализа данных

Оболочечный анализ данных (*Data Envelopment Analysis* — *DEA*; см. подробнее: [Cooper, Seiford, Zhu 2004]) представляет собой метод оценки эффективности различных единиц, принимающих решения, то есть людей, команд, организаций, стран и проч. В общем виде этот метод позволяет оценить наиболее эффективные единицы и указывает на то, как неэффективные единицы могут повысить свою результативность. Ценность оболочечного анализа состоит в том, что его результаты не чувствительны к распределению используемых переменных. Кроме того, он даёт возможность строить сети взаимоотношений между объектами, которые добиваются эффективных результатов схожим образом.

На прошедшей секции возможности оболочечного анализа и сетевого анализа были продемонстрированы на примере различных исследовательских проектов — анализа деятельности интернет-магазинов (Е. В. Артюхова), успешности хоккейных команд (А. А. Милёхина), а также стран, которые находятся на пути политических изменений (Д. Г. Зайцев и М. Е. Ерофеева).

\* \* \*

Главным итогом организованной секции можно считать то, что в рамках её сессий между участниками с разными профессиональными профилями состоялся продуктивный научный диалог: математики комментировали работы социальных исследователей, методологи обсуждали возможные решения для проектов коллег, которые занимаются поиском ответов на теоретические или практические вопросы,

<sup>1</sup> Возможность извлечения данных об учащихся из сети «ВКонтакте» была описана в работе «В поисках утраченных профилей: достоверность данных “ВКонтакте” и их значение для исследований образования» [Смирнов, Сивак, Козьмина 2016].

и т. д. Тематическое разнообразие не стало барьером ни для докладчиков, ни для слушателей, которые получили возможность познакомиться с таким широким исследовательским направлением, как сетевой анализ.

## Литература

- Капцов А. В. 2009. Определение причинности в социометрическом исследовании. *Вестник Самарской гуманитарной академии*. 2: 164–171.
- Мальцева Д. et al. 2017. Сетевой анализ биографических интервью: возможности и ограничения. *Телескоп*. 1: 29–37.
- Смирнов И. Б., Сивак Е. В., Козьмина Я. Я. 2016. В поисках утраченных профилей: достоверность данных «ВКонтакте» и их значение для исследований образования. *Вопросы образования*. 4: 106–122.
- Cooper W. W., Seiford L. M., Zhu J. (eds) 2004. *Handbook on Data Envelopment Analysis*. Amsterdam: Kluwer Academic Publishers.
- Freeman L. C. 2004. *The Development of Social Network Analysis: A Study in the Sociology of Science*. Vancouver, CA: Empirical Press.
- Schultz P., Heitzig J., Kurths J. A 2014. Random Growth Model for Power Grids and Other Spatially Embedded Infrastructure Networks. *European Physical Journal Specil Topics (EPJ ST)*. 223 (12): 2593–2610.
- Wasserman S., Faust K. 1994. *Social Network Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.

Stanislav Moiseev, Ilya Karpov, Karina Miftahutdinova, Oksana Mikhailova

# Social Network Analysis in the Context of Various Scientific and Applied Disciplines

XVIIIth April International Academic Conference on Economic and Social Development, 11–14 April 2017, Moscow, Russia

**MOISEEV, Stanislav** — MA in Sociology, Postgraduate student, Faculty of Social Sciences, Higher School of Economics; Research Assistant at the International Laboratory for Applied Network Research, Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

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

**KARPOV, Ilya** — Junior Research Fellow, International Laboratory for Applied Network Analysis, Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

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

**MIFTAHUTDINOVA, Karina** — BA student, Faculty of Social Sciences; Research Assistant at the International Laboratory for Applied Network Research, Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

**Email:** [ya.equinox@yandex.ru](mailto:ya.equinox@yandex.ru)

**MIKHAILOVA, Oksana** — BA student, Faculty of Social Sciences; Research Assistant at the International Laboratory for Applied Network Research, Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

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

## Abstract

A “Network Analysis” section was arranged at the XVIIIth International Academic Conference on Economic and Social Development at the Higher School of Economics on 11–12 April 2017. For the third year, this section invited scholars from sociology, political science, management, mathematics, and linguistics who use network analysis in their research projects. During the sessions, speakers discussed the development of mathematical models used in network analysis, studies of collaboration and communication networks, networks’ influence on individual attributes, identification of latent relationships and regularities, and application of network analysis for the study of concept networks.

The speakers in this section were E. V. Artyukhova (HSE), G. V. Gradoselskaya (HSE), M. E. Erofeeva (HSE), D. G. Zaitsev (HSE), S. A. Isaev (Adidas), V. A. Kalyagin (HSE), I. A. Karpov (HSE), A. P. Koldanov (HSE), I. I. Kuznetsov (HSE), S. V. Makrushin (Financial University), V. D. Matveenkov (HSE), A. A. Milekhina (HSE), S. P. Moiseev (HSE), Y. V. Priestley (HSE), A. V. Semenov (HSE), I. B. Smirnov (HSE), D. A. Kharkina (HSE, St. Petersburg), C. F. Fey (Aalto University School of Business), and F. López-Iturriaga (University of Valladolid).

**Keywords:** social network analysis (SNA); network science; mathematical models; communication networks; collaboration networks; data envelopment analysis (DEA).

## References

- Cooper W. W., Seiford L. M., Zhu J. (eds.) (2004) *Handbook on Data Envelopment Analysis*, Amsterdam: Kluwer Academic Publishers.
- Freeman L. C. (2004) *The Development of Social Network Analysis: A Study in the Sociology of Science*, Vancouver, CA: Empirical Press.
- Kaptsov A. V. (2009) Opredelenie prichinnosti v sotsiometricheskom issledovanii [Causality Definition in Sociometrical Research]. *Vestnik Samarskoy gumanitarnoy akademii*, no 2, pp. 164–171 (in Russian).

Maltseva D., Moiseev S., Spirokanova A., Brik T. (2017) Setevoy analiz biograficheskikh intervyyu: vozmozhnosti i ogranicheniya [Social Network Analysis of Biographical Interviews: Opportunities and Limitations]. *Teleskop*, no 1, pp. 29–37 (in Russian).

Schultz P., Heitzig J., Kurths J. A. (2014) Random Growth Model for Power Grids and Other Spatially Embedded Infrastructure Networks. *European Physical Journal Special Topics (EPJ ST)*, vol. 223, no 12, pp. 2593–2610.

Smirnov I. B., Sivak E. V., Kozmina Y. Y. (2016) V poiskakh utrachennykh profiley: dostovernost' dannykh 'VKontakte' i ikh znachenie dlya issledovaniy obrazovaniya [In Search of Lost Profiles: The Reliability of VKontakte Data and Its Importance for Educational Research]. *Educational Studies = Voprosy obrazovaniya*, no 4, pp. 106–122 (in Russian).

Wasserman S., Faust K. (1994) *Social Network Analysis*, Cambridge: Cambridge University Press.

**Received:** May 2, 2017.

**Citation:** Moiseev S., Karpov I., Miftahutdinova K., Mikhailova O. (2017) Setevoy analiz v kontekste razlichnykh nauchnykh i prikladnykh distsiplin [Social Network Analysis in the Context of Various Scientific and Applied Disciplines XVIII April International Academic Conference on Economic and Social Development, 11–14 April 2017, Moscow, Russia]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 152–159. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in Russian).

## INTERVIEWS

# Interview with Matthew Hull: “It’s All about Real Bureaucracy, Control, and Stability”



**HULL, Matthew** — Associate Professor, Department of Anthropology, University of Michigan. Address: 1085 S. University Ave., Ann Arbor, MI 48109-1107, United States.

**Email:** [hullm@umich.edu](mailto:hullm@umich.edu)

### Abstract

Matthew Hull, associate professor in the Department of Anthropology at the University of Michigan, was interviewed as an author of his recognized book titled “Government of Paper: The Materiality of Bureaucracy in Urban Pakistan” (2012) by Elena Gudova, PhD student and teacher at the Higher School of Economics.

Matthew Hull discusses the material practices concerning document production and circulation among government employees at the Capital Development Authority (CDA) of Islamabad. According to Prof. Hull, intense documentation is not necessarily a feature of state bureaucracy alone; rather, it is also relevant to the managerial and accountability activities of private corporations. Still, paperwork at government organizations provides a good empirical example of “governmentality practices”.

Apart from their ability to organize things by the power of a word, documents serve as mediators in the relationships among people, objects, and institutions. Storytelling practices may shed some light on the performance of specific files and regulations, which can form physical social order and provide access to different areas of responsibility and sources of power. In that sense, the “virtualization” of documents and their break from materiality does not necessarily reduce the level of bureaucracy; instead, it can create new dimensions of symbolic inequality among bureaucrats and their clients.

According to Hull, the power of bureaucracy (both official and nonofficial) varies cross-culturally and even across companies in the same country. Despite their common British postcolonial legacy, India and Pakistan may serve as good examples of this. The idea of accountability lies at the core of bureaucracy and sets the ground for the emergence of a political economy of paper. Above all, this interpenetration of documents and goods and services production may characterize both capitalistic and noncapitalistic societies.

**Keywords:** bureaucracy; materiality; documents; accountability; ethnography of the state; governmentality practices.

— **First of all, could you just tell a little bit about yourself, your background and how you decided to complete this complicated research in Pakistan?**

— I guess, there are two questions you have, to that one of you “Why Pakistan and South Asia?” and “why study documents?” I don’t think that one would interest your readers very much. I wanted to take a year away from my undergradu-



ate university studies. As someone from a rural area, I wanted to see the world, particularly cities. I decided to go to India and was awarded a grant from the Rotary Club<sup>1</sup>, an American civic organization that, among many things, funds study abroad to develop international understanding and goodwill. I went to India and spent a year there doing language studies. That got me interested in South Asia and languages. Most Americans are decidedly monolingual and poorly educated in languages — and I was one of them. All these fascinating languages in South Asia just amazed me, with people were speaking three or four languages at the same time with different people for different purposes, like humor. These things really amazed me.

