



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЦИОЛОГИЯ

JOURNAL OF ECONOMIC SOCIOLOGY = EKONOMICHESKAYA SOTSILOGIYA

Читайте в номере:

Шабанова М. А. Ненужные вещи, мусорная проблема и солидарные практики российских потребителей

Этциони А. Счастье – неправильная мера: либеральный коммунитаристский ответ на популизм

Юдин И. Б. Социально-демографический портрет и ценностные установки пользователей инвестиционных приложений в России

Ермолин И. В. Исследования нелегального рынка биоресурсов: перспективы экономической социологии

Экономическая

социология

Т. 25. № 2

Март 2024

Электронный журнал

www.ecsoc.msses.ru

www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

101000, Россия,

г. Москва,

ул. Мясницкая,

д. 11, комн. 530

тел.: +7 (495) 628-48-86

email: ecsoc@hse.ru

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Journal of Economic Sociology

Vol. 25. No 2.

March 2024

Electronic journal

www.ecsoc.msses.ru

www.ecsoc.hse.ru

ISSN 1726-3247

Contacts

11 Myasnitskaya str.,
room 530

101000, Moscow,

Russian Federation

phone: +7 (495) 628-48-86

email: ecsoc@hse.ru

Экономическая
социология
Т. 25. № 2.
Март 2024

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

ISSN 1726-3247

Журнал выходит
пять раз в год

Учредители:

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

Издаётся с 2000 года



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

Редакция

Главный редактор:

Радаев Вадим Валерьевич (НИУ ВШЭ, Россия)

Редактор выпуска:

Соколова Татьяна Виленовна (Россия)

Вёрстка:

Мишина Мария Евгеньевна (Россия)

Корректор:

Андрианова Надежда Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Ответственный
секретарь:

Котельникова Зоя Владиславовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Сотрудники редакции:

Конрой Наталья Викторовна (НИУ ВШЭ, Россия)

Редакционный совет

Богомолова
Татьяна Юрьевна

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

Веселов
Юрий Васильевич

Санкт-Петербургский государственный университет (Россия)

Волков
Вадим Викторович

Европейский университет в Санкт-Петербурге (Россия)

Гимпельсон
Владимир Ефимович

НИУ ВШЭ (Россия)

Козырева
Полина Михайловна

НИУ ВШЭ (Россия)

Косалс
Леонид Янович

Университет Торонто (Канада)

Малева
Татьяна Михайловна

Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС (Россия)

Овчарова
Лилия Николаевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Радаев
Вадим Валерьевич
(главный редактор)

НИУ ВШЭ (Россия)

Тихонова
Наталья Евгеньевна

НИУ ВШЭ (Россия)

Хахулина
Людмила Александровна

Аналитический центр Юрия Левады (Россия)

Чепуренко Александр Юльевич

НИУ ВШЭ (Россия)

**Journal of
Economic Sociology**

Vol. 25, No 2.
March 2024

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

ISSN 1726-3247

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

Establishers

- HSE University
- Vadim Radaev

Editors

Editor-in-Chief:

Vadim Radaev (HSE University, Russia)

Editor:

Tatyana Sokolova (Russia)

Design and Layout:

Maria Mishina (Russia)

Proofreader:

Nadezda Andrianova (HSE University, Russia)

Managing Editor:

Zoya Kotelnikova (HSE University, Russia)

Editorial Staff:

Natalia Conroy (HSE University, Russia)

Editorial Council

Tatyana Bogomolova

Institute of Economics and Industrial
Engineering of the Siberian Branch
of Russian Academy of Sciences (Russia)

Alexander Chepurenko

HSE University (Russia)

Vladimir Gimpelson

HSE University (Russia)

Lyudmila Khakhulina

Yuri Levada Analytical Center (Russia)

Leonid Kosals

University of Toronto (Canada)

Polina Kozyreva

HSE University (Russia)

Tatyana Maleva

Institute of Social Analysis and Forecasting,
The Russian Presidential Academy
of National Economy and
Public Administration (Russia)

Lilia Ovcharova

HSE University (Russia)

Vadim Radaev (Editor-in-Chief)

HSE University (Russia)

Natalya Tikhonova

HSE University (Russia)

Yuriy Veselov

Saint Petersburg State University (Russia)

Vadim Volkov

European University at Saint Petersburg
(Russia)



NATIONAL RESEARCH
UNIVERSITY

Содержание

Тексты на русском языке

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

Новые тексты

М. А. Шабанова

Ненужные вещи, мусорная проблема и солидарные практики российских потребителей 11

Новые переводы

А. Этциони

Счастье — неправильная мера: либеральный коммунитаристский ответ на популизм 43

Расширение границ

И. Б. Юдин

Социально-демографический портрет и ценностные установки пользователей инвестиционных приложений в России 58

Дебютные работы

Е. В. Коротких

Образовательно-карьерные траектории «транзитных» студентов: «колледж — вуз» 88

Профессиональные обзоры

И. В. Ермолин

Исследования нелегального рынка биоресурсов: перспективы экономической социологии 120

Новые книги

Д. С. Попов

Профессионал и его работа:
важен ли человеческий капитал в современной России?

Рецензия на книгу: Тихонова Н. Е., Латов Ю. В., Каравай А. В., Латова Н. В.,

Слободенюк Е. Д. 2023. *Человеческий капитал российских профессионалов:*

состояние, динамика, факторы (отв. ред. Н. Е. Тихонова, Ю. В. Латов).

М.: ФНИСЦ РАН. 488 с. 148

Тексты на английском языке

Beyond Borders

A. Valei, S. O. Mamman

The Impact of Socioeconomic Factors on BRICS Migrants in the Russian Federation 160

Contents

Texts in Russian

Editor's Foreword (*Vadim Radaev*) 7

New Texts

Marina Shabanova

Unnecessary Items, Waste Issue and Solidarity Practices Among Russian Consumers..... 11

New Translations

Amitai Etzioni

Happiness is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism (excerpt)..... 43

Beyond Borders

Ivan Iudin

The Socio-Demographic Portrait and Values of Russian Investment Apps Users..... 58

Debut Studies

Elizaveta Korotkikh

Educational and Career Trajectories of the Students Completed Vocational and Then College Degree 88

Professional Reviews

Ilya Ermolin

Illegal Wildlife Trade: Prospects for Economic Sociology..... 120

New Books

Dmitry Popov

A Professional and His Work: Is Human Capital Important in Contemporary Russia?

Book Review: Tikhonova N. E., Latov Yu. V., Karavay A. V., Latova N. V.,

Slobodenuk E. D. (2023) *Human Capital of Russian Professionals:*

Current State, Dynamics, Factors. Moscow: FCTAS RAS. 488 p. (in Russian). 148

Texts in English

Beyond Borders

Azamat Valei, Suleiman Onimisi Mamman

The Impact of Socioeconomic Factors on BRICS Migrants in the Russian Federation..... 160

VR ВСТУПИТЕЛЬНОЕ СЛОВО ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА



Уважаемые читатели,

представляем новый номер нашего журнала.

Тексты на русском языке

В рубрике «**Новые тексты**» публикуется статья д-ра социол. наук, профессора НИУ ВШЭ *М. А. Шабановой* «Ненужные вещи, мусорная проблема и солидарные практики российских потребителей». В статье по результатам трёх всероссийских репрезентативных исследований (2017 г., 2020 г., декабрь 2022 г.; $N = 2000$ в каждом) впервые представлены данные об уровне, динамике и факторах включения россиян в разные практики обращения со ставшими ненужными, но не утратившими потребительских свойств веща-

ми. Особое внимание уделяется солидарным практикам — бесплатным передачам этих вещей. Установлено, что россияне, различающиеся в ценностно-деятельностном, социально-демографическом и статусном отношениях, с неодинаковой вероятностью включаются в разные практики.

В рубрике «**Новые переводы**» мы знакомим читателей с переводом фрагмента книги известного американского социолога, основателя Общества развития социэкономике (Society for the Advancement of Socio-Economics, SASE) *Амитая Этциони* «Счастье — неправильная мера: либеральный коммунитаристский ответ на популизм» (М.: Издательство Института им. Гайдара). Центральное место в книге отводится вопросам этики, которая рассматривается в прикладном ключе с учётом текущих глобальных и локальных вызовов конкретных обществ. Предлагается коммунитарный ответ на рост популизма во многих демократиях. Мы публикуем вторую главу книги, где представлен краткий обзор особенностей взглядов на человеческую природу в различных социальных науках (экономика, социология, антропология и психология). Автор полагает, что основное упущение социальных наук заключается в том, что они игнорируют идею морального борца, согласно которой человек вовлечён в непримиримый конфликт между поиском счастья и стремлением жить в соответствии со своими моральными ценностями. Публикуется с разрешения Издательства Института им. Гайдара.

В рубрике «**Расширение границ**» публикуется статья *И. Б. Юдина*, стажёра-исследователя Института статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ) НИУ ВШЭ, «Социально-демографический портрет и ценностные установки пользователей инвестиционных приложений в России». Автор предпринял попытку выявить факторы, обуславливающие пользование инвестиционными приложениями. Исследуемая связь была проверена на данных Мониторинга цифровой трансформации общества, проведённого в 2022 г. ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. Размер выборки составил 9452 респондента в возрасте 18 лет и старше. Установлено, что лишь около 4% взрослых россиян инвестируют с помощью мобильных инвестиционных приложений. Выявлено, что пользователями инвестиционных приложений чаще оказываются обеспеченные молодые мужчины, обладающие высоким уровнем человеческого капитала.

В рубрике «**Дебютные работы**» стажёр-исследователь Центра развития навыков и профессионального образования Института образования НИУ ВШЭ *Е. В. Коротких* публикует статью «Образовательно-карьерные траектории “транзитных” студентов “колледж — вуз”». В работе исследуются предикторы включения российской молодёжи (15–26 лет) в этот образовательный маршрут и оценивается отдача транзитной траектории на заработную плату выпускников. Эмпирическую базу исследования составляет лонгитюд «Траектории в образовании и профессии» (2011–2020 гг.). Выяснено, что предикторами

транзита «колледж — вуз» являются высокий социально-экономический статус выпускника учреждений специального профессионального образования (СПО), подразумевающий высшее образование родителей, и хорошая успеваемость в школе. Однако вход в транзит в большей степени зависит от социально-экономического статуса.

В рубрике «**Профессиональные обзоры**» публикуется материал канд. полит. наук, доцента департамента социологии НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург) *И. В. Ермолина* «Исследования нелегального рынка биоресурсов: перспективы экономической социологии». Автор делает обзор исторической эволюции организованного браконьерства как основного источника изъятия и первого звена нелегального рынка биоресурсов (НРБ) и связывает возникновение этого явления с процессами постколониализма и постсоциализма. Основываясь на обзоре литературы и выделении звеньев рынка, автор предлагает экономическим социологам исследовать социально-экономическую деятельность самообеспечиваемого домохозяйства как основного актора НРБ и изучать смену правовых режимов, определяющую изменение легальности и легитимности экономических операций акторов на рынке.

В рубрике «**Новые книги**» рецензируется монография *Н. Е. Тихоновой, Ю. В. Латова, А. В. Каравай, Н. В. Латовой и Е. Д. Слободенюк* «Человеческий капитал российских профессионалов: состояние, динамика, факторы» (М.: ФНИСЦ РАН, 2023). В изначальной теории, появившейся в 1950–1960-х гг. в лоне Чикагской экономической школы, человеческий капитал определялся на микроэкономическом уровне как результат инвестиций человека в собственную жизнь и собственное развитие. Попытка социологического осмысления человеческого капитала, предпринимаемая авторами рассматриваемой книги, приводит к тому, что за довольно абстрактной идеей капитала они видят конкретных социальных акторов и социальные группы. В некотором смысле такой ракурс вновь делает идею человеческого капитала ближе к её изначальной интерпретации. Рецензия подготовлена *Д. С. Поповым* (ведущий научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН).

Текст на английском языке

Номер завершается статьёй «Влияние социально-экономических факторов на приток мигрантов в Российскую Федерацию из стран БРИКС», представленной канд. экон. наук *А. М. Валеем* и *С. О. Мамман* (оба автора из Института экономики и менеджмента, Уральский федеральный университет).

В исследовании предлагается эмпирическая оценка социально-экономических факторов, влияющих на приток в Россию мигрантов из стран БРИКС на макроуровне. Используются данные стран — членов БРИКС, в том числе Бразилии, Индии, Китая и ЮАР. В качестве аналитического метода применена гетерогенная панельная модель. В результате обнаружен отрицательный эффект уровня российских зарплат и положительный эффект российского душевого ВВП. Рассмотрено влияние ряда других социально-экономических показателей.

VR INTRODUCTORY REMARKS

Dear colleagues,

Let me introduce a new journal issue.

Professor of the HSE University Marina Shabanova presents a new study ‘Unnecessary Items, Waste Issue and Solidarity Practices Among Russian Consumers.’ Drawing on the results of three all-Russia representative surveys (2017, 2020, and December 2022, $N = 2000$ in each case), this study for the first time reveals the data on the level, dynamics and factors related to how Russians engage in various practices of handling underutilized items that have not lost their consumer properties but no longer needed by their owners. Special emphasis is made on solidarity practices, such as sharing these items for free. The paper argues that Russians with different values, socio-demographic and status characteristics exhibit different probability to engage in these practices.

We present a Russian translation of a chapter from a book by Amitai Etzioni, an American sociologist known for his work in the field of socioeconomics and communitarianism, the founder of the SASE, ‘Happiness Is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism’ (New York: Springer, 2018). In his book, Etzioni assigns a central place to the issues of ethics, which is considered in an applied way and in various aspects, taking into account the current global and local challenges of specific societies. This book provides a liberal communitarian response to the rise of populism occurring in many democracies. We publish the second chapter, which provides a brief overview of diverse perspectives on human nature in various social sciences (economics, sociology, anthropology, and psychology). The author believes that the main problem of the social sciences is that they ignore the idea of a moral fighter, which presupposes that a person is involved in an irreconcilable conflict between the search for happiness and the desire to live in accordance with their moral values. Published with a kind permission of the Gaidar Institute Publishing House.

Ivan Iudin, research assistant at the ISSEK, HSE University, presents a paper ‘The Socio-Demographic Portrait and Values of Russian Investment Apps Users.’ This paper examines the factors that influence the use of mobile investment apps, which have become the main tool for mass retail investors in the Russian stock market. This study employs data from the Monitoring Study of Society’s Digital Transformation conducted by ISSEK HSE in 2022. The sample was comprised of 9452 respondents aged 18 and above. The data suggests that despite a rapid increase in number of people with brokerage accounts, only about 4% of adult Russians engage in investment activities using mobile apps. It was demonstrated that investment apps users are typically young, affluent men with higher levels of human capital.

Elizaveta Korotkikh, research assistant at the Centre for Vocational Education and Skills Development, Institute of Education, HSE University, has submitted a paper ‘Educational and Career Trajectories of the Students Completed Vocational and Then College Degree.’ The purpose of this study is to identify factors related to the choice of transit educational trajectory (socio-economic status, academic achievement, personal characteristics) and to assess the return of transit trajectory on the earnings of graduates. Data for the study were obtained during the national panel within the research project «Trajectories in education and occupation» (TrEC). There is a significant correlation between the transit trajectory and the student’s high socio-economic status and school performance. However, the entry into transit is more dependent on socio-economic status.

Dr. Ilya Ermolin provides an analytical review ‘Illegal Wildlife Trade: Prospects for Economic Sociology’. This article starts from reviewing the interdisciplinary approaches to IWT, with a special focus on whether organized crime can be associated with IWT. After choosing the pipeline model to examine the structure of

the illegal market, the author consistently reviews the following stages of IWT: extraction, intermediation, and consumption. The author connects the origins of the present-day large-scale IWT with the collapse of colonialism and socialism. He suggests to examine the activities of self-sustaining household as the main actor of IWT and to reveal the shifting legal regimes that determine changes in the legality and legitimacy of economic transactions in the market.

Dr. Dmitry Popov, leading researcher at the Institute of Sociology of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences, reviews a book written by Natalia Tikhonova et al. 'Human Capital of Russian Professionals: Current State, Dynamics, Factors' (Moscow: FCTAS RAS, 2023) (in Russian). In the original theory that appeared in the 1950s-60s within the Chicago school of economics, human capital was defined at the microeconomic level as the result of a person's investments in his own life and his own development. The authors of the book under review attempt to comprehend sociologically human capital, revealing that behind the rather abstract idea of capital there are specific social actors—people and social groups. This perspective aligns the idea of human capital more closely with its original interpretation.

Dr. Azamat Valei and Suleiman Onimisi Mamman (both from the Graduate School of Economics and Management of the Ural Federal University) present their paper 'The impact of socioeconomic factors on BRICS migrants in the Russian Federation.' The study carried out an empirical assessment of the socioeconomic factors that determine BRICS migrants to Russia on a macro scale using data from the member states that include Brazil, India, China, and South Africa. The heterogeneous panel model was adopted as the analytical method. The result reveals a negative effect of Russian wages on immigrants' inflow while GDP per capita had a positive effect. The impact of the other social and economic factors is considered.

НОВЫЕ ТЕКСТЫ

М. А. Шабанова

Ненужные вещи, мусорная проблема и солидарные практики российских потребителей¹



ШАБАНОВА Марина Андриановна — доктор социологических наук, профессор НИУ ВШЭ, ведущий научный сотрудник Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ. Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: mshabanova@hse.ru

В статье по результатам трёх всероссийских репрезентативных исследований (2017 г., 2020 г., декабрь 2022 г.; N = 2000 в каждом) впервые представлены данные об уровне, динамике и факторах включения россиян в разные практики в сфере обращения со ставшими ненужными, но не утратившими потребительских свойств вещами или предметами. Особое внимание уделяется солидарным практикам — бесплатным передачам этих вещей или предметов, незнакомым и знакомым людям (не родственникам), которые сравниваются с рыночными практиками (продажами через интернет-площадки, магазины секонд-хенда и проч.) и выбрасыванием на свалку. Установлено, что россияне, различающиеся в ценностно-деятельностном, социально-демографическом и статусном отношениях, с неодинаковой вероятностью включают в разные практики. Одна из проблемных групп — молодёжь (18–34 лет), с большей вероятностью включающаяся в выбрасывание и рыночные практики и с меньшей — в пожертвования. Показано, что ресурсный потенциал жертвователей (готовность бесплатно передавать ставшие ненужными вещи и предметы в хорошем состоянии другим людям) по большинству позиций в 2022 г. (по сравнению с 2020 г.) существенно снизился. Однако он всё ещё весьма высок и остаётся слабо реализованным. Обосновываются меры по активизации конструктивных и снижению деструктивных практик и роли гражданского общества в этой сфере. Делается вывод о том, что практики избавления от ненужных вещей (предметов) всё в большей степени становятся инструментом проявления гражданской ответственности, расширяют границы гражданского общества в России.

Ключевые слова: мусорная проблема; избавление от ненужных вещей (предметов); подержанные вещи (предметы); пожертвования; гражданское общество; проэкологическое поведение; солидарные практики; этическое (ответственное) потребление; устойчивое развитие.

Постановка проблемы

Развитие быстрой моды, непрестанный прогресс в сфере электроники и бытовой техники с каждым годом обостряют проблему утилизации ставших не-

¹ Статья подготовлена на основе результатов исследования, проведённого автором в Центре исследований гражданского общества и некоммерческого сектора Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (НИУ ВШЭ) в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

нужными вещей (предметов), в том числе тех, которые ещё не утратили потребительских свойств. По данным Агентства по охране окружающей среды (Environmental Protection Agency, EPA), 84% ненужной одежды в США отправляется на свалку или на мусоросжигательные заводы [Wicker 2016]. В условиях развития быстрой моды массовому потребителю предлагается недорогая одежда невысокого, как правило, качества, которая быстро становится неактуальной, уступая место новой коллекции. Менее чем за 20 лет объём одежды, ежегодно выбрасываемой американцами, удвоился (с 7 млн до 14 млн тонн, или 80 фунтов на чел.) [Wicker 2016]. В Великобритании средний потребитель ежегодно выбрасывает на свалку 30 кг одежды и текстиля [Allwood et al. 2006] (цит. по: [Laitala 2014:444]), причём около 40% одежды и обуви из остаточных бытовых отходов можно было использовать повторно [Morley, Bartlett, McGill 2009] (цит. по: [Laitala 2014: 445]). К числу быстрорастущих в мире относятся и электронные отходы: по данным ООН, ежегодно их количество увеличивается примерно на 40 млн тонн [Gilal et al. 2019].

В России имеющаяся статистика весьма ненадёжна, в том числе из-за большого числа несанкционированных свалок. По данным РЭО (Российский экологический оператор), в стране ежегодно выбрасывается примерно 1,9 млн тонн одежды, действует лишь около 50 небольших компаний, которые перерабатывают менее 1% отходов текстиля². Ежегодно образуется порядка 1,5 млн тонн отходов электронного и электрического оборудования, из которых должным образом перерабатывается 5%. Остальные отходы пополняют лом чёрных металлов или захораниваются, что не только наносит вред окружающей среде, но и приводит к потере ценных вторичных ресурсов на фоне дефицита отдельных электронных компонентов вследствие санкций³.

Одной из самых загрязняющих планету отраслей признаётся производство одежды [Ellen MacArthur Foundation 2017; Soyer, Dittrich 2021]. По мере разложения на свалках даже *натуральные* волокна производят мощный парниковый газ метан. Кроме того, прежде чем стать одеждой, такие волокна проходят ряд «неестественных» процессов обработки (отбеливание, покраска, отмывание в химических ваннах и проч.). Все эти химические вещества создают риски окружающей среде в случае просачивания из выброшенной одежды в грунтовые воды или попадания в воздух при сжигании [Wicker 2016]. Ещё больше усугубляют проблему *синтетические* волокна. Если обычная хлопковая футболка разлагается примерно шесть месяцев, шерстяная одежда — 1–5 лет, то нейлоновой ткани для этого нужно 30–40 лет, а такие синтетические ткани, как лайкра и полиэстер, могут разлагаться столетиями. Кожаная обувь разлагается 25–40 лет, а резиновые подошвы ботинок — 50–80 лет⁴.

В развитых странах потребители всё чаще вносят коррективы в привычные модели потребления и утилизации, чтобы продлить срок службы ставших ненужными вещей (предметов) и не только приостановить количество образуемого мусора, но и помочь нуждающимся, словом, содействовать ослаблению как экологических, так и социальных проблем. Среди противовесов выбрасыванию — избавление от ненужного имущества навсегда (благотворительные пожертвования, передача родным или друзьям, продажа, обмен) или на время (сдача в аренду, одалживание), а также оставление у себя на хранение или преобразование для использования в других целях [Jacoby, Berning, Dietvorst 1977]. Однако в настоящее время все эти остро актуальные практики изучены гораздо слабее, чем этичные (социально ответственные) покупки [Hetherington 2004; Ha-Brookshire, Hodges 2009; Bianchi, Birtwistle 2010; 2012; Soyer, Dittrich 2021]. Эмпирические исследования — за редким исключением — проведены на небольших выборках, нерепрезентативных для обобщений на страновом уровне, с сильным перекосом в сторону молодёжи (студентов) и женщин, что не позволяет делать межгрупповые сопоставления [Laitala 2014]. Больше всего исследований проведено в США, следом идут европейские страны (в пер-

² См. URL: <https://reo.ru/tpost/kldek8taf1-reforma-rop-draiver-dlya-razvitiya-perer>

³ См. URL: <https://reo.ru/tpost/h3vtxl4p81-do-95-poleznieh-komponentov-budut-izvleka>

⁴ См. подробнее: [LeBlanc 2021; Lisa 2023].

вую очередь Великобритании), меньше исследований в Азии, Южной Америке и др. [Laitala 2014]. В результате данный сегмент ответственного потребления остаётся малоизученным даже в странах с нарастающими практиками в этой сфере.

В России подобные исследования пока делают первые шаги. Между тем мусорная проблема весьма остра: неблагоприятные эффекты производства большого количества отходов, которые не перерабатываются, тревожат уже основную часть россиян (67,5% в 2022 г.), инфраструктура для избавления от ставших ненужными вещей (предметов), включая пригодные для вторичного использования, развита слабо, в то время как у заметной группы (17%), по нашим данным (2022 г.), не хватает денег на покупку одежды и обуви (13%) или даже продуктов питания (4%). В этих условиях участие населения в разных практиках, продлевающих жизнь вещей, имеет как экологическое, так и социальное значение, особенно актуализирующееся в кризисных условиях. У какой части россиян в настоящее время есть ненужные вещи или предметы, которые не утратили своих потребительских свойств? Что обычно россияне с ними делают и продвигают ли эти практики цели устойчивого развития? Сколько тех, кто даёт ненужным вещам (предметам) вторую жизнь в рамках семьи, родных, а сколько тех, кто жертвует другим, в том числе незнакомым, людям, включаясь в практики гражданского общества (ГО)? Сколько тех, кто такие вещи (предметы) продаёт, а сколько тех, у кого в приоритете выбрасывание их на свалку? Что отличает участников разных практик друг от друга и каков их ресурсный потенциал как субъектов ГО в отношении готовности *бесплатно* передать ставшие ненужными вещи (предметы) другим людям?

Отсутствие ответов на эти вопросы сдерживает понимание реальной роли саморганизации россиян в ослаблении мусорной проблемы и формировании солидарных моделей адаптации к кризисным условиям, препятствует осмыслению трансформации российского ГО и его участия в продвижении целей устойчивого развития.

Цель данной работы: на основе всероссийских репрезентативных опросов (2017 г., 2020 г., декабрь 2022 г.) выявить основные виды, уровень и динамику включения населения в разные практики в сфере обращения со ставшими ненужными вещами (предметами) в хорошем состоянии, а также особенности качественного состава (ценностно-деятельностные, статусные, социально-демографические) участников разных практик и факторы на стороне ГО в их продвижении. На этой основе — оценить потенциал и условия активизации присутствия гражданского общества в этой сфере.

Теоретико-методологические основания и гипотезы

Этичное обращение с вещами (предметами), утратившими потребительскую ценность для своих владельцев, но не потерявшими потребительских свойств, — важный вид этичного (социально ответственного, устойчивого) потребления. В современном научном знании его можно причислить к так называемым *индивидуализированным коллективным действиям* (individualized collective action) [Micheletti 2003], когда представители самых разных социальных групп вне членства в каких бы то ни было гражданских ассоциациях или партиях самостоятельно продвигают решение проблемы, которую считают общественно важной. Их активизм базируется не на заданных (структурных), а на гибких, встроенных в конкретные ситуации (контекстуальных) идентичностях, словом, на объединении по интересам, на основе сочетания личных и просоциальных устремлений [Micheletti 2003: 25–26]. Для осмысления таких действий наиболее адекватными представляются современные концепции *моральной экономики* [Etzioni 1988; 2003; Sayer 2007], дополненные *деятельностно-конструктивистскими и механизменными* подходами к формированию новых потребительских практик [Ильин 2000; Beck 2001; Бодрийяр 2002; Заславская 2002; Trentmann 2007]. Мы уже обозначали их значимые позиции, содействующие осмыслению природы и потенциала этичного потребления как такового и его отдельных практик [Шабанова 2015; 2021; 2023]. Ниже ограничимся только теми, которые необходимы для обоснования выдвигаемых гипотез в данном исследовании.

Выбирая модель потребления, индивиды конструируют свою социальную идентичность, то есть воспроизводят себя как *членов общества* [Beck 2001; Trentmann 2007]. Для фиксации их проэкологических и просоциальных стремлений в ряде зарубежных исследований этичного потребления используется так называемый «зелёный моральный индекс» (см., например: [Berglund 2006: 564]), хорошо зарекомендовавший себя в адаптированном и слегка упрощённом виде и в России [Шабанова 2019а; 2023]. Индекс включает четыре основания: желание индивида ощущать себя ответственным человеком; вносить вклад в улучшение экологии, благополучие нынешних и будущих поколений; уверенность в том, что это экономически выгодно для общества в целом, а также стремление делать то, что, по мнению индивида, должны делать все. Но это лишь одна ипостась этичного потребителя — гражданская, или забота об общем благе. Другая — собственно потребительская, или забота о частном интересе. Как справедливо отмечает А. Этzioni, индивидам *одновременно* присущи как морально-культурные, так и эгоистические устремления, которые могут находиться в конфликте друг с другом [Etzioni 2003: 115], причём «не ценности управляют поведением, а постоянный конфликт и напряжение между, с одной стороны, личным интересом и принципом удовольствия и, с другой — силой моральных обязательств» [Etzioni 2003: 113]. Потребительский выбор в каждый момент отражает некий компромисс между двумя видами стремлений.

Забота о *частном* благе при передаче подержанных вещей (предметов) как в ближнем кругу, так и благотворительным фондам чаще всего связывается с выходящим за рамки нашего исследования «расхламлением» жизненного пространства [Laitala 2014], она не только не сулит особых экономических выгод, но и сопряжена с ощутимыми издержками (затраты времени, усилий). А вот проэкологические и (или) просоциальные ценностные установки фиксируются во многих исследованиях этичного обращения с подержанными вещами (предметами) (см., например: [Morgan, Birtwistle 2009; Dixit, Vadgaiyan 2016]), в первую очередь связанных с жертвованиями, а не с перепродажами [Joung, Park-Roars 2013]. Игнорирование установок потребителей на общее благо приводит к смещённым оценкам компромиссов между издержками и удобством утилизации [Nixon et al. 2008]. Причём есть исследования, где ключевым фактором признаётся не общая забота потребителей о состоянии окружающей среды как таковая, а их специфические ценностные установки в сфере обращения с отходами (минимизация отходов, их неприятие) [Sarigöllü, Hou, Ertz 2021]. Если потребители с такими установками не могут полностью исчерпать ценность продукта, они, скорее, тем или иным образом перераспределят его другим людям для полного исчерпания остаточной ценности [Sarigöllü, Hou, Ertz 2021: 350]. Итак, сформулируем первую гипотезу:

Гипотеза 1 (H 1). Чем выше «зелёный моральный индекс», отражающий силу *проэкологических и просоциальных* стремлений индивидов в отношении включения в сокращение количества образуемых отходов, тем выше вероятность включения индивидов в *бесплатные* передачи ненужных вещей (предметов) как в ближнем (друзья, знакомые, соседи) кругу, так и в дальнем (незнакомые люди) (*H 1a*). Связь с заботой о *частной* выгоде (экономической и неэкономической) незначима (*H 1b*).

Эмпирические исследования свидетельствуют, что на нежелание выбрасывать пригодные для использования вещи (предметы) влияют не только проэкологические стремления потребителей, но и стремление помочь нуждающимся, а также удовольствие, испытываемое от оказания этой помощи [Baker, Yurchisin 2014]. Причём влияние желания помочь другим людям может быть даже более сильным, чем забота об экологии [Laitala 2014]. Наши предыдущие исследования разных видов этичного потребления в России указывают на более активное включение в эти практики лиц с более высоким уровнем гражданского участия («социального отклика») в каких-то других, в том числе не связанных с потреблением, сферах ГО (формальных и неформальных), таких как денежные пожертвования, добровольческий труд [Шабанова 2019а; 2023]. Связь разных видов этичного потребления с этими видами

солидарных практик неодинакова. Есть основания полагать, что бесплатная передача ставших ненужными вещей (предметов), сопряжённая с определёнными затратами времени и сил со стороны жертвователей, теснее связана с включением в предполагающий аналогичные издержки добровольческий труд, чем в денежные пожертвования. В последние годы появилась значимая связь и с членством или участием в деятельности некоммерческих организаций (НКО), чего на российских данных раньше не наблюдалось [Шабанова 2019b; 2023]. Это участие расширяет радиус личной ответственности, формирует доверие к незнакомым другим, тем самым облегчая включение в новые просоциальные («помогающие») практики не только в ближнем (друзья, знакомые, соседи) кругу, но и в дальнем (незнакомые люди). Таким образом, следующая гипотеза такова:

Гипотеза 2 (H 2). Включение в *бесплатные* передачи ненужных вещей или предметов, как в ближнем кругу, так и в дальнем, положительно ассоциировано с участием в деятельности НКО (*H 2a*), а также в других видах социально-экономической солидарности (в том числе вне организаций), характеризующих уровень «социального отклика»: денежные пожертвования, добровольческий труд. Причём с добровольческим трудом связь сильнее, чем с денежными пожертвованиями (*H 2b*). С вероятностью включения в *выбрасывание* ненужного на свалку связь обеих солидарных практик отрицательна (*H 2c*).

Выбор той или иной стратегии избавления от ненужных вещей (предметов), которые ещё не утратили своих потребительских свойств, зависит не только от субъективных характеристик и ценностных установок потребителей или находящихся за рамками данного исследования характеристик продукта (физическое состояние, стиль и проч.) и отношения потребителей к ним (уверенность в бесполезности для кого-то другого, изменение моды и проч.) [Jacoby, Berning, Dietvorst 1977; Laitala 2014], но и от качества способствующей среды. Концепция «либертарианского патернализма» Р. Талера и К. Санстейна акцентирует важность формирования «архитектуры выбора» и «социального подталкивания» при сохранении свободы выбора индивидов [Талер, Санстейн 2018], а следовательно, значимую роль других заинтересованных сторон (власть, бизнес, НКО и проч.). В ряде исследований удобство избавления от ставших ненужными вещей признаётся основным фактором включения потребителей в продление сроков их службы (увеличение пунктов приёма, вывоз из дома и проч.) (см., например: [Birtwistle, Moore 2007; Nixon et al. 2008; Bianchi, Birtwistle 2012; Laitala 2014]).

Важную роль играет и развитие информационно-просветительской среды. Исследования показывают, что после участия в образовательных программах по переработке отходов потребители предпочитали выбрасыванию пожертвования ненужной одежды церквям или благотворительным организациям [Stall-Meadows, Goudeau 2012]. Есть исследования, фиксирующие возможность продвигать этичную циркуляцию вещей по более низкой цене за счёт ресурса взаимодействий в социальных сетях, онлайн-дискуссий, сарафанного радио, словом, с помощью *неформальной* передачи информации от одного человека другому, что способно кардинально и на долгое время поменять социальное поведение [Gilal et al. 2019]. Однако в разных странах повышение осведомлённости потребителей об экологических проблемах неодинаково связано с реальным включением в практики этичной утилизации, поскольку «люди, озабоченные состоянием окружающей среды, необязательно ведут себя проэкологически, если видят, что другие люди не ведут себя подобным образом» [Bianchi, Birtwistle 2012: 339] (см. также: [Ohtomo, Hirose 2007]). Наши исследования в России свидетельствуют о значимой роли важности и достаточности информации во включении в этичные практики как в рыночном, так и в нерыночном сегментах [Шабанова 2021; 2023]. Новые данные позволяют протестировать следующую гипотезу:

Гипотеза 3 (H 3). Уровень информированности потребителей о том, куда и как можно передать (где и как продать) ставшие ненужными вещи (предметы) в хорошем состоянии по-разному ассоциирован с вероятностью их включения в разные практики. Достаточный уровень информи-

рованности о *бесплатных* каналах передачи положительно связан с вероятностью *пожертвований* ненужных вещей (предметов) *незнакомым* людям и не сказывается на включении во все остальные практики (*H 3a*). Достаточный уровень информированности о каналах реализации на *платной* основе положительно ассоциирован с вероятностью включения в *рыночные* практики (продажа секонд-хенда, сдача в магазины за скидки на новые товары) и отрицательно с выбрасыванием на свалку (*H 3b*).

В большинстве исследований практик обращения с ненужными вещами (предметами) не сообщается о различиях, связанных с демографическими и статусными характеристиками потребителей (доход, образование, семейное положение, тип населённого пункта), скорее всего, из-за нерепрезентативности выборок [Laitala 2014]. В ряде исследований фиксируется более активное участие *женщин*: они чаще покупают модные вещи; чаще занимаются стиркой, ремонтом вещей и более вероятно будут иметь дело с их утилизацией [Laitala 2014]. *Возраст* потребителей неоднозначно ассоциирован с участием в пожертвованиях вещей благотворительным организациям в разных странах. Так, в Австралии пожилые люди чаще отдают подержанные вещи благотворительным организациям, а в Чили связи с возрастом нет. Исследователи объясняют это относительной новизной и малым числом благотворительных организаций в развивающихся странах [Bianchi, Birtwistle 2012]. Наконец, в обеих странах возраст потребителя не связан с пожертвованиями семье или друзьям [Bianchi, Birtwistle 2012]. Наши прошлые репрезентативные исследования россиян показывают, что, несмотря на то что молодёжь активнее участвует в этических *покупках*, она с большей вероятностью попадает в группу активных (частых) выбрасывателей *продуктов питания* (с участием же в раздельном сборе бытовых отходов (РСБО) связь незначима) [Шабанова 2021; 2022; 2023]. Учитывая этот факт, а также более развитую инфраструктуру для избавления от ненужных вещей в крупных городах, более высокий ресурсный потенциал для передачи ненужных вещей (предметов) у более обеспеченных групп потребителей, сформулируем последнюю гипотезу:

Гипотеза 4 (H 4). Состав участников разных практик в сфере обращения с ненужными вещами (предметами) существенно различается. Чем моложе потребители, тем ниже вероятность их включения в *бесплатные* передачи ненужных вещей (предметов) и выше — в продажу и выбрасывание (*H 4a*). В *бесплатные* передачи ненужных вещей (предметов) чаще включаются женщины (в платные — мужчины) (*H 4b*), жители крупных городов (*H 4c*) и реже — лица с материальным статусом ниже среднего (*H 4d*).

Данные и методы

Анализ базируется на данных трёх опросов (2017 г., 2020 г., декабрь 2022 г., по 2000 чел. в каждом), репрезентирующих население России по полу, возрасту и уровню образования⁵. Для оценки статистической значимости межвременных различий рассчитывались 95%-ные доверительные интервалы с помощью метода Уилсона (E. V. Wilson, 1927) без поправки на непрерывность [Newcombe 1998]. Наряду с дескриптивным анализом, направленным на выявление динамики включения и особенностей качественного состава участников разных практик в сфере обращения со ставшими ненужными вещами (предметами), для оценки связей между разными факторами и вероятностями включения индивидов в эти практики использовался аппарат *бинарной* логит-регрессии (данные 2022 г.). Зависимая

⁵ Выборка многоступенчатая, стратифицированная, территориальная, случайная. Метод опроса — формализованное интервью (*face to face*). Основные характеристики выборочных совокупностей: доля женщин — 52,5% (2017 г.), 54,9% (2020 г.), 55% (2022 г.); доля лиц с высшим и незаконченным высшим образованием — 34% (2017 г.), 30% (2020 г.); 30% (2022 г.). Возраст (полных лет) средний (ст. откл.) и медиана — 44,3 (16,2) и 42 года (2017 г.); 44,9 (15,3) и 45 лет (2020 г.); 45,56 (15,76) и 45 лет (декабрь 2022 г.). Полевые исследования проводились Аналитическим центром «НАФИ» (2020 г., 2022 г.) и Фондом социальных исследований (2017 г.) по заказу Центра исследований ГО и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, по блоку вопросов, предложенных автором данной статьи.

переменная принимала два возможных значения: 1 — участник той или иной практики обращения с ненужными вещами (предметами); 0 — остальные индивиды.

Практики обращения россиян со ставшими ненужными вещами или предметами в хорошем состоянии: общая характеристика

Практики обращения россиян со ставшими ненужными вещами (предметами) весьма разнообразны. В зависимости от доминирующих ценностных установок индивидов (проэкологические, просоциальные или частные), последствий практик для окружающей среды (сохранение экологии или обострение мусорной проблемы, помощь или отказ от помощи другим людям), радиуса действий (среди родных или с выходом на ближнее и (или) дальнейшее социальное окружение), наличия денежной компенсации их можно разделить на несколько видов: солидаристические и индивидуалистические; конструктивные и деструктивные; внутрисемейные и внешние; нерыночные и рыночные (см. табл. 1)⁶.

Таблица 1

Практики обращения россиян с ненужными вещами или предметами в хорошем состоянии

Практики	Доля участников (в %)	Характер практики
1. Предлагают друзьям, знакомым, соседям	41	Солидаристическая внешняя (гражданское общество), нерыночная, конструктивная
2. Бесплатно передают <i>незнакомым</i> людям (через храмы, фонды, благотворительные магазины, пункты социальной помощи, интернет-площадки и др.)	24	
3. Отдают другим членам семьи, включая отдельно проживающих родственников	32	Солидаристическая внутрисемейная, нерыночная, конструктивная
4. Продают через комиссионные магазины, секонд-хенд, интернет-площадки, мессенджеры	7	Рыночная, внешняя, конструктивная (с точки зрения индивида и среды)
5. Сдают на утилизацию в магазины, чтобы получить скидки на новые товары	2	
6. Стараются сделать вещи (предметы) более модными, современными: обновляют, реставрируют их	2,5	Нерыночная, внутрисемейная, конструктивная (с точки зрения индивида и среды)
7. Используют вещи (предметы) до полного износа, донашивают дома, на даче, так что чего-либо ненужного в хорошем состоянии обычно не бывает	10	
8. Выбрасывают (зачем хранить то, что больше не нужно?!)	19	Нерыночная, несолидарная, деструктивная для среды
9. Убирают подальше: пусть хранятся до лучших времён, вдруг ещё пригодятся	15	Нерыночная, несолидарная, противоречивая (с точки зрения индивида и среды)

Примечание: $N_{2022} = 2002$ чел.

Самые распространённые практики — *солидаристические*. Они связаны в первую очередь с перемещением ненужных вещей (предметов) в рамках *ближнего* окружения — друзьям, знакомым, соседям (41%) и (или) другим членам семьи, включая отдельно проживающих родственников (32%). Весьма за-

⁶ Ответы на вопрос: «У многих людей есть вещи или предметы в ХОРОШЕМ состоянии, которыми они уже не пользуются. Что Вы ОБЫЧНО делаете с такими вещами, или предметами?»

Передача во *временное* пользование другим людям на данном этапе не рассматривается, так как предметы не попадают в категорию «уже не используемые». В ближнем кругу эта практика, как правило, имеет эпизодический характер, а в отношениях с незнакомыми людьми продвигается благодаря развитию Интернета, но пока находится в зачаточном состоянии. Так, по данным исследования, в передаче во временное пользование (за плату) не использующихся в данный момент предметов (горные лыжи, камеры, палатки, лодки, свадебные платья, костюмы и проч.) незнакомым людям с хорошей репутацией в интернет-сообществах участвуют лишь 1,3% россиян.

метная часть (24%) солидаризируется и с более дальним кругом, включаясь в бесплатную передачу *незнакомым* людям (через храмы, фонды, благотворительные магазины, пункты социальной помощи, интернет-площадки и др.). В общей сложности хотя бы в одной из этих практик участвуют 64% россиян, в том числе в передаче вещей (предметов) *не* членам семьи — как знакомым, так и незнакомым — 53%, что свидетельствует о весьма заметном погружении практик обращения с ненужными вещами (предметами) в сферу гражданского общества. Будучи сопряжёнными с добровольной *бесплатной* передачей предметов, эти практики носят *нерыночный* характер и *конструктивны* как для среды (ослабление мусорной проблемы, помощь другим людям, сдерживание их от новых покупок), так и для владельцев ненужных вещей («расхламление» жизненного пространства, личное удовольствие от помощи другим людям, или «эффект тёплого свечения», по Андреони).