So, later for a PhD project, I decided I wanted to do something in the areas of languages and cities. I started casting around for projects and ended up finding out that Islamabad was a planned city. So, imagine, this was a time when anthropologists had just started working on cities and formal planning bureaucracies. I got interested and started looking at the urban planning and architecture, but the key questions for me, as a linguistic anthropologist, focused on language. What I was going to do was not focus purely on conversation and speech, but look at how language relates to the world and how planning discourses and ways we can talk about space are central to how we experience or at least represent space. Basically, I was interested in the use of deictics, words that anchor us in space and time. English examples are “here” and “now” and “there” and “then”. I planned to begin with those basic parts of language and move all the way up to the master plans and things like that. I wanted to see how one could do a linguistic study of the city.

Unfortunately, no one in Islamabad was interested at all in what I was trying to do. No one was interested in my questions about architecture and living space. People just got bored; they were polite, but no one really got excited. But every time someone got out documents, people constantly wanted to show them to me and talk to me about them, and some of the documents were really consequential. Finally, I moved into studying documents, but probably almost the whole time I was doing research in Islamabad, right until the end, I thought I was just studying documents for information about the city. I really got maniacal, collecting things, seeing files, and making notes about them like, “What does this file say about this neighborhood or that rule or that policy?” And it was only at the end of my time in Islamabad that I realized that documents themselves are going to have a role in my work, not just for what they talk about, but something else in themselves.

When I got back [from Islamabad], I was writing my dissertation and trying to develop a new way of research in urban planning, which was very oriented toward practices and documents, but documents were only a part of an urban planning story. Then I went to a conference and I gave a funny little paper on files, how they work and how people did politics around them. That became a chapter in the book afterwards. People found this paper very interesting, and I was really excited. We have an expression in English, “guilty pleasure”: something you really like, but think you shouldn’t like and you feel guilty about it, like a bad pop song. For me, these documents had been a guilty pleasure. I had become obsessed with the forms and how people sign things. It was the same as with someone who is obsessed with baseball cards or football statistics — it didn’t seem to be a proper academic topic, but rather a kind of a hobby. When I presented this paper, people were pretty interested and someone said to me, “There is a whole dissertation in this”.

I gradually began to think about what I should do for that, but half my dissertation was on urban planning and the other half was about documents. So when I got to the book, I thought the whole thing from start to finish should be about different kinds of documents. I wanted the book to be for people to understand cities and organizations, but I also wanted it to reflect on how one can make documents say interesting things about organizations and how they work. In some ways, it was very continuous with my original project. I set up the

---

<sup>1</sup> The official website defines the organization as “a global network of 1.2 million neighbors, friends, leaders, and problem-solvers who come together to make positive, lasting change in communities at home and abroad”. URL: <https://www.rotary.org/en/about-rotary>

relationship between language and something in the world, in this case not buildings and neighborhoods, but documents and their material qualities, a correlation between material qualities of documents and the way people use them to communicate, to symbolize other things, the politics, etc.

— **This is really interesting, as when I read the book I thought you had focused on the documents in the very beginning. The linkages to architecture are mostly apparent in a part on maps. The piece I found especially intriguing was with parchis<sup>2</sup> people used to get their way through. You’ve described a story about the person who prints those cards...**

— Yes, he had a huge file cabinet...

— **How many of those did he have?**

— I’ve never guessed, you know. Probably, close to a thousand. He had several of them for each person. He had them in a special place, something like a big cabinet, probably one meter by one meter with many little doors. I’d love to have put a picture of that in the book, but it was illegal, or quasi-legal, for him to use them for his own business. I don’t know how he actually organized this cabinet, but he could always find anything he needed, “Oh, you need this telephone number? I’ve got this guy”. He was always able to find it. I don’t know how many of them he had, definitely hundreds.

— **This is an ultimate representation of social capital.**

— It was hard to convey the texture of his relationships with people whose cards he printed. To some degree it was fraud, as he had no relationship with some of these people and just printed and used their cards. But in other cases, he was very friendly, the way officers in Pakistan were. Sometimes the officers would come by themselves to have cards printed just to see him. The reason I got to know him was that he was at the center of all these networks; he was a “blat” master, to use your term.<sup>3</sup> It was a difficult thing, and I’m not sure if I did a good job describing this in the book because it was not a total fraud. It was somewhere in between. He hadn’t actually set these cards only for use with no personal connections to the people; he often did know them. But anyway, when he passed these cards on to others, they were just functioning as completely detached from the government officers whose cards they were. The cards were symbols of his nearness to these officers—but that didn’t exist when he passed them on. He was a very fascinating character.

— **Was he ever suspected of doing these kind of things?**

— No, I don’t think he was. It might be that people who presented the cards didn’t get what they want, because it didn’t necessarily work. It was not illegal; it was not a fraud. It might just be that people are always kind of shaving things a little bit too much, implying they are a little bit closer to somebody than they really are. You know, if I’m trying to impress you or get you to do something, then I claim that I’m a little bit closer to some famous anthropologist than I really am. It is something you think you can get called out for, but not usually. Maybe I have a reputation of someone who is always bending things. It wouldn’t be like somebody would say, “He is fraud, he doesn’t even know this guy!” You would probably never figure out whether I do know that

---

<sup>2</sup> Parchis are scraps of paper with the visitor’s name, position and occasion of visit usually presented to the government officer or his secretary right before the meeting. In Russian realities we could talk of a specific form of business cards, which would also work as a form of personal recommendation.

<sup>3</sup> In Russian culture (as well as previously in the Soviet times), “blat” [“блат”] is a form of corruption, the system of informal agreements, exchanges of services and connections to achieve results or get ahead. An exemplary research on blat was done by Alena Ledeneva; see: [Ledeneva 1998].

person. it wouldn't be clear to you. He never really was going to get called out, partially because who would have an interest and who would bother? He was bribing people, too, but that's a whole different thing separate from his passing out cards — that's a totally different, though complementary, practice.

— **He is a really remarkable character, and I really enjoyed reading about him. One of the main questions with documents for me is whether this is a core feature of a state bureaucracy or can it also be found in a private organization. What do you think? Is it necessarily a feature of a state organization?**

— I have a strange explanation of that if you read the introduction to the book. One part of this is the elaborate way governments try to control vast amounts of things, many of which they don't really understand. There is a way in which documents can be seen more coming up in government circles than elsewhere. But the other part is that any time you have some kind of a structure where people are highly responsible to other people, you'll get this intense documentation.

If you take the classic Weberian perspective on bureaucracy, he's really talking about two things: One is the way the files are used to control social domain outside the office (the information about people, places and so on). The other thing is about controlling the people in the office. These two things are related, of course, but controlling people in the office is a different process than controlling how one of your inspectors is going to check out something. A single report would be both about something and also monitor an officer's performance. Documents are doing both at the same time, but there are two kinds of functions.

One part of it is how much you are trying to get your people to do something and how much are you really interested in making them "accountable" in political sense. You just have to report to me what you are doing, because this is really important. A government has a very strong accountability dimension to it. It doesn't mean that it is democratic necessarily. Microsoft or Google has some of these things as well, and they don't ever have to justify what they are doing, whereas democratic governments have to. I think that you can find these things in companies as well as governments, but the unique part of it is in the accountability side.

It's not just that huge overriding and pervasive political imperative that one has to satisfy. My insight comes from studying the very early English East India Company, which was a private corporation, but it was a little republic simultaneously.

We forget that corporations of that time were like guilds with their members — and basically the company was the first organization in the world that didn't have an individual who led by birth and title, like a king or a baron who embodied the law (and literally whatever he said would be a law). We have these tiny companies, these systems where people are constantly subjecting themselves to the supervision of the members (the people). In these companies, we can see an obsession with documentation, which we don't have even in the English monarchy at the time.

To oversimplify, if you look at England at the time, the way the government structures worked, the barons and the earls ran their areas while the king wrote laws, but they didn't have to tell anyone what they are up to. They are just doing it. They are not answerable particularly for what they are doing to other people; this is a key feature in this political structure. Conversely, early corporations were so democratic that everyone really was answerable, even the top guys, and they had an incredible amount of writing. Nowadays, corporations aren't really that much accountable to anybody, so you don't see as much of this kind of writing. Still you can see this accountability function in any company, and in most cases it's basically the same, but it's much stronger within a government, and that generates a huge amount of documents.

— **Maybe I was too influenced by Gupta and Ferguson’s writings [Sharma, Gupta 2006] as I was reading the book, but I thought that documents serve as a way to both represent the state and practices of governmentality and build the images of the state, especially if we are talking about the state corporation. So do you think documents have any connection with these governmentality practices, or to put it in Scott’s terms, “seeing like a state” [Scott 1998]?**

— Yes, definitely! I see my own work as complementing the works of people like James Scott and James Ferguson. In a sense I jump off from them. That’s all really, really important, and documents are a mechanism for carrying out these dual functions of practical control projects and symbolizing the state. Private companies don’t have to do as much to symbolize themselves via documents, because in some sense what the service governments provide us is ultimately documents, whereas Google is trying to give you a searching engine.

The other way documents are really important for governments is that that’s their product — that’s how they interact, like when you get a certificate. Coke wants to sell you Coke, and Nike wants to sell you sneakers; they are not selling recipes. I took your question in the wrong direction, but that [*a document*] is the product to think about the service provider. Providing electricity and so forth is alongside of electricity bill, and that’s really important. Services are important, but at the same time, governments provide a huge amount of required documentation. You know, Google doesn’t want to sell you documents.

— **Do you think this is a special feature of some particular parts of government, like an accounting department or legal department? In my experience working at the postal service, there was a confrontation between the marketing department and the accounting department on the subject of public procurement. As a state organization, Russian Post has to hold a contest among private companies in order to make any kind of contract, and the accounting department makes it a long process, searching for any tiny mistake in the documents and following all kinds of regulations from the state. The logic here is, “We need to produce all these comments because they are part of our KPIs”, and that prolongs the public procurement procedure for additional six months while they produce the comments in the texts.**

— You’ve made a great point, and in some way you are answering your own question. We often think about the state as a unity, but there are different parts of it, with people who are oriented to different things, and therefore you see vast differences in the relationships toward documents and their role. If you look at the people who are in charge of waterworks or infrastructure and then you move to the people whose main objective of work is documents itself, the latter group is clearly more interested in the forms of documents and the relationships among them. The letter carrier has many relationships with people in the neighbourhood, and you might give him a little money at Christmas and talk to him, but your relationship is not mediated by paper (except paper money). As you move up to the person who’s doing nothing but moving documents around, his or her relationships with other people in the organization are very much about the circulation of paper.

The methodological value of focusing on documents is that you’re really trying to sort out many functions of documents as well as the different roles they have for people. We shouldn’t think about documents as such, but more about what kind of document it is, what kind of place, and how it is actually working out.

— **You’ve mentioned that government workers need to justify their actions because of accountability. They produce a lot of documents as they are trying to be transparent. Is there a situation when we don’t need to focus on documents but on the process of documents “working out” instead?**

— That’s always a challenging question. I suggest this is more of a continuum. If you think about government bureaucracy in the construction area, there are people who just work a crane and rarely see a work-related

document. Even though they probably have some kind of paperwork to do, that would be one end of the government work that doesn't really depend much on documents.

At the other end, you find people who are mainly doing things through documents. It is very difficult to make an analytic distinction, partly because it is always an empirical question: What is driving a process? We have understood a lot of things about bureaucracy for a long time, before we started really working on documents as such. Weber was right; norms are very important. As a scholar, I don't see myself replacing earlier accounts of bureaucracy. Sometimes it's more about norms and what people take to be important; sometimes it's practices that don't have a central relationship with documents that are really important. So even when you find an office saturated with the circulation of documents, it may not be where the story is actually happening.

I think it is very much an empirical question, and that is a very unsatisfying reply. As a typical anthropologist, I have a "get out of jail free" card for that. Generally, the higher your management is, except if you go to the highest levels, the more intensely it is focused on documents. If you want an analytic rule, I would say that documents are not generally that important at the very low levels and at the very high levels. It is a kind of middling phenomenon. People at the top often don't write at all actually. They sign things, but they never actually prepare the documents and worry about the particular forms of them — it's a fascinating thing. We have this funny expression in the U.S.: "My people will talk to your people". If we are really important people, we talk and figure out things, we make a deal, and we decide what's going to happen. Then my people will talk to your people at a meeting (and that is the vast number of people who are subordinates), and they will get together and produce the documents that eventually you and I will sign.

This again comes back to the accountability question, as people at the top are generally less accountable in many ways. They are close to this ideal of embodying decision-making power in themselves. Whatever they say goes. It never reaches that point in the modern world, but as you move up, you get a little closer to that, while everyone in the middle is constantly justifying themselves to each other, all the time. I guess there is one rule: From the middle as you go way down and way up, there tends to be a declining importance in terms of writing to the way things happen. You never get free of your subordinates, who control you by what documents you get, what you see. But at the same time you become a kind of end consumer. You are not a person who controls large flows of paper in order to do business, in contrast to people in the middle, whose capacity to organize things is all about moving things around in a certain way and getting things written down to the right people.

— **Then there comes another question. One of the most important ideas of the book is the focus on documents as mediators. But what kind of mediators and what parts do they connect? For example, if you have a correspondence flow between people, it would be a customer-to-customer segment. Then you have customer-to-business and business-to-customers segments, such as direct or junk mailings. Then there is a government-to-customers segment, including notations about your taxation, pension or something similar. Rarely do people write to government services — it may happen, but mostly it's the other the government-to-customers segment. In this example, documents work as a mediator between different levels and types of authorities. In organizations you have higher levels and lower levels, which are also connected by documents. But talking about mediators, what do they mediate? What would be the most important entities for them to mediate?**

— That's a great question; however, I warn you that you might find my answer unsatisfying [*laughs*]. The fascinating thing about documents is they are actually extremely flexible. There are things in the world, like a house and land. Then the document is mainly linking people and a house and a piece of land to a government office and putting it into the tax system, so the document mediates that relationship.

Other documents are much more like memos and files; they mediate relationships among people in the office. So really the thing about documents is the flexibility of the medium. It's just a piece of paper, a kind of thing that is essentially a mediator. In any relationship you have, you can use a document to mediate it. No matter what the relationship between a person and a thing or between people at different levels, you can create some structure to a document that will mediate it.

It's not that easy, because you are talking about a document that would get people talking across levels, and it's difficult to think of a single document that would connect all these different worlds and people. It's very difficult to imagine. It [*the document*] can't do anything. But in terms of small numbers of people or people who are in certain kinds of classes, documents connect all kinds of people as long as they are designed correctly. Who is going to participate in the writing of it, how is the circulation going to move, and is the language understandable for everyone?

In general, any attempt to specify the most important relationships that documents mediate in advance would probably not be productive. However, you can probably look at your own organization and say, "Here, in this organization, here are the key documents". My attempt in the book was to give an example of many different kinds of documents and how they work. So someone could say, "Oh, well, I don't have visiting cards, but I do have something like the maps, so I could use that from a methodological point of view". The other way to think about that is that these are the documents that, at least in my limited experience of bureaucracy, were really, really important.

When I talk about files, that's mainly about all the people coming to decisions and not about stuff beyond the office. It's difficult to answer in general, but from a method point of view, you might ask, "What range of things is in use here? And what is each of them doing?" Another way of saying what they mediate is what new impact on relationships do they have.

It's straightforward to just ask people, "Why are you writing this?" and "Where is it going?" People usually can tell you. But it doesn't mean that it's a trivial question; it's something that people concentrate on in their work, and when you can write about it, you actually make a contribution.

So in general it's a difficult question, but the key thing is to have some variety in the kinds of documents you look at. Don't assume that writing is doing one thing or documents are doing one thing. It's better to look broadly at documentation by discovering the two or three forms that are really important in a process.

Alternatively, there is also a storytelling aspect that asks, "How do you make what's going on in the organization vivid by concentrating on a few places or a few kinds of writing?" For example, how would you tell the story of a management change in terms of documentation? I faced this actual challenge in writing my book because two of the original chapter drafts had nothing to do with documents. One was about office life, such as how people sat and interacted in an office environment. I said to myself, "I have to make it about documents". I started to read my notes on office interactions, trying to find whether any documents were used there, and I found I hadn't noticed how much people used their visiting cards and petitions in these strange relationships. Suddenly the documents just jump out. It's the same story of office life with different main characters and documents; people, furniture, and architecture become the supporting characters. It can be an experiment: You take a document and say, "I'll make it central and see what will come out of that".

A lot of stuff in this chapter is about interactions that are entirely determined by the documents, but the question is, how much of an organization's story be told by using documents? Let's imagine that documents are the only explanatory thing you have at all. How far can you push that? Of course, this is not how it works; there's a lot of stuff going on — "if you have a hammer, everything looks like a nail". I have a document method so every

organization looks document-obsessed and driven by a documentary process, but that's a method point of view. It is almost like laboratory isolation; you can question what the norms, roles, or rules are and push them to their maximal explanatory limit. But you always have to come back from this isolation. So it's difficult to answer what documents are mediating; you might better focus on what they are doing. If I gave a talk at your institution, I'd ask you just to bring a document, and then we would talk about it. Stories bloom from a document, as relationships and mediations come out when you start to analyze it. That's probably a classical anthropological response: That it's all is very complicated . . . and that's the strength and bane of our discipline [*laughs*]!

**— This is really great, as you can build an entire network with documents in the centre. However, my first association was of another kind. If we take Weber's legal authority in bureaucracy, documents would work as main mediators. What is there instead for charismatic or traditional types of authority, maybe some pieces of jewellery or secret symbols one shows to people to confirm affiliation and status? Or to put the question in another way: If we just remove the documents from a bureaucratic system, will it continue to work with other types of mediators?**

— That's a good question. There is a lot of order in these organizations, even physically — who sits where, how does the office look, where are the chairs and doors, who can come in and who can't. The material order of the physical space is very important. It is so obvious that we don't talk much about it anymore, while it does a lot of work. For example, it's fascinating to watch how people try to sit down at a table. This can happen in a faculty meeting or in an office. There's some settling of the order even without documents: How do people explicitly claim their hierarchical order and certain kinds of relationships with others by their position? Do they even attempt to deny high status by sitting against the wall and not at the table? The physical space doesn't determine what to do, but it helps people express some aspect of their connections. Where will the chairperson sit at a faculty meeting, maybe at the front? But the new chair does not want to sit there because the previous chair used to do that, and it's too hierarchical. So he sits somewhere else to deny this hierarchy or just to mitigate his inevitable relationship of superiority. Then you have powerful figures sitting back by the wall to pretend they are not there. The table and chairs provide a way to look at these relationships. We couldn't be what we are without expressing these types of connections. We need the table and other stuff to express ourselves, to have these relationships. It is not documented at all; it's not even in language.