Другая группа практик носит *рыночный* характер: продажа через комиссионные магазины, секонд-хенд, интернет-площадки, мессенджеры (7%) и (или) сдача ненужных вещей на утилизацию в магазины, чтобы получить скидки на новые товары (2%). Сегодня этот сегмент мало представлен в обращении с вещами, утратившими ценность для своих владельцев: в общей сложности хотя бы одну из таких практик использует лишь 9% россиян. Эти практики также носят *конструктивный* характер как в отношении вклада в сохранение окружающей среды, так и с точки зрения интересов владельцев ненужных вещей (денежный выигрыш, удовлетворённость от реализации проэкологических стремлений, которые могут дополнять получение частной выгоды).

Ещё две практики также носят *конструктивный* характер, снижая экологический след и ослабляя остроту мусорной проблемы: каждый десятый использует вещи до полного износа, донашивает дома, на даче, поэтому чего-либо ненужного в хорошем состоянии у них обычно не бывает. Совсем немногие (2,5%) стараются сделать вещи (предметы) более модными, современными: обновляют, реставрируют их. Конструктивен характер этих практик и с точки зрения интересов индивидов: экономия денежных ресурсов в первом случае и самореализация во втором. Обе практики по природе своей *нерыночные* и не выходят за пределы домохозяйств.

Наконец, заметная часть россиян просто выбрасывают те вещи (предметы), которыми перестают пользоваться, несмотря на их хорошее состояние («Зачем хранить то, что больше не нужно?!»); доля таких россиян составляет 19%. К ним примыкают лица, практикующие хранение ненужного в рамках домохозяйств («Убираю подальше: пусть хранятся до лучших времён, вдруг ещё пригодятся») — их 15%. Некоторые исследования показывают, что неиспользуемые вещи могут храниться в течение весьма длительного времени, в том числе из-за эмоциональной привязанности владельцев, как семейные реликвии [Laitala 2014], напоминая о каких-то знаменательных событиях, близких людях («вещи с историей», которые «нельзя предавать»).

И выбрасывание, и хранение (накопление) выпадают как из рыночных, так и из солидарных механизмов координации социальных взаимодействий. Если первое носит заведомо *деструктивный* характер, нанося ущерб окружающей среде и снижая социальное благополучие, то последствия второго неоднозначны: в случае отложенного выбрасывания они деструктивны (и не только для среды, но и для индивидов из-за напрасного захламления жизненного пространства); если же оставленным на хранение вещам даётся вторая жизнь, напротив, конструктивны (как для среды, так и для индивидов). Поскольку хотя бы в одну из этих двух практик вовлечены 33% россиян, доля участников *деструктивных* практик колеблется в интервале 19–33%, скорее всего, не достигая верхнего предела, когда все без исключения «ожидавшие лучших времён» вещи были бы отправлены на свалку.

В целом в современном обращении с утратившими потребительскую ценность, но не утратившими потребительские качества вещами (предметами) в настоящее время преобладают *конструктивные*

практики (75%; см. пп. 1–7 в табл. 1) над *деструктивными* (19%; см. п. 8) или *неоднозначными* (15%; см. п. 9); *нерыночные* (93%; см. пп. 1–3, 6–9) над *рыночными* (9%; см. пп. 4, 5); *внешние* (73%; см. пп. 1, 2, 4, 5, 8) над *внутренними* (51%; см. пп. 3, 6, 7, 9); *солидаристические* (64%; см. пп. 1–3) над *индивидуалистическими* (49%; см. пп. 4–9 в табл. 1). И хотя в попадающих в сферу ГО (солидаристических, нерыночных, выходящих за пределы круга родных) взаимодействиях (53%) явно лидирует ближний круг (друзья, знакомые, соседи), но и незнакомые люди (как объект оказания помощи, поддержки) также играют значимую роль. В любом случае это проявление *сотрудничества* (как деятельностного уровня солидарности), то есть взаимодействий между двумя сторонами, предусматривающих такое изменение стратегий их поведения по сравнению со *status quo*, при котором *бездействие* одной стороны было бы невыгодно другой [Полтерович 2015: 5]. В нашем случае бездействие владельцев ненужных вещей или предпочтение ими деструктивной стратегии (выбрасывание вещей в хорошем состоянии), безусловно, невыгодно другой стороне — потенциальным получателям этих вещей на бесплатной основе. Остальные практики не попадают в сферу гражданского общества, однако одна из них — выбрасывание — явно противоречит целям устойчивого развития и, поскольку весьма распространена (19%), заслуживает особого внимания со стороны НКО.

Современную сферу обращения с ненужными вещами (предметами) нельзя назвать ни сильно интегрированной, ни сильно фрагментированной: хотя основная часть россиян (59%) ограничиваются какой-нибудь одной практикой, заметная часть (37%) сочетают не менее двух из них (22% — две практики; 11% — три; 4% — не менее четырёх; ещё 3,5% затруднились с ответом). Чаще других не прибегают к другим практикам обращения с утратившими потребительскую ценность, но не утратившими потребительских свойств вещами (предметами) лица, их просто выбрасывающие (68%); следом идут donating вещи до полного износа (52%), а также убирающие ненужные вещи на хранение «до лучших времён» (53%). На другом полюсе лица, обновляющие, реставрирующие вещи (предметы), чтобы сделать их более модными: они реже других ограничиваются одной этой практикой (18%), находясь в группе лидеров по включению в три практики и более (62%).

С ними соседствуют обе рыночные практики: утилизаторы вещей через магазины, дабы получить скидки на новые товары, а также продающие подержанные вещи через комиссионные магазины, секонд-хенды, интернет-площадки, мессенджеры. Их участники ограничиваются только этими практиками гораздо реже (25 и 33% соответственно), чем включают в три практики и более (63 и 41% соответственно). Следовательно, участников *рыночных* практик нельзя автоматически причислять к рациональным эгоистам, преследующим сугубо частную экономическую выгоду. Такой мотив может быть не единственным и даже не главным, дополняясь просоциальными или проэкологическими стремлениями. Кроме того, он может актуализироваться в отношении передачи определённых вещей (не обязательно самых лучших), не распространяясь на остальные. Так, лица, намеренные передать вещи для вторичного использования, могут сами предварительно их сортировать: лучшие относить в благотворительные магазины или предлагать в ближнем кругу, а менее качественные и ценные сдавать пакетами в магазины ради скидки на новые товары.

Можно заключить, что важную роль во «входе» в пространство этичного обращения с вещами (предметами), утратившими потребительскую ценность для своих владельцев, в настоящее время играют практики гражданского общества. В случае обращения к одной практике на их долю приходится 36% участников (21% бесплатно передающих в ближнем кругу и 15% — в дальнем), то есть ровно столько, сколько на все внутрисемейные практики, вместе взятые (см. пп. 3, 6, 7, 9 в табл. 1), и намного больше, чем на практики рыночные (5%; см. пп. 4, 5 в табл. 1). Поскольку состояние и перспективы развития сферы обращения с ненужными вещами (предметами) в значительной степени определяется глубиной ее погружения в ГО, рассмотрим подробнее динамику и потенциал практик ГО, в том числе в сравнении с практиками рыночного сегмента.

Динамика солидарных практик в сфере обращения с ненужными вещами или предметами в хорошем состоянии

Мониторинг практик обращения с ненужными вещами (предметами) свидетельствует о том, что ни в условиях пандемии (ноябрь 2020 г.), ни в условиях санкций (декабрь 2022 г.) доля участников солидаристических взаимодействий не снижалась, а в 2022 г. даже возросла как в ближнем кругу, так и в дальнем (см. табл. 2).

Таблица 2

Участие россиян в отдельных практиках по передаче ненужных вещей или предметов: реальное включение и намерения

Практики	Годы	Делают в настоящее время, %	Намерены делать в ближайшие 1–2 года, %	Коэффициент стабильности	Коэффициент замещения
Бесплатная передача незнакомым людям (через храмы, фонды, благотворительные магазины, пункты социальной помощи, интернет-площадки и др.)	2022	24* (22,2–26)	12* (11–13,5)	0,23	0,34
	2020	20 (18–21,8)	22 (20–24)	0,57	1,29
	2017	17 (15–19)	23,5 (22–25)	0,70	2,27
Передача ненужной одежды, мебели, бытовой техники друзьям, знакомым, соседям	2022	41* (39–43)	16* (14,5–18)	0,25	0,18
	2020	32 (30–34)	26* (24–28)	0,57	0,56
	2017	32 (30–34)	33* (31–35)	0,75	1,07
Сдача на утилизацию в магазины, чтобы получить скидки на новые товары	2022	2* (1,5–2,7)	6* (5–7)	0,18	3,24
	2020	8* (7–9)	12* (11–13,5)	0,40	1,77
Продажа через комиссионные магазины, секонд-хенд, интернет-площадки, мессенджеры	2022	7	4,5	0,20	0,52

Примечание: $N_{2017} = 2000$ чел.; $N_{2020} = 2000$ чел.; $N_{2022} = 2002$ чел. В скобках указаны нижние и верхние границы 95%-ных доверительных интервалов, рассчитанные с помощью метода оценки Уилсона (E. V. Wilson, 1927) без поправки на непрерывность [Newcombe 1998]. Статистически значимые межвременные различия обозначены астерiskом (*).

Однако по сравнению с 2017 г. *коэффициенты стабильности*⁷ участников постоянно снижались и в настоящее время достигают 0,23–0,25. Иными словами, если в 2017 г. 70–75% участников бесплатной передачи ненужных вещей (предметов) собирались в ближайшие год-два продолжать делать это, то к концу 2022 г. их доля снизилась в три раза. *Коэффициенты замещения* также стали меньше единицы, то есть число намеренных выйти из практик в ближайшие год-два стало превосходить число потенциальных новичков, причём по солидарностям с *дальним* кругом такая ситуация сложилась впервые.

Социальная база для воспроизводства *солидарных* практик как в ближнем кругу, так и в дальнем постепенно сужается, и факторы её ослабления нуждаются в специальном изучении. Есть основания полагать, что если в пандемийный год свою лепту внесло снижение общей частоты контактов из-за опасений заразиться, переключение потенциальных дарителей на более доступные каналы избавления от ненуж-

⁷ *Коэффициент стабильности* — отношение числа намеренных продолжать ту или иную практику потребления в ближайшие год-два к общему числу включённых в неё в настоящее время. *Коэффициент замещения* — отношение числа намеренных включиться в данную практику к числу намеренных отказаться от неё в ближайшие год-два.

ных вещей, включая выбрасывание, то сегодня на первый план выходит высокая неопределённость относительно ближайшего будущего. В условиях нестабильности и неясности жизненных перспектив часть россиян предпочитают «притормозить» процесс избавления от ненужных вещей (предметов) в хорошем состоянии (по крайней мере, на бесплатной основе) и оставлять их в своих домохозяйствах «до лучших времён», «на всякий случай» («С началом СВО перестала раздавать вещи»; «Санкции. Дожили то, что осталось»; «Когда наступят времена, как в начале 90-х, все вспомнят и пожалеют о выкинутых или отданных вещах» и т. п.). На динамике солидарных и несолитарных практик, вероятно, сказывается и снижение качества вещей из-за развития быстрой моды. Как следствие, возрастает число ставших ненужными вещей, которые не всегда удобно предлагать другим людям. Косвенно на это указывает низкий коэффициент замещения у практики *продажи* ненужных вещей (предметов) через комиссионные магазины, секонд-хенды, интернет-площадки на фоне возросшего коэффициента замещения у сдачи их на *утилизацию* в магазины с целью получить скидки на новые товары (см. табл. 2).

Так или иначе, к концу 2022 г. ресурсный потенциал жертвователей по большинству позиций существенно снизился. На это, в частности, указывает снижение доли россиян, в чьих домохозяйствах есть ненужные вещи или предметы в хорошем состоянии, которые они готовы *бесплатно* передать другим людям (см. табл. 3)⁸.

Таблица 3

Перечень ненужных вещей или предметов в хорошем состоянии, которые участники разных практик готовы бесплатно передать другим людям (% по столбцу)

Вещи (предметы)	Бесплатная передача				Сдача в магазины за скидки на новые товары		Выбрасывание	В целом по массиву	
	Незнакомым людям		Друзьям, знакомым, соседям		2022 г.	2020 г.		2022 г.	2020 г.
	2022 г.	2020 г.	2022 г.	2020 г.					
Одежда, обувь для взрослых	54,5	63	41	55	55	56,5	32	38	46,5
Одежда, обувь для детей	31	43	28	38	25	33	19	22,5	30
Бытовая техника, бытовые приборы	14	13,5	10	12,5	10	12,5	6	8	8
Игрушки	30,5	37,5	25	32	27,5	33	18	21	27
Книги для взрослых	24	29	20	26,5	30	30	13	16	20
Книги для детей	17	25,5	17	22	25	22	11	12	17
Учебная литература	13	22,5	12	20	20	19	9	9	14
Музыкальные диски	8	13	6	14	7,5	17	5	4	9
Компьютеры, ноутбуки, планшеты	2	4	2	3	2,5	5	1	1,5	2
Компьютерные аксессуары: мышки, клавиатура и др.	3	6	3	6	5	5	1	2	3
Мобильные телефоны	4	10	5	9	2,5	11	4	4	5
Мебель	16	X	8	X	15	X	5	8	X
Нет ненужных вещей (предметов)	24	19	31	34	25	15	43	35	31
Не готовы что-либо отдавать бесплатно	1	X	3	X	7,5	X	6	4	X
Другое	0	1	1	1	2,5	2	0	1	1
Затрудняюсь ответить	1	0	1,5	1	2,5	1	1,5	2	3

Примечание: $N_{2022} = 2002$ чел., $N_{2020} = 2000$ чел. (данных по выбрасыванию за 2020 г. нет).

⁸ Ответ на вопрос: «Есть ли в Вашем доме сегодня такие вещи или предметы, которые Вам уже не нужны, а выбрасывать жалко, и Вы готовы передать их другим людям БЕСПЛАТНО?» (карточка с 16 позициями; см. табл. 3).

Не исключено, что на снижении ресурсного потенциала жертвователей сказались не только неблагоприятные факторы, но и развитие способствующей среды для передачи ненужных вещей (расширение сети пунктов приёма, выезд сборщиков на дом и проч.). В результате часть жертвователей уже отдали то, что хотели, или, во всяком случае, продвинулись в этом направлении. Не отрицая возможного вклада и этого фактора, есть основания полагать, что он не единственный и, скорее всего, не определяющий. Не случайно в группе солидаризирующихся в рамках *ближнего* круга (друзья, знакомые, соседи) доля респондентов, указавших, что в их домохозяйствах нет ненужных вещей (предметов) для бесплатной передачи другим людям, практически не изменилась, в то время как доли готовых бесплатно отдать отдельные вещи (предметы), больше не нужные им, заметно снизились. В группе солидаризирующихся с *дальним* кругом доля указавших на отсутствие ненужных вещей (предметов) хотя и повысилась на 5 п. п., но по большинству позиций намного уступает падению готовности бесплатно отдавать ненужное (см. табл. 3).

В то же время, несмотря на снижение ресурсного потенциала жертвователей ненужных вещей или предметов, как в ближнем кругу, так и в дальнем, этот потенциал по-прежнему весьма высок и воспроизводится с прежними позициями-лидерами: одежда, обувь для взрослых; одежда, обувь для детей; игрушки; книги для взрослых и детей, учебная литература и др. Заметная часть готова бесплатно отдать и мебель: ранее эта позиция не учитывалась (см. табл. 3). Состав позиций-лидеров свидетельствует о важности активизации *посреднической* функции НКО в налаживании взаимодействий потребителей с торговыми сетями, бизнесом (ремонт, утилизация, перепродажа), библиотеками, социальными службами, помогающими семьям, попавшим в трудную жизненную ситуацию, и др. Это тем более актуально, что лишь 30% нынешних участников *бесплатных* передач ненужных вещей (предметов) в ближнем кругу или дальнем готовы отдавать их и на *платной* основе: в основном одежду, обувь для взрослых (11–15%) и детей (8–9%), бытовую технику (8–9%) и мебель (5–10%). Это сильно отличает их от участников *рыночных* практик, где доля готовых выставить ненужное на продажу достигает 62%, а доля не готовых торговать подержанными вещами в 4,5 раза ниже (32,5% против 7%). Низкая готовность к торговле подержанными вещами (предметами) передающих их на *бесплатной* основе указывает на то, что в случае несостоявшихся солидарных взаимодействий эти вещи со временем могут пополнить свалки, деструктивно сказавшись как на экологическом, так и на социальном благополучии россиян.

Таким образом, несмотря на включение большей части россиян в практики передачи ставших ненужными вещей (предметов) в хорошем состоянии, в настоящее время имеется весьма значительный нереализованный потенциал по продлению сроков их службы и более эффективному использованию. Ни одной из практик, как правило, не удаётся решить проблему ставших ненужными вещей, которые их владельцы готовы *бесплатно* передать другим людям.

О важности усиления присутствия других заинтересованных сторон (НКО, власти, бизнеса) в этой сфере говорят следующие обстоятельства:

- несмотря на включение в разные *солидарные* практики передачи вещей, абсолютное большинство (65–75%) участников на момент опроса указали, что в их домохозяйствах имеются вещи (предметы), которыми они уже не пользуются, но выбрасывать жалко, и они готовы *бесплатно* передать их другим людям. Причём среди *участников* практик по передаче вещей эти доли существенно выше, чем среди *неучастников* (65–75% против 53–54%). Включение в солидарные практики, содействуя повышению срока службы подержанных вещей, сегодня не решает проблему;

- среди тех, кто пока *не* участвует в солидарных практиках передачи ставших ненужными вещей (предметов) в хорошем состоянии, доля имеющих их и готовых *бесплатно* передать другим людям, хотя и снизилась по сравнению с 2020 г. (63%), но по-прежнему весьма высока (53–54%);
- по доле лиц, *выбрасывающих* на свалку ненужные вещи (предметы) в хорошем состоянии, группа *не* участвующих в солидарных практиках их передачи другим людям существенно превосходит группу участников (23–27% против 7–8%, 2022 г.), причём соотношение между двумя группами со временем становится более деструктивным (15–17% против 4–7%, 2020 г.).

Наконец, определённые сбои имеются и в сфере *информирования* населения о том, куда можно передать, как и где продать ставшие ненужными вещи (предметы) (см. табл. 4)⁹. Так, самую высокую оценку *недостаточности* информации (как для бесплатной передачи, так и для продажи) сегодня дают лица, *выбрасывающие* ненужные вещи или предметы (42–49%). О высоком уровне недостаточности информации в сфере *бесплатной* передачи сигнализируют и участвующие в передаче ненужного в ближнем кругу (43%), как и участники рыночных практик (39%). Примечательно и то, что о недостаточности информации чаще заявляют *неучастники*, чем участники конструктивных практик. Повышение информированности способствовало бы расширению радиуса гражданской активности одних и включению в практики ГО других.

Таблица 4

Оценка участниками разных практик достаточности информации о каналах бесплатной передачи и продажи ставших ненужными вещей или предметов, %

Оценка достаточности информации	Передача ненужного незнакомым ¹		Передача ненужного знакомым ²		Рыночные практики ³		Выбрасывание ⁴		В целом по массову
	Есть	Нет	Есть	Нет	Есть	Нет	Есть	Нет	
(А) Бесплатная передача^(а)									
Достаточно (безусловно или скорее)	67	48	54	51	61	51,5	45	54	52
Недостаточно (безусловно или скорее)	31	46	43	42	39	43	49	41	43
Затруднились с ответом	2	6	3	6	0	5,5	6	5	5
(В) Передача на платной основе^(б)									
Достаточно (безусловно или скорее)	64	55	61	54	80	55	50	59	57
Недостаточно (безусловно или скорее)	31	38	33	38	20	38	42	35	36
Затруднились с ответом	5	7	6	8	0	7	8	6	7

Примечания. $N_{2022} = 2002$ чел. ^{(а), (б)} Значение статистики и уровень значимости критерия χ^2 Пирсона; $df = 2$; * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,0001$: (А) $\chi^2_1 = 53^{***}$; $\chi^2_2 = 12^{**}$; $\chi^2_3 = 11^{**}$; $\chi^2_4 = 10^{**}$; (В) $\chi^2_1 = 15^{**}$; $\chi^2_2 = 10^{**}$; $\chi^2_3 = 45^{***}$; $\chi^2_4 = 9^*$.

Изменения состояния дел в этой сфере актуализирует внимание к особенностям качественного состава (ценностно-деятельностным, статусным, социально-демографическим) участников разных практик в сфере обращения с ненужными вещами (предметами).

⁹ Ответы на вопросы: «Достаточно ли у Вас сейчас информации о том, куда и как можно передать ставшие ненужными вещи или предметы БЕСПЛАТНО?»; «Достаточно ли Вам информации о том, как и где можно ПРОДАТЬ ставшие ненужными вещи, или предметы».

Особенности качественного состава и гражданская активность участников разных практик обращения с ненужными вещами

Участники *солидарных* практик по сравнению с *неучастниками* занимают более сильную проэкологическую (и просоциальную) позицию в отношении сокращения количества образуемых отходов (см. табл. 5)¹⁰. Примечательно, что она весьма сильна и у участников *рыночных* практик, основная часть которых (67%) назвали хотя бы один проэкологический (просоциальный) мотив своего участия (или готовности включиться) в сокращение количества образуемых отходов. Меньше всего таковых среди *выбрасывателей* ставших ненужными вещей (предметов) в хорошем состоянии на свалку, но и там их больше половины (55%), что свидетельствует о высоких шансах перехода из деструктивной группы в конструктивную в случае налаживания информационно-просветительских потоков и развития инфраструктуры.

Таблица 5

Мотивы включения (готовности включиться) участников разных практик в сокращение количества образуемых отходов (% по столбцу)

Мотивы*	Бесплатная передача				Рыночные практики ³		Выбрасывание ⁴		В целом
	Незнакомым людям ¹		Друзьям, знакомым, соседям ²		Есть	Нет	Есть	Нет	
	Есть	Нет	Есть	Нет					
Хочу ощущать себя ответственным человеком ^(а)	22,5	19	22	18	21	19	25	18	19,5
Хочу вносить вклад в улучшение экологии, благополучие нынешних и будущих поколений ^(б)	44	25	35	25	38	29	22	31	29,5
Считаю, что это экономически выгодно для общества в целом ^(в)	16	8	13	8	17	9	9	10	10
Стараюсь делать то, что, по моему мнению, должны делать все ^(д)	22	17	22	15	21	18	16	18,5	18
Итого просоциальные и проэкологические: хотя бы 1 из 4^(е)	74	56	68	54	67	59	55	61	60
Это экономически выгодно лично для меня (семьи) ^(ф)	13	7	10,5	7	12	8	6	9	8
Хочу, чтобы другие люди считали меня ответственным человеком ^(г)	6,5	6	5,5	6	6	6	8	6	6
Получаю от этих действий особое удовлетворение, мне приятно причастность к этому делу ^(ж)	5,5	3	5	3	3	4	5	3,5	4
Итого личные или эгоистические: хотя бы 1 из 3^(и), в том числе хотя бы один из первых 2^(и)	20	15	18	15	17	16	17	16	16
Верю, что мои усилия не напрасны, и я могу влиять на решение важной проблемы ^(к)	14	9	12	9	13	10	8	10	10
Не сокращаю и не собираюсь сокращать количество образуемых бытовых отходов; затрудняюсь ответить ^(л)	13	29	19	29	12	26	34	23	25

Примечания: * Ответы сгруппированы по группам. Адаптированный и дополненный вопрос из: [Berglund 2006: 564]. $N_{2022} = 2002$ чел. Приводится значение статистики и уровень значимости критерия χ^2 Пирсона, $df = 1$, $^*p < 0,1$, $^{**}p < 0,05$; $^{***}p < 0,01$; $^{****}p < 0,0001$: ^(а) $\chi^2_1 = 3,6^*$; $\chi^2_2 = 6,7^{**}$; $\chi^2_3 = 0,2$; $\chi^2_4 = 9^{**}$; ^(б) $\chi^2_1 = 65^{****}$; $\chi^2_2 = 24^{****}$; $\chi^2_3 = 7,1^{**}$; $\chi^2_4 = 12^{***}$; ^(в) $\chi^2_1 = 21^{***}$; $\chi^2_2 = 10^{**}$; $\chi^2_3 = 9,9^{**}$; $\chi^2_4 = 0,9$; ^(д) $\chi^2_1 = 6,5^{**}$; $\chi^2_2 = 13^{***}$; $\chi^2_3 = 1,0$; $\chi^2_4 = 1,4$; ^(е) $\chi^2_1 = 50,5^{****}$; $\chi^2_2 = 38,5^{****}$; $\chi^2_3 = 3,9^*$; $\chi^2_4 = 4,6^*$; ^(ж) $\chi^2_1 = 15^{***}$; $\chi^2_2 = 9^{**}$; $\chi^2_3 = 3,1^+$; $\chi^2_4 = 3,5$; ^(з) $\chi^2_1 = 0,3$; $\chi^2_2 = 0,65$; $\chi^2_3 = 0,05$; $\chi^2_4 = 2,5$; ^(и) $\chi^2_1 = 5,1$; $\chi^2_2 = 3,9^*$; $\chi^2_3 = 0,08$; $\chi^2_4 = 1,8$; ^(к) $\chi^2_1 = 8,5^{**}$; $\chi^2_2 = 3,7^*$; $\chi^2_3 = 0,24$; $\chi^2_4 = 0,27$; ^(л) $\chi^2_1 = 8,7^{**}$; $\chi^2_2 = 2,0^+$; $\chi^2_3 = 0,9$; $\chi^2_4 = 0,0$; ^(м) $\chi^2_1 = 9,6^{***}$; $\chi^2_2 = 5,5^*$; $\chi^2_3 = 1,9$; $\chi^2_4 = 1,5$; ^(н) $\chi^2_1 = 47,6^{****}$; $\chi^2_2 = 25,8^{****}$; $\chi^2_3 = 18^{***}$; $\chi^2_4 = 12,6^{***}$

¹⁰ Ответ на вопрос: «Назовите основные причины, по которым Вы уже участвуете или готовы начать участвовать в сокращении количества образуемых отходов?».

Мотивы *личной* выгоды (экономической и неэкономической) в отношении участия в сокращении количества образуемых отходов играют относительно слабую роль: участники всех практик видят эту выгоду в 3,2–3,9 раза реже, чем заботу об общем благе (см. табл. 5). Причём участники *рыночных* практик, как и *выбрасывания* на свалку, значимо не отличаются от *неучастников* по этому основанию. Тревожный факт — низкая уверенность россиян в результативности прилагаемых усилий: в настоящее время только каждый десятый верит в то, что их усилия не напрасны, и они могут влиять на решение важной проблемы. Даже среди участников *солидарных* практик эта доля не превышает 12–14% (см. табл. 5). Ещё одно вызывающее беспокойство обстоятельство — группа *выбрасывающих* на свалку вещи (предметы), которые ещё не утратили своих потребительских свойств, лидирует по доле «неподдающихся», то есть тех, кто не сокращает и не собирается сокращать количество образуемых бытовых отходов (34% против 12–19% среди участников других практик).

Среди особенностей участников *бесплатной* передачи ставших ненужными вещей (предметов) в хорошем состоянии — более высокий уровень «социального отклика» в других сферах. По сравнению с не участниками они чаще включаются в деятельность НКО, добровольческий труд и денежные пожертвования, причём в последние две солидарные практики — в значительной степени *вне* каких-либо организаций, на неформальной основе¹¹ (см. табл. 6). Особенно велик разрыв между неформальными и формальными каналами в случае добровольческого труда. Самый высокий уровень солидарности у участников бесплатной передачи ненужного в *дальнем* кругу (незнакомым людям), но и у жертвующих в ближнем кругу он также высок. Примечательно, что от этих последних по всем компонентам «социального отклика» практически не отстают участники *рыночных* практик, что ещё раз свидетельствует о неправомерности их безоговорочного отнесения к эгоистическим индивидам, стремящимся извлекать лишь личную выгоду.

Таблица 6

Солидарная социально-экономическая активность участников разных практик в сфере обращения с ненужными вещами или предметами (% по столбцу)

Вид солидарной активности	Передача ненужного незнакомым ¹		Передача ненужного знакомым ²		Рыночные практики ³		Выбрасывание ⁴		В целом по массиву
	Есть	Нет	Есть	Нет	Есть	Нет	Есть	Нет	
Членство в НКО или участие в их деятельности^(а)									
Ни в одной	60	81	71	80	70	77	80	75	76
В одной	23	14	18	15	16	16	15	16,5	16
В двух и более	17	5	11	5	14	7	5	8,5	8
Участие в социально-экономических солидарностях за последний год:									
Добровольческий труд^(б), в том числе:	35	17	27	17	30	20	12	23	21
самостоятельно и (или) в рамках неформальных сообществ ^(с)	26	14	23	13	22,5	16	9	19	17
по инициативе формальных структур ^(д)	13,5	5	7	7	11	6	5	7	7
Денежные пожертвования^(е), в том числе:	68	49	61	49	62	53	44	56	54
милостыня ^(ф)	30	25	30	23	22	26,5	23	27	26

¹¹ Более половины (54%) россиян делали денежные пожертвования за последний год: 26% давали милостыню (в том числе 22% ею и ограничились), 15% использовали только неформальные каналы (кроме милостыни), 9% — только формальные, а 8% — те и другие. Иными словами, неформальные каналы, безусловно, преобладают не только в добровольческом труде, но и в денежных пожертвованиях.

Таблица 6. Окончание

Вид солидарной активности	Передача ненужного незнакомым ¹		Передача ненужного знакомым ²		Рыночные практики ³		Выбрасывание ⁴		В целом по массиву
	Есть	Нет	Есть	Нет	Есть	Нет	Есть	Нет	
другие неформальные каналы ^(г)	30	21	29	19	34	22	17	24	23
формальные каналы ^(h)		29	13	22	14	22	16	12	18
Сумма солидарных социально-экономических практик (труд, деньги)⁽ⁱ⁾									
0	25	47	34	48	32	43	53	39	42
1	48	39	45	38	44	41	37	42	41
2	28	13	21	14	24	16	10	19	17

Примечания: $N_{2022} = 2002$ чел. Приводится значение статистики и уровень значимости критерия χ^2 Пирсона, * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,0001$: (a) $\chi^2_1 = 110^{***}$; $\chi^2_2 = 29,5^{***}$; $\chi^2_3 = 8,6^*$; $\chi^2_4 = 6^*$; (b) $\chi^2_1 = 69^{***}$; $\chi^2_2 = 26^{***}$; $\chi^2_3 = 10^{**}$; $\chi^2_4 = 23,5^{***}$; (c) $\chi^2_1 = 38,5^{***}$; $\chi^2_2 = 32^{***}$; $\chi^2_3 = 4^*$; $\chi^2_4 = 20^{***}$; (d) $\chi^2_1 = 44^{***}$; $\chi^2_2 = 0,002$; $\chi^2_3 = 6^*$; $\chi^2_4 = 1,45$; (e) $\chi^2_1 = 54^{***}$; $\chi^2_2 = 29^{***}$; $\chi^2_3 = 6^{**}$; $\chi^2_4 = 17^{***}$; (f) $\chi^2_1 = 5^*$; $\chi^2_2 = 12^{***}$; $\chi^2_3 = 2$; $\chi^2_4 = 3^*$; (g) $\chi^2_1 = 17^{***}$; $\chi^2_2 = 31^{***}$; $\chi^2_3 = 13^{***}$; $\chi^2_4 = 10^{**}$; (h) $\chi^2_1 = 67^{***}$; $\chi^2_2 = 22^{***}$; $\chi^2_3 = 3,4^*$; $\chi^2_4 = 9^{**}$; (i) $\chi^2_1 = 95,5^{***}$; $\chi^2_2 = 45^{***}$; $\chi^2_3 = 12^{***}$; $\chi^2_4 = 31^{***}$.

А вот те, кто *выбрасывает* на свалку вещи (предметы), не утратившие потребительских свойств, явно проигрывают участникам конструктивных практик (нерыночных и рыночных) по всем видам просоциальной активности: они реже участвуют как в деятельности НКО, так и в добровольческом труде и денежных пожертвованиях (как по неформальным каналам¹², так и по формальным¹³) (см. табл. 6). Их переключение в другую «колею», вероятно, связано не только с просвещением и информированием, но и с развитием максимально доступной и удобной инфраструктуры, снижающей издержки «входа» в этичное обращение с ненужными вещами или предметами.

Участники разных практик значимо отличаются по *социально-демографическим* и *статусным* характеристикам: в бесплатных передачах подержанных вещей (как в дальнем кругу, так и в ближнем) чаще участвуют женщины (в рыночных — мужчины), более старших возрастов: 54–59% старше 45 лет против 30% среди участников рыночных практик. Среди последних лидируют лица до 35 лет: 46% против 23–26% в бесплатных передачах. Другая особенность «рыночников» — более высокие доли лиц с высшим образованием, ежедневных интернет-пользователей и жителей городов-миллионников (см. табл. 7). Так что гипотеза о гетерогенности состава участников разных практик в сфере обращения с ненужными вещами или предметами (H 4), тестируемая ниже с помощью аппарата регрессионного анализа, выглядит вполне правомерной.

¹² *Неформальные каналы*: нуждающимся лично в руки, кроме милостыни; через родных и близких нуждающегося, сбор средств друзьями, знакомыми; инициативные гражданские группы, движения; объединения людей, имеющих личный, семейный опыт подобных проблем.

¹³ *Формальные каналы*: сбор средств организациями по месту жительства, учёбы, работы, через ящик сбора средств, через государственные учреждения, местные или иностранные благотворительные организации, фонды, крупные компании, бизнесменов; церковные организации, приходские общины.

Таблица 7

Особенности качественного состава участников разных практик по передаче вещей (% по столбцу)

Характеристики	Передача незнакомым людям ¹		Передача друзьям, знакомым ²		Рыночные практики ³		Выбрасывание ⁴		Всего
	Есть	Нет	Есть	Нет	Есть	Нет	Есть	Нет	
Пол: женщины ^(a)	66	51,5	58	53	43	56	50	56	55
Возраст (полных лет) ^(b) :									
18–24	6	9	7	10	11	8	8,5	9	8
25–34	17	22	19	21	35	19	24,5	19	20
35–44	18	19	20	18	25	18	19	19	19
45–59	30	24	28	24	20	26	27	25	26
60+	29	26	26	27	10	28	22	28	27
Образование ^(c) :									
среднее общее и ниже	24	31	28	30	23	30	27	29	29
ПТУ, техникум	42	41	42	41	36	42	41	41	41
высшее или незаконченное высшее	34	28	30	30	41	29	32	29	30
Материальный статус семьи — денег не хватает на ^(d) :									
питание или одежду, обувь	12	18	14	19	13,5	17	14	17	17
крупную бытовую технику	39	38	42	36	39	38	40	38	38
автомобиль и (или) квартиру (дом) либо на всё хватает	44	37	39	39	43	39	42	38	39
затруднились или отказались ответить	5	6	5	6	4,5	6	4	7	6
В течение последних трёх месяцев пользовались Интернетом каждый день ^(e) :	83	77,5	83	76	88	78	78	79	79
Тип населённого пункта ^(f) :									
Города с населением									
1 млн чел. и более	24	22	24	22	31	22	28	22	23
от 500 тыс. до 1 млн чел.	14	8	9	9	13	9	7	10	9
100–500 тыс. чел.	17	20	19	20	20	20	22	19	19,5
менее 100 тыс. чел., ПГТ	24	23	22	24	20	23	22	23	23
Село	21	27	26	25	16	26	21	26	25,5

Примечания: $N_{2022} = 2002$ чел. Значение статистики и уровень значимости критерия χ^2 Пирсона; ⁺ $p < 0,1$; ^{*} $p < 0,05$; ^{**} $p < 0,01$; ^{***} $p < 0,0001$: ^(a) $\chi^2_1 = 9,5^{***}$; $\chi^2_2 = 6^{**}$; $\chi^2_3 = 10,6^{**}$; $\chi^2_4 = 4,6^*$; ^(b) $\chi^2_1 = 14^{**}$; $\chi^2_2 = 9,5^*$; $\chi^2_3 = 50^{***}$; $\chi^2_4 = 9^+$; ^(c) $\chi^2_1 = 9^{**}$; $\chi^2_2 = 0,8$; $\chi^2_3 = 12^{**}$; $\chi^2_4 = 1,6$; ^(d) $\chi^2_1 = 14^{**}$; $\chi^2_2 = 14^{**}$; $\chi^2_3 = 3$; $\chi^2_4 = 7,5^+$; ^(e) $\chi^2_1 = 7^{**}$; $\chi^2_2 = 13,6^{***}$; $\chi^2_3 = 9^{**}$; $\chi^2_4 = 0,2$; ^(f) $\chi^2_1 = 24,5^{***}$; $\chi^2_2 = 2$; $\chi^2_3 = 17^{**}$; $\chi^2_4 = 13^{**}$.

Прежде чем приступить к регрессионному анализу, укажем ещё на одну проблему. Она связана с разной степенью соприкосновения с Интернетом лиц с разным материальным статусом, что препятствует налаживанию непосредственных *горизонтальных (peer-to-peer)* взаимодействий в сфере повторного использования вещей (предметов) между потенциальными дарителями и актуальными получателями даров. Так, если среди лиц с материальным статусом выше среднего ежедневно пользуются Интернетом 90%, то со статусом ниже среднего заметно меньше — 59%. Среди этих последних 28% пользовались Интернетом реже одного раза в месяц или ещё меньше, в том числе 23% никогда не пользовались (против 6% в более обеспеченных группах). Иными словами, заметная часть одной из самых актуальных групп получателей даров (куда вошли семьи, которым, по оценкам респондентов, «денег не хватает

даже на питание» или «на питание денег хватает, но одежду, обувь купить не можем») в настоящее время находятся вне зоны доступа горизонтальных онлайн-взаимодействий по поводу передачи и получения вещей для вторичного использования и нуждаются в посредничестве со стороны других заинтересованных сторон, в первую очередь НКО. Это ещё один довод в пользу повышения акторства в этой сфере. В то же время в условиях цифровизации экономики и общества социальная база для развития горизонтальных взаимодействий (без посредничества НКО или других структур) также увеличивается: в 2020 г. в группе с материальным статусом ниже среднего ежедневно пользовались Интернетом лишь 42% респондентов, а никогда не пользовались — 31% против соответственно 59 и 23% в 2022 г.

Регрессионный анализ

Для выявления факторов, в наибольшей степени связанных с вероятностью включения россиян в разные виды практик в сфере избавления от ставших ненужными вещей (предметов), использовался аппарат бинарной логит-регрессии. В таблице 8 приведены средние предельные эффекты, показывающие, на сколько процентных пунктов (п. п.) в среднем меняется вероятность включения индивида в данную практику при единичном изменении той или иной независимой переменной при условии, что все остальные независимые переменные остаются неизменными. По каждому из четырёх видов практик приведены две модели, различающиеся включением переменных, характеризующих «социальный отклик». Поскольку среди денежных жертвователей и занимавшихся добровольческим трудом за последний год заметные доли респондентов (67 и 47%) не сотрудничают ни с одной НКО, то в одну из спецификаций модели участие в этих видах солидарных практик вводилось наряду с членством в НКО (модели 1b, 2b, 3b, 4b).