This is the same for bureaucratic offices in Pakistan: it's super important who sits at the front in a meeting, who sits next to him, who comes in the office first, and who gets access to the senior officer. Another issue would be the access to instruments — computers, material stuff. But this is all very blunt, not precise. They are mediators that are tremendously important for setting the conditions for bureaucratic life. That's a precondition, but they are blunt instruments. We have an office, and what do we do then? These things layer onto one another. You can't have an office without documents, and you can't have a bureaucracy without an office. You just can't imagine bureaucracy without a place where people meet and articulate their relationship in terms of architectural space. In that sense I totally agree with Weber.

What are other kinds of mediators? Certainly there are clothes, as the way people dress is very complex. Bathrooms. I wrote about how types of toilets are linked to rank in Pakistani bureaucracy. Of course, it can't be a serious book if it talks about bathrooms! But it is serious. Also consider the room temperature, such as the way people experience the temperature in the room and whether they sweat or shiver. Sweat might be a mediator for the lowest steps in the hierarchy. That's a great point you have raised, how charismatic authority does not work through documents. Charisma uses other mediators, like voice. The voice is very important — it is sensually connected to the body and the individual, which is the source of the charisma. We don't usually think about sound, but oral speech is another type of mediation. Writing is essential, but there is an irreducible role for speech as well.

— **This all leads to the question you've probably been asked before. What happens with all these material artifacts and environment when everything goes virtual and migrates to the Internet? There are many examples of what I'm talking about: e-governmental practices, using electronic signatures, and even losing the materiality of the voice and living conditions. What happens when we lose this materiality and are left with only the documents?**

— That's a complicated question. In fact, that's not one question, but many. The effects are quite different depending on what technology you are talking about. The key thing is not that materiality goes away — it doesn't. The question is how discourse and relationships are mediated differently by computers, databases, and website portals, producing documents. All this stuff is obviously just other kinds of materiality that has to be attended to carefully; it's not a contradiction between paper and electronic mediums. What happens to certain kinds of databases when you move them online and can manipulate them? The effects can be huge and quite unexpected.

A PhD student at Michigan is working on identity systems in Pakistan, which have become really controversial. For many years in Pakistan, there were identity cards on which you'd have all your basic information, and you could show this card wherever you wanted. Now the country is starting an electronic system. It's not about physical possession anymore (that you can show the card); it's the status of the card according to a database. This is similar to a credit card: If a company thinks there has been fraudulent activity on a card, it will block it. For example, if I drive to California, far from my residence, and make a charge, the credit card company will think it is a fraudulent charge. If I had travelled by plane, the credit card algorithms would see that I am there, but without a plane ticket, the computer thinks I should still be in Michigan. The credit card company will block my card until I have confirmed by phone that I went to California and purchased something.

So in Pakistan, the ID card system runs the same way. The card is to prove validity, not to provide textual and visual information. To move between cities, you have to move through checkpoints. You have to give the police your card, not just show your card to have your info read and your picture seen. They run it electronically, and if your card is not valid, you won't be able to move.

— **Why did they implement such a system?**

— It is a peculiarity of Pakistan because it is very security-oriented now, and maybe this is an exotic example. But the government also requires this ID card for banking, taking your child to school, and receiving other public services. When you're asked to present an ID, you used to just show it, but now officers will run it through a machine to see if it is still valid. If it is not, you can't do anything. The government can now run algorithms to decide if you are up to something that supposedly threatens security and invalidate your citizenship temporarily until you clear this problem. This is a huge thing in itself, but consider how it used to work before: You went to an officer, and he looked at your documents. Somebody knew the rules and had evidence of how these rules applied to you, and you could talk about it.

Bureaucracies are famously unresponsive; however, there are humans who can explain the whole problem to some extent. Today, you have somebody who's writing these algorithms (a computer coder somewhere in a secret office) and a bureaucrat who has some of your info but doesn't know what the algorithm found. If you come to his office, he will tell you that you've been put on the list, but he doesn't know why. It is not a law; it is simply an algorithm. Even if you could ask the guy who wrote the algorithm, he still couldn't tell you. This is an algorithm that finds a set of bizarre correlations among residence, transactions, and so forth. Nobody can tell you why you have been deprived of your rights, as the decision is beyond human understanding and even knowledge. You end up with a completely unaccountable system, and no one can do anything about it.



It all sounds very exotic, but that's very similar to how credit scores work now: Big databases set your credit rating and, to some extent, tell you why you got that rating. In many ways, it's hard to find out what you did that lowered or raised your score. The U.S.' "No Fly List," which prohibits people from flying, has the same problem. There are many issues with these databases and algorithms that are beyond human understanding, and that's a fascinating thing.

There is also a lot of electronic stuff aimed at reducing corruption. The attempt is to eliminate human beings' involvement in writing and circulation (and other functions) in this process, e. g. in land ownership records. What we find here is that this empowers different people in different ways. I am not saying it is going to be worse or better in every way — there is no single story about how this happens. You have to look at the processes and investigate, how this translation from one from to another is done (as many things are eliminated just to simplify the process), who has an access to these databases, and where are the certificates produced. All these things configure how the land is managed.

There is no single answer to the question of how it's happening. But there is a set of methods directly related to how we understand documents, who is participating in them, who can write on and read them, who has access to them, and how they circulate... All of these things have parallels in electronic records, and you can look at them to see what's happening.

Then there's a whole technical side of things, like algorithms, that have no counterpart with documents. They do not follow rules set by humans. If we go back to Weber, there has to be laws, and those laws have to be understandable. Algorithms don't have to be understandable to be algorithms and to function like laws. Here comes an interesting divergence from the government's role for a hundred of years: New things are being enforced like laws, but they don't have to have the structure of laws, so people could understand them and discuss whether they are justly applied. The way electronic documents work is close to the way paper documents work. But electronic documents don't replace paper; they complement it in a different way. That's an interesting thing: People are trying to get rid of paper, but then you find them printing out documents due to simply not trusting the electronic system. So there is no single answer to your question. It depends on what kind of system you are talking about.

**— Thanks for bringing up this question and distinction between electronic and paperwork in the system configuration. Another idea about Weberian bureaucracy is that it should be impersonal. As you are discussing the Pakistan system, you mention this influential person Zaffar Khan, who obviously follows the rules but sometimes steps aside and makes a shift in the system. These things are impossible for the work of the electronic. We are unable to find feedback from the system if we are deprived of our rights or we face a solution we don't agree upon. What would be an equivalent of someone stepping in and solving the problem in an electronic world?**

— This is, again, a matter of how the system is structured. With an electronic system, government employees will gradually build overrides for different rights, and the question will be who gets the password for the overrides. There will be a technical side of providing people with these passwords, which is about access and levels of access. And there will be a political side, determining who has the authority to define the level of access. These issues often match up, but not always. The officer probably is not going to do these things himself; he will authorize someone else to do it. My guess is that everything will become more rigid and consequential. What I have seen in Pakistan is that the government would just do a restatement without a reason, which is the equivalent of somebody walking in and saying, "We will just change it. We will just take this person off the list. We don't understand why he was there in the first place, but we are sure that was a mistake". But when Zaffar Khan solves the problem in a paper-based process, he writes a certain document and signs it. The electronic system does not permit this kind of flexibility. In electronic forms, you just put it the information. They

are very rigid compared to paper forms where you can leave things off. The government employees will have to put in overrides.

Electronic systems will not allow you to skip any piece of information. There is inflexibility built into them, and this technical side of providing overrides will be combined with formalized or informal tolerance among bureaucrats saying, as Zaffar Khan does, “We are going to change it”. If the system stays the way it is, there is no technical capacity to do it — like when Zaffar Khan writes a note and sends it. The officials have to put that in a system — when he gives his order, someone can do something about it. And right now this [*electronic*] system does not have it. The question is, to what extent will they implement these things? But the trouble is that the system is intended precisely to keep anyone from sweeping in like this. It’s interesting to see how everything will come out.

— **Here can emerge an entirely new group of people who are capable of showing up and shifting things, e. g. IT-systems employees. If your computer dies, it doesn’t matter whether you have access. If your computer breaks down, there’s another person, who is a mediator in the system now. You can see that people who used to be important lose their authority because a bunch of newcomers say, “Okay, you will not be able to operate the whole system, as we’ve build it up and we know how it works, and you don’t”. This is not only about power distribution.**

— That’s a terrific observation. IT-system employees have a real capacity to shunt people aside, and the role of low-level IT people and the access they have is essential. In the U.S., if I get fired from my job, the first person to know it is the person who decides to fire me, and then he tells my boss, and everything travels down the chain. But before that, he tells the IT director that I am getting fired, so he can shut down my computer. He will say to the tech guy, “Matthew Hull’s getting fired on Tuesday at noon. You need to shut down his access to the entire thing at 11:59”. The one who’s going to be fired doesn’t know about it. When somebody in corporate America is to be fired, he walks into a meeting, and while he’s in the meeting, his computer access is cancelled. The IT worker has to set it up in advance.

I couldn’t agree more with you; this is completely a new role that doesn’t exist with documents. That’s a shift and a general observation. IT people have no equivalent in the document world, as they always know things in advance and have access as technical people, not as people in authority or their immediate assistants. The IT people always have access. They try to compensate it with a quasi-legal set of procedures in the IT department in governmental organizations when an IT employee logs on and the system checks who he is. But IT employees are the ones who set that up! So there is a group of technical specialists outside of the normal organizational order who have a backdoor access. And this is important. The other thing is that these technical specialists design the system, and the regular staff and officers can’t fully understand or operate it.