Таблица 8

Средние предельные эффекты выбора разных практик обращения с ненужными вещами (предметами) для моделей бинарной логистической регрессии

Независимые переменные	Бесплатная передача				Рыночные практики		Выбрасывание	
	Незнакомым		Знакомым		Модель 3a	Модель 3b	Модель 4a	Модель 4b
	Модель 1a	Модель 1b	Модель 2a	Модель 2b				
Ценностные ориентации и мотивы включения (готовности включиться) в сокращение образования бытовых отходов								
«Зелёный моральный индекс» (см. табл. 5). База: 0								
1	0,059*** (0,020)	0,052*** (0,020)	0,096*** (0,024)	0,087*** (0,024)	0,019 (0,014)	0,017 (0,014)	-0,022 (0,020)	-0,016 (0,020)
2–4	0,180*** (0,032)	0,172*** (0,031)	0,227*** (0,036)	0,217*** (0,036)	0,038* (0,022)	0,035 (0,022)	-0,043 (0,027)	-0,036 (0,028)
Частные или эгоистические мотивы (личная экономическая выгода; создать впечатление о себе как об ответственном человеке, и проч.; см. табл. 5):								
Есть хотя бы один	0,038 (0,025)	0,031 (0,025)	0,056* (0,030)	0,049 (0,030)	0,010 (0,017)	0,008 (0,017)	0,016 (0,024)	0,022 (0,024)
Вера, что индивидуальные усилия не напрасны и могут влиять на решение важных проблем	0,036 (0,031)	0,034 (0,031)	0,054 (0,036)	0,052 (0,036)	0,034* (0,019)	0,034* (0,019)	-0,031 (0,031)	-0,032 (0,032)
Степень озабоченности мусорной проблемой								
Сильная	0,042** (0,019)	0,034* (0,019)	-0,018 (0,024)	-0,029 (0,024)	-0,010 (0,014)	-0,014 (0,015)	-0,036* (0,020)	-0,027 (0,020)
Членство в НКО или участие в их деятельности. База: не участвуют								
В одной	0,089*** (0,025)	0,063** (0,025)	0,037 (0,030)	0,008 (0,031)	-0,001 (0,016)	-0,010 (0,016)	-0,021 (0,024)	0,005 (0,026)

Таблица 8. Продолжение

Независимые переменные	Бесплатная передача				Рыночные практики		Выбрасывание	
	Незнакомым		Знакомым		Модель 3а	Модель 3б	Модель 4а	Модель 4б
	Модель 1а	Модель 1б	Модель 2а	Модель 2б				
≥ 2	0,240*** (0,042)	0,187*** (0,043)	0,154*** (0,042)	0,103** (0,044)	0,053** (0,026)	0,031 (0,025)	-0,077*** (0,028)	-0,037 (0,034)
Пользование Интернетом: каждый день	0,056** (0,025)	0,044* (0,026)	0,087*** (0,031)	0,074** (0,031)	-0,017 (0,021)	-0,020 (0,021)	-0,043* (0,025)	-0,035 (0,025)
Достаточность информации о том, куда и как можно передать ставшие ненужные вещи или предметы:								
Бесплатно	0,118*** (0,021)	0,108*** (0,021)	-0,023 (0,026)	-0,033 (0,025)	-0,012 (0,014)	-0,015 (0,014)	-0,034* (0,021)	-0,026 (0,021)
Платно	0,003 (0,023)	0,005 (0,023)	0,071*** (0,027)	0,070*** (0,027)	0,09*** (0,017)	0,09*** (0,017)	-0,06*** (0,022)	-0,06*** (0,023)
Социально-демографические и статусные характеристики								
<i>Пол: женщины</i>	0,060*** (0,018)	0,060*** (0,018)	0,021 (0,022)	0,021 (0,022)	-0,047*** (0,013)	-0,047*** (0,013)	-0,009 (0,018)	-0,008 (0,018)
<i>Возраст (полных лет). База: 60+:</i>								
18–24	-0,126*** (0,034)	-0,131*** (0,033)	-0,120*** (0,045)	-0,127*** (0,044)	0,057** (0,025)	0,055** (0,025)	0,073* (0,039)	0,079** (0,039)
25–34	-0,088*** (0,028)	-0,092*** (0,028)	-0,052 (0,035)	-0,057 (0,035)	0,094*** (0,021)	0,094*** (0,021)	0,098*** (0,028)	0,102*** (0,028)
35–44	-0,069** (0,028)	-0,071** (0,028)	-0,010 (0,035)	-0,014 (0,035)	0,070*** (0,020)	0,069*** (0,020)	0,055** (0,027)	0,057** (0,027)
45–59	-0,010 (0,027)	-0,010 (0,027)	0,002 (0,032)	0,001 (0,032)	0,028* (0,015)	0,028* (0,015)	0,063*** (0,023)	0,065*** (0,023)
<i>Материальный статус семьи. База: средний («На одежду, обувь денег хватает, но крупную бытовую технику купить не можем»)</i>								
Ниже среднего	-0,069*** (0,026)	-0,070*** (0,026)	-0,091*** (0,031)	-0,094*** (0,032)	0,015 (0,022)	0,016 (0,022)	-0,038 (0,024)	-0,036 (0,024)
Выше среднего	-0,030 (0,021)	-0,038* (0,021)	-0,075*** (0,025)	-0,086*** (0,025)	-0,019 (0,014)	-0,021 (0,014)	0,030 (0,021)	0,040* (0,022)
<i>Образование. База: среднее общее и ниже</i>								
ВУЗ	0,016 (0,025)	0,018 (0,024)	-0,039 (0,029)	-0,035 (0,029)	0,035** (0,017)	0,039** (0,017)	0,016 (0,025)	0,011 (0,025)
Вероисповедание: не считают себя верующими	-0,018 (0,023)	-0,016 (0,023)	-0,085*** (0,027)	-0,078*** (0,027)	0,020 (0,014)	0,021 (0,014)	0,022 (0,022)	0,016 (0,022)
Тип населённого пункта. База: село								
Город ≥ 1млн чел.	0,000 (0,027)	0,006 (0,027)	-0,031 (0,034)	-0,026 (0,033)	0,030 (0,019)	0,032* (0,019)	0,081*** (0,028)	0,077*** (0,028)
500 тыс. — 1 млн чел.	0,127*** (0,039)	0,133*** (0,039)	-0,047 (0,041)	-0,041 (0,041)	0,058** (0,026)	0,058** (0,026)	-0,001 (0,032)	-0,006 (0,032)
100–500 тыс. чел.	-0,017 (0,027)	-0,013 (0,027)	-0,049 (0,033)	-0,044 (0,033)	0,014 (0,018)	0,017 (0,018)	0,064** (0,027)	0,059** (0,027)
Участие в традиционных видах солидаристической активности: денежные пожертвования («деньги»), добровольческий труд («труд»). База: не участвовали ни в одной								
«Деньги» + «Труд»	X	0,106*** (0,029)	X	0,126*** (0,036)	X	0,044** (0,021)	X	-0,108*** (0,026)

Таблица 8. Окончание

Независимые переменные	Бесплатная передача				Рыночные практики		Выбрасывание	
	Незнакомым		Знакомым		Модель 3а	Модель 3б	Модель 4а	Модель 4б
	Модель 1а	Модель 1б	Модель 2а	Модель 2б				
Только «деньги»	X	0,071*** (0,020)	X	0,081*** (0,025)	X	0,014 (0,014)	X	-0,053** (0,021)
Только «труд»	X	0,138*** (0,049)	X	0,162*** (0,056)	X	0,059* (0,035)	X	-0,120*** (0,037)
Вероятность > $\chi^2 =$	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000
<i>Pseudo R</i> ²	0,1486	0,1581	0,0579	0,0651	0,1157	0,1210	0,0472	0,0565

Примечания: $N_{2022} = 2002$ чел. Регионы (восемь федеральных округов) контролируются.
 *** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$; * $p < 0,1$. В скобках приведены робастные стандартные ошибки.

В таблице не приведены переменные, которые оказались незначимыми во всех моделях: образование (ПТУ, техникум); тип населённого пункта (города с населением менее 100 тыс. и ПГТ).

Чем выше «зелёный моральный индекс», отражающий проэкологические и просоциальные стремления индивидов (в данном случае в отношении сокращения количества образуемых бытовых отходов), тем выше вероятность включения в *бесплатные* передачи ненужных вещей как незнакомым людям, так и знакомым, друзьям, соседям (гипотеза *H 1a* не отвергается). Причём в этом последнем случае связь более сильная: по сравнению с базовой группой (нулевой индекс) вероятность включения в бесплатные передачи вещей лицами с высоким индексом (2–4 балла) при прочих равных на 22 п. п. выше (в случае же пожертвований *незнакомым* — на 17–18 п. п.). Вероятно, лица с более сильными проэкологическими и просоциальными стремлениями чаще стартуют с более близкого круга, в рамках которого ставшие ненужными вещи можно пристроить адреснее, прозрачнее и надёжнее, чем среди незнакомых. Связь с заботой о *частной* выгоде (экономической и неэкономической) ожидаемо незначима (гипотеза *H 1b* не отвергается). Поскольку проблема этичного обращения со ставшими ненужными вещами пока находится на периферии общественного внимания в России, участие в бесплатных передачах, будучи сопряжённым с определёнными затратами (усилия, время), практически не сказывается на имидже или репутации жертвователей. Очевидный же выигрыш — «расхламление» жизненного пространства — не для всех актуален, а в условиях санкций ещё более утрачивает значение из-за возросшей неопределённости жизненных перспектив.

Значимую роль в развитии этичной утилизации играет создание способствующей среды. Уровень *информированности* потребителей о том, куда и как можно передать (где и как продать) ставшие ненужными вещи (предметы), по-разному ассоциирован с вероятностью включения в разные практики. Достаточный уровень информированности о *бесплатных* каналах передачи положительно связан с вероятностью пожертвований ненужных вещей (предметов) *незнакомым* людям (повышая её на 11–12 п. п.) и не сказывается на включении во все остальные практики (гипотеза *H 3a* не отвергается). У делающих акцент на ближний круг проблемы с информацией об адресатах, должно быть, нет, либо она быстро снимается. Что касается информированности о каналах реализации на *платной* основе, то она, как и ожидалось, положительно ассоциирована с вероятностью включения в *рыночные* практики (продажа через секонд-хенды, сдача в магазины за скидки на новые товары), повышая её на 9 п. п., и отрицательно — с выбрасыванием на свалку (гипотеза *H 3b* не отвергается). Положительная же связь между оценкой уровня информированности о *платных* каналах как достаточного, с одной стороны, и вероятностью включения в *бесплатные* передачи в *ближнем* кругу, с другой, думается, вызвана невосребованностью подобной информации со стороны участников этой практики: у заметной части (37%) нет ненужных вещей (предметов) для передачи на *платной* основе; ещё 30% в принципе не готовы торговать подержанными вещами.

В условиях цифровизации экономики и общества повышается роль Интернета как источника информации: те, кто пользуется Интернетом каждый день, по сравнению с теми, кто пользуется им реже или совсем не пользуется, с большей вероятностью (на 4–9 п. п.) включаются в *бесплатные* передачи ненужных вещей или предметов (как знакомым, так и незнакомым людям, причём первым даже в большей степени). Членство в онлайн-сообществах облегчает поиск как адресатов, так и способов взаимодействий с ними.

Включение в *бесплатные* передачи ненужных вещей (предметов) *незнакомым* людям положительно ассоциировано с участием россиян в деятельности хотя бы одной НКО. Опыт сотрудничества с НКО расширяет радиус личной ответственности, формирует доверие к незнакомым людям, облегчая включение в новые «помогающие» взаимодействия с ними. У сотрудничающих же с несколькими НКО вероятность пожертвований выше не только в *дальнем* кругу (на 19–24 п. п.), но и в *ближнем* (на 10–15 п. п.) (в этом случае гипотеза *H 2a* не отвергается)¹⁴. Некоторое снижение величины средних предельных эффектов в случае добавления в модели (1a–4a) переменных, характеризующих участие в денежных пожертвованиях и добровольческом труде за последний год (модели 2b–4b), связано, в частности, с тем, что часть этих солидарных практик осуществляется не только по неформальным каналам, но и через посредничество НКО (хотя и в меньшей степени, см. табл. 6).

Участие в обоих видах солидарных практик положительно ассоциировано с включением в бесплатные передачи вещей (предметов) как в *дальнем* кругу, так и в *ближнем*. Причём, как и ожидалось, с добровольческим трудом связь сильнее, чем с денежными пожертвованиями (гипотеза *H 2b* не отвергается). Примечательно, что существует значимая положительная связь между участием одновременно в двух видах помогающего поведения и включением в *рыночные* практики утилизации, что ещё раз подтверждает неправомочность безоговорочного отнесения участников этих практик к преследующим сугубо экономическую выгоду в сфере обращения с подержанными вещами (предметами). В случае развития способствующей среды и налаживания информационных потоков в сфере *бесплатной* передачи ненужных вещей (предметов) часть «рыночников» могут перейти к нерыночным способам помогающего поведения или сочетанию их с рыночными. Не случайно, как отмечалось (см. табл. 4), заметная часть участников этой практики (39%) полагают, что сейчас у них недостаточно (безусловно или скорее) информации о том, куда и как можно передать ставшие ненужными вещи или предметы на *бесплатной* основе. С вероятностью включения в *выбрасывание* ненужного на свалку связь обеих солидарных практик, характеризующих уровень «социального отклика», отрицательна (гипотеза *H 2c* не отвергается).

Не отвергается и гипотеза *H 4* о существенных различиях в социально-демографическом и статусном составе участников разных практик в сфере обращения с ненужными вещами (предметами). Чем моложе потребители, тем ниже (на 12–14 п. п. в группе 18–24 лет по сравнению с группой 60+) вероятность их включения в *бесплатные* передачи ненужных вещей (предметов). Напротив, в их *продажу* и *выбрасывание* молодые потребители включаются более активно: в группе 18–24-летних по сравнению с базовой (60+) вероятность выше на 5,5–6 п. п. и 7–8 п. п. соответственно, а в группе 25–34-летних ещё больше: на 9 и 10 п. п. соответственно (гипотеза *H 4a* не отвергается). Мы уже отмечали, что российская молодёжь, активнее других возрастных групп участвуя в этических *покупках*, с большей вероятностью попадает и в группу активных (частых) выбрасывателей *продуктов питания* [Шабанова 2022; 2023]. Теперь это можно утверждать и в отношении подержанных вещей (предметов). В *бесплатные* передачи ненужных вещей (предметов) с большей вероятностью (на 6 п. п.) включаются женщины, а в платные — мужчины (на 5 п. п.). Гипотеза *H 4b* не отвергается, что соответствует данным других ис-

¹⁴ Поскольку участие в экологических и смежных НКО крайне низка (2,2% включены в деятельность НКО по защите природы, борьбе с мусорными свалками, содействие формированию РСБО (0,8%) или (и) благотворительные инициативы (сбор денег и (или) вещей бездомным, детским домам, пострадавшим, нуждающимся и т. п. (1,8%)), можно предположить, что именно включение в разные НКО в других сферах повышает вероятность последующего включения в этическое избавление от ненужных вещей (а не наоборот).

следований: женщины, чаще покупая модные вещи и чаще занимаясь уходом за ними (стирка, ремонт), более вероятно имеют дело и с их утилизацией [Laitala 2014].

Гипотеза *H 4d* о связи с *материальным статусом* не отвергается лишь в отношении лиц с материальным статусом ниже среднего. Его обладатели по сравнению с базовой группой (средний материальный статус) включаются в *бесплатные* передачи вещей (предметов) и незнакомым, и знакомым людям с меньшей вероятностью — на 7 и 9 п. п. соответственно. Находясь в стеснённом материальном положении, они чаще практикуют другие способы обращения с подержанными вещами: используют до полного износа, доншивают дома, на даче (15% против 8% среди лиц с материальным статусом выше среднего). Однако, по данным исследования, лица с материальным положением *выше* среднего также с меньшей вероятностью (на 7,5 п. п.) включаются в *бесплатные* передачи; правда, только в кругу друзей, соседей, знакомых. Должно быть, в кругу таких же обеспеченных «своих» они не видят адресатов.

Гипотеза *H 4с* в отношении более активного участия в *бесплатной* передаче ненужных вещей (предметов) жителей крупных городов не отвергается лишь в отношении *незнакомых* адресатов и в городах с населением 500 тыс. — 1 млн чел. Мы исходили из того, что крупные города имеют более развитую инфраструктуру для избавления от ненужных вещей, а также более высокий уровень материального достатка жителей — потенциальных жертвователей вещей (предметов). Однако оказалось, что жители городов-миллионников, напротив, с большей вероятностью (на 8 п. п.) по сравнению с жителями села выбрасывают ставшие ненужными вещи (предметы), как, впрочем, и жители менее крупных городов (100 тыс.— 500 тыс.). Если в этом последнем случае, по-видимому, сказывается слабое развитие способствующей среды (инфраструктура, информирование), то в первом немаловажное значение имеют и быстрый темп жизни, высокие временные издержки на включение в этическое избавление от ненужных вещей.

Выводы и заключительные соображения

Несмотря на то что способствующая среда для этической утилизации в России развита пока слабо, в целом россияне весьма широко включены в разнообразные практики в сфере обращения с утратившими потребительскую ценность, но не утратившими потребительских качеств вещами (предметами). Причём *конструктивные* практики, содействующие продлению срока жизни вещей (предметов) до полного исчерпания ими остаточной ценности, с большим перевесом преобладают над *деструктивными* — досрочным выбрасыванием на свалку (75% против 19%), а проэкологические или просоциальные практики (и мотивы участия) — над нацеленными на извлечение частной выгоды. Таким образом, в России проявляются закономерности, присущие моделям поведения в этой сфере в других странах (см., например: [Ha-Brookshire, Hodges 2009; Stall-Meadows, Goudeau 2012; Joung, Park-Poaps 2013; Baker, Yurchisin 2014; Laitala 2014]).

Примечательно, что в попадающие в сферу гражданского общества (ГО) — солидаристические, нерыночные, выходящие за пределы круга родных — взаимодействия включены более половины россиян, но большая их часть, касаясь сугубо ближнего круга (друзья, знакомые, соседи), остаётся невидимой для формальных структур ГО. Без учёта этого «невидимого сегмента» низовой самоорганизации представление о степени распространения солидаристических взаимодействий по поводу этического избавления от ненужных вещей (предметов), а вместе с ним и о реальной роли ГО в этой сфере в России будет весьма усечённым.

Нарастающая цифровизация гражданского общества расширяет возможности для развития *peer-to-peer* взаимодействий (без посредничества НКО и других формальных структур) между жертвователями и потенциальными получателями подержанных вещей (предметов), повышает роль *индивидуализированных коллективных действий* (individualized collective action) [Micheletti 2003] в сфере этического

обращения с ненужными вещами (предметами), облегчая поиск адресатов и каналов передачи как в дальнем кругу, так и в ближнем. Среди лиц с материальным статусом ниже среднего доля ежедневных интернет-пользователей за два года (2020–2022 гг.) повысилась на 17 п. п.

Несмотря на то что до сих пор доля участников солидаристических взаимодействий не снижалась (а к концу 2022 г. даже возросла), падающие коэффициенты стабильности и замещения сигнализируют о постепенном сужении социальной базы для воспроизводства этих практик (как в ближнем кругу, так и в дальнем), и факторы её ослабления нуждаются в специальном изучении. В настоящее время на первый план, вероятно, выходят высокая неопределённость, тревога относительно ближайшего будущего, нестабильность и неясность жизненных перспектив, подталкивающая часть россиян приостанавливать процесс избавления от ненужных вещей (предметов) в хорошем состоянии «до лучших времён», «на всякий случай». Кроме того, в трудные времена активизируется переключение с бесплатных на платные каналы избавления от ненужных вещей (предметов). Так, по оценкам участников зарубежного рынка секонд-хенда, в прошлых кризисах наблюдался приток вещей на продажу, в том числе со стороны тех потребителей, которые в докризисный период предпочитали передавать их на *бесплатной* основе [Stoddard, Gaynor 2009]. Имеющиеся у нас данные, к сожалению, не позволяют зафиксировать динамику переключения российских потребителей с бесплатных на платные каналы избавления от ненужных вещей (предметов) в условиях санкций. Но они свидетельствуют о том, что, во-первых, ресурсный потенциал жертвователей (готовность *бесплатно* передать ставшие ненужными вещи (предметы) в хорошем состоянии другим людям) по большинству позиций в 2022 г. (по сравнению с 2020 г.) существенно снизился. А во-вторых, этот потенциал всё ещё весьма высок, причём остаётся слабо реализованным, несмотря на нынешнее включение россиян в неформальные и формальные практики передачи ненужных вещей (предметов). Неспроста отсутствие в домохозяйствах ненужных вещей (предметов) в настоящее время гораздо чаще отмечают лица, их просто выбрасывающие на свалку, чем участники конструктивных практик по продлению сроков их службы (43% против 24–31%).

Одна из причин связана со сбоями в коммуникациях: большая часть россиян готовы бесплатно передать другим людям ненужные вещи, которые жалко выкидывать, но не знают, кому передать и как это сделать, несмотря на то что другой части по-прежнему не хватает денег на одежду. Среди потенциальных получателей есть и те, кто предпочитает подержанную одежду или другие предметы новым по экологическим или эстетическим причинам, хотя материальное положение позволяет этого не делать. В любом случае налаживание информационно-коммуникационных потоков — а, как показало наше исследование, уровень *информированности* потребителей о том, куда и как можно передать (где и как продать) ставшие ненужными вещи (предметы), по-разному ассоциирован с вероятностью их включения в разные практики, — способно вносить более серьёзный вклад как в ослабление экологической проблемы, так и в повышение субъективного благополучия дарителей и получателей, а также материального благополучия нуждающихся. Это тем более актуально, ведь в настоящее время только десятая часть россиян мотивируют своё включение (готовность включиться) в сокращение количества образуемых отходов верой в ненепрерывность прилагаемых усилий и возможностью влиять на решение важной проблемы. Даже среди участников солидарных практик доля тех, кто верит в ненепрерывность прилагаемых усилий, не превышает 12–14%.

Реализация ресурсного потенциала требует объединения усилий разных заинтересованных сторон (НКО, бизнеса, власти) в развитии способствующей среды, облегчающей взаимодействия между обладателями ненужных вещей (предметов) и их потенциальными приобретателями. Среди необходимых мер, наряду с налаживанием информационно-просветительских потоков, — развитие инфраструктуры, организация площадок для согласования интересов, поддержка бизнеса в этой сфере и проч. В частности, по мере развития сети пунктов сбора подержанных вещей, сервисов их вывоза из дома, всё больше людей будет готово жертвовать одежду и всё меньше — её выбрасывать [Bianchi, Birtwistle 2012: 340].

Развитие инфраструктуры актуализируется из-за ухода из России вследствие санкций ряда компаний, которые в последние годы активно продвигали этичную утилизацию подержанных вещей (предметов), создавая площадки для их покупок, продаж, дарения (например, ИКЕА для бывшей в употреблении мебели), как и для сдачи в магазины за скидки на новые товары (например, H&M для старой одежды в целях её повторного использования и переработки).

Формируя способствующую «архитектуру выбора» и «социального подталкивания» при сохранении свободы выбора индивидов [Талер, Санстейн 2018] в сфере этичного обращения со ставшими ненужными вещами (предметами), необходимо принимать во внимание и тот факт, что россияне, различающиеся в ценностно-деятельностном, социально-демографическом и статусном отношениях, с разной вероятностью включаются в разные практики. Одна из проблемных групп — молодёжь, с большей вероятностью включающаяся в *выбрасывание* и *рыночные* практики и с меньшей — в *бесплатные* передачи ненужных вещей или предметов, как в ближнем кругу, так и в дальнем. Этот феномен заслуживает отдельного изучения; вероятно, за ним скрываются факторы разной природы: невысокое качество подержанных вещей из-за развития быстрой моды; убеждённость в том, что «если не нужно мне, то не нужно и другим»; предпочтение рыночных практик утилизации в условиях относительно невысоких доходов во время учёбы и проч. В зарубежных исследованиях молодёжи называется и такой фактор, как недопонимание этой группой потребителей негативного влияния неэтичной утилизации модных вещей на окружающую среду [Morgan, Birtwistle 2009]. Лица с материальным статусом ниже среднего также с меньшей вероятностью включаются в солидарные практики в сфере утилизации, что свидетельствует о том, что при дальнейшем снижении реальных доходов россиян социальная база для воспроизводства этих практик будет сокращаться.

Просвещение, информирование, развитие инфраструктуры и институтов, снижающих издержки входа россиян в этичное обращение подержанных вещей (предметов), бесспорно, повысят её эффективность и расширят сферу влияния. Однако, как свидетельствует опыт развитых стран, проблема, хотя и будет смягчена, но при сохранении прежних стратегий потребления и избавления от ненужных вещей не решится. Объём потенциального предложения ненужных вещей может намного превышать потенциальный спрос на подержанные вещи. Сложившаяся межстрановая «пирамида» избавления от них, когда вещи среднего качества перепродаются в страны Южной Америки, а самого низкого, которые больше никто не возьмёт, в страны Африки [Wicker 2016], всё чаще приходит в противоречие с принципами устойчивого развития. Повышая доступ к одежде бедных слоёв и создавая рабочие места в странах-получателях секонд-хенда (транспортировка, ремонт, рестайлинг, чистка и проч.) [Baden, Barber 2005], индустрия секонд-хенда обостряет другие проблемы. Важнейшая из них — мусорная. Тенденция к ухудшению качества подержанной одежды в странах-экспортёрах (в том числе вследствие развития быстрой моды) приводит к тому, что в странах-импортёрах всё большая её часть оказывается непригодной для продажи (например, в Кении — до четверти одежды из импортных тюков [Baden, Barber 2005: 12]). По оценкам экспертов, перенасыщенность рынка вытесняет прежние способы обращения с подержанными вещами (дарение, перепродажа, переработка): они отправляются на свалки либо на мусоросжигательные заводы [Wicker 2016]. Выход связывается как с переходом на технологии замкнутого цикла, так и с сокращением потребления, отказом от быстрой моды, обращением к разным практикам продления срока службы вещей.

Однако *добровольное* упрощение потребительских стандартов в России пока малопопулярно. Сегодня его практикуют около 5% россиян (это те, кто указал, что из соображений заботы о природе отказался от покупок не особо нужных вещей, хотя материальное положение позволяет покупать больше); ещё 10% намерены сделать это в ближайшие год-два. Основная же часть (87%) не включалась и не собирается включаться в эту практику. Дело не только в длительном проживании большей части россиян в условиях дефицита: значимых различий между возрастными группами во включении (намерениях

включиться) в добровольное упрощение потребления в настоящее время нет. Формирование новых ценностей, моделей потребления и образа жизни — весьма длительный процесс, предполагающий усиление информационно-просветительской деятельности со стороны НКО и других заинтересованных сторон, развитие комфортной инфраструктуры, институциональной среды и проч.

Дальнейшее продвижение исследований в сфере этичного избавления от ненужных вещей (предметов), не утративших потребительских свойств, думается, связано с осмыслением предпочтительных способов избавления в отношении *разных* категорий ставших ненужными вещей или предметов. Проведённые в других странах исследования, как правило, фокусируются на какой-нибудь одной категории потребительских товаров. В основном — на одежде (см., например: [Bianchi, Birtwistle 2010; 2012; Laitala 2014; Soyer, Dittrich 2021]); редко — на нескольких или каких-нибудь других категориях (например, мобильные телефоны и солнцезащитные очки) [Sarigöllü, Hou, Ertz 2021]. Между тем в ходе данного исследования зафиксировано большое разнообразие категорий ненужных вещей или предметов, которые россияне готовы *бесплатно* отдать или продать другим людям. И хотя на этом этапе практики избавления от ненужного анализировались в обобщённом виде, имеющиеся данные о готовности передать на *бесплатной* или (и) *платной* основе 12 категорий вещей (предметов) в хорошем состоянии свидетельствуют о различиях в предпочтениях потребителей в зависимости от категории вещей (предметов). Так, владельцы ненужных игрушек, книг (для взрослых и детей), учебной литературы, а также одежды, обуви (для взрослых и детей) в хорошем состоянии гораздо чаще готовы передавать их другим людям на *бесплатной* основе, чем на платной (76–81,5% против 18,5–24%). В отношении подержанных компьютеров, ноутбуков, планшетов, компьютерных аксессуаров (мышки, клавиатуры и проч.), а также мобильных телефонов соотношение обратное: с большим отрывом предпочитают платные каналы бесплатным (62–74% против 26–38%). А вот по бытовой технике, бытовым приборам и мебели соотношение готовности к бесплатным и платным передачам более сбалансированное (51–55% против 45–49%). В любом случае продвижение этичного избавления от ненужных вещей (предметов) в России требует реализации дифференцированных подходов.

Более углублённого изучения требуют и другие факторы включения в разные практики обращения с ненужными вещами (предметами). Так, в нашем распоряжении не оказалось данных о *семейном* положении респондентов, числе и возрасте *детей*, что, разумеется, сказывается на составе вещей (детская одежда, обувь, книги, игрушки), становящихся ненужными по мере взросления детей и делающих насущной проблему включения их родителей в те или иные практики утилизации. Установленная в ходе исследования значимость *возрастных* различий актуализирует внимание к межпоколенческим различиям в отношении к циркуляции ненужных вещей (предметов), не утративших своих потребительских свойств, что позволило бы глубже прояснить роль *культурных* факторов и сдвигов в этой сфере. Интересная (в первую очередь для качественных исследований) задача — выявление характера и механизмов взаимовлияния разных проэкологических и просоциальных практик друг на друга; в частности, последовательности практик (и обуславливающих их механизмов), которая подталкивает к выбору тех или иных способов этичного обращения с ненужными вещами (предметами), как и роли этих последних в ускорении включения в другие проэкологические и просоциальные практики. Выявленная в ходе исследования значимая связь с участием в деятельности НКО стимулирует также прояснение сравнительной роли разных видов *социального капитала* (открытого и закрытого) в обращении потребителей с ненужными вещами (предметами).

Итак, констатируем: поскольку в сфере обращения с подержанными вещами (предметами) с большим отрывом доминируют те из категорий, в отношении которых россияне предпочитают *бесплатные* передачи как незнакомым, так и знакомым людям (не родственникам) и делают это в значительной степени по проэкологическим и просоциальным соображениям, то не только этичные (социально ответственные) покупки товаров [Micheletti 2003; Schrader 2007; Trentmann 2007] и добровольное участие в раз-

дельном сборе бытовых отходов [Шабанова 2021; 2023], но и практики избавления от ненужных вещей (предметов) во всё большей степени становятся инструментом проявления гражданственности. Это расширяет границы гражданского общества в России и повышает его роль как в продвижении целей устойчивого развития, так и в формировании солидарных моделей адаптации к кризисным условиям.

Литература

Бодрийяр Ж. 2002. *Система вещей* (перев. с франц. С. Зенкина). М.: Рудомино.

Заславская Т. И. 2002. *Социетальная трансформация российского общества: Деятельностно-структурная концепция*. М.: Дело.

Ильин В. И. 2000. *Поведение потребителей*. СПб.: Питер.

Полтерович В. М. 2015. От социального либерализма к философии сотрудничества. *Общественные науки и современность*. 4: 41–64.

Талер Р., Санстейн К. 2018. *Nudge. Архитектура выбора. Как улучшить наши решения о здоровье, благосостоянии и счастье* (пер. с англ. Е. Петровой). Изд. 2-е. М.: Манн, Иванов и Фербер.

Шабанова М. А. 2015. Этичное потребление в России: профили, факторы, потенциал развития. *Вопросы экономики*. 5: 78–102.

Шабанова М. А. 2019а. Раздельный сбор бытовых отходов в России: уровень, факторы и потенциал включения населения. *Мир России*. 3: 88–112.

Шабанова М. А. 2019б. Социально-экономические практики населения как ресурс ослабления мусорной проблемы в России. *Социологические исследования*. 6: 50–63.

Шабанова М. А. 2021. Раздельный сбор бытовых отходов как добровольная практика россиян: динамика, факторы, потенциал. *Социологические исследования*. 8: 103–117.

Шабанова М. А. 2022. Выбрасывание продуктов и практики по «спасению еды» в России (микроразрешение анализа). *Экономическая социология*. 23 (1): 11–38. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2022/06/06/1758802216/ecsoc_t23_n1.pdf#page=11

Шабанова М. А. 2023. Этичное потребление как сфера гражданского общества в России: факторы и потенциал развития рыночных практик. *Экономическая социология*. 24 (1): 13–54. URL: https://ecsoc.hse.ru/data/2023/01/30/2042991445/ecsoc_t24_n1.pdf#page=13

Allwood J. M. et al. 2006. *Well Dressed? The Present and Future Sustainability of Clothing and Textiles in the United Kingdom*. Cambridge: University of Cambridge,.

Baden S., Barber C. 2005. The Impact of the Second-hand Clothing Trade on Developing Countries. *Oxfam Policy & Practice*. URL: <https://policy-practice.oxfam.org/resources/the-impact-of-the-second-hand-clothing-trade-on-developing-countries-112464/>

Baker J. B., Yurchisin J. 2014. An Investigation of the Motivations of Second-Hand Clothing Donation and Purchase. *International Journal of Costume and Fashion*. 14 (2): 1–17.

- Beck U. 2001. Interview. *Journal of Consumer Culture*. 1 (2): 261–277.
- Berglund C. 2006. The Assessment of Households' Recycling Costs: The Role of Personal Motives. *Ecological Economics*. 56 (4): 560–569.
- Bianchi C., Birtwistle G. 2010. Sell, Give Away, or Donate: An Exploratory Study of Fashion Clothing Disposal Behaviour in Two Countries. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*. 20 (3): 353–368.
- Bianchi C., Birtwistle G. 2012. Consumer Clothing Disposal Behaviour: A Comparative Study. *International Journal of Consumer Studies*. 36 (3): 335–341.
- Birtwistle G., Moore C. M. 2007. Fashion Clothing — Where Does It All End Up? *International Journal of Retail & Distribution Management*. 35 (3): 210–216.
- Dixit S., Badgaiyan A. J. 2016. Towards Improved Understanding of Reverse Logistics—Examining Mediating Role of Return Intention. *Resources, Conservation and Recycling*. 107 (9): 115–128.
- Ellen MacArthur Foundation. 2017. *A New Textiles Economy: Redesigning Fashion's Future*. Cowes, UK: Ellen MacArthur Foundation.
- Etzioni A. 1988. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: Free Press.
- Etzioni A. 2003. Toward a New Socio-Economic Paradigm. *Socio-Economic Review*. 1 (1): 105–118.
- Gilal F. G. et al. 2019. Linking Self-Determined Needs and Word of Mouth to Consumer E-Waste Disposal Behaviour: A Test of Basic Psychological Needs Theory. *Journal of Consumer Behaviour*. 18 (1): 12–24.
- Ha-Brookshire J. E., Hodges N. N. 2009. Socially Responsible Consumer Behavior? Exploring Used Clothing Donation Behavior. *Clothing and Textiles Research Journal*. 27 (3): 179–196.
- Hetherington K. 2004. Secondhandedness: Consumption, Disposal, and Absent Presence. *Environment and Planning, D, Society and Space*. 22 (1): 157–173.
- Jacoby J., Berning C. K., Dietvorst T. F. 1977. What About Disposition? *Journal of Marketing*. 41 (2): 22–28.
- Joung H.-M., Park-Poaps H. 2013. Factors Motivating and Influencing Clothing Disposal Behaviours. *International Journal of Consumer Studies*. 37 (1): 105–111.
- Laitala K. 2014. Consumers' Clothing Disposal Behaviour — A Synthesis of Research Results. *International Journal of Consumer Studies*. 38 (5): 444–457.
- LeBlanc R. 2021. *The Decomposition of Waste in Landfills: A Story of Time and Materials*. URL: <https://www.thebalancesmb.com/how-long-does-it-take-garbage-to-decompose-2878033#toc-plastic-waste>
- Lisa A. 2023. *How Long It Takes 50 Common Items to Decompose*. URL: <https://stacker.com/environment/how-long-it-takes-50-common-items-decompose>
- Micheletti M. 2003. *Political Virtue and Shopping. Individuals, Consumerism, and Collective Action*. New York: Palgrave Macmillan.

- Morgan L. R., Birtwistle G. 2009. An Investigation of Young Fashion Consumer's Disposal Habits. *International Journal of Consumer Studies*. 33 (2): 190–198.
- Morley N., Bartlett C., McGill I. 2009. *Maximising Reuse and Recycling of UK Clothing and Textiles*. A Research Report Completed for the Department for Environment, Food and Rural Affairs by Oakdene Hollins Ltd. London: Department for Environment, Food and Rural Affairs Nobel House.
- Newcombe R. G. 1998. Two-Sided Confidence Intervals for the Single Proportion: Comparison of Seven Methods. *Statistics in Medicine*. 17 (8): 857–872.
- Nixon H. et al. 2008. Understanding Preferences for Recycling Electronic Waste in California: The Influence of Environmental Attitudes and Beliefs on Willingness to Pay. *Environment and Behavior*. 41 (1): 101–124.
- Ohtomo S., Hirose Y. 2007. The Dual-Process of Reactive and Intentional Decision-Making Involved in Eco-Friendly Behaviour. *Journal of Environmental Psychology*. 27 (2): 117–125.
- Sarigöllü E., Hou C., Ertz M. 2021. Sustainable Product Disposal: Consumer Redistributing Behaviors Versus Hoarding and Throwing Away. *Business Strategy & the Environment*. 30 (1): 340–356.
- Sayer A. 2007. Moral Economy as Critique. *New Political Economy*. 12 (2): 261–270.
- Schrader U. 2007. The Moral Responsibility of Consumers as Citizens. *International Journal of Innovation and Sustainable Development*. 2 (1): 79–96.
- Soyer M., Dittrich K. 2021. Sustainable Consumer Behavior in Purchasing, Using and Disposing of Clothes. *Sustainability*. 13 (15): art. 8333. URL: <https://doi.org/10.3390/su13158333>
- Stall-Meadows C., Goudeau C. 2012. An Unexplored Direction in Solid Waste Reduction: Household Textiles and Clothing Recycling. *Journal of Extension*. 50 (5): art. 5RIB3. doi: [10.34068/joe.50.05.19](https://doi.org/10.34068/joe.50.05.19)
- Stoddard E., Gaynor T. 2009. Second-Hand Retailers Score During Recession. *Reuters*. October 5. URL: <https://www.reuters.com/article/us-usa-retailers-secondhand-idUSTRE59400220091005>
- Trentmann F. 2007. Citizenship and Consumption. *Journal of Consumer Culture*. 7 (2): 147–158.
- Wicker A. 2016. Fast Fashion Is Creating an Environmental Crisis. *Newsweek Magazine*. 1 September. URL: <https://www.newsweek.com/2016/09/09/old-clothes-fashion-waste-crisis-494824.html>

NEW TEXTS

Marina Shabanova

Unnecessary Items, Waste Issue and Solidarity Practices among Russian Consumers

SHABANOVA, Marina A. — **Abstract**

Doctor of Sciences

(Sociology), Professor,
Department of Applied
Economics, Leading
Research Fellow, Center
for Studies of Civil Society
and the Nonprofit Sector,
HSE University. Address:
20 Myasnitskaya str.,
Moscow, 101000, Russian
Federation.

Email: mshabanova@hse.ru

Drawing on the results of three all-Russia representative surveys (2017, 2020, and December 2022, $N = 2000$ in each case), this study for the first time reveals the data on the level, dynamics and factors related to how Russians engage in various practices of handling underutilized items that have not lost their consumer properties, but no longer needed by their owners. Special emphasis is made on solidarity practices, such as free transfer of such items to strangers and acquaintances (with the exception of relatives) as compared to market practices (sales through Internet platforms, second-hand shops, etc.) and disposing of items in the landfill. The results demonstrate that Russians with different values, socio-demographic and status characteristics exhibit different probability to engage in these practices. Young people (18–34) are a problematic group since they tend to throw items away and engage in market practices rather than in charitable giving. It has been shown that donors'

resource potential (willingness to transfer unwanted items in good condition to other people for free) has substantially declined in 2022 as compared to 2020. However, the donors' potential has not been fully realized and it still remains fairly significant. Recommendations are made for measures to enhance the role of civil society and productive practices, while reducing the destructive ones in this sphere. The conclusion is made that the practices of discarding unnecessary items are increasingly becoming a tool for manifesting civic responsibility and expanding the boundaries of civil society in Russia.

Keywords: waste issue; disposal of unnecessary items; used items; donations; civil society; pro-environmental behavior; solidarity practices; ethical (responsible) consumption; sustainable development.

Acknowledgements

The article is based on the results of a study conducted by the author at the Centre for Studies of Civil Society and the Nonprofit Sector of the National Research University Higher School of Economics (HSE) as part of the HSE Basic Research Program.

References

- Allwood J. M., Laursen S. E., Malvido de Rodrique C., Bocken N. M. P. (2006) *Well Dressed? The Present and Future Sustainability of Clothing and Textiles in the United Kingdom*, Cambridge: University of Cambridge, Cambridge.
- Baden S., Barber C. (2005) The Impact of the Second-hand Clothing Trade on Developing Countries. *Oxfam. Policy & Practice*. Available at: <https://policy-practice.oxfam.org/resources/the-impact-of-the-second-hand-clothing-trade-on-developing-countries-112464/> (accessed 2 June 2023).

- Baker J. B., Yurchisin J. (2014) An Investigation of the Motivations of Second-Hand Clothing Donation and Purchase. *International Journal of Costume and Fashion*, vol. 14, no 2, pp. 1–17.
- Baudrillard J. (2002) *Sistema veshchey* [The System of Objects], Moscow: Rudomino (in Russian).
- Beck U. (2001) Interview. *Journal of Consumer Culture*, vol. 1, no 2, pp. 261–277.
- Berglund C. (2006) The Assessment of Households' Recycling Costs: The Role of Personal Motives. *Ecological Economics*, vol. 56, no 4, pp. 560–569.
- Bianchi C., Birtwistle G. (2010) Sell, Give Away, or Donate: An Exploratory Study of Fashion Clothing Disposal Behaviour in Two Countries. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, vol. 20, no 3, pp. 353–368.
- Bianchi C., Birtwistle G. (2012) Consumer Clothing Disposal Behaviour: A Comparative Study. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 36, no 3, pp. 335–341.
- Birtwistle G., Moore C. M. (2007) Fashion Clothing — Where Does It All End Up? *International Journal of Retail & Distribution Management*, vol. 35, no 3, pp. 210–216.
- Dixit S., Badgaiyan A. J. (2016) Towards Improved Understanding of Reverse Logistics—Examining Mediating Role of Return Intention. *Resources, Conservation and Recycling*, vol. 107, no 9, pp. 115–128.
- Ellen MacArthur Foundation (2017) *A New Textiles Economy: Redesigning Fashion's Future*, Cowes, UK: Ellen MacArthur Foundation.
- Etzioni A. (1988) *The Moral Dimension: Toward a New Economics*, New York: Free Press.
- Etzioni A. (2003) Toward a New Socio-Economic Paradigm. *Socio-Economic Review*, vol. 1, no 1, pp. 105–118.
- Gilal F. G, Zhang J., Gilal N. G., Gilal R. G. (2019) Linking Self-Determined Needs and Word of Mouth to Consumer E-Waste Disposal Behaviour: A Test of Basic Psychological Needs Theory. *Journal of Consumer Behaviour*, vol. 18, no 1, pp. 12–24.
- Ha-Brookshire J. E., Hodges N. N. (2009) Socially Responsible Consumer Behavior? Exploring Used Clothing Donation Behavior. *Clothing and Textiles Research Journal*, vol. 27, no 3, pp. 179–196.
- Hetherington K. (2004) Secondhandedness: Consumption, Disposal, and Absent Presence. *Environment and Planning. D, Society and Space*, vol. 22, no 1, pp. 157–173.
- Ilyin V. I. (2000) *Povedenie potrebitel'ev* [Consumer Behavior], St. Petersburg: Piter (in Russian).
- Jacoby J., Berning C. K., Dietvorst T. F. (1977) What About Disposition? *Journal of Marketing*, vol. 41, no 2, pp. 22–28.
- Joung H.-M., Park-Poaps H. (2013) Factors Motivating and Influencing Clothing Disposal Behaviours. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 37, no 1, pp. 105–111.

- Laitala K. (2014) Consumers' Clothing Disposal Behaviour — A Synthesis of Research Results. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 38, no 5, pp. 444–457.
- LeBlanc R. (2021) *The Decomposition of Waste in Landfills: A Story of Time and Materials*. Available at: <https://www.thebalancesmb.com/how-long-does-it-take-garbage-to-decompose-2878033#toc-plastic-waste> (accessed 2 June 2023).
- Lisa A. (2023) *How Long It Takes 50 Common Items to Decompose*. Available at: <https://stacker.com/environment/how-long-it-takes-50-common-items-decompose> (accessed 2 June 2023).
- Micheletti M. (2003) *Political Virtue and Shopping. Individuals, Consumerism, and Collective Action*, New York: Palgrave Macmillan.
- Morgan L. R., Birtwistle G. (2009) An Investigation of Young Fashion Consumer's Disposal Habits. *International Journal of Consumer Studies*, vol. 33, no 2, pp. 190–198.
- Morley N., Bartlett C., McGill I. (2009) Maximising Reuse and Recycling of UK Clothing and Textiles. A Research Report Completed for the Department for Environment, Food and Rural Affairs by Oakdene Hollins Ltd., London: Department for Environment, Food and Rural Affairs Nobel House.
- Newcombe R.G. (1998) Two-Sided Confidence Intervals for the Single Proportion: Comparison of Seven Methods. *Statistics in Medicine*, vol. 17, no 8, pp. 857–872.
- Nixon H., Saphores J. D. M., Ogunseitan O. A., Shapiro A. A. (2008) Understanding Preferences for Recycling Electronic Waste in California: The Influence of Environmental Attitudes and Beliefs on Willingness to Pay. *Environment and Behavior*, vol. 41, no 1, pp. 101–124.
- Ohtomo S., Hirose Y. (2007) The Dual-Process of Reactive and Intentional Decision-Making Involved in Eco-Friendly Behaviour. *Journal of Environmental Psychology*, vol. 27, no 2, pp. 117–125.
- Polterovich V. M. (2015) Ot sotsial'nogo liberalizma k filosofii sotrudnichestva [From Social Liberalism Towards the Philosophy of Collaboration]. *Social Sciences and Contemporary World = Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no 4, pp. 41–64 (in Russian).
- Sarigöllü E., Hou C., Ertz M. (2021) Sustainable Product Disposal: Consumer Redistributing Behaviors Versus Hoarding and Throwing Away. *Business Strategy & the Environment*, vol. 30, no 1, pp. 340–356.
- Sayer A. (2007) Moral Economy as Critique. *New Political Economy*, vol. 12, no 2, pp. 261–270.
- Schrader U. (2007) The Moral Responsibility of Consumers as Citizens. *International Journal of Innovation and Sustainable Development*, vol. 2, no 1, pp. 79–96.
- Shabanova M. A. (2015) Etichnoe potreblenie v Rossii: profily, faktory, potentsial razvitiya [Ethical Consumption in Russia: Profiles, Factors, and Perspectives]. *Voprosy Ekonomiki*, no 5, pp. 78–102 (in Russian).
- Shabanova M. A. (2019a) Razdel'nyy sbor bytovykh otkhodov v Rossii: uroven', faktory i potentsial vklucheniya naseleniya [Separate Waste Collection in Russia: The Level, Factors and Potential for Citizen Engagement]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, no 3, pp. 88–112 (in Russian).

- Shabanova M. A. (2019b) Sotsial'no-ekonomicheskie praktiki naseleniya kak resurs oslableniya musornoy problemy v Rossii [Socio-Economic Practices of Russia's Population: Alleviating the Waste Problem]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie issledovaniya*, no 6, pp. 50–63 (in Russian).
- Shabanova M. A. (2021) Razdelnyy sbor bytovykh otkhodov kak dobrovolnaya praktika rossiyan: dinamika, phactory, potentsial [Separate Waste Collection as Russians' Voluntary Practice: The Dynamics, Factors and Potential]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskiye issledovaniya*, no 8, pp. 103–117 (in Russian).
- Shabanova M. A. (2022) Vybrasyvanie produktov i praktiki po “spaseniyu edy” v Rossii (mikrouroven' analiza) [Throwing Food Away and Food Rescue Practices in Russia (Microlevel Analysis)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 23, no 1, pp. 11–38. doi: [10.17323/1726-3247-2022-1-11-38](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2022-1-11-38) (in Russian).
- Shabanova M. A. (2023) Etichnoe potreblenie kak sfera grazhdanskogo obshchestva v Rossii: phactory i potentsial razvitiya rynochnykh praktik [Ethical Consumption as a Sphere of Russian Civil Society: Factors and the Development Potential of Market Practices]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 1, pp. 13–54. doi: [10.17323/1726-3247-2023-1-13-54](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2023-1-13-54) (in Russian).
- Soyer M., Dittrich K. (2021) Sustainable Consumer Behavior in Purchasing, Using and Disposing of Clothes. *Sustainability*, vol. 13, no 15, art. 8333. Available at: <https://doi.org/10.3390/su13158333> (accessed 27 June 2023).
- Stall-Meadows C., Goudeau C. (2012) An Unexplored Direction in Solid Waste Reduction: Household Textiles and Clothing Recycling. *Journal of Extension*, vol. 50, no 5, art. 5RIB3. doi: [10.34068/joe.50.05.19](https://doi.org/10.34068/joe.50.05.19)
- Stoddard E., Gaynor T. (2009) Second-Hand Retailers Score During Recession. *Reuters*. October 5. Available at: <https://www.reuters.com/article/us-usa-retailers-secondhand-idUSTRE59400220091005> (accessed 2 June 2023).
- Thaler R., Sunstein C. (2018) *Nudge. Arkhitektura vybora. Kak uluchshit' nashi resheniya o zdorov'e, blagosostoyanii i schaste* [Nudge. Improving Decisions about Health, Wealth and Happiness], 2nd edn., Moscow: Mann, Ivanov and Ferber (in Russian).
- Trentmann F. (2007) Citizenship and Consumption. *Journal of Consumer Culture*, vol. 7, no 2, pp. 147–158.
- Wicker A. (2016) Fast Fashion Is Creating an Environmental Crisis. *Newsweek Magazine*. 1 September. Available at: <https://www.newsweek.com/2016/09/09/old-clothes-fashion-waste-crisis-494824.html> (accessed 2 June 2023).
- Zaslavskaya T. I. (2002) *Sotsietalnaya transphormatsiya rossiyskogo obshchestva: Deyatel'nostno-struktural'naya kontseptsiya* [Societal Transformation of Russian Society: Activity-Structural Concept], Moscow: Delo (in Russian).

Received: October 27, 2023

Citation: Shabanova M. A. (2024) Nenuzhnye veshchi, musornaya problema i solidarnye praktiki rossiyskikh potrebiteley [Unnecessary Items, Waste Issue and Solidarity Practices Among Russian Consumers]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 25, no 2, pp. 11–42. doi: [10.17323/1726-3247-2024-2-11-42](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2024-2-11-42) (in Russian).

НОВЫЕ ПЕРЕВОДЫ

Амитай Этциони

Счастье — неправильная мера: либеральный коммунитаристский ответ на популизм



ЭТЦИОНИ Амитай (1929–2023) — американский социолог, известный своими работами в области социоэкономики и коммунитаризма.

Источник: Этциони А. (готовится к публикации) *Счастье — неправильная мера: либеральный коммунитаристский ответ на популизм.*

М.: Издательство Института им. Гайдара. Перев. с англ. Etzioni A. 2018. *Happiness Is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism.* New York: Springer. 304 p.

Публикуется с разрешения Издательства Института им. Гайдара.

Амитай Этциони, автор книги «Счастье — неправильная мера: либеральный коммунитаристский ответ на популизм», центральное место в этой работе отводит вопросам этики, которая рассматривается в прикладном ключе и в разных аспектах с учётом текущих глобальных и локальных вызовов конкретных обществ. В книге предлагается коммунитаристский ответ на рост популизма во многих демократиях, а также подчёркивается роль сообществ наряду с ролью государства и рынка.

Журнал «Экономическая социология» публикует вторую главу, где представлен краткий обзор особенностей взглядов на человеческую природу в различных социальных науках (экономика, социология, антропология и психология). Автор полагает, что основное упущение социальных наук заключается в том, что они игнорируют идею морального борца. Идея морального борца предполагает подход, согласно которому человек вовлечён в непримиримый конфликт между поиском счастья и стремлением жить в соответствии со своими моральными ценностями, что порождает у него чувство самоутверждения. По мнению Этциони, большая часть динамики человеческого поведения отражает этот конфликт между стремлением к удовольствию и стремлением к самоутверждению. Автор книги считает, что включение в социальные науки идеи морального борца, которая присутствует в ключевых религиях, помогло бы продвинуть научное понимание того, что делает людей в обществе лучше.

Ключевые слова: этические проблемы; природа человека; моральная борьба; стремление к удовольствию; религия; социальные науки.

Глава 2. Вернуть борца за мораль

Три авраамические религии — иудаизм, христианство и ислам — разделяют основное понимание человеческой природы. Люди морально ущербны. Люди способны отличить правильное от неправильного, но они продолжают сбиваться с пути. Предполагается, что люди по самой природе своей вовлечены в пожизненную борьбу божественного начала их природы с примитивным «я». Три религии различаются по тому, какую значимость придают (и как это изображают) силам, которые заставляют нас сбиваться с пути. Для католицизма первородный грех играет большую роль, чем *yetzer hara* (дурной инстинкт) в иудаизме; и он не принимает протестантского представления о предопределении. Ислам подчёркивает присущую людям доброту (*fitrah*), которую необходимо защищать от низменных желаний и греховного внешнего влияния. Однако все видят жизнь как борьбу между

добрыми делами и искушением нарушить наше представление о том, что правильно. И все верят, что мы можем добиться большего, то есть в той или иной форме искупления.

В современную эпоху социальные науки стремились объяснить человеческое поведение в эмпирических, светских терминах. Каждая социальная наука имеет собственную концепцию человеческой природы; действительно, у каждой есть несколько меняющихся взглядов на то, что заставляет людей делать тот выбор, который они делают. В этом процессе мы получили как более богатое, так и менее ясное представление о человеческой природе. В данной главе предполагается, что социальные науки должны уделять больше внимания тому, что способствует победе в моральной борьбе, и снова мы сосредоточим внимание на моральном борце.

Должен отметить, что традиционный взгляд на человеческую природу не умер. Прежде всего потому, что религия, вопреки ожиданиям эпохи Просвещения, не исчезла и продолжает оказывать большое влияние на нашу жизнь, особенно когда мы размышляем о том, что правильно, а что нет. Кроме того, потому что светская культура восприняла ключевые религиозные представления о природе человека. Это заметно, когда речь идёт об изучении бережного отношения к окружающей среде (например, если активисты говорят об этом как о своём призвании). Однако эти концепции конкурируют как в личной жизни, так и в формировании государственной политики, со светским пониманием человеческой природы, пропагандируемым социальными науками.

Прежде чем перейти к обсуждению различных вопросов, возникающих в связи с тем, как социальные науки исследуют человеческую природу и влияют на моральную борьбу, не могу не подчеркнуть, что ни в одной из социальных наук, даже в неоклассической экономике, которая кажется социальной наукой с самым высоким уровнем консенсуса, не существует единой общепринятой концепции относительно рассматриваемого предмета. Следовательно, все нижеприведённые утверждения просто предполагают, что некоторые члены данной гильдии социальных наук внесли свой вклад в конкретный взгляд на моральную борьбу и не подразумевают, что все или даже большинство принадлежащих к этой дисциплине придерживаются данной точки зрения.

Homo economicus — не борец

Экономика считается в академических кругах королевой социальных наук, самой престижной из них. Она имеет больший вес в общественной и частной сферах, чем все другие социальные науки, вместе взятые. Неслучайно в Белом доме есть Совет экономических консультантов (Council of Economic Advisers), но все предложения о создании Совета социальных консультантов были отвергнуты. Из 19 школ государственной политики в США по крайней мере в 18 преобладают экономисты. В частном секторе владельцы дипломов MBA (магистры делового администрирования), чья подготовка больше основана на экономике, чем на других дисциплинах, превосходят других специалистов в социальных науках.

Экономисты (повторюсь многие, но далеко не все и даже не большинство) опираются на метаконцепцию человеческой природы, которую часто называют *homo economicus* (человек экономический). Предполагается, что люди стремятся максимизировать свою личную выгоду, которая, по крайней мере первоначально, приравнивалась к удовлетворению, получаемому от потребления товаров и услуг. Эту точку зрения можно назвать материалистическим гедонизмом, и её часто выражают с использованием термина «полезность» (*utility*). Разработанная в конце XVIII века Иеремией Бентамом концепция полезности [Bentham 1789]¹ была поначалу узкой: все действия направлены на получение удовольствия

¹ Первое издание этой работы вышло в 1780 г. — *Примеч. ред.*

или на избегание боли². Счастье, удовлетворение и удовольствие рассматриваются как синонимы [Gottheil 2013: 121]. Утилитаристская философия видит боль и удовольствие не только как источники мотивации, но и как этические ориентиры: «Только боль и удовольствие должны указывать, что нам следует делать» и определять «стандарт правильного и неправильного» [Bentham 1789]. В том же духе Джон Стюарт Милль писал, что «действия правильны в той мере, в какой они способствуют счастью, и неправильны, если производят обратную сторону счастья», где счастье определяется как «удовольствие и отсутствие боли» [Mill 1863]. Когда британского философа Томаса Гоббса спросили, почему он дал монету нищему, он ответил, что «сделал своё пожертвование с единственной целью облегчить свои страдания при виде нищего» [Aubrey 1898: 352]. Адам Смит утверждал в «Богатстве народов», что рынок как система зависит от каждого действующего лица, преследующего свои *личные* интересы: «Не от благосклонности мясника, пивовара или пекаря мы ожидаем наш обед, а от их заботы о своих интересах. Мы обращаемся не к их человечности, а к их себялюбию, и никогда не говорим им о своих нуждах, а говорим об их преимуществах» [Smith 1937: 14].

Гедонистическая версия утилитаризма лежит в основе большей части современной экономической теории [Stigler 1987: 52]. Экономисты часто связывали полезность с представлениями о материальных благах и, следовательно, с доходом. Например, Либби Риттенберг и Тимоти Трегартен определяют полезность как удовлетворение, которое «люди получают от потребляемых ими товаров и услуг и от деятельности, которой занимаются» [Mankiw 2011: 285].

Экономисты приложили немало усилий, чтобы защитить свою точку зрения на причины выбора людей. Подарки, например, кажутся противоречащими гедонизму, потому что они предполагают добровольное уменьшение пользы для себя ради других. Экономисты утверждают, что дарение часто обусловлено «совместным эгоизмом», когда те, кто делает подарки, ожидают ответных шагов — подарков, улучшения репутации, статуса, одобрения или какой-либо будущей выгоды [Hammond 1975]. Если же от дарения не ожидают такого вознаграждения (например, в случае анонимного дарения), то, как полагают экономисты, даритель наслаждается «тёплым светом» от самого акта дарения [Andreoni 1990].

Аналогично, учитывая тот факт, что участие в религиозной деятельности нельзя объяснить просто «ожидаемым потоком “благодетельств”» в течение жизни человека, Корри Аззи и Рональд Эренберг предложили идею «мотивов спасения» для обеспечения «загробного потребления» [Azzi, Ehrenberg 1975]. Проще говоря, они утверждают, что люди тратят силы на религию в этой жизни, ожидая, что они будут щедро вознаграждены после смерти. Излишне говорить, что существует очень мало доказательств, подтверждающих это предположение.

Чтобы не исследовать роль моральных ценностей в принятии решений, некоторые экономисты приложили немало усилий для объяснения иррационального поведения. Одним из примеров является распространённость чаевых в ресторанах. По мнению экономистов, чаевые не имеют смысла, потому что данные показывают: люди дают примерно одинаковую сумму независимо от того, собираются ли они вернуться в ресторан в будущем [Kahneman, Knetsch, Thaler 1986], то есть те, кто даёт чаевые, не могут рассчитывать на какую-либо выгоду взамен. Таким образом, чаевые считаются «загадочным или кажущимся иррациональным поведением» [Lynn 2006]. Некоторые экономисты постулируют, что существует «мотив завещания», объясняющий «чрезмерные» сбережения [Jurges 2001], а также «склонность к альтруизму» со стороны сотрудников некоммерческих организаций, которые извлекают благополучие от участия в предприятии и, таким образом, готовы согласиться на более низкую заработную плату [McGinnis 2011].

² «Под полезностью понимается такое свойство любого предмета, благодаря которому он имеет тенденцию приносить пользу, выгоду, удовольствие, добро или счастье (всё это в данном случае сводится к одному и тому же) или (что снова сводится к одному и тому же) предотвращать причинение вреда, боли, зла либо несчастья стороне, интересы которой рассматриваются» [Bentham 1789].

Часто, когда прирост дохода, активов или материальных благ не может объяснить поведение — например, кто-то отказывается от высокой зарплаты и комфортной жизни в пригороде, чтобы добровольно лечить больных лихорадкой Эбола в Африке в рядах «Врачей без границ», — такое поведение объясняется как отражающее ту или иную форму психологического дохода (уважение, престиж или самовознаграждение). Иначе говоря, поведение, которое, как кажется, обусловлено моральными ценностями или заботой о других или общем благе, считается корыстным. Подробнее об этом ниже.

Довольно много экономистов отошли от такого определения полезности. Некоторые заменили это представлением о том, что полезность — это всё, что человек предпочитает; она не требует особого содержания. Так отмечается, что Гэри Беккер отверг предположения более ранних экономистов о личных интересах и заменил их идеей о том, что люди максимизируют своё благополучие, как они его себе представляют, и не важно, являются ли они при этом эгоистичными, альтруистичными, лояльными, злобными или мазохистами [Wolfers 2014]. По-прежнему остаётся мало места для моральной борьбы, поскольку главенствует собственное благополучие (иногда расширяемое и включающее благополучие ближайших родственников). Однако поскольку к моральному поведению относятся как к делу чего-то вкуса, оно исчезает из нравственного кодекса, отбрасывается вместе с другими вкусовыми предпочтениями. Нет никакой разницы, даже согласно этой обновлённой концепции человеческой природы, между волонтерством и просмотром телевизионных программ, пожертвованием и снятием наличных, сражением за свою страну и уклонением от призыва.

Экономисты редко исследуют концепцию благого общества. Вместо этого они занимаются социальным благополучием людей. Считается, что экономика обеспечивает тем большее благосостояние, чем больше богатства, производимого экономикой, распределяется таким образом, чтобы удовлетворить больше предпочтений большего числа людей (то есть наибольшее счастье наибольшего числа). Проблема этой концепции, сторонники которой избегают морального суждения о справедливости распределения экономических активов, заключается в первую очередь в том, что в рамках этой концепции само собой разумеющимся является то, что предпочтения людей отражают их истинную волю и собственное «я». Однако стоит заметить, что на предпочтения влияют реклама и другие формы убеждения, и тогда становится понятно: любое распределение богатства нуждается в моральной оценке.

Эти концепции, помимо того, что они не обеспечивают надёжной основы для изучения моральной борьбы, имеют побочные эффекты: данные показывают, что те, кто придерживается их, действуют менее нравственно, чем другие. Это было продемонстрировано, когда два социолога организовали игру, которая позволяла людям ездить бесплатно, то есть получать выгоду от усилий группы, не выполняя свою долю работы. В игре приняли участие 12 групп. В 11 большинство участников не присоединились к фрирайду; в 12-й группе это сделали почти все — как оказалось, в этой группе было много аспирантов-экономистов [Marwell, Ames 1981].

Ното sapiens как невежа

За последние десятилетия основная отрасль психологии, именуемая поведенческой экономикой, поставила своей целью доказать, что экономисты ошибаются, и предложить совершенно иную концепцию человеческой природы. Некоторые из этих психологов используют термины *Econs*³ для обозначения *homo economicus* и *Humans*⁴ для обозначения *homo sapiens*. Их результаты и были обобщены в бестселлере «Thinking, Fast and Slow» («Быстрое и медленное мышление») нобелевского лауреата, психолога Даниэля Канемана [Kahneman 2011]⁵.

³ Сокращение от *economicus*. — Примеч. ред.

⁴ Люди (англ.). — Примеч. ред.

⁵ См. рус. перевод: Канеман Д. 2014. *Думай медленно... решай быстро*. М.: АСТ. — Примеч. ред.

Главный вывод поведенческой экономики, подкреплённый надёжными данными как экспериментов, так и полевых исследований, заключается в том, что у людей есть запрограммированные, врождённые когнитивные предубеждения. Это приводит к тому, что они систематически неправильно воспринимают факты и делают из них неверные выводы. Поскольку люди боятся убытков больше, чем потери прибыли, они считают сокращение зарплаты на 1000 долларов гораздо более серьёзным делом, чем отсутствие её повышения на 1000 долларов. Они рассматривают трату в 100 долларов как крупную, но могут потратить 20 долларов просто так, а их последняя покупка стоила, например, 300 долларов. Они не удосуживаются положить деньги на пенсионный счёт, даже если им часто напоминают о том, что это даёт серьёзные экономические преимущества. И их всё ещё обманывают маркетологи, которые берут 3,99 доллара за товар, который, по мнению людей, стоит три доллара, а не четыре. И так далее, и так далее... Более того, даже люди с высоким IQ после обучения статистике не работают значительно лучше. Иначе говоря, интеллектуальные дефекты настолько сильны, что образование и обучение мало исправляют врождённые, запрограммированные интеллектуальные недостатки [Kahneman 2011].

Ричард Талер, написавший книгу под названием «Misbehaving: The Making of Behavioral Economics» («Плохое поведение: создание поведенческой экономики») [Thaler 2015]⁶, — один из выдающихся поведенческих экономистов. Он занимал пост президента Американской экономической ассоциации и входит в шорт-лист тех, кто, как ожидается, получит Нобелевскую премию по экономике в ближайшем будущем⁷. Можно подумать, что он поведенческий экономист, делающий своей темой отклонение от того, что считается моральным поведением. На самом деле для Талера «плохое поведение» — это иронический термин. Оно случается, когда люди ведут себя — а он считает, что это происходит очень часто — таким образом, который противоречит тому, как по предположению экономики они должны себя вести. Мы ведём себя «неправильно», когда действуем на основе плохо собранной, плохо проанализированной, неправильно понятой информации, из которой делаем неверные выводы; и это далеко не рациональный способ действия, по мнению многих экономистов. По этой причине мы и бредём по жизни, спотыкаясь, как пьяные матросы.

Поведенческая экономика как школа не применила свои открытия для улучшения нашего понимания моральной борьбы. Она сосредоточилась на попытках изменить господствующую экономическую теорию и необходимости адаптировать её модели к тому факту, что люди не являются рациональными существами. Короче говоря, поведенческая экономика обнаруживает, что люди невежественны, но мало что может сказать о перипетиях моральной борьбы и, прежде всего, о том, что делает нас лучше.

Будь счастлив

Группа социальных учёных из разных дисциплин изучает, что делает людей счастливыми. Мы видели, что самое простое измерение, широко используемое для изучения счастья, состоит в том, чтобы просто спросить людей, счастливы ли они. Например, в ежегодном исследовании европейцев спрашивается: «Суммируя всё вместе, что бы вы сказали о том, как обстоят дела в наши дни? Вы сказали бы, что очень счастливы, довольно счастливы или не слишком счастливы?» [Di Tella, McCulloch, Oswald 2003: 810–811]. Аналогичный вопрос задаётся ещё в одном исследовании: «В целом как вы оценили бы ситуацию в наши дни? Вы сказали бы, что очень счастливы, довольно счастливы или не слишком счастливы?» [Frey, Stutzer 2002: 405]. Действительно, большая часть литературы о счастье основана на подобных самоотчётах о счастье [Xefteris 2012: 291], как и отчёты престижной негосударственной исследовательской компании Pew Research Center о родителстве и счастье [Parker 2014].

⁶ См. рус. перевод: Талер Р. 2017. *Новая поведенческая экономика: почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать*. М.: ЭКСМО. — Примеч. ред.

⁷ Лауреат премии по экономике памяти Альфреда Нобеля 2017 г. за вклад в область поведенческой экономики. — Примеч. ред.

Вопросы о счастье (например, «Вы сегодня улыбались?») подвергались критике на том основании, что они подобны снимкам, фиксирующим чувства человека в определённый момент времени. По этой причине несколько социологов стали задавать людям вопросы не о счастье, а об «удовлетворённости жизнью». Например, часто цитируемое исследование удовлетворённости жизнью — это Индекс лучшей жизни (Better Life Index), в котором людей просят оценивать свою жизнь в целом, а не свои нынешние чувства. Такая формулировка вопросов, которые задают респондентам, действительно лучше, чем «улыбались ли вы сегодня», но ничуть не приближает к изучению моральной борьбы и того, что способствует этой борьбе.

Совсем недавно исследователи счастья захотели расширить сферу своей деятельности, сосредоточившись на вопросе о том, чувствуют ли люди, что их жизнь имеет смысл. Иметь осмысленную жизнь считается более значимым, чем просто быть счастливым. Однако это также морально нейтрально. Члены банд и джихадисты считают, что их жизнь не менее или даже более значима, чем жизнь тех, кто работает на большинстве фабрик и в офисах.

Всё дело в наших генах

Джеймс К. Уилсон, известный политолог, считал, что людям присуще врождённое чувство справедливости [Wilson 1993]. Исследования показывают, что у очень маленьких детей есть чувство эмпатии. Эволюционные биологи полагают, что люди сочувствуют другим потому, что эта моральная предрасположенность была преимуществом в давние времена, когда нужно было делиться добычей после охоты, а группа обеспечивала большую безопасность. Те, кто не проявлял сочувствия, получали меньше еды и безопасности, и, следовательно, они — и их гены — имели меньше шансов выжить. Обзор социобиологического аргумента о том, что у людей есть альтруистический ген, поможет изучить другие подобные утверждения.

Этот аргумент имеет две формы. Одна из них гласит, что ген определяет нравственные позиции актора, то есть нравственными люди рождаются, а не формируются. Однако нельзя не задаться вопросом: учитывая быстрые изменения в степени альтруизма людей, как эти изменения могут быть объяснены генами, которые неизменны в течение всей жизни? Например, первоначально, когда германский канцлер приветствовала миллион беженцев в Германии, её политика была очень широко поддержана немецким народом. Однако после нескольких инцидентов (сексуальные посягательства во время Октоберфеста, нападения с мачете) сочувствие немецкого народа к беженцам поубавилось. Такие изменения распространены и несовместимы с представлением о том, что у людей есть гены нравственности. Кроме того, если рассматривать нравственность как генетическую предрасположенность, то все ключевые вопросы моральной борьбы останутся без ответа. Какие факторы заставляют людей обращать внимание на свою генетическую предрасположенность, а не игнорировать её? Воспитывать её или бороться с ней? Короче говоря, не похоже, что мы найдём в генетике научную основу или понимание того, что делает одних людей лучшими борцами за мораль, чем других, или что изменяет их достижения с течением времени.

Более гибкие социальные науки — антропология, социология и психология — давали лучшее светское и эмпирическое понимание моральной борьбы. Однако, как мы увидим, они открыли и ящик Пандоры.

Антропология освобождает, но порождает культурный релятивизм

Рут Бенедикт оказала и оказывает большое влияние на представление о человеческой природе. В книге «*Patterns of Culture*» («*Модели культуры*») ⁸ она описала ценности квакиутлей на северо-западе Тихоокеанского региона, пуэбло в Нью-Мексико и культуру добу в Новой Гвинее [Benedict 1934], а в более поздней работе — и японцев. Р. Бенедикт подчеркнула, что Западу моральные ценности этих различных обществ (или племён) могут показаться странными или даже вызывать возражения, но они

⁸ См. рус. перевод: Бенедикт Р. 2023. *Модели культуры*. М.: Альма-Матер. — Примеч. ред.

обретают смысл, если каждый случай рассматривать в контексте моральной культуры того или иного общества.

В контексте середины XX века, когда публиковались работы Р. Бенедикт, а также других ведущих антропологов (особенно Франца Боаса и Маргарет Мид), они служили главным противоядием от культурного империализма — высокомерного, но широко распространённого среди народов-колонизаторов мнения, что они призваны нести цивилизационный свет первобытным людям. Однако, утверждая, что ценности разных культур просто разные, а не то, что одни морально превосходят другие, Р. Бенедикт и её коллеги, по сути, продвигали моральный релятивизм.

Правда, некоторые социальные учёные пытались спасти положение, настаивая, что эти антропологические позиции соответствуют просто «методологическому релятивизму», необходимости беспристрастного изучения культур, отличных от культуры учёного, проводившего исследование. Однако их результаты часто приводились и обычно использовались для поддержки философского релятивизма, отказа от моральных суждений, что лишает силы моральную борьбу. Как только вы занимаете позицию, согласно которой *X* верит в моногамию, а *Y* — в полигамию, и что у *X* нет оснований говорить *Y*, что выбор *X* более моральный, чем выбор *Y*, вы вырываете почву из-под ног любой кросс-культурной морали. И поскольку то же самое верно для субкультур внутри каждого общества, эти внутрисоциальные суждения также остаются без прочного основания.

Выход различные учёные искали в том, что полагали некоторые ценности присущими всем культурам и, следовательно, прочной основой для моральных суждений. Однако оказывается, что даже самая элементарная нравственная ценность, сформулированная как «не убий», не является общепризнанной. Многие культуры одобряют убийство чужаков. Во многих культурах также сильно превозносятся убийства и некоторых своих; например, так называемые убийства чести, когда отцы и братья убивают своих дочерей или сестёр, если те навлекают позор на семью. Выход, таким образом, найден не был.

Социология: коллективизация борьбы

Главное открытие социологии состоит в том, что более или менее нравственными людей делает Система. Она же учит их борьбе. Система — это структура власти, экономика и культура. Люди употребляют наркотики, совершают преступления и бросают своих детей в основном не из-за их «плохого характера», а потому, что они были экономически обделены, социально неблагополучны, политически бесправны или иным образом отчуждены. Основная нравственная борьба происходит не внутри человека, а с обществом. Например, социальные движения, такие как движения за права женщин, за гражданские права и за права гомосексуалов, сделали американское общество менее безнравственным. Дерегулированные банки, которые продавали субстандартные ипотечные кредиты миллионам людей, выселяли их, лишая жилья, когда те не могли платить, и сопротивлялись реформам, которые должны были защитить будущие миллионы от подобной участи, — всё это не столько дело рук «плохих» людей, сколько результат дефектной системы. Моральному борцу нужна не закалка характера, а политические реформы, обусловленные социальными переменами в распределении власти и активов, параллельно происходящими изменениями ценностей, возвращённых коллективной культурой.

Социологи (и социальные психологи) добавили на личностном уровне изучение социализации — процесса, который детей превращает в социальных существ. Это достигается по мере того, как новорождённые устанавливают связи со своими родителями или опекунами, которые, в свою очередь, используют эти связи, чтобы прививать моральные ценности тем, кто находится на их попечении. Когда дети становятся старше, у них появляются другие источники ценностей — школа, телевизионные программы, социальные сети, сверстники, религиозные сообщества. Так растущие дети постепенно формиру-

ют собственный ценностный профиль. Он подкрепляется тем, что социологи называют неформальным социальным контролем, то есть одобрением и неодобрением со стороны других, с которыми у людей есть значимые социальные связи, в основном это расширенные семьи, друзья и другие члены сообщества.

Спрашивается: какое отношение всё это имеет к моральной борьбе? Социологи считают, что дети с одинаковой вероятностью будут социализированы как в нацистской культуре, так и в либеральной, воспримут ценности как Ку-клукс-клана, так и прогресса. Нигде основная моральная нейтральность ключевой социологической концепции человеческой природы не проявляется так явно, как в трактовке ими понятия «девиантность». В традиционных культурах девиантами называли людей, поведение которых отличалось от того, что предписывалось господствующими социальными ценностями. В эту категорию попадали геи, политические диссиденты, психически больные, курящие женщины и те из них, которые не были только домохозяйками и работали вне дома, а также преступники. Все они были заклеены и подвергнуты различным исправительным мерам и наказаниям.

Социологи утверждают, что эти люди просто придерживались другого набора ценностей. Альберт Коэн пишет: «Очевидно, что нормативные правила сильно меняются при трансформации социальной системы. Из этого следует, что никакое поведение не является девиантным само по себе, но только в той мере, в какой оно нарушает нормы некоторой социальной системы» [Cohen 2008]. Здесь социология внесла большой вклад в либеральную нравственную культуру, в толерантность; она сообщает людям, что тот, кого считают девиантным, на самом деле просто другой. И того, кто вчера считался девиантным, не будут считать таковым ни сегодня, ни завтра. Другими словами, социология принимает моральный релятивизм не только на общественном, но и на личном уровне. Из этого следует, что некоторые люди могут быть большими конформистами, чем другие, но это не делает их лучше с моральной точки зрения. Можно заставить людей стать более конформными, но это не сделает их лучшими борцами за мораль, более способными понять, что правильно, и жить в соответствии со своими моральными обязательствами.

Клиническая психология: от Фрейда к морально нейтральному

Как и все великие тексты, работы Зигмунда Фрейда можно читать по-разному. Однако для наших целей достаточно одной базовой и часто разделяемой интерпретации. Фрейд, по сути, сделал секулярной вековую религиозную борьбу за мораль. Соответственно, по Фрейду, в человеке борются его примитивное «я» (Ид) и «сверх-я» (Супер-Эго), отвечающее за моральные установки. Иногда и при некоторых условиях преобладает одна сторона, а иногда — другая. Более того, люди конструируют из этих начал собственную личность (Эго). И хотя побуждения Ид можно направить в просоциальное поведение (через сублимацию), такое преобразование никогда не бывает полностью успешным. Ид грызёт; моральная борьба никогда не заканчивается (более того, сублимация имеет собственные психологические издержки, зафиксированные в опубликованном в 1930 г. трактате «Недовольство культурой» [Freud 1989]).

В клинической психологии есть несколько школ и гуру. Однако в целом она, как правило, помогает человеку освободиться от моралистических требований общества и следовать за собственной звездой. Так, Филип Кушман считает, что в клинической терапии идеальным индивидуумом считается тот, кто обрёл «властное я», может «функционировать в высшей степени автономно, изолированно» и является самодостаточным [Cushman 1990: 604], то есть свободным от ограничений, которые общество через моральные требования накладывает на желания людей. Терапия освобождает людей от демонов их прошлого и даёт им свободу следовать тому, что они считают хорошим.

Джером Франк рассматривает психотерапию как систему ценностей, которая отдаёт «приоритет индивидуальной самореализации», такой как «максимальное самосознание, неограниченный доступ к собственным чувствам, повышенная автономия и творчество» [Frank 1978: 6–7]. Хотя Франк признаёт пользу самореализации, он предостерегает от того, чтобы делать акцент на личном счастье, что современная психотерапия считает главным. Франк указывает, что в литературе по психотерапии мало внимания уделяется добродетелям и ценностям, таким как «искупительная сила страдания, принятие своей судьбы, приверженность традициям, самоограничение и умеренность» [Frank 1978: 7]. Можно многое сказать об освобождении людей от их внутренних демонов, отражающих несовершенство их воспитания. Однако психотерапия стремится в то же время изгнать моральные предписания, продвигаемые обществом, которые заслуживают критической проверки и исправления, но люди не должны оставаться в моральном вакууме, особенно если кто-то хочет понять, при каких условиях мы станем лучшими борцами за мораль.

Социальная психология: мощные нарративы

Психология разделена на области, которые так же отличаются друг от друга, как поэзия от руководства по эксплуатации автомобиля. Некоторые психологи занимаются не только человеческой природой, но и моральной борьбой. Например, сравнительная психология фокусируется на поведении животных, ожидая, что исследования на крысах, собаках или обезьянах дадут ценные сведения о поведении человека. Биологическая психология и когнитивная психология также заняты другими делами. Даже аномальная психология изучает психические, эмоциональные и поведенческие аберрации, но не нравственные. Стандартный учебник «Введение в психологию» Джеймса У. Калата, объём которого 616 страниц, содержит обзор различных школ психологии, но только две страницы в нём отведены моральным переменным. И речь на них идёт о моральных рассуждениях, а не о моральной мотивации и обязательствах. Довольно много психологов разделяют эгоистичные, самоудовлетворяющие, гедонистические взгляды. Некоторые даже утверждают, что самоубийство представляет собой поведение, направленное на максимизацию полезности для человека, чья «общая дисконтированная пожизненная полезность <...> достигает нуля» [Hamermesh, Soss 1974].

Все предыдущие утверждения относятся к различным субдисциплинам психологии, их доминирующим текстам и концепциям, а также к множеству последователей. Однако в каждой из этих психологий есть отдельные учёные, которые внесли свой вклад в изучение моральной борьбы, такие как Джонатан Хайдт. Кроме того, есть важная, но небольшая группа психологов, изучающих моральные эмоции, в том числе Джошуа Ноуб, Стивен Даруолл и Джун Тангни. Однако их работа не получила широкой известности и, конечно же, не повлияла на большую часть психологии, как показывает обзор даже самых последних учебников.

Большой вклад психологии в наше понимание моральной борьбы внесли и продолжают вносить несколько очень убедительных нарративов, выросших из проведённых психологами экспериментов. Хотя это скорее научные исследования, чем этические размышления, они содержат важные предписания, которые помогают людям в моральной борьбе. Например, в 1960-е гг. психолог Стэнли Милграм провёл эксперимент по изучению подчинения людей авторитетным фигурам после того, как узнал о нацистском военном преступнике Адольфе Эйхмане, о котором на Нюрнбергском процессе говорилось, что тот просто выполнял приказы [Milgram 1963]. В ходе исследования Милграма людей просили нажимать на кнопки, которые, по их мнению, причиняли боль другим участникам. Максимальный шок испытали 65% участников, что свидетельствует о восприимчивости людей к неэтичному лидерству.

Филип Зимбардо провёл тюремный эксперимент в Стэнфорде, в ходе которого изучалось, в какой степени плохое поведение людей может быть связано с отведёнными им социальными ролями [Haney,

Banks, Zimbardo 1973]. В этом исследовании участникам случайным образом назначали роли охранников или заключённых в смоделированной тюрьме. «Охранники» быстро стали агрессивными и начали вести себя оскорбительно, а у «заключённых» развивались настолько серьёзные эмоциональные расстройства, что двухнедельное исследование пришлось прекратить всего через шесть дней. Полученные данные позволили создать мощный поучительный рассказ о склонности людей соответствовать социальным ожиданиям, каким бы ни было их моральное содержание. С тех пор результаты этих и других подобных психологических исследований цитировались в многочисленных статьях и на занятиях по этике, в проповедях пасторов, священников и раввинов, был снят соответствующий кинофильм. Эти результаты часто используют, чтобы предостеречь людей от опасности, исходящей от демагогов, занимающих высокие позиции, и обучить необходимости быть готовыми к неподчинению приказам, нарушающим основные моральные принципы. Такие нарративы являются мощным средством нравственного воспитания. Они делают людей лучшими борцами за мораль.

Заключение

Религия даёт представление о человеческой природе и человеческой судьбе, в котором ключевую роль играет борьба между добрыми (моральными) намерениями и силами, препятствующими их осуществлению. Просвещение привело к поиску светской, основанной на фактах концепции человеческой природы. Экономисты выдвинули концепцию, в которой мало места для моральной борьбы. Экономисты-бихевиористы поддержали мнение о человеке как об интеллектуально ограниченном, но моральные последствия этих недостатков ещё предстоит выяснить. Социальная биология выработала генетические объяснения, которые рассматривают моральное поведение либо как предопределённое, либо как требующее объяснения со стороны других областей социальных наук. Антропология внесла большой вклад, когда освободила борца за мораль от ассоциации с превосходством белой расы, но оставила его без твёрдого морального основания. Социология коллективизировала моральную борьбу, и в этом её большой вклад. Многие психологи избегают этой темы, но некоторые психологические исследования действительно дают мощное представление о моральной природе людей и о борьбе между примитивным «я» и его более благородными частями.

Короче говоря, некоторые социальные науки слепы к важнейшему элементу человеческой природы и благого общества. Они мало что добавляют к пониманию сил, которые делают людей более, а не менее нравственными. Действительно, некоторые, кажется, невольно подрывают моральную борьбу, которая является определяющей характеристикой человеческой природы. Другие социальные науки улучшают наше понимание моральной борьбы, однако при этом подрывают основы моральных суждений. Кажется, что место для поиска новых оснований для понимания сил, которые могут сделать людей лучше, можно найти в работах тех учёных, которые не соответствуют нормам своих дисциплин.

Литература

- Andreoni J. 1990. Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*. 100 (401): 464–477.
- Aubrey J. 1898. *In Brief Lives* (ed. A. Clark). Oxford: Clarendon Press.
- Azzi C., Ehrenberg R. 1975. Household Allocation of Time and Church Attendance. *Journal of Political Economy*. 83 (1): 27–56.
- Benedict R. 1934. *Patterns of Culture*. New York: Houghton Mifflin.

- Bentham J. 1789. *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: Clarendon Press. URL: <https://www.econlib.org/library/Bentham/bnthPML.html>
- Cohen A. K. 2008. Deviant Behavior. In: *International Encyclopedia of the Social Sciences*. URL: <http://www.encyclopedia.com/social-sciences/applied-and-social-sciences-magazines/deviant-behavior>
- Cushman P. 1990. Why the Self Is Empty. *American Psychologist*. 45 (5): 599–611.
- Di Tella R., McCulloch R. J., Oswald A. J. 2003. The Macroeconomics of Happiness. *The Review of Economics and Statistics*. 85 (4): 809–827.
- Frank J. D. 1978. *Psychotherapy and the Human Predicament*. New York: Schocken.
- Freud S. 1989. *Civilization and its Discontents*. New York: W. W. Norton & Company.
- Frey B. S., Stutzer A. 2002. What Can Economists Learn from Happiness Research? *Journal of Economic Literature*. 40 (2): 402–435.
- Gottheil F. 2013. *Principles of Economics*. 7th edn. Boston: Cengage Learning.
- Hamermesh D. S., Soss N. M. 1974. An Economic Theory of Suicide. *Journal of Political Economy*. 82 (1): 83–98.
- Hammond P. 1975. Charity: Altruism or Cooperative Egoism? In: Phelps E. S. (ed.) *Altruism, Morality, and Economic Theory*. New York: Sage Found; 115–131.
- Haney C., Banks C., Zimbardo P. G. 1973. Interpersonal Dynamics in a Simulated Prison. *International Journal of Criminology and Penology*. 1: 69–97.
- Jurges H. 2001. Do Germans Save to Leave an Estate? An Examination of the Bequest Motive. *The Scandinavian Journal of Economics*. 103 (3): 391–414.
- Kahneman D. 2011. *Thinking, Fast and Slow*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. 1986. Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *The American Economic Review*. 76 (4): 728–741.
- Lynn M. 2006. *Tipping in Restaurants and Around the Globe: An Interdisciplinary Review*. Cornell University, School of Hospitality Administration. URL: <http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/99>
- Mankiw G. 2011. *Principles of Microeconomics*. 6th edn. Boston: Cengage Learning.
- Marwell G., Ames R. 1981. Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics*. 15: 295–310.
- McGinnis J. 2011. The Young and the Restless: Generation Y in the Nonprofit Workforce. *Public Administration Quarterly*. 35 (3): 342–362.
- Milgram S. 1963. Behavioral Study of Obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*. 67 (4): 371–378.

- Mill J. S. 1863. *Utilitarianism*. London: Parker, Son & Bourn, West Strand. URL: www.utilitarianism.com
- Parker K. 2014. *Parenthood and Happiness: It's More Complicated Than You Think*. Pew Research Center. URL: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/02/07/parenthood-and-happiness-its-more-complicated-than-you-think/>
- Smith A. 1937. *The Wealth of Nations*. New York: Random House.
- Stigler G. 1987. *The Theory of Price*. New York: Macmillan Publishing Company.
- Thaler R. H. 2015. *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*. New York: W. W. Norton.
- Wilson J. Q. 1993. *The Moral Sense*. New York: The Free Press.
- Wolfers J. 2014. How Gary Becker transformed the social sciences. *New York Times*. URL: <https://nyti.ms/2vtVjCN>
- Xefferis D. 2012. Formalizing Happiness. *Journal of Happiness Studies*. 13 (2): 291–311.

NEW TRANSLATIONS

Amitai Etzioni

Happiness Is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism (excerpt)

ETZIONI, Amitai (1929–2023) was an American sociologist known for his work in the field of socioeconomics and communitarianism.

Source: Etzioni A. (2018) *Happiness Is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism*, New York: Springer. 304 p.

Abstract

In his *Happiness is the Wrong Measure: A Liberal Communitarian Response to Populism*, Amitai Etzioni assigns a central place to the issues of ethics, which is considered in an applied way and in various aspects, taking into account the current global and local challenges of specific societies. This book provides a liberal communitarian response to the rise of populism occurring in many democracies. It highlights the role of communities next to that of the state and the market.