— **Still, there can be an equivalent of typed or hand-written documents. Maybe you have heard of the practice of postal censorship, when state security employees check citizens’ mailings. Or it is not part of the government production?**

— Right! I guess the difference is that the police also have a governmental function. It is a separate organization, but it is usually regulated by something, at least by bureaucratic permissions.

What’s fascinating is that IT people at any organization are those who don’t need have access to information to make decisions, but nevertheless they are given it. I think this is a new requirement of this highly technical electronic system. Through a back door, the system invites a bunch of people who are neither the police nor the intelligence people. They can do what they want, and they don’t just sit back there; they have a role in

designing the bureaucratic procedures. One thing about technical stuff is access, and another one is the way tech people redo the actual policy, because policy is weirdly embedded in technology.

My favourite example is of a land-holding system in South India, though it may be an exotic example from your point of view. There are all kinds of strange holding structures, where people have different bundles of rights to do something with the land. We call them all holdings, but they are really different—for example, one kind of holding might be that one person has a right to farm a piece of land while another person has a right to a share of the produce and to transfer it. Government officers put together a system and reduced the number of different holdings because they wanted the index of the type of holding within one byte of information. So they took all of these holdings and decided, “Ah, we’re just going to combine most of those and have 256 kinds of holdings because that’s the amount of information that can be held in one byte”. This is an obvious and oversimplified example of how a technical decision turns into a policy: Three-quarters of kinds of holdings were eliminated.

The same people write algorithms too. In Pakistan, they are under the direction of intelligence services, who tell them, “We are concerned about people with particular ‘signatures’, sets of characteristics and actions, such as buying a gun in two different cities”. Details are going to be worked out by computer programmers, and it turns out that intelligence people won’t know how to specify all the circumstances that will put someone on the list and invalidate his card. Is it three days or three years between buying guns? What locations count as different cities? What should they do if your first cousin buys a gun? What if it is your second cousin? All of those different areas of personal information, even the kinship information, is worked out by programmers who work on the code, who make tons of little decisions they are not really thinking about since no one gave them the instructions. So they begin to act like bureaucrats, essentially writing out the security policy rules. There is general policy and there is a certain task about what correlations of human activity should be counted as a potential threat to the nation.

It’s technical, and therefore it is largely not documented and is out of the realm of understanding and popular discussion. The technical team is not keeping minutes of its meetings. The one thing that concerns me with the electronic stuff is that this is unaccountable because of the technical quality. So much of what people are doing now is outside of their capacity to understand it. No one really knows how the algorithm produced the information and why an outcome took place. That’s a new feature of bureaucracy that has never existed before. Previously, if officers classified you as a potential threat, they were legally required to tell you why. But now we are losing that. We are seeing that both in Pakistan and on the American “No Fly List”. And you can imagine the proliferation of systems that do not have any kind of accountability at all. It’s not even only accountability; we’re just unable to understand now how specific outcomes come about.

**— You’ve chosen Pakistan as an object of study. Can we compare bureaucracy there to bureaucracy in India and Bangladesh or other British postcolonial countries? Or can we say that these features are typical for bureaucracies of the Global South or the postcolonial world? Maybe it is a worldwide feature? Part of your book discusses British bureaucratic practices implemented into the Pakistani system from the very beginning, so Pakistan kind of inherited them. What do you think about that?**

— I think that it is very easy to say that the British Empire really was quite good at moving ideas around and moving practices around with people, to some extent.

There is a conference I am going to at Columbia next week about bureaucracy and empire, looking at the way the people move around this whole system and how forms of writing held the British Empire together. I am a bit skeptical of how far one can go with writing as the explanation, but certainly to some extent all of these governments really came out of one system, so they all have a genetic relationship. I have done a lot of work

in the last few years in India, and it has a lot in common with Pakistan. The laws are the same; the procedures are the same. The two countries have even changed in the same way. So, I think there is a huge continuity within the same continent, but it's also essential how they have transformed in the post-colonial period. From my own experience, documents are probably more important in South Asia than here in the U.S. I'd say more things here are mediated through either talking to people or rules that do not produce documents. In the U.S., people make rules, and then other people follow them more or less. In India, it is all about whether you have a document. So you can look at the different places in broad ways, because we have documents in the U.S. too. But different documents are more or less salient in certain contexts and places.

These broad questions are very interesting, and they're difficult to answer. I mean, the Chinese bureaucracy has been around for ages, and it's very well developed. Places like China have very different writing traditions and different ideas about the way representation works and about the symbolism of documents. That might be a slightly different set of concerns. Otherwise, I think you can really use a kind of approach that I am articulating in the book about studying how documents work in distinct places.

— **This is an intriguing issue, as you can compare the ethical values or whatever lays at the very core of the entire organization of a system. Talking out of my experience, sometimes you can feel a huge inequality in a way things works even in the same culture, even at the same corporation.**

— Yes, it is not even cross-cultural, but as you say, within the same company or between different companies in one place. I know someone in the telecom industry who worked for a very small company that grew very big, very fast. It was a '90s company, one of those called "fast companies", very high-tech and very result-oriented. The founders considered themselves entrepreneurs, not corporate people. Then they were bought by Sprint, the oldest telecom company in the U.S., which is very bureaucratic.

Here is an example: He had a food machine, like a little dispenser, outside of his office or somewhere in the hall. He was in a Sprint office, and his new colleagues were Sprint people when the companies merged. He told the administrative assistant handling the machine that the light bulb in the machine was out, and she replied, "Oh yeah, I'll file a form for that". My friend just went crazy as he had to get a form in order to get a light bulb to fix the machine. He had been thinking about leaving, but he was completely set off by the paperwork to replace the 59-cent bulb in the vending machine. He said, "How can I work in a place where every little thing has to be documented?"

Documents are very good at worming their way into tiny little relationships, even making such relationships emerge. If you are a manager, how do you get yourself into controlling a low-level administrative assistant who is going to buy a bulb? That is not an easy thing to do, but a piece of paper does it. If you require documentation for everything, you end up inserting yourself in the very tiny little ways things are done. And some managers want to do that; some kinds of companies want to do that. Some probably do not. That would be an interesting way of contrasting even a single organization.

— **That reminds me of Graeber's "bullshit jobs" concept. These jobs are mostly about filling out forms, especially at huge companies. The forms provide people with work to do, and employers can hire more, and therefore we have more bureaucracy. Of course, one can meet these types of processes in both state and private companies. Are there any patterns here? This is not a national feature, and it does not depend on the size of the company or the area of production.**

— I would think that the key really is the degree to which people want to make others accountable for what they do — that is a crucial thing. Accounting for your actions is sometimes different from doing your job. If you really want to make sure that people are doing the things just the way you want them done, documents are

really good. If you focus more on getting things done, then you do have a document, but it is one document. It seems to me that the key difference is the degree to which people want to control the activities of those underneath them and to what level of specificity. Reasons for wanting control vary. There can be political reasons, as the government obviously has to be able to say, “We are actually doing the right thing”. Everyone from the government is accountable outside, much more so than in corporations. The processes themselves generate the ethics of accountability; it is a two-way cycle. I am not going to say that you have an ideal value and then you will be driven into the paperwork. Rather, certain values are important, and the paperwork system comes up around them and paper maintains that value of accountability. So, paperwork is like the table [*in the office environment*]: It allows people to realize the goals of hierarchy.

— **It seems that this logic of accountability should be a feature of rationalization and capitalistic values, as somehow they are connected. Maybe you can broaden the term “political economy of paper”? Is there anything we can do to shift it, and is it necessary to shift it? Or we are okay with the whole phenomenon?**

— As it was in the book, the idea is very narrow, an attempt to look at the circulation of paper as being something like an economy. The idea is that goods, services, and production — all that is connected with the larger project of governing — go beyond simply the economic. It is all about economic penetration: political decisions as well as the economic ones. You make money often by changing the regulations or capturing the files, especially in highly regulated industries. In telecom, for example, you put more subscribers to your network or you get the regulations changed. It is sometimes much easier to make money the second way. So in the “political economy of paper”, I was thinking about how the circulation of documents is both about control and procedure — things that are not considered part of economy. It is a good question; could you talk about the political economy of paper more generally?

I think that you could to some extent. Many people see bureaucracy as a kind of the classic mode of boxing things in, slowing them down, and so on. I also see bureaucracy as certainly dysfunctional in many ways, but partly coming out of the rule of law and the attempts that we have to prevent somebody just coming in and saying, “Well, you look deserving, so I am going to give you the stuff.” Bureaucracy has become dysfunctional, but in the core it’s not about rigidity and boxing the things in. It is about being accountable to other people, the ones who are actually paying for this. Alternatives are that someone is making decisions because they like you or because you are a friend of a friend.