The *Journal of Economic Sociology* publishes the second chapter, which provides a brief overview of diverse perspectives on human nature in various social sciences (economics, sociology, anthropology, and psychology). The author believes that the main problem of the social sciences is that they ignore the idea of a moral fighter. The idea of a moral fighter presupposes an approach

according to which a person is involved in an irreconcilable conflict between the search for happiness and the desire to live in accordance with their moral values, which generates a sense of self-affirmation in a person. According to Etzioni, much of the dynamics of human behavior reflects this conflict between the desire for pleasure and the desire for self-affirmation. In this regard, the author believes that the inclusion in social sciences of the idea of a moral fighter, which is present in key religions, would help to advance scientific understanding of what makes people better in society.

Keywords: ethical challenges; human nature; moral struggle; happiness; religion; social sciences.

References

- Andreoni J. (1990) Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving. *The Economic Journal*, vol. 100, no 401, pp. 464–477.
- Aubrey J. (1898) *In Brief Lives* (ed. A. Clark), Oxford: Clarendon Press.
- Azzi C., Ehrenberg R. (1975) Household Allocation of Time and Church Attendance. *Journal of Political Economy*, vol. 83, no 1, pp. 27–56.
- Benedict R. (1934) *Patterns of Culture*, New York: Houghton Mifflin.
- Bentham J. (1789) *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Oxford: Clarendon Press. Available at: <http://caae.phil.cmu.edu> (accessed 9 June 2015).
- Cohen A. K. (2008) *Deviant Behavior*. *International Encyclopedia of the Social Sciences*. Available at: <http://www.encyclopedia.com/social-sciences/applied-and-social-sciences-magazines/deviant-behavior> (accessed 9 June 2015).

- Cushman P. (1990) Why the Self Is Empty. *American Psychologist*, vol. 45, no 5, pp. 599–611.
- Di Tella R., McCulloch R. J., Oswald A. J. (2003) The Macroeconomics of Happiness. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 85, no 4, pp. 809–827.
- Frank J. D. (1978) *Psychotherapy and the Human Predicament*, New York: Schocken.
- Freud S. (1989) *Civilization and Its Discontents*, New York: W. W. Norton & Company.
- Frey B. S., Stutzer A. (2002) What Can Economists Learn from Happiness Research? *Journal of Economic Literature*, vol. 40, no 2, pp. 402–435.
- Gottheil F. (2013) *Principles of Economics*, 7th edn., Boston: Cengage Learning.
- Hamermesh D. S., Soss N. M. (1974) An Economic Theory of Suicide. *Journal of Political Economy*, vol. 82, no 1, pp. 83–98. Available at: <http://www.becker-posner-blog.com> (accessed 26 June 2015).
- Hammond P. (1975) Charity: Altruism or Cooperative Egoism? *Altruism, Morality, and Economic Theory* (ed. E. S. Phelps), New York: Sage Found, pp. 115–131.
- Haney C., Banks C., Zimbardo P. G. (1973) Interpersonal Dynamics in a Simulated Prison. *International Journal of Criminology and Penology*, no 1, pp. 69–97.
- Jurges H. (2001) Do Germans Save to Leave an Estate? An Examination of the Bequest Motive. *The Scandinavian Journal of Economics*, vol. 103, no 3, pp. 391–414.
- Kahneman D. (2011) *Thinking, Fast and Slow*, New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Kahneman D., Knetsch J. L., Thaler R. H. (1986) Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market. *The American Economic Review*, vol. 76, no 4, pp. 728–741.
- Lynn M. (2006) *Tipping in Restaurants and Around the Globe: An Interdisciplinary Review*. Cornell University, School of Hospitality Administration. Available at: <http://scholarship.sha.cornell.edu/articles/99> (accessed 26 June 2015).
- Mankiw G. (2011) *Principles of Microeconomics*, 6th edn., Boston: Cengage Learning.
- Marwell G., Ames R. (1981) Economists Free Ride, Does Anyone Else? *Journal of Public Economics*, no 15, pp. 295–310.
- McGinnis J. (2011) The Young and the Restless: Generation Y in the Nonprofit Workforce. *Public Administration Quarterly*, vol. 35, no 3, pp. 342–362.
- Milgram S. (1963) Behavioral Study of Obedience. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, vol. 67, no 4, pp. 371–378.
- Mill J. S. (1863) *Utilitarianism*, London: Parker, Son & Bourn, West Strand. Available at: www.utilitarianism.com (accessed 9 June 2015).

Parker K. (2014) *Parenthood and Happiness: It's More Complicated Than You Think*. Pew Research Center. Available at: <http://www.pewresearch.org/fact-tank/2014/02/07/parenthood-and-happiness-its-more-complicated-than-you-think/> (accessed 15 March 2024).

Smith A. (1937) *The Wealth of Nations*, New York: Random House.

Stigler G. (1987) *The Theory of Price*, New York: Macmillan Publishing Company.

Thaler R. H. (2015) *Misbehaving: The Making of Behavioral Economics*, New York: W. W. Norton.

Wilson J. Q. (1993) *The Moral Sense*, New York: The Free Press.

Wolfers J. (2014) How Gary Becker Transformed the Social Sciences. *New York Times*. Available at: <https://nyti.ms/2vtVjCN> (accessed 15 March 2024).

Xeferis D. (2012) Formalizing Happiness. *Journal of Happiness Studies*, vol. 13, no 2, pp. 291–311.

Received: January 9, 2024

Citation: Etzioni A. (2024) Schast'ye — nepravilnaya mera: libera'nyy kommunitaristskiy otvet na populizm [Happiness Is the Wrong Metric: A Liberal Communitarian Response to Populism (excerpt)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 25, no 2, pp. 43–57. doi: [10.17323/1726-3247-2024-2-43-57](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2024-2-43-57) (in Russian).

РАСШИРЕНИЕ ГРАНИЦ

И. Б. Юдин

Социально-демографический портрет и ценностные установки пользователей инвестиционных приложений в России¹



ЮДИН Иван Борисович — младший научный сотрудник Института статистических исследований и экономики знаний (ИСИЭЗ), аспирант НИУ ВШЭ. Адрес: 101000, Россия, Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: iyudin@hse.ru

На протяжении последних десяти лет в России наблюдался активный приток населения на фондовый рынок: за 2012–2022 гг. число людей, имеющих брокерские счета, выросло с менее чем 1 млн до 23 млн. Во многом это было связано со снижением барьеров доступа к рынку за счёт развития и популяризации мобильных инвестиционных приложений. Именно эта технология стала ключевой для массовых розничных инвесторов. Так, три четверти инвесторов взаимодействуют с брокером и торгуют на рынке именно с помощью таких приложений. В рамках данной работы была предпринята попытка выявить факторы, обуславливающие пользование инвестиционными приложениями. Исследуемая связь была проверена на данных Мониторинга цифровой трансформации общества, проведённого в 2022 г. ИСИЭЗ НИУ ВШЭ. Размер выборки составил 9452 респондента в возрасте 18 лет и старше. По итогам исследования, во-первых, было выявлено, что, несмотря на существенный рост числа клиентов биржи, лишь около 4% взрослых россиян инвестируют с помощью мобильных инвестиционных приложений. Во-вторых, была проверена связь между фактом пользования и несколькими группами факторов — социально-демографическими характеристиками, человеческим капиталом, технологической готовностью и базовыми человеческими ценностями. Было установлено, что пользователями инвестиционных приложений чаще оказываются обеспеченные молодые мужчины, обладающие высоким уровнем человеческого капитала; среди них встречаются как люди с высшим образованием, так и те, кто вовлечён в программы дополнительного образования и практики самообразования. Кроме того, такие пользователи обычно имеют выраженные установки инновационности и не склонны испытывать технологический дискомфорт. Об их ценностных установках можно сказать, что у них имеются выраженные ценности самостоятельности, власти и универсализма, тогда как ценности конформизма и традиции им не свойственны.

Ключевые слова: инвестиции; инвестор; инвестиционное поведение; розничное инвестирование; розничный инвестор; инвестиционные приложения; фондовый рынок; технологическая готовность.

¹ Статья подготовлена в рамках гранта, предоставленного Министерством науки и высшего образования Российской Федерации (соглашение о предоставлении гранта № 075-15-2022-325).

Введение

В течение последнего десятилетия (2012–2022 гг.) свыше 20 млн россиян открыли для себя фондовый рынок. Если в начале 2012 г. число уникальных физлиц-инвесторов на Московской бирже не превышало 800 тыс. человек, то на конец 2022 г. их было уже около 23 млн [Московская биржа 2024]. В отличие от начала — середины 2000-х гг., в последнее десятилетие на рынок вышли не столько информированные в сфере финансов новаторы или «сетевые» инвесторы, сколько массовые потребители инвестиционных услуг [Стребков 2007]. В качестве причин, обуславливающих этот процесс, исследователями отмечаются снижение доходов населения, сопровождающееся поиском альтернативных источников заработка [Иванова 2022], влияние агрессивных рекламных кампаний со стороны брокеров [Хакимова, Ерохина 2021], а также развитие технологий мобильного банкинга [Шатковская 2021]. Некоторые авторы также отмечают влияние пандемии, когда одна часть людей увидела для себя возможность заработать, выкупив падение рынка [Djalilov, Ülkü 2021], а другая часть — возможность удовлетворить потребность в азартных рекреационных практиках [Chiah, Tian, Zhong 2022].

Фондовый рынок, в свою очередь, также не стоит на месте: создаются новые виды инвестиционных продуктов, развивается сфера финансовых технологий, в том числе появляются технологии, использующие искусственный интеллект, например, роботы-советники (*robo-advisor*) [Lee 2016; Bhatia et al. 2021; Newall, Weiss-Cohen 2022]. При этом розничные инвесторы, как правило, не обладают достаточным знанием и пониманием постоянно изменяющихся (развивающихся) финансовых рынков и инвестиционных продуктов. Тем не менее они всё же продолжают заниматься инвестированием [Carlin, Manso 2011].

Как правило, современные массовые розничные инвесторы выходят на фондовый рынок с помощью мобильных приложений. По данным проведённого в первой половине 2022 г. обследования 18 крупнейших брокеров, три четверти российских физлиц-инвесторов, за исключением клиентов с пустыми счетами, взаимодействовали с брокером через приложения для смартфонов. Кроме того, подавляющее большинство (85%) новых клиентов, пришедших на рынок в этот период, заключали договор обслуживания онлайн через личный кабинет, мобильное приложение брокера, то есть инвестиционное приложение, или через приложение другой компании группы, например приложение банка [Банк России 2023].

Таким образом, наиболее значимой технологией для розничных инвесторов являются мобильные инвестиционные приложения. В исследованиях, связанных с этой технологией, как правило, затрагивается тема установок к ней или намерений её использовать, тогда как сам факт использования из внимания зачастую упускается [Chong, Ong, Tan 2021]. По этой причине в рамках данного исследования мы сфокусируемся непосредственно на теме использования мобильных инвестиционных приложений и попытаемся выявить обуславливающие его факторы. Во-первых, полученные результаты позволят лучше понять, для кого устранение барьеров со стороны рынка ценных бумаг (например, улучшение пользовательской инфраструктуры и снижение финансового порога вхождения на фондовый рынок) было наиболее важным условием для начала инвестирования [Преснякова 2007]. Во-вторых, определив социально-демографический портрет пользователей инвестиционных приложений, мы сможем также понять, за счёт кого происходит основное увеличение числа розничных инвесторов в России.

В первом разделе работы рассматриваются теоретические аспекты исследования. Сначала будет предложено определение понятия «розничный инвестор», после чего речь пойдёт о роли мобильных инвестиционных приложений в жизни инвестора. Далее будут рассмотрены основные группы факторов, потенциально способных обуславливать использование инвестиционных приложений, и выдвинуты гипотезы. Второй раздел посвящён методологии исследования: описанию эмпирической базы исследова-

дования и выборки, используемых переменных и методов анализа данных. В третьем разделе сначала будут продемонстрированы модели, с помощью которых проверяется исследуемая связь, а затем будет представлено обсуждение следующих из моделей выводов. В заключении обобщены основные результаты исследования и его ограничения, а также предложены направления для будущих исследований в соответствующей области.

Обзор литературы

Кто такие розничные инвесторы?

В работу фондового рынка вовлечён довольно широкий спектр участников. Опираясь на характер хозяйственной деятельности на рынке ценных бумаг, участников предлагается подразделять на две широкие группы — непрофессиональные и профессиональные участники. К *непрофессиональным участникам* относят эмитентов, содержанием деятельности которых заключается в привлечении капитала, и инвесторов, стремящихся к доходному вложению капитала. *Профессиональные участники* вкладывают капитал в коммерческую деятельность, связанную с оказанием услуг непрофессиональным участникам рынка [Галанова 2023].

Определив, что инвесторы относятся к непрофессиональным участникам фондового рынка, мы сталкиваемся с тем, что сама группа инвесторов является очень неоднородной. Как правило, инвесторы подразделяются на институциональных и индивидуальных. К первой категории (институциональные инвесторы) относятся юридические лица и трастовые структуры (страховые компании, пенсионные, индексные и хедж-фонды, паевые трасты и др.), вкладывающие средства в ценные бумаги и прочие активы на профессиональной основе. Ко второй категории (индивидуальные инвесторы) относятся отдельные индивиды (физические лица), инвестирующие в различные активы [Данилина 2011].

Под термином «розничный инвестор» понимается индивидуальный участник фондового рынка, самостоятельно торгующий ценными бумагами в относительно небольших объёмах [Misra, Goel, Srivastava 2021] на личном брокерском счёте, а не на счёте организации [Hillenbrand et al. 2020]. Он инвестирует с целью сохранения или увеличения денежных вложений [Василенко, Мельникова 2010]. В качестве основных черт розничных инвесторов выделяют следующие: (1) владение очень малой долей в одной или нескольких публичных компаниях; (2) склонность ограниченно пользоваться акционерными правами (например, голосованием); (3) обращение только к публично доступной информации о компаниях; (4) проявление наибольшего интереса к компаниям, акции которых уже есть у них в портфеле [Hafeez et al. 2022], а также (5) безразличное отношение к другим розничным инвесторам и (6) относительная независимость от них и их действий [Василенко, Мельникова 2010]. Кроме того, в настоящее время все чаще обращается внимание на то, что розничные инвесторы являются не только (относительно) рациональными акторами, берущими на себя риски и накапливающими активы. Они в не меньшей степени являются потребителями инвестиционных продуктов и финансовых услуг, необходимых для достижения ими финансового благополучия [Moloney 2012].

Роль мобильных инвестиционных приложений в жизни инвестора

В последние годы популярность цифровых технологий в сфере финансов заметно возросла. По данным опросов аналитического центра НАФИ, за 2018–2023 гг. доля пользовавшихся мобильными банковскими приложениями удвоилась — выросла с 34% до 70% [НАФИ 2023]. Как отмечают В. Белусова и Н. Чичканов, рост популярности мобильного банкинга обусловливается преимущественно развитием функционала приложений и упрощением доступа через них к широкому спектру банковских услуг в удобное для пользователя время из любой точки мира [Belousova, Chichkanov 2015].

Ещё одной технологией в сфере финансов, которой уделяют существенно меньше внимания, являются мобильные инвестиционные приложения. В настоящее время брокерское обслуживание является одним из наиболее динамично развивающихся направлений деятельности, в том числе крупных банковских организаций. Для сравнения: среди российских банков обеспеченность мобильными приложениями перешла порог в 90% только в 2019 г., тогда как среди брокеров этот порог был пройден ещё в 2016 г. На сегодняшний день обеспеченность мобильными приложениями достигает практически 100% [Lisin et al. 2021].

Как отмечалось ранее, мобильные инвестиционные приложения являются наиболее популярным среди российских розничных инвесторов способом взаимодействия с брокером [Банк России 2023]. Подобные приложения позволяют розничным инвесторам использовать цифровые устройства (как правило, смартфоны) для решения различных инвестиционных задач. Через мобильные приложения люди могут получать необходимую для принятия инвестиционных решений информацию, заниматься техническим и фундаментальным анализом акций и прочих активов, получать инвестиционные рекомендации (в том числе от роботов-советников), а также совершать торговые операции с ценными бумагами [Fan 2022]. Кроме того, использование таких приложений позволяет некоторым людям удовлетворять свою потребность в азартных играх [Kalda et al. 2021; Chiah, Tian, Zhong 2022].

В работах, связанных с мобильными инвестиционными приложениями, как правило, затрагиваются такие темы, как (1) влияние интерфейса, дизайна и функционала мобильного приложения на торговое поведение инвестора [Tan 2021]; (2) восприятие и установки по отношению к приложениям, намерение их использовать [Chong, Ong, Tan 2021]; (3) роль инвестиционных приложений в функционировании фондовых рынков как таковых [Aloosh, Choi, Ouzan 2023] и др. При этом в исследованиях по данному направлению редко уделяется внимание факторам, обуславливающим непосредственно сам факт использования инвестиционных приложений людьми.

Далее мы рассмотрим четыре группы факторов, которые потенциально могут быть связаны с использованием или неиспользованием мобильных инвестиционных приложений.

Кто и почему инвестирует, используя мобильные приложения?

Социально-демографические характеристики

Одной из часто изучаемых в контексте темы розничных инвесторов групп факторов являются социально-демографические характеристики. Например, в США в конце 1990-х и начале 2000-х гг. проводились исследования индивидуальных инвесторов, перешедших от торговли по телефону к торговле с помощью Интернета. В этих работах отмечалось, что данный шаг предпринимали в первую очередь наиболее успешные участники рынка. Что касается социально-демографических характеристик, то среди перешедших к онлайн-торговле на фондовом рынке чаще встречались образованные молодые мужчины с более высоким уровнем дохода и опытом инвестирования [Barber, Odean 2002; Li, Lee, Cude 2002]. Схожие выводы можно сделать и из исследования, посвящённого (раннему) принятию торговли через приложения для смартфонов. Оно было реализовано на данных немецких банков за 2010–2017 гг. Как следует из его результатов, среди пользователей подобных приложений чаще встречались молодые мужчины. При этом, в отличие от вышеупомянутых американских исследований, пользователи приложений не отличались от непользователей по уровню дохода [Kalda et al. 2021].

В России также проводились исследования, посвящённые инвесторам. Например, в 2006–2007 гг. фонд «Общественное мнение» (ФОМ) занимался реализацией проекта «Гражданин инвестор», в ходе которого исследователи в общих чертах попытались охарактеризовать инвестиционную гео-

графию России, описать стратегии инвесторов, каналы влияния, коммуникации и т. д. В ходе опроса 2006 г. выяснилось, что опыт инвестирования на фондовом рынке за последние пару лет был у 2% опрошенных. При этом ориентированных на фондовый рынок, то есть людей, готовых вкладывать в него деньги, было около 6% [Ослон et al. 2006]. Также выяснилось, что готовность покупать акции выше среди молодых (до 40 лет), образованных и наиболее финансово обеспеченных [ФОМ 2006]. В ходе опроса 2007 г. внимание было уделено и группе потенциальных инвесторов, составившей 15% выборки. В неё чаще попадали более молодые люди (до 32 лет), с высшим образованием и доходами выше среднего [ФОМ, Фондовая биржа ММВБ 2007].

В исследовании П. Кравчук и Б. Подгорного, обобщающем ряд исследований (в том числе «Гражданин инвестор»), отмечается, что в начале — середине 2000-х гг. инвесторами были в основном представители среднего класса [Кравчук, Подгорный 2009]. По возрасту большинство из них попадали в диапазон 25–55 лет, при этом среди наиболее массовых инвесторов средний возраст находится в диапазоне 31–53 года. Говоря про пол, авторы отмечают, что мужчины представляли бóльшую часть инвесторов. Завершая обзор социально-демографических факторов уровнем образования, они добавляют, что большинство инвесторов того периода обладали средним профессиональным или высшим образованием. После обзора исследований П. Кравчук и Б. Подгорный презентуют результаты своего опроса, проведённого в Курске и Курской области. Их выводы относительно социально-демографических характеристик оказались схожи с тем, что было описано выше. Одним из дополнительных выявленных ими факторов стало то, что среди инвесторов чаще встречаются люди, находящиеся в браке. В целом же авторы отмечают, что описанная ими картина лишь примерно отражает общую ситуацию того времени [Кравчук, Подгорный 2009]. Примечательно также, что в их обзоре уделяется мало внимания каналам, через которые люди чаще всего выходят на рынок и совершают сделки. Тем не менее авторами всё же отмечается, что развитие интернет-трейдинга играет важную роль в популяризации инвестиций.

В течение последних трёх лет по инициативе ЦБ РФ проводились несколько опросов, посвящённых розничным инвесторам. В данных исследованиях основной акцент делался на поведении и стратегиях инвесторов. Например, рассматривались торговая активность, состав портфелей, вовлечённость в различные типы торговли, уровень доходности и др. Однако при описании портрета инвестора рассматривались лишь базовые социально-демографические характеристики. В опросах 2021–2022 гг. отмечалось, что примерно 60% розничных инвесторов — это мужчины; примерно треть инвесторов — это люди 18–30 лет, а ещё одна треть — это люди в возрасте 31–40 лет. Опросы также показывали, что три четверти клиентов с непустыми счетами взаимодействуют с брокером через приложения для смартфона [Банк России 2022; 2023]. Ещё один опрос ЦБ РФ был посвящён начинающим инвесторам. В нём отмечалось, что среди тех, кто пришёл на российский фондовый рынок в начале 2020 г. — августе 2021 г., (1) в равной степени были представлены мужчины и женщины, (2) каждый второй относился к возрастной группе 35–50 лет, (3) две трети имели высшее (65%) образование, (4) почти каждый второй состоял в браке и имел детей, (5) 41% работали служащими или специалистами, (6) 85% имели доход выше среднего [Банк России, MARCS 2021].

На основе рассмотренных зарубежных и отечественных исследований, а также опросов ЦБ РФ, проведённых в течение последних лет, можно выдвинуть следующие гипотезы:

Гипотеза 1 (H 1). Вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений, будет выше среди молодых;

Гипотеза 2 (H 2). Вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений, будет выше среди мужчин;

Гипотеза 3 (H 3). Вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений, будет выше среди людей, имеющих партнёра (мужа или жену);

Гипотеза 4 (H 4). Вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений, будет выше среди людей, имеющих детей (не важно, родных или приёмных);

Гипотеза 5 (H 5). Наличие работы будет повышать вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений;

Гипотеза 6 (H 6). Более высокое материальное положение будет повышать вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений.

Человеческий капитал

Ещё одним значимым фактором, потенциально способным влиять на желание использовать мобильные инвестиционные приложения, является человеческий капитал. Выше уже отмечалось, что среди различных инвесторов довольно часто встречаются более образованные люди. Объясняя эту особенность, С. Коул и его соавторы пишут, что получение образования связано с развитием когнитивных способностей, которые, в свою очередь, и позволяют человеку принимать более грамотные и экономически рациональные решения [Cole, Paulson, Shastry 2012]. Исследование этих авторов, проведённое на данных американских опросов, показало, что каждый дополнительный год образования значительно повышает вероятность того, что человек будет заниматься инвестированием на фондовом рынке [Cole, Paulson, Shastry 2012]. В более поздних исследованиях данная закономерность была выявлена и для других стран, например, для Германии, Франции, Италии и др. [Thomas, Spataro 2018].

Опираясь на данные вышеупомянутых исследований, а также учитывая тот факт, что подавляющее большинство российских инвесторов, в том числе пришедших на российский фондовый рынок в последние несколько лет, имеют высшее образование [Стребков 2008; Банк России, MARCS 2021], можно предложить следующую гипотезу:

Гипотеза 7 (H 7). Более высокий уровень человеческого капитала будет повышать вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений.

Технологическая готовность

Поскольку мобильные приложения являются достаточно новой для российских инвесторов технологией, стоит заострить внимание на том, насколько люди готовы её принять. Для этого обратимся к понятию «технологическая готовность», предложенному А. Парасураманом [Parasuraman 2000]. Данное понятие описывает общее состояние сознания, отражающее склонность принимать и использовать технологии для достижения определённых целей в разных аспектах повседневной жизни. Иными словами, технологическая готовность описывает черту характера, отражающую общее отношение человека к принятию новых технологий [Blut, Wang 2020].

А. Парасураман выделил четыре основных компонента технологической готовности:

- оптимизм как положительное отношение к технологии и убеждённость в её пользе;
- инновационность как склонность быть новатором и лидером мнений в области технологий;

- дискомфорт как сочетание чувства озадаченности технологией с недостаточностью ощущаемого над ней контроля;
- неуверенность как недоверие и скептицизм по отношению к технологии и перспективам её использования.

Эти компоненты, в свою очередь, было предложено разделить на две группы — технологические мотиваторы (оптимизм и инновационность), стимулирующие принятие технологии; и технологические ингибиторы, или подавители (дискомфорт и неуверенность), стимулирующие отказ от её использования [Parasuraman 2000; Parasuraman, Colby 2015].

В исследованиях финансовых технологий, как правило, используется теоретическая рамка модели принятия технологий (Technology Acceptance Model, TAM), сформулированная как последовательность «убеждения — намерения — поведение». Обычно в подобных работах исследуется связь между воспринимаемыми полезностью и простотой использования технологии, с одной стороны, и намерением её использовать — с другой [Marangunic, Granic 2015]. Отмечается, что позитивные ожидания относительно доходности, связанные с приложениями, а также их восприятие как удобных и снижающих издержки положительно связаны с намерением использовать приложения, которое, в свою очередь, положительно влияет на принятие технологии, то есть на её использование [Chong, Ong, Tan 2021; Nair et al. 2023].

Технологическая готовность в подобных исследованиях выступает в качестве дополнительного фактора в модели принятия технологий. Некоторые исследователи предполагают, что технологическая готовность может повышать вероятность использования технологии за счёт повышения к ней доверия [Ilija, Ngniatedema, Huang 2015]. Существуют, однако, и другие объяснения. Например, в южнокорейском исследовании принятия технологии бесконтактной оплаты NFC (Near Field Communication) было выявлено, что оптимизм, инновационность и неуверенность положительно влияют на воспринимаемую простоту использования технологии NFC, тогда как дискомфорт имеет обратное влияние. Воспринимаемая простота использования, в свою очередь, повышает намерение применить соответствующую технологию [Shin, Lee 2014]. В исследованиях мобильных банковских приложений также отмечалось (1) положительное влияние оптимизма и инновационности и (2) негативное влияние дискомфорта и неуверенности на воспринимаемую простоту и полезность. Исследователи, впрочем, делали оговорку: эти эффекты могут варьироваться в зависимости от страны [Simiyu, Kohsuwan 2019].

Помимо включения как дополнительного фактора в модели принятия технологий, технологическая готовность может использоваться и в других подходах. Например, в исследовании М. Визе и М. Хумбани был реализован кластерный анализ, который показал наличие четырёх типов пользователей мобильных приложений для оплаты, имеющих по-разному выраженные компоненты технологической готовности [Wiese, Humbani 2020]. Первопроходцы (*pioneers*), раньше всех начавшие использовать такие приложения, имеют высокие уровни по всем компонентам технологической готовности. Исследователи (*explorers*), наиболее активно использующие приложения для платежей, имеют высокие уровни только инновационности и оптимизма. Скептики (*hesitant-sceptics*), которые не так активно используют мобильные приложения для платежей, несмотря на схожие с представителями группы исследователей уровни инновационности и оптимизма, также имеют умеренно выраженные уровни дискомфорта и неуверенности. Параноики (*paranoids*), избегающие приложений, в свою очередь, характеризуются наиболее низким уровнем оптимизма и довольно высоким уровнем неуверенности, тогда как дискомфорт и инновационность находятся у них на умеренном уровне [Wiese, Humbani 2020].

В исследовании Х. Рохас-Мендезы и его соавторов компоненты технологической готовности рассматривались как переменные в иерархической множественной линейной регрессии с разными зависи-

мыми переменными, одной из которых была покупка и продажа акций и ценных бумаг. Так, авторы выявили, что технологическая неуверенность негативно связана с практикой совершения торговых операций на фондовом рынке США [Rojas-Méndez, Parasuraman, Papadopoulos 2017].

Из вышеупомянутых исследований следует, что люди, имеющие более высокий уровень технологического оптимизма и инновационности, более мотивированы к тому, чтобы прибегнуть к соответствующей технологии. Так, они могут позитивнее оценивать инвестиционные приложения для смартфонов, видя в них больше пользы или удобства, чем в других способах взаимодействия с фондовым рынком (например, по телефону или с помощью отечественного торгового терминала QUIK², применяющегося ещё с начала 2000-х гг.).

В свою очередь, люди с повышенным уровнем технологического дискомфорта и неуверенности могут негативнее воспринимать простоту и полезность таких инвестиционных приложений. Например, они могут распространять своё недоверие и скептицизм по отношению к фондовому рынку и инвестициям [Преснякова 2007] на саму технологию и, как следствие, отказываться от её использования.

Таким образом, в отношении технологической готовности выдвинуты следующие две гипотезы:

Гипотеза 8 (H 8). Выраженные установки оптимизма и инновационности будут повышать вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений;

Гипотеза 9 (H 9). Выраженные установки дискомфорта и неуверенности будут снижать вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений.

Ценностные установки

Завершая обзор факторов, стоит остановиться на теме ценностей. В последние годы стали набирать популярность различные подходы к инвестированию, связанные не только с получением прибыли, но и с решением определённых социально значимых проблем, обеспечением устойчивого развития и др. В целом подобное понимание инвестиций можно охарактеризовать как основанное на ценностях (*values-based investing*³), то есть в нём отражается стремление к получению прибыли, но только путём инвестирования в то, что не противоречит ценностям человека.

Особенно важную роль в подобном подходе к инвестициям играют ESG-факторы, то есть экологический (*environmental*), социальный (*social*) и управленческий (*corporate governance*). Предполагается, что наибольшей привлекательностью у инвесторов пользуются компании, нацеленные на борьбу с загрязнением окружающей среды, стремящиеся к обеспечению хороших условий труда для работников, занимающиеся поддержкой местных сообществ и благотворительных инициатив, реализующие передовые управленческие практики, обеспечивающие качественное раскрытие информации, гендерный баланс в организации и проч. [Ведерин et al. 2022]. На практике и правда отмечается, что инвесторы иногда обращают внимание на ESG-факторы (например, когда подобные новости и (или) информация воспринимаются ими как значимый фактор, способный влиять на финансовые показатели компании, или же если они стремятся оказать положительное влияние на окружающую среду [Siemroth, Hornuf 2021; Li, Watts, Zhu 2023]. В целом люди, как правило, всё же оказываются не готовы жертвовать своей прибылью [Moss, Naughton, Wang 2020; Petelczyc 2022].

² Quickly Updatable Information Kit — быстро обновляемая информационная панель.

³ Не стоит путать с подходом стоимостного, или ценностного, инвестирования (*value investing*), в основе которого лежит применение фундаментального анализа для выявления недооценённых акций или ценных бумаг.

Таким образом, в современных исследованиях стало уделяться больше внимания ценностям как фактору, влияющему на инвестиционное поведение. Тем не менее ценности рассматриваются в довольно узком понимании, то есть внимание направлено преимущественно на ценности устойчивого развития, экологии, социальной ответственности и др.

Стоит, однако, учитывать, что роль ценностей в инвестиционном поведении людей может рассматриваться и в более широком ключе. Само по себе понятие ценностей описывает то, что люди считают для себя важным [Rossas et al. 2002]; это определённые «убеждения человека в значимости (или важности) лично для него некоторого объекта или явления» [Магун, Руднев 2010]. Один из наиболее распространённых подходов к изучению ценностей был предложен Ш. Шварцем. Согласно его теории, можно выделить 10 (в более поздней работе 19) базовых ценностей, совокупность которых формирует мотивационный континуум [Schwartz 1992; Schwartz 1994; Шварц et al. 2012; Schwartz et al. 2012]. Как отмечают В. Магун и М. Руднев, под базовыми ценностями следует понимать те конечные, целевые ценности, с опорой на которые формируются инструментальные ценности, непосредственно влияющие на жизнедеятельность и поведение человека [Магун, Руднев 2010].

В целом базовые человеческие ценности можно разделить на две категории — ценности персональной направленности (*personal focus values*), фокусирующиеся на личной выгоде (к ним относятся самостоятельность, стимуляция, гедонизм, достижение и власть), и ценности социальной направленности (*social focus values*), в которых акцент ставится на социальные результаты (к ним относятся универсализм, благожелательность, конформизм, традиция и безопасность) [Шварц et al. 2012]. В таблице 1 представлены краткие описания этих ценностей.

Таблица 1

Описание десяти базовых человеческих ценностей по Ш. Шварцу

Ценность	Описание
Ценности персональной направленности	
Самостоятельность	Стремление к свободе, самостоятельности и самореализации. Люди с этой ценностью хотят быть независимыми, выбирать свой путь, развивать свои идеи и способности
Стимуляция	Стремление к разнообразию, переменам, новым впечатлениям в жизни. Люди с этой ценностью хотят быть активными, творческими и испытывать новые эмоции
Гедонизм	Стремление к наслаждению, удовольствию и комфорту для себя. Люди с этой ценностью хотят наслаждаться жизнью и избегать всего неприятного и (или) плохого
Достижение	Стремление к успеху, эффективности, мастерству в той или иной сфере в соответствии с социальными нормами. Люди с этой ценностью хотят быть компетентными, амбициозными, достигать целей
Власть	Стремление к влиянию, авторитету и превосходству над другими. Люди с этой ценностью хотят быть уважаемыми, признанными и контролировать окружающую их среду (как людей, так и ресурсы)
Ценности социальной направленности	
Универсализм	Стремление к гармонии, толерантности, заботе о благополучии людей и природы. Люди с этой ценностью хотят быть открытыми, справедливыми и защищать окружающую среду, права человека
Благожелательность	Стремление к доброте, заботе и сотрудничеству с членами своей группы. Люди с этой ценностью хотят быть дружелюбными, надёжными, поддерживать знакомых, друзей и родственников и др.
Конформизм	Стремление к подчинению, сдержанности и соблюдению разных правил, а также к оправданию ожиданий. Люди с этой ценностью хотят быть послушными, скромными, не нарушать норм и чужих границ
Традиция	Стремление к уважению, приверженности к традициям, их соблюдению, передающихся между поколениями. Люди с этой ценностью хотят следовать своей культуре, религии и семейным традициям
Безопасность	Стремление к защите, гармонии и стабильности для себя, близких и общества в целом. Люди с этой ценностью хотят быть спокойными и предсказуемыми

Источники: [Schwartz 1994; Шварц et al. 2012; Schwartz et al. 2012].

О динамике ценностей в России можно сказать следующее: в начале систематических измерений в 2006 г. россияне по сравнению с европейцами характеризовались преобладающими ценностями социальной направленности, в частности по оси «Сохранение» (конформизм, традиция и безопасность в табл. 1), над ценностями персональной направленности, в особенности по оси «Открытость изменениям» (самостоятельность, стимуляция и гедонизм в табл. 1). Преобладание социальных ценностей по оси «Забота о людях и природе» (универсализм и благожелательность в табл. 1) над персональными ценностями по оси «Самоутверждение» (достижение и власть в табл. 1), хотя и присутствовало, но было одним из наименее выраженных. В последующие годы наблюдались значимые изменения только в отношении ценностей оси «Сохранение», средние значения по которой снизились, и ценностей оси «Открытость изменениям», где средние значения выросли. Как отмечают В. Магун и М. Руднев, эти сдвиги обуславливаются такими причинами, как повышение качества жизни в России, рост доступности новых потребительских практик, влияние глобальных культурных трендов, утверждающих ценности личного выбора и риска и др. [Магун, Руднев, 2019].

Таким образом, в России постепенно увеличиваются ценности персональной направленности, в особенности, связанные со стремлением к самореализации, переменам и достижению комфорта для себя. Ценности же, связанные со стремлением к соблюдению разных правил, приверженности к традициям, их соблюдению, а также к защите, гармонии и стабильности, постепенно ослабевают. Исходя из этого тренда и учитывая, что базовые ценности человека связаны с его (её) мотивацией, а инвестирование всё же является экономическим действием, преимущественно нацеленным на максимизацию личного дохода, предлагаем следующие гипотезы:

Гипотеза 10 (H 10). Более выраженные ценности персональной направленности будут повышать вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений;

Гипотеза 11 (H 11). Более выраженные ценности социальной направленности будут снижать вероятность того, что человек окажется пользователем мобильных инвестиционных приложений.

Методология исследования

Эмпирическая база исследования

В качестве основного источника данных для анализа используется опрос населения (люди в возрасте старше 14 лет), организованный ИСИЭЗ НИУ ВШЭ в рамках Мониторинга цифровой трансформации общества. Опрос был проведён в августе — сентябре 2022 г. Сбор данных производился в формате личного интервью. Совокупный объём выборки составил 10 021 респондент. Поскольку инвестированием на фондовом рынке в России можно заниматься не раньше 18 лет, в итоговую выборку для данного исследования были включены только совершеннолетние респонденты ($N = 9452$).

Методы анализа данных

Исходя из данных (1) Росстата о численности населения, (2) Мосбиржи о количестве уникальных и активных клиентов физических лиц и (3) Банка России о портрете розничного инвестора, можно ожидать, что реальная доля розничных инвесторов в 2022 г. находилась в диапазоне 2–6% взрослого населения [Росстат 2022; Московская биржа 2024; Банк России 2023]. Таким образом, несмотря на резкий рост популярности инвестирования в течение последних лет и большого числа открытых брокерских счетов у физлиц, инвестирование до сих пор остаётся довольно редкой социальной практикой.

Поскольку ожидаемая доля инвесторов в выборке предполагается на уровне не выше 5–10%, инвестирование рассматривается как редкое событие [King, Zeng 2001]. Соответственно, в качестве основного метода анализа данных используется иерархическая бинарная логистическая регрессия с поправкой Д. Фирта [Firth 1993]. Всего рассматриваются пять регрессионных моделей: в первых четырёх по отдельности рассматривается связь разных групп факторов с зависимой переменной, а в последней модели они включены все одновременно. Все расчёты производятся в *R* с помощью пакета *logistf*.

Используемые переменные

Зависимая переменная

В качестве зависимой переменной рассматривается факт использования человеком инвестиционных приложений. Респондентам задавался вопрос о пользовании различными программами, приложениями и онлайн-сервисами в течение последних трёх месяцев. В качестве одного из вариантов ответа был предложен следующий: «*Инвестиции (например, Тинькофф Инвестиции, СберИнвестор и др.)*». Доля выбравших данный вариант ответа составила примерно 4%.

Независимые переменные

К группе социально-демографических факторов были отнесены такие переменные, как возраст, пол, семейное положение, наличие детей, наличие работы. Также в данную группу факторов был включён субъективный уровень материального положения, измеряемый с помощью вопроса о том, к какой из шести групп населения респондент мог бы отнести свою семью (домохозяйство), начиная с варианта «*Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на еду. Приходится сильно экономить*» и заканчивая вариантом «*Можем позволить себе всё, в том числе покупку квартиры или дачи*».

Вторая группа факторов связана с человеческим капиталом, и к ней были отнесены три переменные: уровень образования, факт вовлечённости в практики дополнительного образования, а также факт вовлечённости в практики самообразования.

Для измерения технологической готовности использовался соответствующий индекс (индекс технологической готовности [Parasuraman, Colby 2015]), который включает четыре компонента: оптимизм и инновационность, оценивающих техно-мотивационные установки, а также дискомфорт и неуверенность, оценивающих техно-ингибиционные установки. Из-за ограничений по объёму анкеты для построения каждого из четырёх субиндексов использовались по три суждения вместо четырёх. Схожее изменение методологии расчёта субиндексов было представлено, например, в работе С. Шин и В. Ли, посвящённой принятию технологии NFC в Корею [Shin, Lee 2014]. При измерении применялись пятибалльные шкалы, варьирующиеся от «полностью не согласен» до «полностью согласен». Значения α -Кронбаха составляют 0,83 для оптимизма, 0,86 для инновационности, 0,64 для дискомфорта и 0,73 для неуверенности, что говорит о достаточной внутренней согласованности показателей.

При измерении ценностей использовались 10 суждений из краткого опросника по методологии Ш. Шварца [Lindeman, Verkasalo 2005]. Каждое суждение, направленное на оценку той или иной ценности, измерялось по семибалльной шкале, варьирующейся от «точно не похоже на меня» до «точно похоже на меня».

Описание выборки

В таблице 2 представлено описание выборки. Все переменные перекодированы от 0 до 1, где 0 — минимальное, или самое негативное, значение, а 1 — максимальное, или самое позитивное.

Как отмечалось ранее, реальная доля розничных инвесторов должна находиться в диапазоне 2–6% взрослого населения. Кроме того, поскольку три четверти розничных инвесторов пользуются мобильными приложениями для взаимодействия с брокером, их доля должна находиться в диапазоне 1,5–4,5% [Банк России 2023]. По данным Мониторинга цифровой трансформации общества, среди совершеннолетних опрошенных около 4% отметили, что они являются пользователями инвестиционных приложений. Таким образом, полученное выборочное значение, вероятно, близко к реальному.

Согласно описанию социально-демографических характеристик респондентов (см. табл. 2), их средний возраст составил 45 лет. При этом средний возраст пользователя инвестиционных приложений (34 года) оказался примерно на 11 лет ниже среднего. Выборка слегка смещена в сторону женщин (56% против 44%). Среди опрошенных каждый второй имеет партнёра (53%), а каждый третий имеет детей (32%). Каждый второй в выборке является трудоустроенным (56%), однако среди пользователей инвестиционных приложений эта доля существенно выше (76%). Субъективное материальное положение респондентов в среднем можно охарактеризовать как среднее (0,52), тогда как среди инвестирующих оно немного смещено в сторону более высокого (0,64).

Что касается человеческого капитала, 29% респондентов имеют высшее образование. В практики дополнительного образования вовлечён каждый десятый (11%). Самообразованием при этом занимается примерно каждый четвёртый (27%). Среди пользователей инвестиционных приложений эти значения заметно выше — 46, 30 и 64% соответственно.

Переходя к технологической готовности, отметим, что у респондентов наблюдаются умеренно выраженные установки оптимизма (0,70) и неуверенности (0,66), тогда как установки инновационности (0,30) и дискомфорта (0,43) выражены заметно слабее. У пользователей инвестиционных приложений сильнее, чем в среднем по выборке, выражены техно-мотивационные установки, а техно-ингибиционные (в частности, дискомфорт) выражены слабее.

Завершая описание выборки темой ценностных ориентаций, обратим внимание, что респонденты в среднем имеют более выраженные ценности социальной, а не персональной направленности. Кроме того, по сравнению со всеми опрошенными, у пользователей мобильных инвестиционных приложений заметно более выражены ценности самостоятельности и власти, тогда как ценности традиции выражены заметно слабее.