— **But is it a capitalistic feature?**

— I would say no, actually. It can be capitalistic, but it does not have to be. Again, these are complicated questions that I would certainly open, but my own feeling is that these things are fundamentally about accountability, which has an eccentric relationship with capitalism. Accountability can be a part of capitalist organizations, but it does not have to do with making money per se. There are a lot of historical examples. For example, in the early 1600s, the early East India Company was the model for the Virginia Company, which established what became the American state of Virginia. Both of these corporations were very democratic and also very capitalistic. In the case of the Virginia Company, the Virginians maintained this capitalist enterprise and generated tons and tons of documentation. The Massachusetts Bay Company, which established the state of Massachusetts, started with the same capitalist model, at least in form. But it quickly got rid of the capitalist stuff altogether. They basically said, “We are not going to do this business.” But the democratic accountability was still there — they also became obsessed with the documentation. The core thing in being an organization with a bunch of members but no real head, is that everyone has to consider each other as accountable to everyone. I have to constantly worry about whatever everyone else is doing because everyone is like, “I am answerable to you, you are answerable to me. So, we are going to produce documents constantly”. And that

has to do with accountability flowing from the structure of the organization as a democratic institution. Here are two cases: one very capitalist and one not particularly anticapitalistic, but neutral as the goal of organization, and they both are obsessed with writing.

**— How would accountability fit, for example, into the values of being creative and building new practices? If you have to be accountable and don't have to follow the rules, you actually have to break them. Would that mean that you will produce less documents?**

— A good question again. Let us actually take a step back, if I can ask you to bear with me for a minute. Documentation is about accountability and there are many other types of it, not only the democratic one. My wife, Krisztina Fehervary, does research on Hungary, so I have spent a lot of time in Hungary and reading about the Hungarian and the Eastern European bureaucracies, both of which had different reasons for being accountable. But if you look at what Alexis de Tocqueville talked about in the U.S., he observed incredible conformity. He found that everyone in America was constantly worried about what everyone else thought about them and constantly adjusting themselves in all kinds of ways. It makes people very creative in a certain way and makes them very good at forming groups. Tocqueville thought, though, that in other ways Americans were much less creative than a typical European bourgeois or aristocrat, who did not care as much about what everyone thinks of them. I think that documents work similarly. You constantly have to be accountable to other people; it has a stultifying effect on creativity and so on and so forth; there is definitely a trade-off with that. This aspect is very uncapitalistic, at least as we have this kind of supercharged capitalism. But capitalism is such a complex thing to think about that here we have to articulate a more precise version of it.

The other kind is corporate capitalism, which has an uncomfortable relationship with creativity. If you talk to a company manager and ask, "Do you want a big new product that will excite everyone or do you just want to make sure that everyone is going to buy your old junk?" he or she might well take the second option. The manager would love to have a totally predictable environment where people are going to buy whatever the company makes. Why? Because it can completely dominate the markets, every supply chain, having a hundred per cent market share, for whatever they make. In an institutional sense, corporate capitalism is often more political, because it is more about controlling the domain of activity. This does not require the creativity of coming up with the new product everyone will just want. The most profitable companies now are virtual monopolies. In the U.S. we have cable companies. They don't have to innovate at all because they have a monopoly and they make a lot of money. That is capitalism. So, it is a certain kind of corporate capitalism. What you asked in the question can be very loaded: Is capitalism really about institutional innovations or is it about simply capturing something? Some tech corporations who talk about disruption aside, most CEOs are not Joseph Schumpeter.<sup>4</sup> who imagined capitalism as having incredible churn and creativity, with the new produced through destruction of the old. Schumpeter is like a nightmare for those corporate managers.

So, again, it is a complicated question. If you want to make a capitalism argument, it would be best to explain what aspect of capitalism you are talking about and how it relates to this in general. The East India Company made money because it had a monopoly on the import of goods from India, so that was great. That was corporate capitalism right there, and that is very, very profitable. But it's all about real bureaucracy, control, and stability. All the East India Company wanted was stable prices and goods. They loved rules like this, as it helps them make money. But it is very different from companies like tech companies or the Chinese outsourcing of some processes. So again, if you are talking about that kind of capitalism, documents are not so good. But there are a lot of successful historic forms of capitalism.

**— Thank you so much. I think we are done with most of the questions that I've had!**

---

<sup>4</sup> Joseph Schumpeter, an Austrian-born American economist and political scientist.

— Thank you, these have been really thought-provoking and difficult questions.

By Elena Gudova,  
February 21, 2017

## References

Hull M. S. (2012) *Government of Paper: The Materiality of Bureaucracy in Urban Pakistan*, Berkeley, CA: University of California Press.

Ledeneva A. V. (1998). *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.

Scott J. C. (1998) *Seeing like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*, New Haven: Yale University Press.

Sharma A., Gupta A. (eds) (2006) *The Anthropology of the State: A Reader*, Malden, MA; Oxford: Blackwell Pub.

**Received:** May 4, 2017.

**Citation:** Interview with Matthew Hull: “It’s All about Real Bureaucracy, Control and Stability” (2017). *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 160–175. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in English).

## NEW BOOKS

E. Gudova

# Remove the Document — and You Remove the Man<sup>1</sup>

**Book Review:** Hull M. S (2012) *Government of Paper: The Materiality of Bureaucracy in Urban Pakistan*, Berkeley: University of California Press.



**GUDOVA, Elena** — PhD Student, Junior Research Fellow, Laboratory for Studies in Economic Sociology; Lecturer, Department of Sociology, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., 101000, Moscow, Russian Federation.

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

### Abstract

In his book “Government of Paper”, Matthew Hull questions the way in which bureaucracies are enacted in practice through the analysis of the material products of their lifecycle — documents. Documents constantly engage with different people, places, and things, becoming “bureaucratic objects” that mediate all actors and objects involved. Previously overlooked in theoretical studies, the material side of documents seems to be crucial for shaping the governance of a city and its inhabitants. As writing practices and “graphic artifacts” establish a stable relationship between words and things, discourse, and individuals/objects/environments, a focus on documents can provide a new methodological perspective in the analysis of state bureaucracies.

The book contains six parts: the introduction provides the reader with a theoretical framework on the material practices of bureaucracy establishment. It is followed by five thematic chapters devoted to different types of widely used documents among state bureaucrats of the Islamabad Capital Territory Administration (ICTA) and Capital Development Authority (CDA).

**Keywords:** bureaucracy; Pakistan; Islamabad; documents; files; materiality; mediators; governance.

“*Government of Paper: The Materiality of Bureaucracy in Urban Pakistan*” is a book neither about Pakistan nor urban planning. Of course, they are the very “flesh and bones” of the text, and Hull’s conclusions are inseparable from the field materials he has collected. And of course, the text may be of particular interest for the city planners and urban scientists as well as for those interested in British post-colonial legacy or southeastern region studies. But the very heart of the book is about how the bureaucracy is *done* — not the way it is organized or performed, but the way bureaucracy is enacted. To demonstrate this, Hull gives a reader’s full attention to one of the core features of bureaucracy — to the production, circulation, and implementation of different types of documents and the way they organize and define social relations around them.

<sup>1</sup> Cit: Bulgakov M. (1967) *The Master and Margarita* (trans. from Russian by M. Glenny), London: Collins and Harvill Press, p. 151. Available at: [http://www.masterandmargarita.eu/estore/pdf/eben001\\_mastermargarita\\_glenny.pdf](http://www.masterandmargarita.eu/estore/pdf/eben001_mastermargarita_glenny.pdf) (accessed 17 May 2017).



The author claims that documents in his particular story are more than just event traces; they have an essential role in the flow of the bureaucratic process and therefore in the production of the city (p. 30). The overwhelming materiality of graphic objects allows us to treat files, maps, lists, and petitions as mediators between the Islamabad government and its citizens, the area of power relations and physical environment, and the official organizational framework and the way things work in real life. As files are “workhorses” of Pakistan bureaucracy, and all “requests must find their way onto the paper of files to have a life beyond talk” (p. 113), one of the first questions a reader might ask is whether we (or they) can ever go digital.

There is no easy answer for that question, and Hull’s aim was never to persuade us that “manuscripts don’t burn”. However, he explores documents as certain representations of particular *graphic ideologies* and also suggests their place in the *political economy of paper* (they are both its products and foundation). Documents are a great example of images of the state [Sharma, Gupta 2006], a semiotic technology of populace domination and government (p. 205). “Transparency”, “accountability,” and “efficiency” of the state look just like they are because we are so bounded by materiality.

Importantly, this material aspect of document production and circulation sheds light on complicated relations within Pakistani society, objectivates existing distinctions and hierarchies, and constitutes a particular type of social order. We do not think of material and symbolic connections with state officials and bureaucrats until the moment we enter a public service office with a request. Writing sets things in motion, and documents cannot ignore the sociality and power this motion has.

The “*Government of Paper*” consists of a theory-based *Introduction* and five chapters devoted to different types of widely circulating documents within Pakistan bureaucracy. “*The Master Plan and Other Documents*” sheds some light on the city construction in accordance (or not?) with a *plan* of a Greek architect Constantinos Doxiadis, and the way Islamabad developed. “*Parchis, Petitions, and Offices*” tells a story of different but supplementary mechanisms of supplicants’ influence and recognition inside the office hierarchy — *parchis* and *petitions*. “*Files and the Political Economy of Paper*” focuses on *files* as a mixture of individual and collective agency and blurring responsibility. “*The Expropriation of Land and Misappropriation of Lists*” points to the state mediation of land ownership through the *lists* for houses demolition. And “*Maps, Mosques, and Maslaks*” is devoted to the ambiguity of *maps*’ status and detachment of planned schemes from a real community life.

The book carefully uncovers all these levels of paper mediation and proposes both intriguing clues for documents as a reality per se and provides a methodological approach to study this reality.

### **“He could Think in Italics. Such People Need Watching. Preferably from a Safe Distance”<sup>2</sup>**

We rarely reflect on the fact that documents constitute our entire lives, and even rarer we doubt why it’s happened in the first place, that they constitute our life. For Hull, this is a starting point, and the problem’s been already solved—documents are material artefacts that frame our lives in mediation. The next step is to look at this precise process with a lens of city development and ask, “How does materiality shape the governing?” However, textuality is essential for understanding social relations [Smith 1984], and documents are more than just paper itself.

But what are documents actually? In his review of the most influential approaches toward documents per se, Michael K. Buckland relies on Paul Otlet’s and Suzanne Briet’s ideas. According to Otlet, documents should be treated as objects, parts of a material culture: “Graphic and written records are representations of ideas or of

<sup>2</sup> Cit: Pratchett T. (1993) *Men at Arms (Discworld Novel 15)*, New York: Harper Collins Publishers.

objects, but the *objects themselves* can be regarded as ‘documents’ if you are informed by observation of them”. [Buckland 1997: 805–806]. Briet’s position would be that documents are evidence, and the researcher should focus on their semiotics: “A document is any physical or symbolic sign preserved or recorded, intended to represent, to reconstruct, or to demonstrate a physical or conceptual phenomenon” [Buckland 1997: 805–806].

The documentary capacity to crystallize and preserve a definite form of words detached from their local historicity is a key feature for documents and their place in the social relations [Smith 1984: 60]. As the words (or information in general) become detached from their original context and “local historicity”, they become a proof in and of themselves. If the document is a proof (or “evidence” in Briet’s terms), it becomes authoritative by virtue of being a document (or by being perceived as one), and persistence and visibility become key origins of a document’s authority [Gorichanaz 2016: 301–304].

We could link the “persistence” to material culture and treating documents as objects, and “visibility” to their status as “evidence”. These are two important contributors to documents’ role in social relations, particularly in an organization. Documents objectify knowledge, organization, and decision processes, distinguishing what individuals do for themselves from what they do organizationally or discursively [Smith 1984]. This implies that “a documentary reality is fundamental to the practices of governing, managing and administration of this form of society” [Smith 1974: 257], as governing obtains a capacity to separate the performance of ruling from particular individuals and makes organization independent of particular persons and local settings [Smith 1984]. In sum, documents are vital for an organization’s existence, as they proof orders and disposals and assure governing (and imply control), which is a ground rule for the legal authority.

Another good reason for documents’ existence is their ability to generate larger-scale forms of sociality serving as vehicles of imagination. Hull relates here to Sharma and Gupta’s concept of “images of state” and concludes that documents are central to “how the state comes to be imagined, encountered, and reimagined by the population” [Hull 2012: 260]. A great example here might be Anderson’s paper capitalism or census—map — museum institutions of state power [Anderson 2006].

Still these explanations are left for the reader’s consideration, as the author supposes that performative and authoritative functions of documents are developed through document circulation and mediation (and probably more books should be written on this issue). Matthew Hull centers his methodological focus on document circulation three reasons: the historical establishment of “Kaghazi Raj” or “Document Rule” in colonial times; the fact that bureaucrats and their clients themselves suggest the practices of document production and circulation as essential; and his own observation data [Hull 2013: 441]. The last two issues originate from his field experience, so “the proof is in the pudding.” But the first issue might need some clarification.

One of the main strengths of the south-eastern colonial rule of the British Empire was the quasi-governmental functions of the English East India Company. The company faced many problems, among which accountability of the remote territories was quite possibly the hardest part. Therefore, in 1621 it established the *Lawes of Standing Orders of the East India Company*, which became a foundation for “Kaghazi Raj — a system of records developed from the documentation and communication practices of the English East India Company. As Hull concludes from that, the *Lawes* expressed a thorough-going rejection of trust in people (p. 8).

At the same time, the administrative posts were circulated not among the locals, but British officers, who obviously lacked local knowledge, famously named “*metis*” by James Scott [Scott 1998]. The implementation of the “rule of paper” was a way to increase the same accountability. This is quite in tune with Weber’s ideas that bureaucracy originates from a combination of legal authority and compulsory organization<sup>3</sup>.

---

<sup>3</sup> “Anstalt” in German, which is also translated as “institution”.

Kaghazi Raj, in that sense, was not simply an instrument of bureaucratic organizations, but rather a constitutive of bureaucratic rules, ideologies, knowledge, practices, subjectivities, objects, outcomes, and even the organization of the state itself. This generative capacity of documents to “to make things come into being” [Hull 2012: 256] is a great contribution to government and state establishment.

### “Regrettably, your planet is One of Those Scheduled for Demolition”<sup>4</sup>

Hull claims that the “spatial organization of the [Islamabad] city and its whole construction was an attempt to create an autonomous state actor by cutting the entanglements of the state bureaucracy with Pakistani society (p. 35) and that the city *plan* was an effort to use spatial isolation to engineer a social isolation of government servants from a wider population (p. 67). This was done by the organization of the ICTA and CTA, which would deal with claims and requests of the citizens on a variety of city and state-related subjects.

A 22-grade CDA hierarchy aimed at efficient civil service provision, and therefore assigned *file* as a “work-horse”. But among other important functions, we can suggest that documents here are meant to be a medium for the following:

- State spatialization and territoriality;
- Establishment of state sovereignty;
- Governmentality practices;
- “Seeing” the nation.

State territoriality operates in three ways: through classifications of space, through a sense of place, and through the enforcement of control over space (by means of surveillance and legitimization) [Hansen, Stepputat 2001]. Mapping the areas, the state may imply physical and discursive control over them and become a spatial matrix into which subjects are slotted and in which the national economy, polity, and society are made [Massey, Allen, Sarre 1999; Sharma, Gupta 2006]. The development of maps and geography allowed the state to distinguish and control its borders, to guarantee geopolitical security, to overcome localisms, to inculcate a love of country, and to provide a basis for development planning [Hansen, Stepputat 2001: 144].

Giving our attention to the city *maps*, the author highlights that maps “don’t state over or against a reality they represent, they are entangled into prosaic practices through which the city is planned, constructed, regulated and inhabited” (p. 212–213). In that sense, maps articulate legitimate forms of sociality as they combine with the state policies. Hull goes into detail with this function of maps by discussing different practices of mosque construction.

Islamabad city was planned according to a clear geometrical structure of Greek architect Constantinos Doxiadis in 1959. The sector-by-sector city construction assumed that each of the hierarchically organized sectors would have a mosque according to the number of inhabitants and their status. However, in real life, mosques became objects of contestation, both as symbols of religious community and sources of state patronage (pp. 220). In the late 1970s, competing sects erected mosques just on the open land without any authorization of the CDA. These attempts of squatting faced different responses — some of the mosques were demolished, but some were taken over. As a result, bureaucratic maps became eventually detached from the actual city organization.

Hull argues that new maps could be redrawn only after a critical number of map inscriptions, which had accumulated in files and letters. The detachment of physical place representation from an information device

---

<sup>4</sup> Adams D. (2009) *The Hitchhiker’s Guide to the Galaxy*, New York: Del Ray.

might demonstrate the leaks of the “transparent map” approach (where maps are culturally neutral representations of material reality). At the same time, according to the “opaque map” approach, maps articulated the sociopolitical status of a nation/religious group/commercial practice/city government as sociocultural constructions (pp. 230–231). Interestingly, Hull admits that the CDA officers would rather believe old maps and records on the land development than the actual evidence from city dwellers, which is a demonstration of the state establishment as well. All in all, new maps of Islamabad (or of its particular sectors) were divorced from neighborhood settlement, but mediated the complicated set of relations between the government, citizens, and city planners.

The establishment of state sovereignty can be tracked through *petitions* and *parchis*<sup>5</sup>. These two common types of documents are quite opposite for Pakistani bureaucratic practices: *parchis* are material elements of connections with powerful supporters that people present to officers, while *petitions* are normative documents of citizen’s direct and open approach to government (p. 64). While *parchis* testify to a personal connection of a writer to an influential person, *petitions* are autonomous writings articulating a just case (pp. 102–103). Consequently, *parchis* are in value for a unique investment of the writer into a bearer, *petitions* link to education and wealth of the bearer (which are indexed by the quality of the production) (p. 93).

Hull mentions that according to diaries of a late-nineteenth-century observer in colonial India, the nation had “a great faith in the efficacy of the written appeals” (pp. 89–90). The situation has not changed much: it is still a common-sense idea that even the smallest actions of the government are done at the behest of senior politicians and officials.

Why is it so? This is likely because *petitions* decreased informality in the work of state institutions and gave rise to democratic concepts. We could assume here the classical contradiction between formal institutions and informal social networks (or social capital). The latter is autonomous from a former to a much greater extent than the other way around. Therefore, the abundance of social capital makes it possible to get along with “less state”, while filling the lack of social capital with state control and formal institutions may prove ineffective, and the two work complementarily rather than interchangeably [Polishchuk, Menyashv 2011]. The same thing happens within Pakistan bureaucracy: although *parchis* and *petitions* are very different in their ideas<sup>6</sup>, in practice they work together.

Both *parchis* and *petitions* encourage social relations between citizens, bureaucrats, and supplicants to boost or suspend certain cases. These relations are intended to start from the sovereignty of the state and its citizens (and moreover, the new capital, city of Islamabad, initially was constructed to divide people from the government and thus simplify the governing). But in accordance with empirical facts, administrative control and the construction of subjects/objects assume the presence of actors originally not linked by the network of existing relations. Documents not only establish the sovereignty, but imply governmentality practices and give the state a capacity to “see”.

As mentioned above, the assumptions about what signs are and how they function form certain semiotic ideologies. The material qualities of signs, the sorts of agents involved in them and roles of human intentions, and material causations, agreements upon document production and circulation characterize graphic ideologies. These are important for Hull’s analysis, as they imply patterns of use, discursive characteristics, graphic conventions, material form and interpretative framework for particular graphic genres: from files and plans to office manuals (pp. 13–15).