Таблица 2

Описательные статистики для использованных переменных

Переменные	Вся выборка (N = 9452)	Пользователи инвестиционных приложений (N = 355)
Инвестиционное поведение		
Использование инвестиционными приложениями	0,04	1
Социально-демографические факторы		
Возраст (0 = 18 лет, 1 = 93 года)	0,36 (0,22)	0,21 (0,16)
Пол (1 = Мужской)	0,44	0,59
Семейное положение (1 = Есть партнёр)	0,53	0,53
Наличие детей (1 = Есть дети)	0,32	0,37
Наличие работы (1 = Есть работа)	0,56	0,76
Субъективное материальное положение	0,52 (0,21)	0,64 (0,20)
Человеческий капитал		
Образование (1 = Высшее)	0,29	0,46

Таблица 2. Окончание

Переменные	Вся выборка (<i>N</i> = 9452)	Пользователи инвестиционных приложений (<i>N</i> = 355)
Дополнительное образование	0,11	0,3
Самообразование	0,27	0,64
Технологическая готовность		
Оптимизм	0,70 (0,27)	0,78 (0,25)
Инновационность	0,30 (0,29)	0,49 (0,28)
Дискомфорт	0,43 (0,26)	0,36 (0,26)
Неуверенность	0,66 (0,27)	0,60 (0,27)
Базовые человеческие ценности		
Самостоятельность	0,39 (0,34)	0,59 (0,32)
Стимуляция	0,36 (0,32)	0,49 (0,31)
Гедонизм	0,56 (0,31)	0,65 (0,30)
Достижение	0,48 (0,32)	0,55 (0,32)
Власть	0,39 (0,33)	0,56 (0,31)
Универсализм	0,62 (0,29)	0,64 (0,30)
Благожелательность	0,64 (0,28)	0,67 (0,29)
Конформизм	0,59 (0,30)	0,54 (0,31)
Традиция	0,62 (0,31)	0,52 (0,31)
Безопасность	0,60 (0,32)	0,57 (0,31)

Источник: составлено автором.

Примечание: Среднее значение по столбцам; в скобках — стандартное отклонение.

Кто же пользуется мобильными инвестиционными приложениями?

Описание регрессионных моделей

Начиная описание результатов моделирования с социально-демографических факторов (см. табл. 3), отметим, что из шести предложенных для данной группы гипотез подтвердились только три (*H 1*, *H 2*, *H 6*); ещё одна гипотеза (*H 5*) подтвердилась только в модели 1 (*M 1*). Во-первых, как и ожидалось из теории, шансы быть пользователем инвестиционных приложений выше среди молодых. Во-вторых, было выявлено, что среди мужчин шансы быть пользователем в 1,7 раза выше, чем среди женщин. В-третьих, среди наиболее обеспеченных шансы быть пользователем инвестиционных приложений оказались в несколько раз выше, чем среди наименее обеспеченных. Что касается наличия работы, то, хотя из модели 1 следует, что оно повышает шансы быть пользователем инвестиционных приложений, при включении других предикторов в модель (*M 5*) этот эффект оказывается незначим. Относительно наличия партнёра и детей: для данных переменных связи с использованием инвестиционных приложений выявлено не было. Насчёт факторов человеческого капитала предложенная гипотеза о положительной связи подтвердилась (*H 7*). Выяснилось, что наличие высшего образования повышает шансы того, что человек будет пользователем инвестиционных приложений, примерно в 1,4 раза. Вовлечённость в практики дополнительного образования также оказалась положительно связана с зависимой переменной, повышая шансы быть пользователем в 1,6–1,7 раза. Самообразование же оказалось наиболее сильно связанным с использованием мобильных инвестиционных приложений — вовлечённость в подобные практики повышает шансы в 2,6–4,1 раза.

Гипотезы о технологической готовности подтвердились лишь частично (*H 8*, *H 9*). Было установлено, что среди технологических мотиваторов только инновационность оказалась связана (положительно)

с использованием мобильными инвестиционными приложениями, а среди технологических ингибиторов — только дискомфорт (отрицательно). Для оптимизма значимая (положительная) связь была установлена только в модели 3 (*M 3*), а для неуверенности значимых связей выявлено не было.

Гипотезы относительно ценностных ориентаций также подтвердились лишь частично (*H 10, H 11*). Среди ценностей персональной направленности положительно связаны с использованием инвестиционными приложениями оказались только самостоятельность и власть. Для ценностей стимуляции, гедонизма и достижения значимых связей обнаружено не было. Среди ценностей социальной направленности отрицательная связь была установлена только для конформизма и традиции. Для универсализма была установлена положительная связь с использованием мобильными инвестиционными приложениями, тогда как для благожелательности и безопасности значимых связей установлено не было.

Таблица 3

Отношения шансов для бинарных логистических моделей

Факторы	<i>M 1</i>	<i>M 2</i>	<i>M 3</i>	<i>M 4</i>	<i>M 5</i>
Константа	0,01***	0,02***	0,02***	0,02***	0,01***
Социально-демографические факторы					
Возраст (полных лет) (0 = 18 лет; 1 = 93 года)	0,05***				0,19***
Пол (1 = Мужской)	1,69***				1,70***
Семейное положение (1 = Есть партнёр)	0,94				0,98
Наличие детей (1 = Есть дети)	1,21				1,26
Наличие работы (1 = Есть работа)	1,72***				1,29
Субъективное материальное положение	7,51***				3,01***
Человеческий капитал					
Образование (1 = Высшее)		1,42**			1,37**
Дополнительное образование		1,71***			1,55**
Самообразование		4,10***			2,61***
Технологическая готовность					
Оптимизм			1,65*		0,86
Инновационность			11,18***		3,63***
Дискомфорт			0,18***		0,46**
Неуверенность			0,88		1,02
Базовые человеческие ценности					
Самостоятельность				3,37***	1,61*
Стимуляция				1,42	1,18
Гедонизм				1,39	1,30
Достижение				0,78	0,65
Власть				2,19***	1,72*
Универсализм				2,13***	1,72*
Благожелательность				1,00	0,84
Конформизм				0,59*	0,57*
Традиция				0,27***	0,45***
Безопасность				0,78	1,07
Количество наблюдений	9452	9452	9452	9452	9452
Псевдо- <i>R</i> ² Макфаддена	0,09	0,08	0,08	0,07	0,18

Источник: составлено автором.

Примечание: * $p < 0,05$; ** $p < 0,01$; *** $p < 0,001$.

Обсуждение результатов

Как показывают модели, мобильными приложениями для инвестиций чаще других пользуются молодые мужчины. Поскольку доля инвесторов в общей доле населения ещё не столь велика, можно предполагать, что, как и в ситуации с переходом от телефонной торговли к торговле через Интернет, переход к торговле на фондовом рынке с помощью мобильных приложений во многом обусловливается именно этой социально-демографической группой [Barber, Odean 2002; Kalda et al. 2021].

Проверка социально-демографических факторов дала следующий результат: наличие работы оказалось значимым фактором только в модели с социально-демографическими переменными, тогда как в итоговой модели подобной связи выявлено не было. Вероятно, это связано с тем, что для многих людей практика инвестирования всё ещё остаётся довольно новой, поэтому люди могут пользоваться инвестиционными приложениями, например, для торговли на демонстрационном (то есть пробном) счёте. Либо же они инвестируют довольно небольшие суммы, чтобы на практике разобраться в работе рынка, не рискуя при этом существенными суммами. В целом подобные выводы довольно хорошо соотносятся с обзором Банка России, в котором отмечается, что либо подавляющее большинство людей, обладающих брокерскими счетами, ничего на них не держат (65%), либо совокупная стоимость их активов не превышает 10 тыс. руб. (21%) [Банк России 2023].

Тем не менее материальное положение всё же является значимым предиктором пользования мобильными инвестиционными приложениями. Люди, обладающие достаточно высоким материальным положением, заметно чаще других оказываются пользователями таких приложений. Это может быть связано с их стремлением сохранить или приумножить свой капитал с помощью инвестиций на фондовом рынке [Василенко, Мельникова 2010].

Ещё два фактора — наличие партнёра и наличие детей — оказались никак не связаны с тем, будет ли человек инвестировать с помощью мобильных приложений или нет. С одной стороны, можно было ожидать, что семейные люди будут пользоваться инвестиционными приложениями и инвестировать чаще, так как они, согласно прошлым исследованиям, могут рассматривать инвестиции в ценные бумаги как средство увеличения дохода семьи [Кравчук, Подгорный 2009]. С другой же стороны, в России наличие детей является не только одним из индикаторов бедности в целом, но и значимым фактором попадания домохозяйств в ловушку хронической, то есть длительной, бедности [Малева, Гришина, Бурдяк 2020]. Соответственно, члены домохозяйств с детьми, как правило, не могут позволить себе полноценно заниматься инвестициями. Допустимо предположить, что наличие семьи не повышает шансы пользования инвестиционными приложениями, поскольку у семейных людей не хватает денег на инвестиции. Тем не менее наличие семьи не снижает эти шансы, потому что часть людей всё же, вероятно, находят средства, которые направляют на развитие дополнительного источника дохода. Таким образом, эти эффекты могут уравновешивать влияние друг друга, вследствие чего в моделях и не было обнаружено значимых связей.

Перейдём к группе факторов человеческого капитала. Мобильными инвестиционными приложениями чаще других пользуются более образованные люди. Это связано не только и не столько с наличием высшего образования, сколько с вовлечённостью в дополнительные практики получения знания. Стоит, конечно, учитывать, что наличие высшего образования может свидетельствовать о наличии таких компетенций, как целеполагание, способность планировать и контролировать собственные действия и др., что необходимо для постановки и следования финансовым целям и стратегиям [Кузина, Моисеева 2021], в том числе на фондовом рынке. Однако само по себе высшее образование не является гарантией наличия у человека достаточных знаний о работе фондового рынка. Вследствие этого люди, вероятно, и начинают искать различные дополнительные источники информации (например, образо-

вательные курсы, обучающие статьи, видео и др.), чтобы лучше разобраться в том, как работают инвестиции и рынок ценных бумаг.

Кроме того, пользователями мобильных инвестиционных приложений существенно чаще других оказываются люди с выраженными установками инновационности и низким уровнем технологического дискомфорта. Такие люди склонны быть новаторами и лидерами мнений в области новых технологий. Они с большей вероятностью склонны и к тому, чтобы пробовать технологические новинки и полноценно пользоваться ими, в том числе мобильными инвестиционными приложениями. Если же говорить о технологическом дискомфорте, то пользователи инвестиционных приложений, как правило, в значительно меньшей степени испытывают чувство дискомфорта в отношении данной технологии и озадаченности ею, а также чаще ощущают достаточный для себя уровень контроля над технологией, над тем, как она работает [Parasuraman 2000; Parasuraman, Colby 2015].

Завершая темой ценностей, отметим, что пользователями мобильных инвестиционных приложений часто оказываются люди с сильно выраженными ценностями самостоятельности, власти и универсализма. Это люди, для которых важным является стремление к свободе и независимости (*ценность самостоятельности*), в том числе финансовой, и они становятся более достижимыми, если человек занимается инвестициями [Moloney 2012]. Кроме того, такие люди могут стремиться к достижению влияния и к контролю над окружающей их средой, включающей как людей, так и ресурсы (*ценность власти*). Это может реализовываться через владение акциями, то есть долями в различных компаниях, покупку которых можно осуществлять через мобильные приложения. пользователями приложений также часто оказываются люди, для которых важно стремление к гармонии, благополучию людей и природы и др. (*ценность универсализма*), что можно связать с ростом популярности ESG-инвестирования [Ведерин et al. 2022].

Реже других, в свою очередь, пользователями мобильных инвестиционных приложений являются те, для кого характерны ценности конформизма и традиции. Это люди, стремящиеся к соблюдению разных правил и оправданию социальных ожиданий (*ценность конформизма*). Для них также важны приверженность традициям, их соблюдение и уважение (*ценность традиции*). Нежелание таких людей пользоваться инвестиционными приложениями, вероятно, объясняется большей подверженностью влиянию окружающих, предпочтением следовать более традиционным, то есть общепринятым и проверенным, способам управления финансами. Например, человек может отказываться от использования инвестиционных приложений под влиянием мнения своих родственников, друзей или знакомых, которые не доверяют им или не пользуются ими. Кроме того, люди могут быть не склонны пробовать новые и (или) рискованные способы сохранения капитала или зарабатывания денег из-за того, что они противоречат их культурным или религиозным убеждениям. Помимо этого, вместо инвестирования через мобильные приложения человек может, например, держать деньги на банковском вкладе, покупать валюту или недвижимость, а те, кто всё же инвестирует, могут пользоваться услугой доверительного управления вместо самостоятельной торговли с помощью приложения.

Заключение

Несмотря на рост популярности, практика инвестирования до сих пор остаётся крайне редкой. На основе данных Московской биржи и результатов опроса брокеров Банка России было выдвинуто предположение о том, что реальная доля инвестирующих россиян составит примерно 2–6%, а пользователей инвестиционных приложений — 1,5–4,5%. Как показали результаты опроса, проведённого в рамках Мониторинга цифровой трансформации общества, инвестированием с помощью приложений занимаются около 4% опрошенных. Соответственно, можно предполагать, что совокупная доля инвесторов составляет порядка 5%. Для сравнения: больше всего инвестируют в США — около 58% взрослого населения [Saad,

Jones 2022]. В Великобритании аналогичная доля составляет около 42% [Butler 2023]. По данным обследования финансов и потребления домохозяйств (Household Finance and Consumption Survey, HFCS), проведённого Европейским центральным банком, среди европейских стран доля инвестирующих, как правило, составляет не менее 10% (например, акциями владеют 10–12% домохозяйств Испании, Германии, Нидерландов и Бельгии). Редко эта доля оказывается ниже 5% (например, лишь 3–4% домохозяйств в Италии или Португалии владеют акциями) [European Central Bank 2022]. Таким образом, Россия всё ещё существенно отстает от большинства более развитых стран по доле инвестирующего населения. Однако по мере того, как инвестиции на фондовом рынке станут более распространённым способом сохранения и (или) преумножения капитала, а мобильные инвестиционные приложения продолжат повышать их доступность и удобство для населения, данный разрыв будет сокращаться.

Что касается портрета пользователя инвестиционных приложений, в рамках этого исследования были рассмотрены четыре группы факторов: социально-демографические, человеческий капитал, технологическая готовность и базовые человеческие ценности. Так, пользователями подобных приложений чаще других оказываются молодые мужчины, проживающие в материально обеспеченных домохозяйствах. Как правило, они обладают более высоким уровнем человеческого капитала, то есть среди них чаще встречаются как люди с высшим образованием, так и люди, вовлечённые в различные программы дополнительного образования и (или) занимающиеся самообразованием. Кроме того, пользователи, как правило, имеют сильно выраженные установки инновационности и не склонны испытывать технологический дискомфорт. О ценностных ориентациях пользователей инвестиционных приложений можно сказать следующее: такие люди имеют выраженные ценности самостоятельности, власти и универсализма, тогда как ценности конформизма и традиции им, как правило, оказываются несвойственны.

Выявленные факторы, связанные с наиболее популярным видом инвестиционного поведения населения — использованием инвестиционными приложениями, — позволяют определить не только то, кто являются розничными инвесторами в настоящее время, но и кто может стать ими в будущем. Практическая значимость полученных результатов заключается в том, что потенциально они могут быть использованы государством или бизнесом (брокерами, в частности) при разработке различных мер популяризации инвестирования среди разных групп населения. В долгосрочной перспективе рост популярности инвестиций среди населения может способствовать улучшению их финансового благополучия, обеспечить им дополнительный источник дохода, позволяющий расширять горизонт финансового планирования.

Данное исследование ограничено, во-первых, тем, что на основе имеющихся данных невозможно было отделить профессиональных и опытных инвесторов, использующих не только мобильные инвестиционные приложения, от начинающих и непрофессиональных, то есть пришедших на фондовый рынок в последние годы и начавших своё знакомство с ним через приложения. Однако, поскольку доля опытных инвесторов в совокупном числе физлиц, торгующих на фондовом рынке, вероятнее всего, относительно невысока, с достаточно высокой долей вероятности можно делать выводы о массовых розничных инвесторах, пользующихся приложениями, в России.

Во-вторых, в исследовании были рассмотрены только социально-демографические и ценностно-психологические факторы, тогда как исследователями выделяются и другие группы факторов; например, экономические и социально-сетевые, в том числе связанные с характером инвестиционного поведения, уровнем финансовой грамотности, влиянием различных рекомендаций (брокеров, Telegram-каналов, друзей, знакомых и др.), эффектом следования за толпой и др. Соответственно, в будущих исследованиях представляется важным сосредоточиться на анализе связи данных факторов с принятием новых инвестиционных технологий или с инвестиционным поведением в целом.

В-третьих, поскольку исследование проведено на основе опроса 2022 г., полученные результаты могут быть смещены вследствие произошедших в том году событий. В частности, после начала СВО на фондовом рынке резко снизились фондовые индексы, доступ к зарубежным рынкам для россиян стал крайне затруднителен, а часть активов были заморожены. Кроме того, по данным Мосбиржи, после пика числа активных клиентов-физлиц в феврале 2022 г., составившего около 3,1 млн, в марте их число резко упало до 2 млн, после чего началось постепенное восстановление. В декабре 2023 г. число активных клиентов-физлиц составило около 3,6 млн [Московская биржа 2024]. Иными словами, в 2022 г. существенное число россиян хотя бы на время или ушли с фондового рынка (например, закрыли все свои позиции и вывели деньги), или прекратили совершать торговые операции и, как следствие, перестали пользоваться инвестиционными приложениями. На момент проведения опроса часть таких людей могли ещё не вернуться на фондовый рынок, то есть попадали в категорию тех, кто не пользовался инвестиционными приложениями. В связи с этим в дальнейшем представляется релевантным проведение повторного опроса по теме данного исследования с целью сопоставления и уточнения полученных результатов.

Кроме того, представляется перспективным изучение таких аспектов инвестиционного поведения населения, как частота использования инвестиционных приложений (для оценки того, насколько инвестирование является азартной практикой), характер инвестиционного поведения пользователей инвестиционных приложений (в том числе для оценки восприятия успешности и (или) неуспешности их торговых стратегий) и влияние инвестирования на повседневную жизнь.

Литература

- Банк России. 2022. Портрет клиента российского брокера. *Банк России*. 10 января. URL: https://www.cbr.ru/analytics/rcb/cl_broker/
- Банк России. 2023. Портрет розничного инвестора. *Банк России*. 10 января. URL: https://www.cbr.ru/analytics/rcb/port_inv/
- Банк России, MARCS. 2021. Инвестиционное поведение и инвестиционные ожидания российских начинающих инвесторов в крупных городах. *Банк России*. URL: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/41186/info_2021-10-06.pdf
- Василенко И. В., Мельникова Е. В. 2010. Массовый частный российский инвестор в социальной структуре фондового рынка. *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 7: Философия. Социология и Социальные технологии*. 1 (11): 58–64.
- Ведерин И. В. et al. 2022. *ESG: три буквы, которые меняют мир: Доклад к XXIII Ясинской (Апрельской) международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2022 г.* М.: Изд. дом ВШЭ.
- Галанова А. В. 2023. Профессиональные участники рынка ценных бумаг. В кн.: Берзон Н. И. (ред.). *Рынок ценных бумаг*. Изд. 5-е, перераб. и доп. М.: Юрайт; 241–269.
- Данилина М. В. 2011. Институциональные инвесторы. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 4 (12): 61–71.
- Иванова К. А. 2022. Индивидуальный инвестиционный счет как инструмент повышения инвестиционной активности населения. *Вестник ОмГУ. Серия «Экономика»*. 20 (4): 18–27. URL: [https://doi.org/10.24147/1812-3988.2022.20\(4\).18-27](https://doi.org/10.24147/1812-3988.2022.20(4).18-27)

- Кравчук П. Ф., Подгорный Б. Б. 2009. Российский частный инвестор фондового рынка: кто он? *Научные ведомости Белгородского государственного университета: Философия. Социология. Право*. 9 (10): 90–104.
- Кузина О. Е., Моисеева Д. В. 2021. Стратегии финансового поведения россиян: понятие, динамика, факторы. *Вопросы экономики*. 10: 71–88. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-10-71-88>
- Магун В. С., Руднев М. Г. 2010. Базовые ценности россиян в европейском контексте (статья первая). *Общественные науки и современность*. 3: 5–22.
- Магун В. С., Руднев М. Г. 2019. Динамика базовых ценностей российского населения: 2006–2018. В сб.: Горшков М. К. (отв. ред.). *Будущее социологического знания и вызовы социальных трансформаций (к 90-летию со дня рождения В. А. Ядова)*. Международная научная конференция (Москва, 28–30 ноября 2019 г.). М.: ФНИСЦ РАН; 651–653.
- Малева Т. М., Гришина Е. Е., Бурдяк А. Я. 2020. Хроническая бедность: Что влияет на ее масштабы и остроту? *Вопросы экономики*. 12: 24–40. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-12-24-40>
- Московская биржа. 2024. Список участников торгов. *Московская биржа*. URL: <https://www.moex.com/ru/members.aspx>
- НАФИ. 2023. Доля пользователей мобильным банком выросла до 70%. *НАФИ*. 27 марта. URL: <http://nafi.ru/analytics/dolya-polzovateley-mobilnym-bankom-vyroslo-do-70/>
- Ослон А. et al. 2006. «Гражданин инвестор» — новый исследовательский проект. *Социальная реальность*. 11: 25–37.
- Преснякова Л. А. 2007. К вопросу о будущем фондового рынка в России: перспективы и основные ограничения развития (комментарий к статье Д. О. Стребкова). *Экономическая социология*. 8 (5): 40–54. URL: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2007-5-40-54>
- Росстат. 2022. *Численность населения Российской Федерации по полу и возрасту на 1 января 2022 г.* (Статистический бюллетень.) М.: Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Bul_chislen_nasel-pv_01-01-2022.pdf
- Стребков Д. О. 2007. *Фондовый рынок как объект социологического исследования: Возможности и перспективы*. Препринт WP4/2007/01. Серия WP4: Социология рынков. М.: Изд. дом ВШЭ. URL: https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427481/WP4_2007_01.pdf
- Стребков Д. О. 2008. Новички и профессионалы на российском фондовом рынке. *Социологический журнал*. 4: 84–99.
- ФОМ. 2006. Ресурсы массового инвестирования в России. Круглый стол. Фонд «Общественное мнение». URL: <https://web.archive.org/web/20081229102830/https://invest.fom.ru/2>
- ФОМ, Фондовая биржа ММВБ. 2007. Социологическое исследование инвестиционной культуры населения. Аналитический доклад. 18 декабря. Фонд «Общественное мнение». URL: https://bd.fom.ru/report/cat/business/ec_fin/inv_/micex181207

- Хакимова М. Д., Ерохина Т. Б. 2021. Тенденции рынка инвестиций в период пандемии COVID-19: Основные инструменты и риски. *Вестник Ростовского государственного экономического университета*. 1 (73): 52–58.
- Шатковская П. В. 2021. Влияние цифровых технологий на рынок частных инвестиций РФ. В кн.: *Актуальные проблемы экономики и права: сборник трудов*. Киров: Межрегиональный центр инновационных технологий в образовании; 202–208. URL: <https://doi.org/10.52376/978-5-907419-45-2>
- Шварц Ш. et al. 2012. Уточнённая теория базовых индивидуальных ценностей: Применение в России. *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 9 (2): 43–70.
- Aloosh A., Choi H.-E., Ouzan S. 2023. The Tail Wagging the Dog: How Do Meme Stocks Affect Market Efficiency? *International Review of Economics & Finance*. 87 (September): 68–78. URL: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2023.04.019>
- Barber B. M., Odean T. 2002. Online Investors: Do the Slow Die First? *Review of Financial Studies*. 15 (2): 455–488. URL: <https://doi.org/10.1093/rfs/15.2.455>
- Belousova V., Chichkanov N. 2015. Mobile Banking in Russia: User Intention towards Adoption. *Foresight and STI Governance*. 9 (3): 26–39. URL: <https://doi.org/10.17323/1995-459x.2015.3.26.39>
- Bhatia A. et al. 2021. Artificial Intelligence in Financial Services: A Qualitative Research to Discover Robo-Advisory Services. *Qualitative Research in Financial Markets*. 13 (5): 632–654. URL: <https://doi.org/10.1108/QRFM-10-2020-0199>
- Blut M., Wang C. 2020. Technology Readiness: A Meta-Analysis of Conceptualizations of the Construct and Its Impact on Technology Usage. *Journal of the Academy of Marketing Science*. 48 (4): 649–669. URL: <https://doi.org/10.1007/s11747-019-00680-8>
- Butler D. 2023. What Percentage of the UK Population Invests in the Stock Market? *Finder UK*. April 24. URL: <https://www.finder.com/uk/investment-statistics>
- Carlin B. I., Manso G. 2011. Obfuscation, Learning, and the Evolution of Investor Sophistication. *The Review of Financial Studies*. 24 (3): 754–785. URL: <https://doi.org/10.1093/rfs/hhq070>
- Chiah M., Tian X., Zhong A. 2022. Lockdown and Retail Trading in the Equity Market. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. 33 (March): art. 100598. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100598>
- Chong L.-L., Ong H.-B., Tan S.-H. 2021. Acceptability of Mobile Stock Trading Application: A Study of Young Investors in Malaysia. *Technology in Society*. 64 (February): art. 101497. URL: <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101497>
- Cole S. A., Paulson A. L., Shastry G. K. 2012. Smart Money: The Effect of Education on Financial Behavior. *Harvard Business School Finance Working Paper*. 09-071. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1317298>
- Djalilov A., Ülkü N. 2021. Individual Investors' Trading Behavior in Moscow Exchange and the COVID-19 Crisis. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. 31 (September): art. 100549. URL: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100549>

- European Central Bank. 2022. Household Finance and Consumption Survey (HFCS). *European Central Bank*. November 3. URL: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/hfcs/html/index.en.html
- Fan L. 2022. Mobile Investment Technology Adoption Among Investors. *International Journal of Bank Marketing*. 40 (1): 50–67. URL: <https://doi.org/10.1108/IJBM-11-2020-0551>
- Firth D. 1993. Bias Reduction of Maximum Likelihood Estimates. *Biometrika*. 80 (1): 27–38. URL: <https://doi.org/10.1093/biomet/80.1.27>
- Hafeez B., Kabir M. H., Wongchoti U. 2022. Are Retail Investors Really Passive? Shareholder Activism in the Digital Age. *Journal of Business Finance & Accounting*. 49 (3–4): 423–460. URL: <https://doi.org/10.1111/jbfa.12583>
- Hillenbrand C. et al. 2020. To Invest or Not to Invest? The Roles of Product Information, Attitudes Towards Finance and Life Variables in Retail Investor Propensity to Engage with Financial Products. *British Journal of Management*. 31 (4): 688–708. URL: <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12348>
- Illia A., Ngniatedema T., Huang Z. 2015. A Conceptual Model for Mobile Banking Adoption. *Journal of Management Information & Decision Sciences*. 18 (1): 111–122.
- Kalda A. et al. 2021. *Smart(Phone) Investing? A within Investor-time Analysis of New Technologies and Trading Behavior*. Working Paper. 28363. Cambridge: National Bureau of Economic Research. URL: <https://doi.org/10.3386/w28363>
- King G., Zeng L. 2001. Logistic Regression in Rare Events Data. *Political Analysis*. 9 (2): 137–163. URL: <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.pan.a004868>
- Lee L. 2016. New Kids on the Blockchain: How Bitcoin’s Technology Could Reinvent the Stock Market. *Hastings Business Law Journal*. 12 (2): 81–132. URL: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2656501>
- Li Q., Watts E., Zhu C. 2023. Retail Investors and ESG News. *SSRN Electronic Journal*. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.4384675>
- Li Y. M., Lee J., Cude B. J. 2002. Intention to Adopt Online Trading: Identifying the Future Online Traders. *Financial Counseling and Planning*. 13 (2): 49–66.
- Lindeman M., Verkasalo M. 2005. Measuring Values with the Short Schwartz’s Value Survey. *Journal of Personality Assessment*. 85 (2): 170–178. URL: https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8502_09
- Lisin A. et al. 2021. Digital Trading Applications and Bank Performance: Evidence from Russia. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*. 7 (3): art. 194. URL: <https://doi.org/10.3390/joitmc7030194>
- Marangunić N., Granić A. 2015. Technology Acceptance Model: A Literature Review from 1986 to 2013. *Universal Access in the Information Society*. 14 (1): 81–95. URL: <https://doi.org/10.1007/s10209-014-0348-1>
- Misra R., Goel P., Srivastava S. 2021. Examining Drivers and Deterrents of Individuals’ Investment Intentions: A Qualitative Multistage Analysis. *Qualitative Research in Financial Markets*. 13 (5): 608–631. URL: <https://doi.org/10.1108/QRFM-07-2020-0135>

- Moloney N. 2012. The Investor Model Underlying the EU's Investor Protection Regime: Consumers or Investors? *European Business Organization Law Review*. 13 (2): 169–193. URL: <https://doi.org/10.1017/S1566752912000134>
- Moss A., Naughton J. P., Wang C. 2020. The Irrelevance of ESG Disclosure to Retail Investors: Evidence from Robinhood. *SSRN Electronic Journal*. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3604847>
- Nair P. S. et al. 2023. Determinants of Mobile Apps Adoption by Retail Investors for Online Trading in Emerging Financial Markets. *Benchmarking: An International Journal*. 30 (5): 1623–1648. URL: <https://doi.org/10.1108/BIJ-01-2022-0019>
- Newall P. W. S., Weiss-Cohen L. 2022. The Gambification of Investing: How a New Generation of Investors Is Being Born to Lose. *International Journal of Environmental Research and Public Health*. 19 (9): art. 5391. URL: <https://doi.org/10.3390/ijerph19095391>
- Parasuraman A. 2000. Technology Readiness Index (TRI): A Multiple-Item Scale to Measure Readiness to Embrace New Technologies. *Journal of Service Research*. 2 (4): 307–320. URL: <https://doi.org/10.1177/109467050024001>
- Parasuraman A., Colby C. L. 2015. An Updated and Streamlined Technology Readiness Index: TRI 2.0. *Journal of Service Research*. 18 (1): 59–74. URL: <https://doi.org/10.1177/1094670514539730>
- Petelczyc J. 2022. The Readiness for ESG among Retail Investors in Central and Eastern Europe. The Example of Poland. *Global Business Review*. 23 (6): 1299–1315. URL: <https://doi.org/10.1177/09721509221114754>
- Roccas S. et al. 2002. The Big Five Personality Factors and Personal Values. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 28 (6): 789–801. URL: <https://doi.org/10.1177/0146167202289008>
- Rojas-Méndez J. I., Parasuraman A., Papadopoulos N. 2017. Demographics, Attitudes, and Technology Readiness: A Cross-Cultural Analysis and Model Validation. *Marketing Intelligence & Planning*. 35 (1): 18–39. URL: <https://doi.org/10.1108/MIP-08-2015-0163>
- Saad L., Jones J. M. 2022. What Percentage of Americans Own Stock? *Gallup*. May 12. URL: <https://news.gallup.com/poll/266807/percentage-americans-owns-stock.aspx>
- Schwartz S. H. 1992. Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. In: Zanna M. P. (ed.) *Advances in Experimental Social Psychology*. 25. Cambridge, MA: Academic Press, Inc.; 1–65. URL: [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60281-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60281-6)
- Schwartz S. H. 1994. Are There Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values? *Journal of Social Issues*. 50 (4): 19–45. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1994.tb01196.x>
- Schwartz S. H. et al. 2012. Refining the Theory of Basic Individual Values. *Journal of Personality and Social Psychology*. 103 (4): 663–688. URL: <https://doi.org/10.1037/a0029393>
- Shin S., Lee W. 2014. The Effects of Technology Readiness and Technology Acceptance on NFC Mobile Payment Services in Korea. *Journal of Applied Business Research (JABR)*. 30 (6): 1615–1626. URL: <https://doi.org/10.19030/jabr.v30i6.8873>

- Siemroth C., Hornuf L. 2021. Do Retail Investors Value Environmental Impact? A Lab-in-the-Field Experiment with Crowdfunders. *SSRN Electronic Journal*. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3892621>
- Simiyu S. C., Kohsuwan P. 2019. Understanding Consumers' Mobile Banking Adoption through the Integrated Technology Readiness and Acceptance Model (TRAM) Perspective: A Comparative Investigation. *Human Behavior, Development & Society*. 20 (4): 29–40.
- Tan G. K. S. 2021. Democratizing Finance with Robinhood: Financial Infrastructure, Interface Design and Platform Capitalism. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 53 (8): 1862–1878. URL: <https://doi.org/10.1177/0308518X211042378>
- Thomas A., Spataro L. 2018. Financial Literacy, Human Capital and Stock Market Participation in Europe. *Journal of Family and Economic Issues*. 39 (4): 532–550. URL: <https://doi.org/10.1007/s10834-018-9576-5>
- Wiese M., Humbani M. 2020. Exploring Technology Readiness for Mobile Payment App Users. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*. 30 (2): 123–142. URL: <https://doi.org/10.1080/09593969.2019.1626260>.

BEYOND BORDERS

Ivan Iudin

The Socio-Demographic Portrait and Values of Russian Investment Apps Users

IUDIN, Ivan — Junior Research Fellow, ISSEK, Postgraduate student, HSE University. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: iyudin@hse.ru

Abstract

The past decade saw a rapid increase in the number of retail investors. The number of people holding brokerage accounts in Russia increased from 1 million in 2012 up to 23 million in 2022. This was mostly due to the lower market entry barriers and the widespread adoption of mobile investment apps. This paper examines the factors that influence the use of mobile investment apps, which have become the main tool for mass retail investors in the Russian stock market. This study employs data from the Monitoring Study of Society's Digital Transformation conducted by ISSEK HSE in 2022. The sample was comprised of 9452 respondents aged 18 and above. The data suggests that despite a rapid increase in number of people with brokerage accounts, only about 4% of adult Russians engage in investment activities using mobile apps. Next, the associations between the use of investment apps and several groups of factors— socio-demographic characteristics, human capital, technological proficiency, and basic human values— were tested. It was demonstrated that investment apps users are typically young, affluent men with higher levels of human capital. They have higher education and engage in additional education and self-education activities. They also show strong innovativeness and low levels of technological discomfort. Their value orientations are characterized by autonomy, power, and universalism, while they do not value conformism and tradition.

Acknowledgements

The paper was prepared in the framework of a research grant funded by the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (grant ID: 075-15-2022-325).

Keywords: investments; investor; investment behavior; retail investing; retail investor; investment apps; stock market; technology readiness.

References

- Aloosh A., Choi H.-E., Ouzan S. (2023) The Tail Wagging the Dog: How Do Meme Stocks Affect Market Efficiency? *International Review of Economics & Finance*, vol. 87, pp. 68–78. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2023.04.019> (accessed 28 February 2024).
- Bank Rossii (2022) Portret klienta rossiyskogo brokera [Portrait of a Russian Brokerage Client]. *Bank of Russia = Bank Rossii*. January 10. Available at: https://www.cbr.ru/analytics/rcb/cl_broker/ (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Bank Rossii (2023) *Portret roznichnogo investora* [Portrait of a Retail Investor]. *Bank of Russia = Bank Rossii*. January 10. Available at: https://www.cbr.ru/analytics/rcb/port_inv/ (accessed 28 February 2024) (in Russian).

- Bank Rossii, MARCS (2021) Investitsionnoe povedenie i investitsionnye ozhidaniya rossiyskikh nachinayushchikh investorov v krupnykh gorodakh [Investment Behaviour and Investment Expectations of Novice Russian Investors in Large Cities]. *Bank of Russia = Bank Rossii*. Available at: http://www.cbr.ru/StaticHtml/File/41186/info_2021-10-06.pdf (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Barber B. M., Odean T. (2002) Online Investors: Do the Slow Die First? *Review of Financial Studies*, vol. 15, no 2, pp. 455–488. Available at: <https://doi.org/10.1093/rfs/15.2.455> (accessed 28 February 2024).
- Belousova V., Chichkanov N. (2015) Mobile Banking in Russia: User Intention towards Adoption. *Foresight and STI Governance*, vol. 9, no 3, pp. 26–39. Available at: <https://doi.org/10.17323/1995-459x.2015.3.26.39> (accessed 28 February 2024).
- Bhatia A., Chandani A., Atiq R., Mehta M., Divekar R. (2021) Artificial Intelligence in Financial Services: A Qualitative Research to Discover Robo-Advisory Services. *Qualitative Research in Financial Markets*, vol. 13, no 5, pp. 632–654. Available at: <https://doi.org/10.1108/QRFM-10-2020-0199> (accessed 28 February 2024).
- Blut M., Wang C. (2020) Technology Readiness: A Meta-Analysis of Conceptualizations of the Construct and Its Impact on Technology Usage. *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 48, no 4, pp. 649–669. Available at: <https://doi.org/10.1007/s11747-019-00680-8> (accessed 28 February 2024).
- Butler D. (2023) What Percentage of the UK Population Invests in the Stock Market? *Finder UK*. April 24. Available at: <https://www.finder.com/uk/investment-statistics> (accessed 28 February 2024).
- Carlin B. I., Manso G. (2011) Obfuscation, Learning, and the Evolution of Investor Sophistication. *The Review of Financial Studies*, vol. 24, no 3, pp. 754–785. Available at: <https://doi.org/10.1093/rfs/hhq070> (accessed 28 February 2024).
- Chiah M., Tian X., Zhong A. (2022) Lockdown and Retail Trading in the Equity Market. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, vol. 33, March, art. 100598. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100598> (accessed 28 February 2024).
- Chong L.-L., Ong H.-B., Tan S.-H. (2021) Acceptability of Mobile Stock Trading Application: A Study of Young Investors in Malaysia. *Technology in Society*, vol. 64, February, art. 101497. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.techsoc.2020.101497> (accessed 28 February 2024).
- Cole S. A., Paulson A. L., Shastry G. K. (2012) Smart Money: The Effect of Education on Financial Behavior. *Harvard Business School Finance Working Paper*, no 09-071. Available at: <https://doi.org/10.2139/ssrn.1317298> (accessed 28 February 2024).
- Danilina M. V. (2011) InstitutSIONALnye investory [Institutional Investors]. *Financial Analytics: Science and Experience = Finansovaja Analitika: Problemy i Reshenija*, vol. 4, no 12, pp. 61–71 (in Russian).
- Djalilov A., Ülkü N. (2021) Individual Investors' Trading Behavior in Moscow Exchange and the COVID-19 Crisis. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, vol. 31, September, ar. 100549. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2021.100549> (accessed 28 February 2024).
- European Central Bank (2022) Household Finance and Consumption Survey (HFCS). *European Central Bank*, November 3. Available at: https://www.ecb.europa.eu/stats/ecb_surveys/hfcs/html/index.en.html (accessed 28 February 2024).

- Fan L. (2022) Mobile Investment Technology Adoption Among Investors. *International Journal of Bank Marketing*, vol. 40, no 1, pp. 50–67. Available at: <https://doi.org/10.1108/IJBM-11-2020-0551> (accessed 28 February 2024).
- Firth D. (1993) Bias Reduction of Maximum Likelihood Estimates. *Biometrika*, vol. 80, no 1, pp. 27–38. Available at: <https://doi.org/10.1093/biomet/80.1.27> (accessed 28 February 2024).
- FOM (2006) Resursy massovogo investirovaniya v Rossii [Resources for Mass Investment in Russia]. *FOM = FOM*. Available at: <https://web.archive.org/web/20081229102830/https://invest.fom.ru/2> (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- FOM, Fondovaja birzha MMVB (2007) Sotsiologicheskoe issledovanie investitsionnoy kultury naseleniya [Sociological Study of the Investment Culture of the Population]. *FOM = FOM*, December 12. Available at: https://bd.fom.ru/report/cat/business/ec_fin/inv_/micex181207 (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Galanova A. V. (2023) Professional'nye uchastniki rynka tsennykh bumag [Professional Participants of the Securities Market]. *Rynok tsennykh bumag* [The Securities Market], 5th edn., revised and enlarged (ed. N. I. Berzon), Moscow: Urait, pp. 241–269 (in Russian).
- Hafeez B., Kabir M. H., Wongchoti U. (2022) Are Retail Investors Really Passive? Shareholder Activism in the Digital Age. *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 49, no 3–4, pp. 423–460. Available at: <https://doi.org/10.1111/jbfa.12583> (accessed 28 February 2024).
- Hillenbrand C., Saraeva A., Money K., Brooks C. (2020) To Invest or Not to Invest? The Roles of Product Information, Attitudes Towards Finance and Life Variables in Retail Investor Propensity to Engage with Financial Products. *British Journal of Management*, vol. 31, no 4, pp. 688–708. Available at: <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12348> (accessed 28 February 2024).
- Illia A., Ngniatedema T., Huang Z. (2015) A Conceptual Model for Mobile Banking Adoption. *Journal of Management Information & Decision Sciences*, vol. 18, no 1, pp. 111–122.
- Ivanova K. A. (2022) Individualnyy investitsionnyy schet kak instrument povysheniya investitsionnoy aktivnosti naseleniya [Individual Investment Account as a Tool for Increasing the Investment Activity of the Population]. *Herald of Omsk University. Series "Economics" = Vestnik OmGU. Serija "Ekonomika"*, vol. 20, no 4, pp. 18–27. Available at: [https://doi.org/10.24147/1812-3988.2022.20\(4\).18-27](https://doi.org/10.24147/1812-3988.2022.20(4).18-27) (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Kalda A., Loos B., Previtro A., Hackethal A. (2021) *Smart(Phone) Investing? A within Investor-Time Analysis of New Technologies and Trading Behavior*. Working Paper, no 28363, Cambridge: National Bureau of Economic Research. Available at: <https://doi.org/10.3386/w28363> (accessed 28 February 2024).
- Khakimova M. D., Erokhina T. B. (2021) Tendentsii rynka investitsiy v period pandemii COVID–19: Osnovnye instrumenty i riski [Trends of Investment Market during the Pandemic of COVID–19: The Main Tools and Risks]. *Vestnik of Rostov State University of Economics = Vestnik Rostovskogo Gosudarstvennogo Ekonomicheskogo Universiteta*, no 1 (73), pp. 52–58 (in Russian).
- King G., Zeng L. (2001) Logistic Regression in Rare Events Data. *Political Analysis*, vol. 9, no 2, pp. 137–163. Available at: <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.pan.a004868> (accessed 28 February 2024).

- Kravchuk P. F., Podgorny B. B. (2009) Rossiyskiy chastnyy investor phondovogo rynka kto on? [Russian Stock Market Investor — Who Is He?]. *Belgorod State University Scientific bulletin: Philosophy. Sociology. Law = Nauchnye Vedomosti Belgorodskogo Gosudarstvennogo Universiteta: Filosofija. Sociologija. Pravo*, vol. 9, no 10, pp. 90–104 (in Russian).
- Kuzina O. E., Moiseeva D. V. (2021) Strategii phinansovogo povedeniya rossiyan: Ponyatie, dinamika, phaktory. [Strategies of Financial Behavior of Russians: Concept, Dynamics, Factors]. *Voprosy Ekonomiki*, no 10, pp. 71–88. Available at: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2021-10-71-88> (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Lee L. (2016) New Kids on the Blockchain: How Bitcoin’s Technology Could Reinvent the Stock Market. *Hastings Business Law Journal*, vol. 12, no 2, pp. 81–132. Available at: <https://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2656501> (accessed 28 February 2024).
- Li Q., Watts E., Zhu C. (2023) Retail Investors and ESG News. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <https://doi.org/10.2139/ssrn.4384675> (accessed 17 March 2023).
- Li Y. M., Lee J., Cude B. J. (2002) Intention to Adopt Online Trading: Identifying the Future Online Traders. *Financial Counseling and Planning*, vol. 13, no 2, pp. 49–66.
- Lindeman M., Verkasalo M. (2005) Measuring Values with the Short Schwartz’s Value Survey. *Journal of Personality Assessment*, vol. 85, no 2, pp. 170–178. Available at: https://doi.org/10.1207/s15327752jpa8502_09 (accessed 28 February 2024).
- Lisin A., Shvandar K., Meynkhart A., Uandykova M., Yuksel S., Kalmikov K., Litvishko O., Tabachkova X. (2021) Digital Trading Applications and Bank Performance: Evidence from Russia. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, vol. 7, no 3, art. 194. Available at: <https://doi.org/10.3390/joitmc7030194> (accessed 28 February 2024).
- Magun V. S., Rudnev M. G. (2010) Bazovye cennosti rossiyan v evropejskom kontekste (statya pervaya) [Basic Human Values of Russians in the European Context (First Article)]. *Social Sciences and Contemporary World = Obshhestvennye Nauki i Sovremennost’*, no 3, pp. 5–22 (in Russian).
- Magun V. S., Rudnev M. G. (2019) Dinamika bazovykh tsennostey rossiyskogo naseleniya: 2006–2018 [Dynamics of the Basic Human Values of the Russian Population: 2006–2018]. *Budushchee sotsiologicheskogo znaniya i vyzovy sotsial’nykh transformatsiy (k 90-letiyu so dnya rozhdeniya V. A. Yadova). Mezhdunarodnaya nauchnaya konpherentsiya (Moskva, 28–30 noyabrya 2019 g.)* [The Future of Sociological Knowledge and the Challenges of Social Transformations (to the 90th anniversary of V. A. Yadov). International Scientific Conference (Moscow, 28–30 November 2019)], Moscow: FCTAS RAS, pp. 651–653 (in Russian).
- Maleva T. M., Grishina E. E., Burdyak A. Y. (2020) Khronicheskaya bednost’: chto vliyaet na ee masshtaby i ostrotu? [Chronic poverty: What affects its level and severity?] *Voprosy Ekonomiki*, no 12, pp. 24–40. Available at: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2020-12-24-40> (accessed 28 February 2024). (in Russian).
- Marangunić N., Granić A. (2015) Technology Acceptance Model: A Literature Review from 1986 to 2013. *Universal Access in the Information Society*, vol. 14, no 1, pp. 81–95. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10209-014-0348-1> (accessed 28 February 2024).

- Misra R., Goel P., Srivastava S. (2021) Examining Drivers and Deterrents of Individuals' Investment Intentions: A Qualitative Multistage Analysis. *Qualitative Research in Financial Markets*, vol. 13, no 5, pp. 608–631. Available at: <https://doi.org/10.1108/QRFM-07-2020-0135> (accessed 28 February 2024).
- Moloney N. (2012) The Investor Model Underlying the EU's Investor Protection Regime: Consumers or Investors? *European Business Organization Law Review*, vol. 13, no 2, pp. 169–193. Available at: <https://doi.org/10.1017/S1566752912000134> (accessed 28 February 2024).
- Moskovskaja Birzha (2024) Spisok Uchastnikov trgov [Members List]. *Moscow Stock Exchange = Moskovskaja Birzha*. Available at: <https://www.moex.com/ru/members.aspx> (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Moss A., Naughton J. P., Wang C. (2020) The Irrelevance of ESG Disclosure to Retail Investors: Evidence from Robinhood. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3604847> (accessed 17 March 2023).
- NAFI (2023) Dolya polzovateley mobilnym bankom vyrosla do 70% [The Share of Mobile Banking Users Increased up to 70%]. *NAFI*, March 27. Available at: <http://nafi.ru/analytics/dolya-polzovateley-mobilnym-bankom-vyrosla-do-70/> (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Nair P. S., Shiva A., Yadav N., Tandon P. (2023) Determinants of Mobile Apps Adoption by Retail Investors for Online Trading in Emerging Financial Markets. *Benchmarking: An International Journal*, vol. 30, no 5, pp. 1623–1648. Available at: <https://doi.org/10.1108/BIJ-01-2022-0019> (accessed 28 February 2024).
- Newall P. W. S., Weiss-Cohen L. (2022) The Gambification of Investing: How a New Generation of Investors is Being Born to Lose. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, vol. 19, no 9, art. 5391. Available at: <https://doi.org/10.3390/ijerph19095391> (accessed 28 February 2024).
- Oslon A., Mishkinene Yu., Galickij E., Sednev V. (2006) “Grazhdanin investor” — novyy issledovatel'skij proekt [“Citizen Investor” — A New Research Project]. *Social Reality = Sotsialnaya Realnost'*, no 11, pp. 25–37 (in Russian).
- Parasuraman A. (2000) Technology Readiness Index (TRI): A Multiple-Item Scale to Measure Readiness to Embrace New Technologies. *Journal of Service Research*, vol. 2, no 4, pp. 307–320. Available at: <https://doi.org/10.1177/109467050024001> (accessed 28 February 2024).
- Parasuraman A., Colby C. L. (2015) An Updated and Streamlined Technology Readiness Index: TRI 2.0. *Journal of Service Research*, vol. 18, no 1, pp. 59–74. Available at: <https://doi.org/10.1177/1094670514539730> (accessed 28 February 2024).
- Petelczyc J. (2022) The Readiness for ESG among Retail Investors in Central and Eastern Europe. The Example of Poland. *Global Business Review*, vol. 23, no 6, pp. 1299–1315. Available at: <https://doi.org/10.1177/09721509221114754> (accessed 28 February 2024).
- Presnyakova L. A. (2007) K voprosu o budushchem phondovogo rynka v Rossii: Perspektivy i osnovnyye ogranicheniya razvitiya (Kommentariy k statye D. O. Strebkova) [To the Question on Stock Market Development in Russia: Perspectives and Basic Restrictions (Comments to D. Strebkov's Paper)]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 8, no 5, pp. 40–54. Available at: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2007-5-40-54> (accessed 28 February 2024) (in Russian).

- Roccas S., Sagiv L., Schwartz S. H., Knafo A. (2002) The Big Five Personality Factors and Personal Values. *Personality and Social Psychology Bulletin*, vol. 28, no 6, pp. 789–801. Available at: <https://doi.org/10.1177/0146167202289008> (accessed 28 February 2024).
- Rojas-Méndez J. I., Parasuraman A., Papadopoulos N. (2017) Demographics, Attitudes, and Technology Readiness: A Cross-Cultural Analysis and Model Validation. *Marketing Intelligence & Planning*, vol. 35, no 1, pp. 18–39. Available at: <https://doi.org/10.1108/MIP-08-2015-0163> (accessed 28 February 2024).
- Rosstat (2022) *Chislennost' naseleniya rossiyskoy phederatsii po polu i vozrastu na 1 yanvary 2022 goda (statisticheskii bjulleten')* [Population of the Russian Federation by Gender and Age as of January 1, 2022 (Data Book)], Moscow: Federal State Statistics Service (Rosstat). Available at: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Bul_chislen_nasel-pv_01-01-2022.pdf (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Saad L., Jones J. M. (2022) What Percentage of Americans Own Stock? *Gallup*, May 12. Available at: <https://news.gallup.com/poll/266807/percentage-americans-owns-stock.aspx> (accessed 28 February 2024).
- Schwartz S. H. (1992) Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries. *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 25 (ed. M. P. Zanna), Cambridge, MA: Academic Press, Inc., pp. 1–65. Available at: [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60281-6](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60281-6) (accessed 28 February 2024).
- Schwartz S. H. (1994) Are There Universal Aspects in the Structure and Contents of Human Values? *Journal of Social Issues*, vol. 50, no 4, pp. 19–45. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1540-4560.1994.tb01196.x> (accessed 28 February 2024).
- Schwartz S. H., Cieciuch J., Vecchione M., Davidov E., Fischer R., Beierlein C., Ramos A., Verkasalo M., Lönnqvist J.-E., Demirutku K., Dirilen-Gumus O., Konty M. (2012) Refining the Theory of Basic Individual Values. *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 103, no 4, pp. 663–688. Available at: <https://doi.org/10.1037/a0029393> (accessed 28 February 2024).
- Schwartz S. H., Butenko T. P., Sedova D. S., Lipatova A. S. (2012) Utochnennaya teoriya bazovykh individual'nykh tsennostey: Primenenie v Rossii [A Refined Theory of Basic Personal Values: Validation in Russia]. *Psychology. Journal of the Higher School of Economic = Psihologiya. Zhurnal Vysshej Shkoly Ekonomiki*, vol. 9, no 2, pp. 43–70 (in Russian).
- Shatkovskaia P. V. (2021) Vliyanie tsiprovykh tekhnologiy na rynek chastnykh investitsiy RF [Influence of Digital Technologies on the Private Investment Market of The Russian Federation]. *Aktualnye problemy ekonomiki i prava: Sbornik trudov* [Contemporary Challenges of Economics and Law: A Collection of Papers], Kirov: MCITO, pp. 202–208. Available at: <https://doi.org/10.52376/978-5-907419-45-2> (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Shin S., Lee W. (2014) The Effects of Technology Readiness and Technology Acceptance on NFC Mobile Payment Services in Korea. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, vol. 30, no 6, pp. 1615–1626. Available at: <https://doi.org/10.19030/jabr.v30i6.8873> (accessed 28 February 2024).
- Siemroth C., Hornuf L. (2021) Do Retail Investors Value Environmental Impact? A Lab-in-the-Field Experiment with Crowdfunders. *SSRN Electronic Journal*. Available at: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3892621> (accessed 17 March 2023).

- Simiyu S. C., Kohsuwan P. (2019) Understanding Consumers' Mobile Banking Adoption through the Integrated Technology Readiness and Acceptance Model (TRAM) Perspective: A Comparative Investigation. *Human Behavior, Development & Society*, vol. 20, no 4, pp. 29–40.
- Strebkov D. O. (2007) *Phondovyy rynek kak ob'ekt sotsiologicheskogo issledovaniya: Vozmozhnosti i perspektivy* [The Stock Market as an Object of Sociological Research: Opportunities and Prospects]. Working Paper WP4/2007/01, Moscow: HSE Publishing House. Available at: https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427481/WP4_2007_01.pdf (accessed 28 February 2024) (in Russian).
- Strebkov D. O. (2008) Novichki i proffessionalny na rossiyskom phondovom rynke [Beginners and Professionals at the Russian Stock Market]. *Sotsiologicheskii Zhurnal*, no 4, pp. 84–99 (in Russian).
- Tan G. K. S. (2021) Democratizing finance with Robinhood: Financial Infrastructure, Interface Design and Platform Capitalism. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 53, no 8, pp. 1862–1878. Available at: <https://doi.org/10.1177/0308518X211042378> (accessed 28 February 2024).
- Thomas A., Spataro L. (2018) Financial Literacy, Human Capital and Stock Market Participation in Europe. *Journal of Family and Economic Issues*, vol. 39, no 4, pp. 532–550. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10834-018-9576-5> (accessed 28 February 2024).
- Vasilenko I. V., Melnikova E. V. (2010) Massovyy chastnyy rossiyskiy investor v sotsialnoy strukture phondovogo rynka [The Mass Private Russian Investor in Social Structure of the Share Market]. *Science Journal of Volgograd State University. Philosophy. Sociology and Social Technologies = Vestnik Volgogradskogo Gosudarstvennogo Universiteta. Seriya 7. Philosophiya. Sotsiologiya i Sotsial'nye Tekhnologii*, vol. 1, no 11, pp. 58–64 (in Russian).
- Vederin I. V., Golovshhinskij K. I., Davydov M. I., Pet'ko B. B., Sabirova M. S., Terskov S. V., Shishkin E. A. (2022) *ESG: tri bukvy, kotorye menyayut mir: Doklad k XXIII Yasinskoy (Aprelskoy) mezhdunarodnoy nauchnoy konpherentsii po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva, Moskva, 2022 g.* [ESG: Three Letters that are Changing the World: Report for the XXIII Yasin (April) International Academic Conference on Economic and Social Development, Moscow, 2022.], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Wiese M., Humbani M. (2020) Exploring Technology Readiness for Mobile Payment App Users. *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*, vol. 30, no 2, pp. 123–142. Available at: <https://doi.org/10.1080/09593969.2019.1626260> (accessed 28 February 2024).

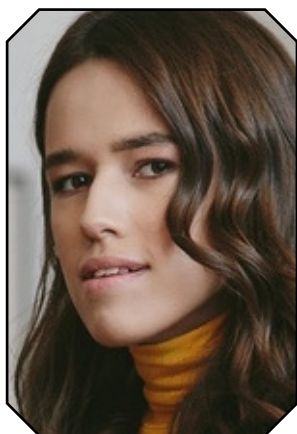
Received: May 23, 2023

Citation: Iudin I. (2024) The Socio-Demographic Portrait and Values of Russian Investment Apps Users [Sotsial'no-demographicheskii portret i tsennostnye ustanovki polzovateley investitsionnykh prilozheniy v Rossii]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 2, pp. 58–87. doi: 10.17323/1726-3247-2024-2-58-87 (in Russian).

ДЕБЮТНЫЕ РАБОТЫ

Е. В. Коротких

Образовательно-карьерные траектории «транзитных» студентов: «колледж — вуз»¹



КОРОТКИХ **Елизавета Витальевна** — стажёр-исследователь Центра развития навыков и профессионального образования Института образования НИУ ВШЭ. Адрес: 109028, Россия, Москва, Покровский бульвар, д. 11.

Email: evkorotkikh@hse.ru

Исследование направлено на изучение транзитной образовательной траектории «колледж — вуз». В работе исследуются предикторы включения российской молодёжи (15–26 лет) в этот образовательный маршрут и оценивается отдача транзитной траектории на заработную плату выпускников. Мы разделяем транзитную траекторию на два класса: завершённый транзит (поступившие в вуз сразу после выпуска из колледжа) и отложенный (поступившие в вуз через некоторое время после окончания колледжа). Эмпирическую базу исследования составляет лонгитюд «Траектории в образовании и профессии» (2011–2020 гг.). В подвыборку для данного исследования входят выпускники учебных заведений среднего профессионального образования (СПО), среди них те, кто (1) окончил колледж и дальше не учился, (2) окончил колледж, учится в вузе по состоянию на 2020 г., (3) окончил и колледж, и вуз. В качестве метода применяется регрессионный анализ.

Выяснилось, что предикторами транзита «колледж — вуз» являются высокий социально-экономический статус выпускника учреждений СПО (высшее образование у родителей) и хорошая успеваемость в школе. Однако вход в транзит в большей степени зависит от социально-экономического статуса, так как при добавлении в модель этой переменной успеваемость становится статистически незначимой. Таким образом, образовательный маршрут «9 классов — колледж — вуз» относится не к каналам социальной мобильности, а, скорее, к инструментам воспроизводства более высоких статусных позиций, чем у выпускников только с дипломом о СПО.

Опыт работы «транзитного» выпускника, в том числе полученный в формате совмещения учёбы и работы, даёт значимую отдачу на заработную плату, однако окончание вуза после колледжа, к 24 годам, не производит такого эффекта. Таким образом, в терминах теории человеческого капитала у недавних «транзитных» выпускников «колледж — вуз» специфический человеческий капитал даёт более выраженную отдачу, чем полученное образование — общий человеческий капитал.

Ключевые слова: транзитная образовательная траектория; социально-экономический статус; академическая успеваемость; социальная мобильность; человеческий капитал; отдача от образования; регрессионный анализ.

¹ Исследование осуществлено при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Введение

В образовательном дискурсе под образовательно-карьерной траекторией понимается смена положения человека в образовании и на рынке труда. Наиболее привычной траекторией в России [Мальцева, Розенфельд 2022], как правило, считают поступление в вуз после 11 классов школы, а также выход на рынок труда и постоянную работу по его окончании. В других развитых странах также традиционным маршрутом является плавный переход из старшей школы к высшему образованию [Milesi 2010; Boylan 2020]. Однако в последнее время в развитых странах набирают популярность все более нетривиальные и извилистые образовательные маршруты [Walther, Plug 2006; Furlong 2016]. Наше исследование направлено на изучение активно обсуждаемой в научном сообществе транзитной траектории «9 классов — колледж — вуз».

В России с каждым годом всё больше школьников поступает в колледжи, особенно на программы подготовки специалистов среднего звена (ППССЗ). В 2010–2021 гг. доля поступающих на такие программы СПО после 9-го класса выросла на 12 п. п. [Дудырев et al. 2022b]. Выпускники учреждений СПО составляют около 30% контингента высшего образования в России [Дудырев et al. 2022b], почти треть выпускников колледжей выбирают восходящий образовательный маршрут и поступает в вузы. Отдавая предпочтение транзитной траектории, выпускники колледжей могут руководствоваться разнообразными мотивами.

Во-первых, образовательный путь «колледж — вуз» можно рассматривать как канал социальной мобильности для выпускников колледжей, так как после 9-го класса в СПО идут менее ресурсные социальные группы, чем в 10-й класс старшей школы [Александров, Тенишева, Савельева 2015; Константиновский, Попова 2018]. При этом благодаря транзитной траектории для таких студентов не блокируется путь к высшему образованию и социальной мобильности по его окончании. В то же время выпускники колледжей, продолжающие обучение в вузе, могут быть представителями более ресурсных групп, чем средний выпускник СПО [Yastrebov, Kosyakova, Kurakin 2018], что, наоборот, будет ограничивать возможности социальной мобильности транзитного трека.

Во-вторых, выпускники СПО могут совершать транзит для продвижения по карьерной лестнице. Согласно теории человеческого капитала [Becker 1962], во время обучения в вузе студенты учреждений СПО приобретают новые навыки и накапливают общий человеческий капитал, что приводит к повышению потенциальной заработной платы. Также с точки зрения теории сигналов [Spence 1973] выпускники колледжей могут получать диплом бакалавра как сигнал для работодателя о наличии необходимых способностей для производительного труда. Таким образом, выпускники колледжей могут выбирать транзитную траекторию как предпосылку успешного перехода на рынок труда и более высокой заработной платы.

Образовательно-карьерные траектории являются распространенным объектом как социологических, так и экономических исследований. Социологические исследования направлены на выявление причин выбора того или иного образовательного пути, а экономические — его результатов. Социологи, например, нередко изучают образовательные маршруты с опорой на теории рационального действия [Breen, Goldthorpe 1997] и теорию избегания риска [Breen, Werfhorst 2014]. С точки зрения теории рационального действия СПО в целом выбирают наименее благополучные в социально-экономическом отношении социальные группы [Александров, Тенишева, Савельева 2015; Константиновский, Попова 2018], школьная успеваемость которых затрудняет поступление в 10-й класс и последующий вход в высшее образование. Поскольку выпускники колледжей могут поступить в вуз без сдачи Единого государственного экзамена (ЕГЭ), этот путь называют «обходным манёвром» [Адамович 2022]. Такая стратегия поступления в вуз может быть оптимальна для студентов из менее обеспеченных семей. Од-

нако некоторые исследователи, опираясь на теорию избегания риска (*relative risk aversion*), приходят к выводу, что траектории «колледж — вуз» как способу избежать ЕГЭ отдают предпочтение, наоборот, школьники из более ресурсных семей, но менее успешные академически [Yastrebov, Kosyakova, Kurakin 2018]. Однако данную точку зрения опровергает то, что реальное количество поступающих в вузы сразу после получения СПО выпускников колледжей снижается (хотя и остаётся высоким — около 30%), несмотря на рост приёма в учреждения СПО на базе 9 классов [Мальцева, Шабалин 2021]. В исследованиях с экономической оптикой, в свою очередь, изучаются результаты, к которым приводит тот или иной образовательный маршрут. Согласно теории человеческого капитала [Becker 1962], перешедшие из колледжа в вуз студенты наращивают человеческий капитал и становятся более перспективными кандидатами на рынке труда. Можно предположить, что инвестиции в такую образовательную траекторию в долгосрочной перспективе принесут защиту от непостоянной занятости и более высокий доход, чем у не совершивших транзит в высшее образование и получивших только СПО [Мальцева, Розенфельд 2022].

Таким образом, транзит выпускников колледжей в вуз активно обсуждается исследователями. Тем не менее предикторы включения российской молодёжи в транзитную траекторию остаются малоисследованными (исключением является работа: [Yastrebov, Kosyakova, Kurakin 2018]), а карьерные траектории участников такого трека пока вообще не были охвачены эмпирическими исследованиями.

Цель данного исследования: выявить значимые факторы, связанные с выбором выпускниками СПО транзитной образовательной траектории (социально-экономический бэкграунд, успеваемость, личные характеристики), а также оценить отдачу от транзита «колледж — вуз» на заработную плату выпускников колледжей. Мы разделяем данный образовательный маршрут на два вида: завершённый транзит (поступившие в вуз сразу после выпуска из колледжа) и отложенный (поступившие в вуз через некоторое время после окончания колледжа). Таким образом, в фокусе нашего внимания находятся выпускники учреждений СПО, которые (1) окончили колледж и дальше не учились, (2) окончили колледж, продолжают обучение в вузе, (3) уже окончили и колледж, и вуз.

Наше исследование отвечает на следующие вопросы:

- какова вероятность получить высшее образование к 24 годам (оказаться в транзитной траектории) среди тех, кто получил СПО, в зависимости от их социально-экономического статуса (СЭС) и академических способностей?
- даёт ли транзитная траектория «колледж — вуз» отдачу на заработную плату выпускников СПО?

На основе теоретических положений и результатов зарубежных исследований транзитной траектории (см. подразделы «Факторы входа в различные образовательные маршруты», «Экономическая отдача от различных образовательных траекторий», «Обзор эмпирических исследований транзита “колледж — вуз” и экономической отдачи от данной траектории») были сформированы следующие гипотезы:

Гипотеза 1 (H 1). Шансы совершить транзит «колледж — вуз» выше у выпускников колледжей с более высоким СЭС, чем у окончивших только СПО;

Гипотеза 2 (H 2). Транзитная траектория «колледж — вуз» даёт отдачу на заработную плату выпускников СПО.

Исследование проведено на данных 1-й, 4-й, 5-й и 9-й волн (2012–2020 гг.) когортного панельного исследования «Траектории в образовании и профессии» (ТрОП)². На этих данных мы проследим десятилетние траектории тех, кто окончил колледж. В нашем исследовании также используются данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат) о валовом региональном продукте (ВРП) различных регионов России. В качестве метода применяется регрессионный анализ.

В статье четыре раздела. В первом из них представлен обзор академической литературы о транзитной образовательной траектории, а также теоретические основания для исследования данной темы. Во втором описывается методология данного исследования, в третьем — его основные результаты. Завершает статью дискуссия о результатах исследования и перспективных направлениях в исследовании транзитной траектории на российском материале.

Обзор литературы

Транзитная образовательная траектория «колледж — вуз» в России и за рубежом

В российской системе образования ключевой развилкой в образовательных маршрутах является переход после 9-го класса, когда часть школьников продолжает обучение в 10-м классе и затем поступает в вуз («академическая траектория»), а другая часть после 9-го класса поступает в учреждения СПО («профессиональная траектория»). В последние годы всё больше девятиклассников выбирают для себя профессиональную траекторию и уходят в колледжи, а доля поступивших в 10-е классы школ снизилась почти на 12 п. п. [Дудырев et al. 2022b]. Выбор между данными траекториями зависит от социально-экономического статуса и успеваемости школьника [Богданов, Малик 2020]. Школьники из более ресурсных семей лучше учатся, поэтому чаще отдают предпочтение академическому маршруту, в то время как менее ресурсные имеют более низкую успеваемость и поступают в учебные заведения СПО [Александров, Тенишева, Савельева 2015; Константиновский, Попова 2018]. Однако данными треками не ограничивается многообразие возможностей для российских девятиклассников. Существуют и смешанные маршруты, одним из которых является переход в вуз после окончания колледжа на базе 9 классов («транзитная траектория»). Более трети выпускников учебных заведений СПО (35%) продолжают обучение в вузе [Дудырев et al. 2022b].

Транзитная траектория популярна и в других странах. Исследования на примере Великобритании показывают, что «транзитных» студентов в вузах становится все больше [Connor, Sinclair, Banerji 2006; Hayward, Hoelscher 2011]. Более того, квалификация СПО — вторая по популярности после *A-level* (аналог окончания 11 классов в России) среди абитуриентов британских вузов, чаще всего неселективных [Dunbar-Goddet, Ertl 2007; Vidal Rodeiro, Sutch, Zanini 2015] и более молодых [Schwartz 2004; Carter 2009]. В зарубежных исследованиях был выявлен и феномен обратной транзитной траектории, свойственной для склонных к отсеву из высшего образования студентов из менее ресурсных семей с низкой успеваемостью [Kalogrides, Grodsky 2011]. Под обратным транзитным маршрутом понимается ситуация, когда студент вуза отсеивается, но не бросает учёбу, а переходит в учреждение СПО, которое в данном случае играет роль страховочной сетки для выбывшего из вуза студента.

Двери российских университетов также открыты как для выпускников старшей школы, так и для окончивших учебные заведения СПО (чаще всего обладателей невысокого СЭС). Для этих последних вход в транзитную траекторию и получение более высокого уровня образования может служить каналом социальной мобильности, при этом выпускники учреждений СПО поступают в вузы на гораздо менее селективных условиях, чем результаты ЕГЭ. По этой причине в российской научной дискуссии об образовательных маршрутах данная траектория получила название «обходной манёвр» [Адамович 2022].

² См. подробнее: URL: <http://trec.hse.ru/>

У абитуриентов с дипломом о СПО есть возможность поступить в вуз либо по результатам ЕГЭ по трём-четырёх предметам, либо сдав внутренние вступительные испытания по тем же дисциплинам. Форму вступительных экзаменов для выпускников учреждений СПО (ЕГЭ или внутреннее тестирование) каждый вуз утверждает самостоятельно³. В некоторых случаях у абитуриентов есть возможность выбора комфортной формы вступительного испытания⁴. Если учебные планы программы СПО и бакалавриата пересекаются, транзитный студент большинства вузов может претендовать на перезачёт некоторых дисциплин и ускоренную форму обучения (на очной форме до трёх лет и на заочной — до четырёх)⁵. Студенты, совершившие прогрессию (транзит) в высшее образование после окончания колледжа, нередко совмещают учёбу с работой как во время обучения в колледже, так и на старших курсах вуза [Мальцева, Розенфельд 2022]. Можно предположить, что в долгосрочной перспективе такой образовательный путь должен принести дивиденды, а именно более высокий доход и защиту от непостоянной занятости, прекарности.

Факторы входа в различные образовательные маршруты

В качестве теоретической рамки для исследования образовательно-карьерных траекторий нередко используют теорию рационального выбора (*rational action theory*) и теорию избегания риска (*relative risk aversion*) Дж. Голдторпа и Р. Брина. Как следует из теории избегания риска [Breen, Werfhorst 2014], при выборе образовательного маршрута человек размышляет не только о потенциальных выгодах, которые может принести социальная мобильность, но и о более вероятных, на его взгляд, рисках снижения социального статуса. Иными словами, менее академически успешные абитуриенты не решаются рисковать и поступать на более селективные ступени в образовании, так как боятся потерпеть неудачу. По этой причине успеваемость является важным предиктором входа в образовательную траекторию. Шансы школьника войти в академический либо профессиональный трек не только зависят от академических способностей, но и подвержены влиянию социально-экономического неравенства, первичные эффекты которого выражаются в более высокой успеваемости у более ресурсных учеников [Boudon 1974]. Но некоторые исследования о вторичных эффектах неравенства в последующих образовательных развилках показывают, что даже при одинаковой успеваемости дети из более привилегированных семей с большей вероятностью входят в селективные треки (например, поступают в 10-й класс старшей школы или на программы высшего образования) [Хавенсон, Чиркина 2019]. Согласно теории рационального действия [Breen, Goldthorpe 1997], рациональное решение (в том числе выбор образования) всегда принимается в некоторых социально-экономических условиях, поэтому послешкольный образовательный трек человека не может не зависеть от СЭС его семьи. Исходя из данных, полученных в ходе лонгитюдного исследовательского проекта «Траектории в образовании и профессии» (ТрОП), родители имеют высшее образование у 65,2% поступивших в 11-й класс школьников нашей страны, у 42,1% отдавших предпочтение транзитной траектории «девять классов — колледж — вуз» и только у 25% поступивших в учреждения СПО [Yastrebov, Kosyakova, Kurakin 2018].

Помимо социального неравенства, вход в более селективный образовательный маршрут обуславливает также и гендерное, так как девушки демонстрируют более высокую успеваемость, чем юноши, по-

³ Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации (Минобрнауки России) от 14 октября 2015 г. № 1147, г. Москва «Об утверждении Порядка приёма на обучение по образовательным программам высшего образования — программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

⁴ См. например, правила приема на обучение по образовательным программам высшего образования в Санкт-Петербургском государственном университете промышленных технологий и дизайна (СПбГУПТД): программы бакалавриата и программы специалитета на 2023–2024 учебный год (https://sutd.ru/upload/iblock/a57/pravila_vo.pdf).

⁵ Приказ Министерства образования и науки РФ от 6 апреля 2021 г. № 245 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по образовательным программам высшего образования — программам бакалавриата, программам специалитета, программам магистратуры».

этому чаще оказываются на более селективных ступенях образования [Кирюшина, Рудаков 2021]. Выбор того или иного трека также обуславливает и территориальное неравенство, так как типы региона различаются по количеству и качеству университетов. Проживание в том или ином типе населённого пункта, типе региона может влиять на возможности человека получить более высокий уровень образования [Бессуднов, Малик 2016; Адамович 2022].

Таким образом, важными предикторами входа в тот или иной трек являются социально-экономический статус школьника, его академические достижения и гендер, а также регион проживания.

Экономическая отдача от различных образовательных траекторий

В исследованиях, посвящённых образовательным маршрутам и выходу на рынок труда, также уделяется внимание результату образовательного выбора и эффективности вложений в получение образования, показателем которой — положение на рынке труда и уровень заработной платы. Согласно теории человеческого капитала [Becker 1962], получение более высокого образования означает накопление общего человеческого капитала, а приобретение опыта работы во время учёбы, особенно по специальности, даёт возможность нарастить специфический человеческий капитал ещё до непосредственного выхода на рынок труда. Позитивное влияние на успешность выхода на рынок труда (а именно на заработную плату) наличия высшего образования [Рошин 2006] и совмещения учёбы и работы по специальности [Roshchin, Rudakov 2017; Dudyrev, Romanova, Travkin 2020] неоднократно на примере России демонстрируют различные исследования. Говоря о связи опыта работы с результатами на рынке труда, нельзя оставлять без внимания и семейное положение, так как наличие детей и вступление в брак повышает вероятность раннего выхода на рынок труда и совмещения учёбы с работой [Рошин 2006], то есть от семейного положения зависит опыт работы, а от опыта — потенциальный доход человека.

Образовательные траектории полезно рассматривать с точки зрения не только теории человеческого капитала, но и теории сигналов [Spence 1973]. Получая более высокий уровень образования (например, степень бакалавра после окончания колледжа), кандидат подаёт работодателю сигнал, на основе которого работодатель судит о продуктивности работника и устанавливает ему соответствующий уровень заработной платы — более высокий, чем у менее продуктивных сотрудников. Исследования также показывают, что для России характерно гендерное неравенство в заработной плате: при одинаковом уровне образования и опыте работы труд женщин оплачивается гораздо ниже, чем мужчин [Ощепков 2006]. Помимо этого, заработная плата человека может зависеть и от региона его проживания, и от отрасли занятости, так как в разных регионах и отраслях наблюдается разный уровень оплаты труда. Таким образом, при оценке связи того или иного образовательного маршрута с заработной платой выпускников необходимо контролировать опыт работы человека, пол, семейное положение, регион проживания и отрасль занятости, а также ненаблюдаемые когнитивные [Травкин 2014] и личностные характеристики (например, мотивация, социальный капитал, открытость новому опыту и т. д.), влияющие на включение человека в тот или иной образовательный путь и потенциальную отдачу от образования [Rzepka 2018].

Обзор эмпирических исследований транзита «колледж — вуз» и экономической отдачи от данной траектории

Транзитная траектория также активно обсуждается исследователями в контексте образовательного неравенства, однако предикторы входа в данный трек и отдача от него на рынке труда остаются малоисследованными. С точки зрения теории избегания рисков, многие исследователи приходят к выводу, что популярность транзитной траектории как более гарантированного и менее рискованного пути в вуз приводит к расширению сектора СПО [Беляков, Клячко, Полушкина 2018; Константиновский, Попова 2018].

Однако данная точка зрения была опровергнута, так как, несмотря на рост приёма в учреждения СПО на базе девяти классов, реальное количество выпускников колледжей, поступающих в вузы сразу после получения СПО, снижается, хотя и остаётся высоким: 30% окончивших колледжи сразу после выпуска поступают в вуз [Мальцева, Шабалин 2021]. Эмпирические исследования на российских данных показали, что роль транзитной траектории в системе образования неоднозначна. Данный трек является, с одной стороны, каналом социальной мобильности для студентов с низким СЭС [Александров, Тенишева, Савельева 2015], а с другой — «обходным манёвром» для менее академически успешных школьников из семей со средним и даже высоким СЭС [Yastrebov, Kosyakova, Kurakin 2018]. Зарубежных исследователей также занимает вопрос предикторов образовательных притязаний выпускников колледжей в контексте теории избегания риска [Puzić, Šabić, Ođak 2022], а также связи СЭС с шансами совершить транзит из колледжа в вуз. В ходе данного исследования было выяснено, что от социально-экономического статуса учащихся колледжей зависят их образовательные притязания и планы поступления в вуз.

Также зарубежные исследователи выяснили, что у сделавших перерыв между колледжем и вузом меньше шансов войти в транзит, чем у поступающих в вуз сразу после получения СПО [Dougherty, Kienzl 2006]. Предположительно и в России между этими группами будет разница в шансах на вход в транзит «колледж — вуз». Чтобы проверить данную гипотезу на примере российских транзитных студентов, мы разделяем транзитную траекторию на завершённую (поступившие в вуз сразу после выпуска из колледжа) и отложенную (поступившие в вуз через некоторое время после окончания колледжа) и предполагаем, что для представителей разных групп «транзитных» студентов будут справедливы разные теоретические рамки исследования их образовательного маршрута. Завершившие транзит поступили в вуз сразу после окончания колледжа (предположительно, чтобы воспользоваться «обходным манёвром»), а продолжающие транзит сделали перерыв между колледжем и вузом, провели некоторое время на рынке труда и приняли решение инвестировать в свой человеческий капитал и вернулись к учёбе.

Такое разделение «транзитных» студентов на рано поступающих (*early enrollees*) и поздно поступающих (*late enrollees*) в вуз проводилось и за рубежом (см. исследование, посвящённое экономической отдаче от высшего образования после получения СПО [Rzepka 2018]), так как время поступления в вуз может существенно влиять на успешность на рынке труда. Исследования показали, что «транзитные» абитуриенты сталкиваются с высокими альтернативными издержками, поскольку они не работают в период зачисления и перехода из колледжа в университет. При этом в долгосрочном плане выпускники «транзитной» траектории, как правило, получают более высокие совокупные доходы, чем окончившие только учреждение СПО, однако в этом вопросе существует значительная неопределённость. Мы предполагаем, что и в случае российских транзитных студентов будет наблюдаться похожая разница в оплате труда. Чтобы проверить эту гипотезу, мы разделяем транзит на завершённый и продолжающийся, а также рассматриваем экономические теоретические рамки для исследования транзита «колледж — вуз».

Методология исследования

Исследование, как уже отмечалось, основано на данных национальной панели когортного панельного исследования «Траектории в образовании и профессии» (ТрОП), которое реализуется Институтом образования НИУ ВШЭ и базируется на репрезентативной выборке учащихся 8-х классов, принявших участие в исследовании TIMSS-2011 (Trends in Mathematics and Science Study)⁶. В нашем исследовании используются данные девяти доступных волн ТрОП (2011–2020 гг.), возраст участников панели — от

⁶ Международное мониторинговое исследование качества школьного математического и естественно-научного образования.

15 лет в первой волне до 26 лет в последней (0,2% участников — 26 лет; 7% — 25 лет; 78,1% — 24 года; 14,5% — 23 года; 0,2% — 22 года). Данные ТрОП дают возможность отследить формирование долгосрочных образовательных траекторий учащихся. Также были использованы данные базовой волны TIMSS-2011 и Федеральной службы государственной статистики (Росстат) о валовом региональном продукте (ВРП) различных регионов России.

На основе данных девятой волны ТрОП ($n = 4040$) была сформирована выборка обладателей диплома о СПО из числа тех, кто учился в колледже на базе девяти классов. Как уже отмечалось выше, в выборку вошли следующие респонденты: (1) окончили колледжи и дальше не учились; (2) окончили колледж, учатся в вузе по состоянию на 2020 г.; (3) окончили и колледж, и вуз. Объём выборки составляет 1208 наблюдений.

Для ответа на первый исследовательский вопрос (предикторы входа в транзитную траекторию) на данной выборке выпускников колледжей ($n = 828$) проведена оценка мультиномиальной логистической регрессии. В качестве зависимой переменной выступает категориальная переменная «Достигнутый уровень образования к 2020 г.», под которой подразумевается следующее: только СПО; СПО и оконченное высшее образование; СПО и продолжающееся обучение в вузе.

Две основные независимые переменные — это (1) социально-экономический статус учащегося и (2) его академическая успеваемость в школе. Как индикатор индивидуального социально-экономического статуса выбран уровень образования родителей, так как на основе данной характеристики лучше всего предсказывается общий СЭС школьника [Erola, Jalonen, Lehti 2016; Triventi et al. 2016]. Также исследования в российском контексте показали, что образование родителей довольно сильно связано с успеваемостью детей [Константиновский 2008]. Для измерения уровня индивидуального СЭС была создана категориальная переменная со значением 1, если у школьника оба родителя без послешкольного образования, то есть окончили 9–11 классов школы (низкий СЭС); со значением 2, если как минимум один из родителей имеет начальное профессиональное образование (НПО) или среднее профессиональное образование (средний СЭС), и со значением 3, если как минимум один из родителей получил высшее образование (высокий СЭС). В качестве показателя академической успеваемости используется балл по математике TIMSS, полученный в 8-м классе. Этот показатель более объективен, чем балл аттестата или по отдельным школьным предметам, а также формирует представление школьников об их дальнейших образовательных возможностях и может влиять на их выбор послешкольного образования [Бессуднов, Малик 2016].

Помимо этого, в логистическую регрессионную модель было добавлено несколько контрольных переменных, которые могут быть важными факторами построения образовательного пути (например, пол школьника). Укрупнённые коды направлений подготовки СПО были сгруппированы в четыре категории (технические специальности, естественно-научные, социально-экономические и гуманитарные). В качестве контрольных переменных рассматривались размер населённого пункта, где респондент проживал во время обучения в школе, и наличие детей на момент окончания колледжа. Последняя переменная, в отличие от семейного положения и наличия супруга(-и), связана с ранним выходом на рынок труда [Роцин 2006] и тем самым сильнее дифференцирует базовую («колледж — работа») и транзитную («колледж — вуз») траектории.

Итоговый набор независимых переменных следующий:

- социально-экономический статус учащегося (низкий — 1; средний — 2; высокий — 3);
- академическая успеваемость в школе (балл TIMSS по математике);
- пол (женский — 1; мужской — 2);
- специальность СПО (техническая — 1; естественно-научная — 2; социально-экономическая — 3; гуманитарная — 4);

- регион проживания при обучении в школе (сёла и посёлки городского типа (ПГТ) — 1; города с населением 50–100 тыс. человек — 2; с населением 100–450 тыс. человек — 3; с населением 450–680 тыс. человек — 4; более 680 тыс. человек — 5, Москва или Санкт-Петербург — 6);
- наличие детей на момент окончания колледжа (есть дети — 1; нет детей — 0).

Для ответа на второй исследовательский вопрос об отдаче от транзитной образовательной траектории на заработные платы из выборки были удалены пропущенные значения о трудовом доходе. Объём выборки для второго вопроса составил 938 наблюдений. Отдача определялась через стандартное уравнение Минцера, оценённое методом наименьших квадратов (МНК). Общее минцеровское уравнение, использованное в данной работе, принимает следующий вид:

$$\begin{aligned} \ln W_i = & \alpha + \beta \cdot Education_i + \gamma_1 \cdot Experience_i + \gamma_2 \cdot Experience_i^2 + \gamma_3 \cdot Gender + \gamma_4 \cdot Profession + \\ & + \gamma_5 \cdot Children + \gamma_6 \cdot Region + \gamma_7 \cdot Academic Achievement + e_i^2, \end{aligned}$$

где:

$\ln W_i$ — логарифм среднемесячной заработной платы выпускника i ;

Education — переменная, показывающая уровень образования респондента i (СПО, СПО и учёба в вузе или СПО и высшее образование);

Experience — опыт работы;

$\alpha, \beta, \gamma_1, \gamma_2, \gamma_3, \gamma_4, \gamma_5, \gamma_6, \gamma_7$ — коэффициенты;

Gender — дамми-переменная для пола;

Profession — отрасль занятости;

Region — квартиль региона проживания в 2020 г. по ВРП на душу населения;

Children — наличие детей в 2020 г.;

Academic Achievement — балл TIMSS по математике;

e_i^2 — случайная и нормально распределённая ошибка, включает независимые остатки.

Для всех выпускников колледжей создана переменная, выражающая размер ежемесячного дохода на основной и на дополнительной работе в 2020 г. Независимые переменные — это достигнутый к 24 годам уровень образования респондента и его опыт работы. Вторая зависимая переменная — опыт работы — представляет собой количество волн ТрОП, когда респондент имел временную и (или) постоянную работу, в том числе совмещал её с учёбой в колледже или в вузе⁷.

Контрольные переменные отражают социально-демографические характеристики респондента (пол, семейное положение), его образовательно-карьерный статус (изучаемая в учреждении СПО специальность и отрасль занятости) и региональные характеристики (ВРП на душу населения в регионе про-

⁷ Переменная опыта работы была рассчитана методом анализа последовательностей и взята из работы: [Мальцева, Розенфельд 2022].