<sup>5</sup> *Parchis* are scraps of paper with the visitor’s name, position, and occasion of visit usually presented to the CDA officer or his secretary right before the meeting. In Russian realities we could talk of a specific form of business cards.

<sup>6</sup> As the author notes, *parchis* signalize proximity, and *petitions* substitute it (p. 87).

As documents engage with people, places, and things to form bureaucratic objects, one might speak of “*bureaucratic semiotic technologies*” — the means by which government dominates the populace. But the more abstract the ideas are, the more mediators it requires to build links to empirical objects (p. 170). The administration of land and writing *lists* clearly demonstrates that written artifacts are more persuasive and influential than the real-life snapshots.

Hull gives an example of “dummy house” construction. “Dummy houses” are the houses that were never built to be lived in, but were built to be counted. An ultimate goal for these houses is to get compensation for their demolition, which is essential for the purposes of land development. Dummy houses are obviously fraudulent practices that allow particular individuals making a fortune. But if the case ever ends up in a court, the physical absence of the house may be not as significant as the physical presence of mass documentation testifying for its presence (p. 205).

The politics of representation has a vast material component, and bureaucratic semiotic technologies are means of populace domination by the government. The whole ambitious project of Doxiadis was in building a hierarchy of communities from a smallest gathering to the whole, functional differentiation and subdivision into five levels. The spatial order was a prerequisite and condition of a social order, as new inhabitants were organized by the bureaucratic hierarchy, and not any other type of social community significant for Pakistan (e. g., family, religion, ethnicity, regional affiliation, and wealth) (p. 53).

Another significant example is *file* creation and circulation. CDA files usually consisted of notes, copies of the relevant documents, and some additional maps/plans/etc. Files were recognized as a “chronicle of [their] own production” — things that were not in a file simply did not exist for the CDA officers (p. 115). Simultaneously, file authorship was more of a source of anxiety — the bureaucratic organization of CDA file circulation was good at simulating performance and work in general.

Writing a lot and saying nothing (new) was a common (and legitimate) way to escape individual responsibility, as when the file moved through a chain of offices, it turned into a record of activities of all the involved actors. The collective responsibility for the file creation and mediation sabotaged any potential individual actions, and Hull names a number of moves toward such de-individualization: no future tense in official documentation (“the request is to be approved”), the use of passive voice, the avoidance of singular pronouns (“we” instead of “I”), the almost magical power of signatures, the placing of requests in documentation<sup>7</sup>, and many more<sup>8</sup>.

As files initially become artifacts (and some of them may be “current” for decades), and laymen should never get involved with them, any attempts of a client to gain access to a file or to control its movement create great possibilities for illegal activities among junior clerks (p. 156). Files enact authoritative decisions, and file copies trigger new stories. The ambitious project of accountability gains its own interpretations and resolutions when implemented into local circumstances.

The resulting hybrid of formal and informal, material and symbolic, individualized and collectivized, transparent and opaque... (one could continue this list with many more characteristics) is neither a national feature, nor a state bureaucracy hallmark. As Graeber has demonstrated, the omnipresence of bureaucratic practices and documentation cult work both for free and regulated market systems, the only preconditions needed are structural violence and decreased imagination [Graeber 2015]. This is not a hard thing to do when there is so much paperwork around.

---

<sup>7</sup> Compare “PI put up draft” and “DFA is submitted please”. The first one is written by a Deputy Director, the second one by a Town Planner (p. 143).

<sup>8</sup> The “bureaucratic language” is quite famous itself, and luckily has got its own book [Shuy 1998].

## “It is no Use to Blame the Looking Glass if Your Face is Awry”<sup>9</sup>

The “graphic artefacts”, which are material forms of documentation and communication, shape the governance process. Hull mentions two main ways the documents build associations: by the circulation of graphic artefacts inside and outside the bureaucracy (and occasionally involving outsiders or things that were never meant to be there into the bureaucratic practices), and by enacting bureaucratic objects and drawing them in through document circulation (p. 18). This is not an extraordinary situation for our own realities as well: consider a situation in which detailed information about a state organization CEO’s bonus and total top-management’s bounty becomes public at the same time as the annual financial report. Some numbers might seem overprized, some questions arise, and in a couple of months a criminal case is initiated — merely because several Ministries got involved into their own paperwork<sup>10</sup>.

So how do documents actually involve with people, places, and things to make bureaucratic objects? It seems that Hull’s answer is “ubiquitously”, because that is the *participatory bureaucracy* he is talking about: Islamabad city did not actually separate bureaucracy from “society”, but drew that society within the bureaucracy itself (p. 256).

Bureaucracies may be ivory towers that generate forms of knowledge and criteria detached from reality, from “Potemkin villages” to vague KPIs, which are counted in the number of comments and document remarks. Simultaneously, bureaucracies may let things slide and leave important matters undocumented, e. g., within the decision-making processes. Regardless, bureaucracies are built on *paper*: all the classical features/requirements—such as chain of command, hierarchy, division of labor, meritocracy — require and reinforce practices of writing. Once you imply oral or gesture administration, you get the “Chinese whispers” game.

Here the reader might wonder why the “*Government of Paper*” got only one chapter in the “*political economy of paper*” (and even split that one with the *files*). But she can easily determine the principles of this system: although it is a mixture of individual and collective actions, individual functionaries are isolated, responsibilities are mixed and blurred. When personal connections and trust are not available, markets surpass reciprocity. The same happens with documents and word of mouth.

The relations of documents with what they speak about, and the way these relationships are constructed and mediated can truly enrich our understanding of how bureaucracies are enacted. As the author claims, “Eyes, minds and hands are to be replaced by satellites, computers and printers in an attempt to restrict the human role in referential practices to interpretation” (p. 257). The bitter truth is that bureaucracies do not require (or allow) any interpretative labor [Graeber 2015]. This monotonous technocratic work is a top-candidate for replacement with new technologies and maybe even techno-employees.

One might argue that the myth of a paperless office is dispelled, and the digital format will rather supplement than replace paper [Sellen, Harper 2002]. Regardless of the outcome, we will need to reconsider our documentation practices when they detach from material forms of paper. Governments will have to become even more inventive and find a new ultimate power tool. Until then, “the pen is mightier than the sword.”

<sup>9</sup> Cit: Gogol N. (1995) *The Inspector-General* (trans. from Russian by J. L. Seymour and G. R. Noyes), Cambridge, MA: Harvard University Press (*Dover Publications*). Originally published: *The Inspector. In: Masterpieces of the Russian Drama* (ed. and trans. G. R. Noyes), New York; London: D. Appleton and Company, 1933.

<sup>10</sup> Which was an exact case of Russian Post and its CEO Dmitry Strashnov at the end of 2016 — beginning of 2017. URL: <https://meduza.io/en/news/2016/12/09/fsb-seizes-documents-from-russian-post>

## References

- Anderson B. (2006) *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*, London: Verso Books.
- Buckland M. K. (1997) What is a 'Document'? *Journal of the American Society for Information Science (1986–1998)*, vol. 48, no 9, pp. 804–809.
- Gorichanaz T. (2016) How the Document Got its Authority. *Journal of Documentation*, vol. 72, no 2, pp. 299–305.
- Graeber D. (2015) *The Utopia of Rules: on Technology, Stupidity, and the Secret Joys of Bureaucracy*, New York: Melville House.
- Hansen T. B., Stepputat F. (2001) *States of Imagination: Ethnographic Explorations of the Postcolonial State*, Durham: Duke University Press.
- Hull M. S. (2012) Documents and Bureaucracy. *Annual Review of Anthropology*, vol. 41, no 1, pp. 251–267.
- Hull M. S. (2013) The Materiality of Indeterminacy... on Paper, at Least. *HAU: Journal of Ethnographic Theory*, vol. 3, no 3, pp. 441–447.
- Massey D., Allen J., Sarre P. (1999) *Human Geography Today*, London: John Wiley & Sons.
- Polishchuk L., Menyashev R. (2011) Ekonomicheskoe znachenie sotsial'nogo kapitala [Economic Meaning of the Social Capital]. *Voprosy Ekonomiki*, vol. 12, pp. 46–65 (in Russian).
- Scott J. C. (1998) *Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Sellen A. J., Harper R. (2002) *The Myth of the Paperless Office*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Sharma A., Gupta A. (eds) (2006) *The Anthropology of the State: A Reader*, Malden, MA; Oxford: Blackwell Publishing.
- Shuy R. W. (1998) *Bureaucratic Language in Government and Business*, Washington, DC: Georgetown University Press.
- Smith D. E. (1974) The Social Construction of Documentary Reality. *Sociological Inquiry*, vol. 44, no 4, pp. 257–267.
- Smith D. E. (1984) Textually Mediated Social Organization. *International Social Science Journal*, vol. 36, no 99, pp. 59–75.

**Received:** May 10, 2017.

**Citation:** Gudova E. (2017) Remove the Document — and You Remove the Man. Book Review on Hull M. S. (2012). *Government of Paper: The Materiality of Bureaucracy in Urban Pakistan*, Berkley, CA: University of California Press. 317 p. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 18, no 3, pp. 176–183. Available at: <https://ecsoc.hse.ru/2017-18-3.html> (in English).

**Экономическая  
социология**  
Т. 18. № 3.  
Май 2017

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

ISSN 1726-3247

#### **Адрес редакции**

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



**Journal of  
Economic Sociology**  
Vol. 18. No 3.  
May 2017

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

ISSN 1726-3247

#### **Contacts**

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

## **Доступ к журналу**

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

## **Open Access Policy**

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