живания). Тридцать четыре отрасли занятости выпускников были сгруппированы в четыре категории: первичный сектор (сельское и лесное хозяйство); сфера услуг (без социальных услуг и государственного сектора); промышленность и сфера услуг (социальные услуги, государственный сектор). Итоговый набор переменных выглядел следующим образом:

- достигнутый уровень образования к 2020 г.: 1 — окончил только учреждение СПО; 2 — окончил учреждение СПО и вуз;
- опыт работы;
- гендер: женский — 1; мужской — 2;
- отрасль занятости: 1 — первичный сектор; 2 — промышленность; 3 — сфера услуг (без социальных услуг); 4 — сфера услуг (социальные услуги);
- квартиль региона проживания в 2020 г. по ВРП на душу населения;
- балл TIMSS по математике;
- наличие детей на момент окончания колледжа: есть дети — 1; нет детей — 0.

В методологии работы имеется ограничение. Чтобы получить достоверный ответ на второй исследовательский вопрос о связи заработной платы с образовательной траекторией выпускников, важно учитывать ненаблюдаемые характеристики, влияющие на включение человека в тот или иной образовательный путь и потенциальную отдачу от образования [Rzerka 2018]. К ним относятся, в частности, мотивация студента, его социальный капитал и другие личностные и когнитивные качества [Травкин 2014]. В используемой регрессионной модели такие характеристики не контролируются, что может привести к некоторому смещению оценки.

Результаты исследования

Социально-демографические и индивидуальные характеристики выпускников учреждений СПО и участников транзитной образовательной траектории

Растущую популярность сектора СПО среди российских абитуриентов многие исследователи объясняют сознательным выбором транзитной траектории как «обходного манёвра» и менее рискованного способа получить высшее образование, избежав ЕГЭ [Беляков, Клячко, Полушкина 2018; Константиновский, Попова 2018]. Данные ТрОП демонстрируют, что это объяснение верно лишь отчасти. Треть выпускников колледжей совершили прогрессию в высшее образование, однако реальное количество поступивших в вуз и окончивших его выпускников колледжей существенно меньше, чем остановившихся на получении СПО и вышедших на рынок труда (см. рис. 1). По данным лонгитюдного исследования ТрОП, к 2020 г. 66% учившихся в колледже респондентов окончили учреждения СПО и больше нигде не учились; 20,3% получили СПО и в настоящее время учатся в вузе; 13,7% окончили вуз после колледжа.

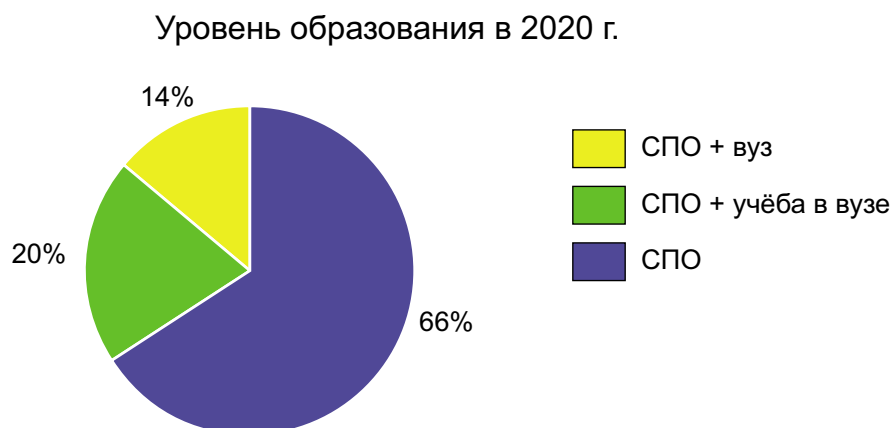


Рис. 1. Распределение по образовательным маршрутам после колледжа в 2020 г. ($n = 828$)

В нашей выборке 18% выпускников колледжей из семей с низким СЭС (оба родителя без профессионального образования); 51,1% из семей со средним профессиональным (как минимум один из родителей имеет СПО или НПО); 30,9% учащихся из семей с высоким СЭС (как минимум один из родителей получил высшее образование). При этом среди поступивших в вузы существенно ниже количество семей с низким социально-экономическим положением (см. рис. 2). Известно, что СПО в целом выбирают наименее благополучные в социально-экономическом отношении абитуриенты [Александров, Тенишева, Савельева 2015; Константиновский, Попова 2018], однако и среди студентов учреждений СПО тоже существуют различия по уровню СЭС. Среди участников транзитной траектории больше студентов из ресурсных семей. Это даёт возможность говорить о справедливости теории избегания риска, согласно которой транзитной траектории часто отдают предпочтение школьники с высоким СЭС (по сравнению с выпускниками «базовой» траектории, окончившими только СПО) как менее рисковому пути поступления в вуз [Yastrebov, Kosyakova, Kurakin 2018]. Академические достижения у «транзитных» студентов также выше, чем у окончивших только учебные заведения СПО, так как среднее значение балла TIMSS по математике у вошедших в транзитную траекторию составляет 520,66 у продолжающих транзит и 517,05 у завершивших его, в то время как выпускники «базовой» траектории в среднем получили 504,76 балла на TIMSS по математике (см. рис. 3).

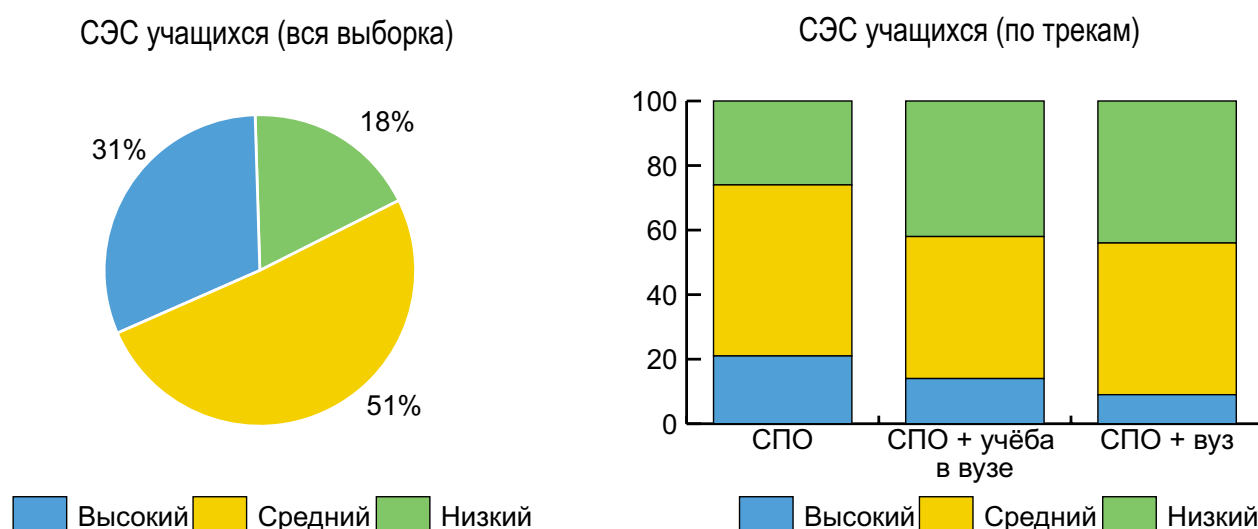


Рис. 2. Распределение по социально-экономическому статусу учащихся по образовательным маршрутам и по выборке в целом ($n = 828$)

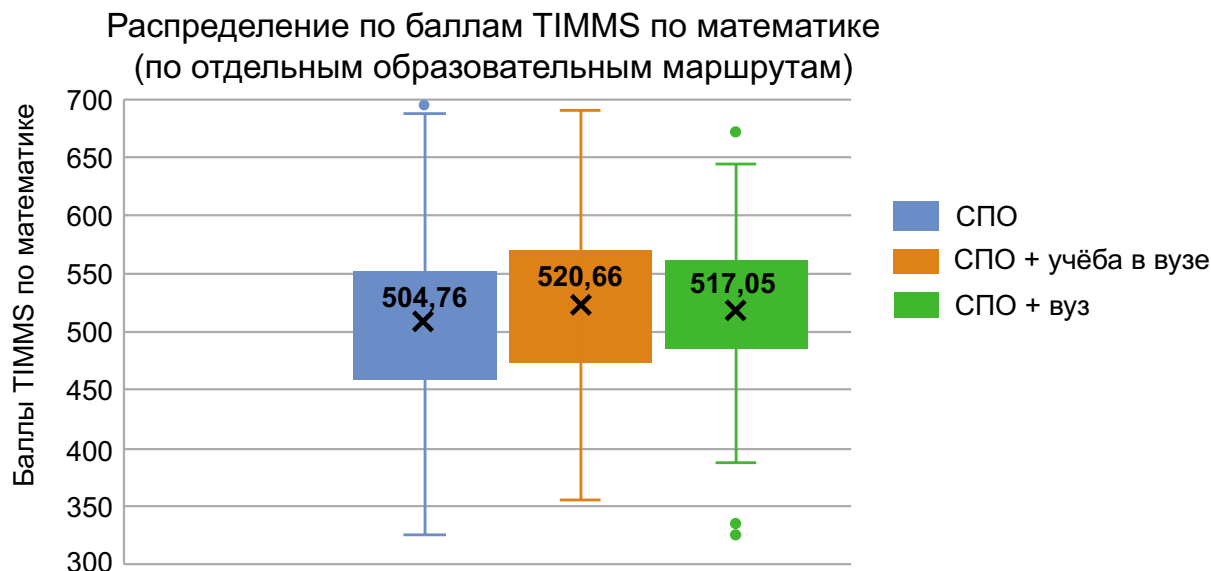


Рис. 3. Распределение по баллам TIMSS по математике по отдельным образовательным маршрутам

Количество юношей и девушек среди учившихся в колледже респондентов ТрОП почти одинаково с небольшим перевесом в сторону девушек: 50,6% составляют респонденты женского пола и 49,4% — мужского. При этом среди окончивших вуз после колледжа респондентов подавляющее большинство — женщины (см. рис. 4). Это согласуется с результатами исследований о гендерных различиях в высшем образовании. В России количество получивших высшее образование женщин превышает количество мужчин с высшим образованием, то есть женщины в целом гораздо чаще мужчин оканчивают вуз [Кирюшина, Рудаков 2021].

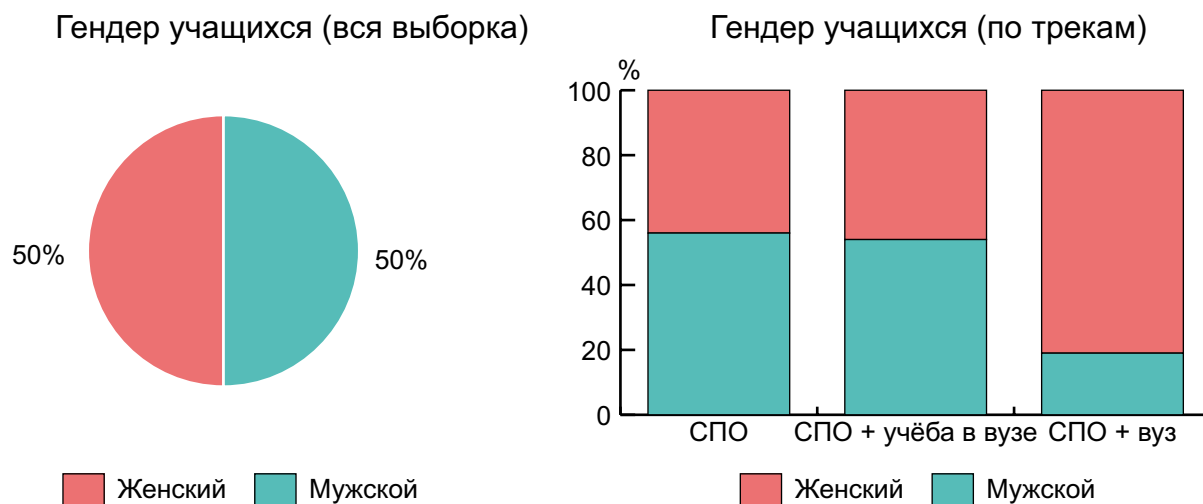
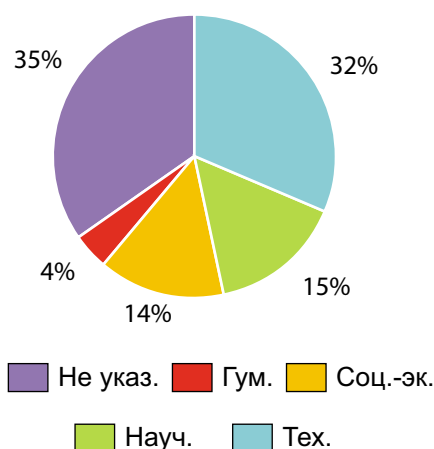


Рис. 4. Распределение по полу в целом по выборке и по отдельным образовательным траекториям ($n = 828$)

Что касается направлений подготовки СПО, наибольшей популярностью обладают технические специальности (см. рис. 5) — 31,8% респондентов; 14,9% опрошенных выбрали естественно-научную специальность; 14,5% — социально-экономическую; 4% — гуманитарную; 34,8% респондентов из всей выборки не указали специальность СПО.

Специальность (вся выборка)



Специальность (по трекам)

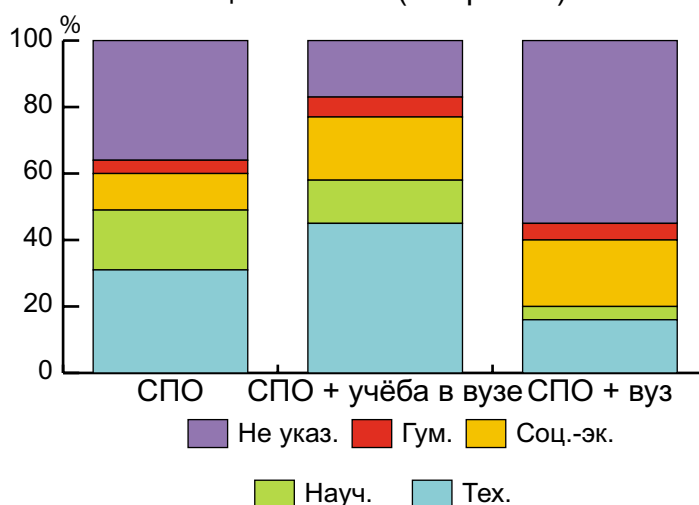
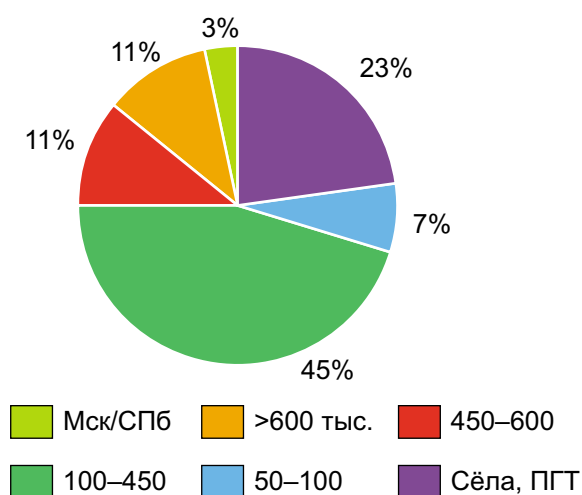


Рис. 5. Распределение по специальностям СПО по выборке в целом и по отдельным образовательным траекториям ($n = 828$)

Что касается региона проживания учащегося во время обучения в школе, 22,5% респондентов жили в селе или в посёлке городского типа; 7,2% — в небольшом городе с населением 50–100 тыс. человек; большинство опрошенных — в среднем по размеру городе с населением 100–450 тыс. человек (44,9%); 11,1% — в городе с населением 450–680 тыс. человек; 11,2% — в ещё более крупном городе; 3,1% — в Москве или Санкт-Петербурге. При этом среди завершивших транзитную траекторию почти в три раза больше студентов из Москвы и Санкт-Петербурга (см. рис. 6), и очень мало жителей сёл и поселков городского типа. Различия в количестве и качестве университетов в регионе проживания улучшают или ухудшают возможности респондента в том или ином типе населённых пунктов получить более высокий уровень образования, в нашем случае — поступить в вуз и окончить его.

Регион проживания в школе (вся выборка)



Регион проживания в школе (по трекам)

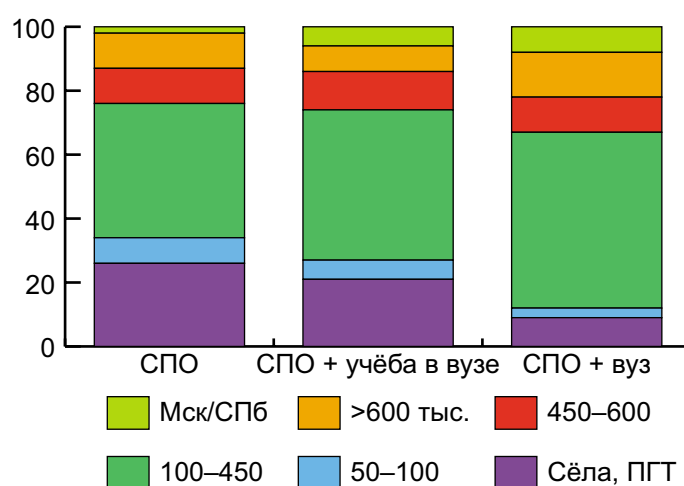


Рис. 6. Распределение по регионам проживания в школе по выборке в целом и по отдельным образовательным траекториям ($n = 828$)

На момент окончания колледжа 8% респондентов состояли в браке или были разведены (см. рис. 7), а также 4,8% респондентов имели детей. При этом большая часть респондентов, имеющих детей, концентрируется среди выпускников базовой траектории (см. рис. 8), окончивших только учреждения

СПО, что можно связать с более ранним выходом на рынок труда [Рощин 2006] и «ранним взрослением». Более подробная информация о выборке представлена в приложении (см. табл. П.1).

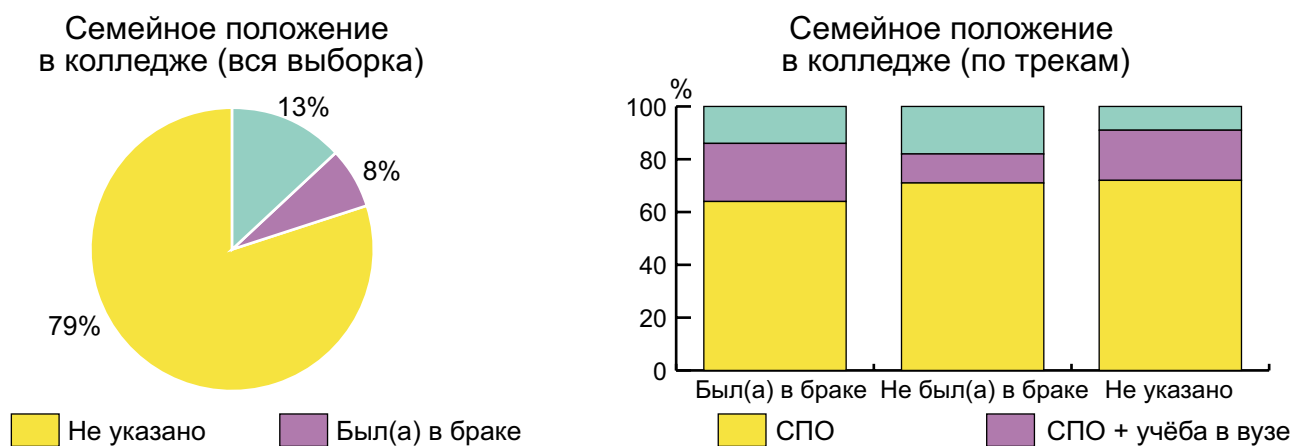


Рис. 7. Распределение по семейному положению по выборке в целом и по отдельным образовательным траекториям ($n = 828$)

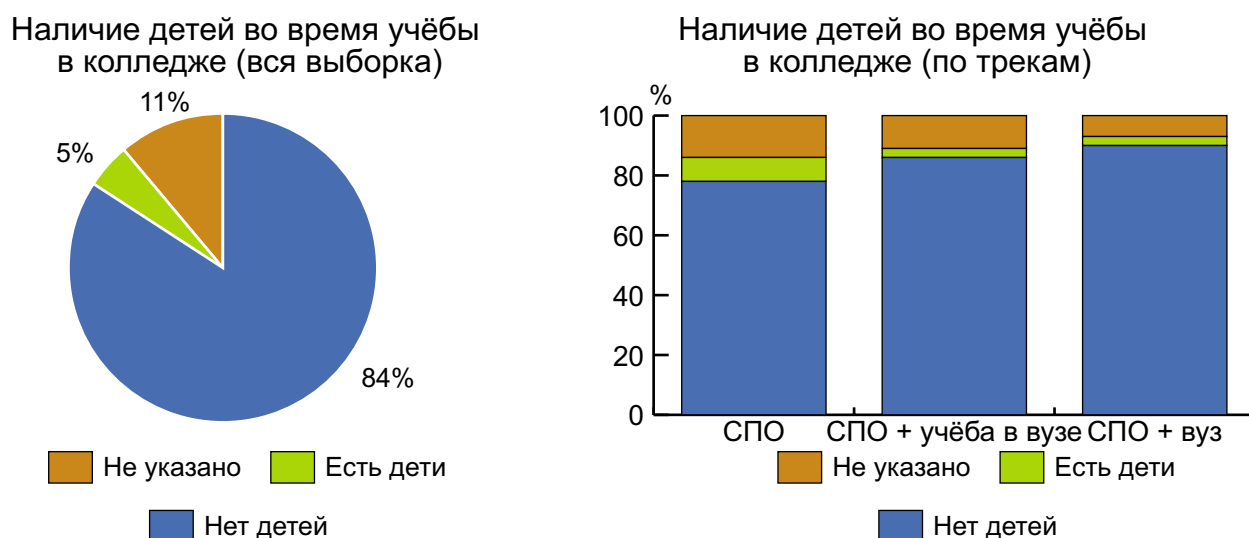


Рис. 8. Распределение по наличию детей по выборке в целом и по отдельным образовательным траекториям ($n = 828$)

Вероятность включения в транзитную траекторию к 24 годам: результаты регрессионного анализа

Социально-экономический статус и успеваемость выпускника колледжа являются предикторами входа в транзитную образовательную траекторию. Однако вход в данный маршрут в большей степени зависит от СЭС респондента, так как при добавлении в модель этой переменной успеваемость перестаёт быть значимой (см. табл. 1). Высокий СЭС является сильным предиктором обеих транзитных траекторий — в случае как уже совершенного транзита сразу после окончания колледжа, так и транзита с перерывом после получения диплома о СПО. Высокий СЭС при контроле на остальные переменные повышает шансы на транзит в вуз сразу после колледжа в 2,5 раза, а на транзит спустя некоторое время — в 2,1 раза.

Таблица 1

**Вероятность включения в транзитную траекторию к 24 годам:
результаты регрессионного анализа (отношение шансов)**

Переменная	Отложенный транзит (СПО + учёба в вузе) (база: только СПО)			Завершённый транзит (СПО + высшее образование) (база: только СПО)		
	М 1 (СЭС)	М 2 (успеваемость)	М 3 (СЭС + успеваемость)	М 1 (СЭС)	М 2 (успеваемость)	М 3 (СЭС + успеваемость)
Низкий СЭС (база: средний)	0,952 (0,269)		0,958 (0,269)	0,694 (0,364)		0,703 (0,365)
Высокий СЭС (база: средний)	2,128*** (0,206)		2,059*** (0,207)	2,643*** (0,252)		2,548*** (0,254)
Балл TIMSS по математике		1,003* (0,001)	1,002 (0,001)		1,003* (0,002)	1,002 (0,002)
Женский пол (база: мужской)	1,238 (0,215)	1,168 (0,212)	1,253 (0,215)	7,344*** (0,288)	6,548*** (0,282)	7,404*** (0,289)
Естественно-научная специ-альность	0,407*** (0,306)	0,430*** (0,303)	0,397*** (0,307)	0,158*** (0,546)	0,178*** (0,539)	0,155*** (0,546)
Социально-экономическая специальность	1,026 (0,296)	1,068 (0,292)	1,023 (0,296)	1,066 (0,374)	1,118 (0,369)	1,071 (0,374)
Гуманитарная специальность СПО (база: техническая)	0,953 (0,450)	1,086 (0,445)	0,947 (0,451)	0,584 (0,596)	0,683 (0,589)	0,578 (0,598)
Не указана специальность	0,343*** (0,249)	0,357*** (0,247)	0,348*** (0,249)	1,746* (0,300)	1,745* (0,296)	1,774* (0,301)
Сёла и посёлки городского типа (ПГТ)	0,753 (0,240)	0,723 (0,238)	0,754 (0,241)	0,427** (0,354)	0,384*** (0,348)	0,427** (0,354)
Население: 50–100 тыс. чел.	0,601 (0,397)	0,515* (0,398)	0,570 (0,400)	0,181** (0,765)	0,174** (0,754)	0,174** (0,768)
450–680 тыс. чел.	0,970 (0,295)	1,005 (0,293)	0,979 (0,296)	0,763 (0,377)	0,745 (0,374)	0,755 (0,379)
Более 680 тыс. чел.	0,478** (0,345)	0,540* (0,340)	0,483** (0,347)	1,093 (0,339)	1,239 (0,334)	1,128 (0,340)
Регион проживания во время учёбы в школе Москва или Санкт-Петербург (база: 100–450 тыс. чел.)	3,550** (0,525)	3,252** (0,523)	3,288** (0,529)	5,106*** (0,585)	4,837*** (0,571)	4,702*** (0,589)
Есть дети (база: нет детей)	0,264** (0,630)	0,282** (0,625)	0,279** (0,631)	0,299* (0,664)	0,309** (0,646)	0,311* (0,665)
Не указано наличие детей	1,051 (0,296)	1,056 (0,294)	1,079 (0,631)	0,576 (0,426)	0,581 (0,424)	0,591 (0,426)
Константа	0,405*** (0,216)	0,137*** (0,735)	0,146** (0,747)	0,056*** (0,350)	0,016*** (0,932)	0,019*** (0,949)
<i>Akaike Inf. Crit.</i>	1306,860	1326,111	1307,933	1306,860	1326,111	1307,933
<i>PseudoR2 (McFadden)</i>	0,1390212	0,1229658	0,1410422	0,1390212	0,1229658	0,1410422
<i>PseudoR2 (Nagelkerke)</i>	0,2612982	0,2342636	0,2646478	0,2612982	0,2342636	0,2646478
<i>Log Likelihood</i>	– 623,4299 (df = 30)	– 635,0556 (df = 28)	– 621,9665 (df = 32)	– 623,4299 (df = 30)	– 635,0556 (df = 28)	– 621,9665 (df = 32)
<i>Количество наблюдений</i>	828					

Примечание: * $p < 0,1$; ** $p < 0,05$; *** $p < 0,01$. В скобках указана стандартная ошибка.

Значимая связь между гендером человека и его образовательной траекторией появляется только в случае завершённого транзита. Это означает, что девушки чаще реализуют непрерывный трек «колледж — вуз» и совершают транзит сразу после получения СПО, тогда как юноши поступают в вуз спустя какое-то время, что среди прочего может быть вызвано перерывом на службу в армии после окончания колледжа. В России в целом количество получивших высшее образование женщин превышает количество мужчин с высшим образованием, что отчасти связано также с тем, что мужчины гораздо чаще бросают обучение в вузе [Горбунова, Кондратьева 2013]. Посвящённые причинам данного гендерного разрыва в охвате высшим образованием исследования показывают, что ключевыми факторами являются более высокая успеваемость у девушек [Баскакова 2005] и склонность к выбору определённых специальностей для изучения [Лебедева, Вилкова 2022].

У студентов из сёл и ПГТ меньше шансов учиться в вузе после колледжа, чем у студентов из средних по размеру городов. Статистически значимая связь вероятности попадания в транзитную траекторию и её завершения с типом населённого пункта, в котором проживает респондент, свидетельствует о том, что регион проживания является квазииндикатором социально-экономического статуса человека, а также предиктором его образовательно-карьерной траектории. Тип региона обуславливает количество и качество университетов в непосредственной близости от места жительства абитуриента и тем самым расширяет его возможности для выбора программы высшего образования и поступления в вуз [Малиновский, Шибанова 2020].

Таким образом, социально-экономическое положение родителей учащегося существенно дифференцирует образовательные траектории, так как среди поступивших в вуз после окончания колледжа гораздо больше выходцев из семей с более высоким СЭС, чем среди получивших только СПО.

Положение на рынке труда выпускников учреждений СПО и участников транзитной образовательной траектории

Большинство участников исследования (35%) трудоустроено в сфере услуг, включающей торговлю, потребительский сектор, технологичные, креативные услуги. В нашей выборке 2% респондентов работают в сфере первичного сектора (см. рис. 9) — лесного или сельского хозяйства; 24,7% в промышленности; 24,3% в сфере социальных услуг и государственном секторе. В целом выборка является репрезентативной, так как структура занятости в ней совпадает с общей структурой занятости в России среди выпускников учреждений СПО [Дудырев, Романова, Травкин 2019].

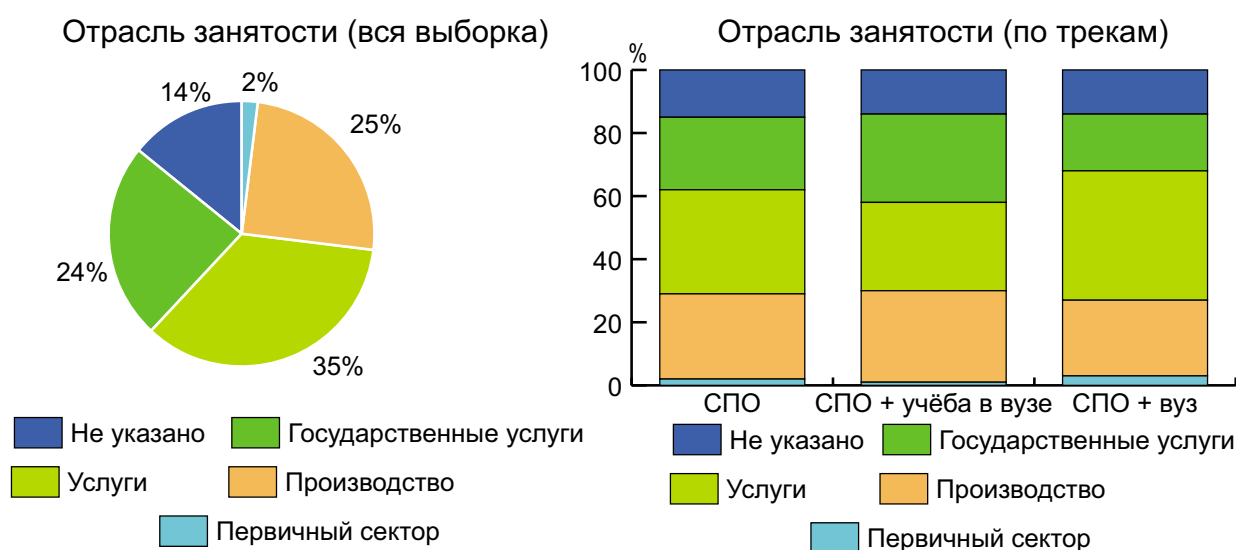
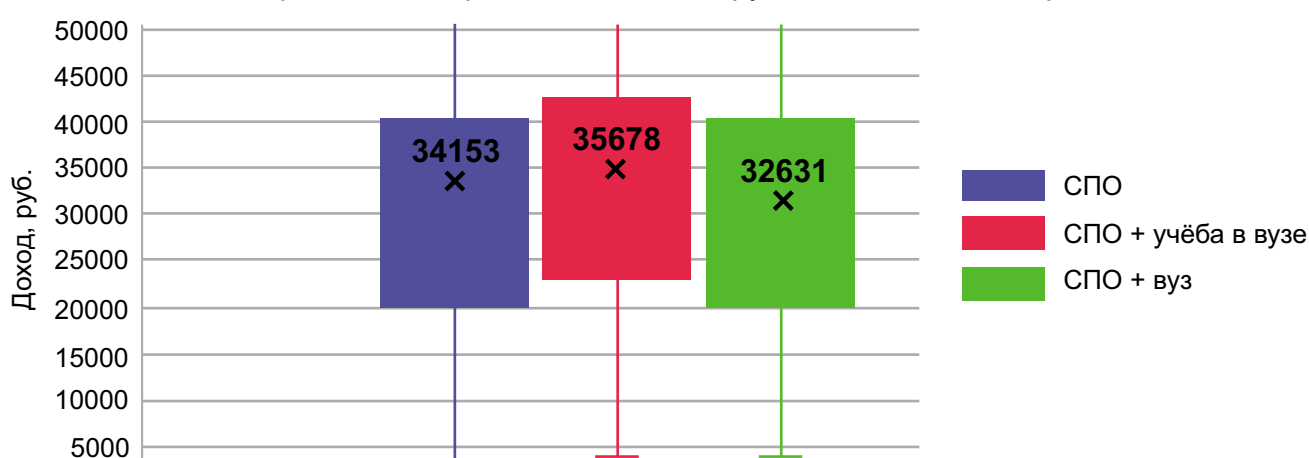


Рис. 9. Распределение по отраслям занятости по выборке в целом и по отдельным образовательным траекториям ($n = 938$)

Среднее значение среднемесячного трудового дохода респондентов в 2020 г. составляет 36 380 руб. (см. рис. 10). При этом у завершивших транзитную траекторию выпускников средняя заработная плата меньше, чем у продолжающих обучение в вузе, так как эти последние находились на рынке труда дольше за счёт перерыва в обучении между колледжем и вузом.

Опыт работы участников исследования, который включает период совмещения учёбы и работы, варьируется от 0 до 8 лет со средним значением 4,79 года. При этом средняя длительность стажа работы среди окончивших учреждение СПО — около 6 лет, в то время как вступившие в транзитную траекторию студенты работают в среднем 3,5–4 года. Это объясняется тем, что после выпуска из учреждения СПО представители базовой траектории сразу вышли на рынок труда, а поступившие в вуз были вынуждены отложить переход к работе. Более подробная информация о выборке, использовавшейся для данного исследовательского вопроса, представлена в приложении (см. табл. П.2).

Распределение среднемесячного трудового дохода по трекам



Примечание: Для большей наглядности график был построен без выбросов.

Рис. 10. Распределение среднемесячного трудового дохода по отдельным образовательным траекториям

Связь транзитной траектории «колледж — вуз» с результатами на рынке труда относительно базовой траектории («колледж — рынок труда»)

При прочих равных, с повышением длительности стажа работы на одно стандартное отклонение логарифм заработной платы в 2020 г. увеличивается на 1,4 стандартного отклонения (см. табл. 2). Длительность стажа работы статистически значимо связана с уровнем среднемесячного трудового дохода всех выпускников учреждений СПО, однако между окончанием вуза после колледжа и заработной платой к 24 годам значимой связи не обнаружено. Накопленный специфический человеческий капитал (то есть опыт работы) даёт ощутимую отдачу на заработную плату, однако более высокий уровень общего человеческого капитала (то есть окончание вуза после колледжа, завершённая транзитная траектория) к 25 годам пока не создаёт такую отдачу. Но тем не менее говорить о бесполезности перехода из колледжа в вуз преждевременно, так как участники транзитной траектории на момент проведения 9-й волны ТрОП находились на рынке труда в качестве выпускника вуза, а не только колледжа, очень короткое время.

При прочих равных, логарифм заработной платы в 2020 г. у мужчин выше, чем у женщин, на 1,7 стандартного отклонения. Это говорит о неоднократно обсуждаемом в научном сообществе и характерном для России гендерном неравенстве в заработной плате. Исследования на данных нашей страны показывают, что при одинаковом уровне образования и опыте работы труд женщин оплачивается примерно

в размере 70% от средней заработной платы мужчин в случае выпускниц программ подготовки квалифицированных рабочих и служащих. Выпускницы программ подготовки специалистов среднего звена получают 80% от зарплаты юношей с таким же образованием [Анисимова et al. 2023].

Таблица 2

Отдача от транзитной образовательной траектории на заработные платы выпускников (база: траектория «колледж — рынок труда»)

Независимые переменные	Зависимая переменная Логарифм среднемесячного трудового дохода в 2020 г.		
	М 1 (Образование + стаж)	М 2 (Образование + стаж + пол + дети)	М 3 (Образование + стаж + пол + дети + балл TIMSS по математике + регион + отрасль)
Законченное СПО и высшее образование в 2020 г. (база: только СПО)	0,898 (0,097)	1,080 (0,094)	1,013 (0,090)
Опыт работы	1,354*** (0,095)	1,319*** (0,090)	1,239** (0,088)
Квадрат опыта работы	0,984* (0,010)	0,987 (0,009)	0,991 (0,009)
Мужской пол (база: женский)		1,780*** (0,063)	1,714*** (0,064)
Наличие детей (база: нет детей)		0,730*** (0,074)	0,778*** (0,071)
Не указано наличие детей (база: нет детей)		0,605 (0,330)	0,666 (0,316)
Балл TIMSS по математике			1,000 (0,0004)
Отрасль занятости Первичный сектор (база: сфера услуг)			0,939 (0,216)
Отрасль занятости Промышленность (база: сфера услуг)			0,992 (0,079)
Отрасль занятости Сфера услуг. Госсектор (база: сфера услуг)			0,787*** (0,079)
Отрасль занятости Не указано (база: сфера услуг)			0,680*** (0,094)
Регион проживания в 2020 г. ВРП региона проживания: 1-й квартиль (база: 2-й квартиль)			0,940 (0,077)
Регион проживания в 2020 г. ВРП региона проживания: 3-й квартиль (база: 2-й квартиль)			0,934 (0,090)
Регион проживания в 2020 г. ВРП региона проживания: 4-й квартиль, самый высокий ВРП (база: 2-й квартиль)			1,693*** (0,076)
Константа	0,359*** (0,226)	0,288*** (0,218)	0,299*** (0,303)
R2	0,052	0,159	0,245
Adjusted R2	0,048	0,154	0,233
Residual Std. Error	0,982 (df= 934)	0,926 (df= 931)	0,881 (df= 923)
F-статистика	16,913*** (df= 3; 934)	29,377*** (df= 6; 931)	21,360*** (df= 14; 923)
Количество наблюдений <		938	

Примечание: *p < 0,1; **p < 0,05; ***p < 0,01. В скобках указаны стандартные ошибки.

При прочих равных, у проживающих в регионах с самым высоким ВРП (4-й квартиль) логарифм заработной платы в 2020 г. выше на 1,7 стандартного отклонения, чем у проживающих в регионе с более низким ВРП (2-й квартиль). Статистически значимая связь логарифма среднемесячного трудового дохода с типом населённого пункта, в котором проживает респондент, свидетельствует о том, что регион проживания является квазииндикатором социально-экономического статуса человека, а также пред-

котором его образовательно-карьерной траектории, так как для регионов России характерна значительная дифференциация по уровню занятости и средней заработной плате.

По мере включения в регрессионную модель контрольных переменных значимость опыта работы снижалась, но он оставался статистически значимым. Это говорит о значимой роли в формировании уровня среднемесячного трудового дохода иных факторов (например, пола, региона, отрасли занятости и семейного положения человека). Характерное для российского общества гендерное неравенство в заработной плате и существенные различия в валовом региональном продукте, уровне занятости и средней заработной платы различных регионов России неизбежно будут влиять на заработную плату человека, вне зависимости от его образовательно-карьерной траектории.

Выводы и обсуждение результатов

Роль транзитного маршрута «колледж — вуз» представляется амбивалентной в дискуссии о неравенстве в образовании. С одной стороны, данный трек может служить инструментом социальной мобильности для менее ресурсных девятиклассников, поступающих в учреждения СПО. С другой стороны, транзит «колледж — вуз» могут выбирать, наоборот, школьники с более высоким СЭС, но низкой успеваемостью [Yastrebov, Kosyakova, Kurakin 2018]. Для них транзитный маршрут выполняет функцию обходного манёвра, так как такие абитуриенты рискуют потерпеть неудачу на ЕГЭ и решают поступать в вуз после колледжа по менее селективным условиям. Наше исследование показало, что более справедливой является эта последняя интерпретация роли транзита в России, так как вход в эту траекторию сильно связан с социально-экономическим статусом человека. Академические способности, разумеется, тоже важны для успешного перехода из колледжа в вуз, но в сравнении с СЭС семьи их значимость сильно снижается. В модели, где СЭС ещё не был учтён, успеваемость была значима, что говорит о разнице в академических достижениях у студентов, вошедших в транзит и остановившихся только на СПО. Но в итоговой модели, где учитываются и СЭС, и успеваемость, академические достижения перестали быть значимыми для входа в транзитную траекторию. Таким образом, именно СЭС лежит в основе выявленных различий по успеваемости, то есть при переходе из колледжа в вуз действуют первичные эффекты неравенства в образовании [Хавенсон, Чиркина 2019].

Иными словами, вопреки представлению о транзите «колледж — вуз» как о нивелирующем образовательное неравенство, успешность входа в данный трек всё же подвержена влиянию СЭС студента и является индикатором образовательного неравенства. На материале многих стран также были обнаружены более низкие шансы на включение в транзитный маршрут у студентов из менее ресурсных семей и имеющих детей [Dougherty, Kienzl 2006], что согласуется с нашими результатами на примере российских студентов. Таким образом, образовательный маршрут «9 классов — колледж — вуз» является не каналом социальной мобильности для выпускников СПО, а, скорее, инструментом воспроизводства статусных позиций и способом избегания риска движения вниз в социальной иерархии. Помимо социального неравенства для образовательных траекторий в России характерно и гендерное [Кирюшина, Рудаков 2021]. Транзитный маршрут не исключение, так как женщины с большей вероятностью поступают в вуз после колледжа, но при этом зарабатывают меньше мужчин.

Что касается экономической отдачи от транзитной траектории, то зарплатную премию выпускнику учреждений СПО к 24 годам обеспечивает не совершённый транзит в высшее образование, а опыт работы. Значит ли это, что высшее образование после получения СПО бесполезно и не способствует повышению дохода? На данный момент однозначный ответ на этот вопрос кажется преждевременным, так как после окончания вуза и завершения транзита участники исследования находились на рынке труда очень непродолжительное время. На момент проведения 9-й волны ТрОП им было 24–25 лет, а согласно исследованиям, пик заработной платы в России наступает в 30–35 лет [Гимпельсон 2019]. Таким

образом, попавшие в выборку ТрОП выпускники транзитного маршрута не успевали воспользоваться накопленным общим человеческим капиталом. Исследовать отдачу от их образования гораздо целесообразнее на данных последующих волн ТрОП, по достижении респондентами зарплатного пика. В частности, большинство зарубежных работ об успешности образовательных траекторий выполнены на материале более длинных лонгитудов, участникам которых уже исполнилось 30–40 лет, и они завершили формальное образование и приближаются к зарплатному пику [Kim, Klager, Schneider 2019].

В данном исследовании не контролировалось, меняли ли «транзитные» студенты направление подготовки при переходе из колледжа в вуз. Большинство поступивших в вуз выпускников учреждений СПО — 70% выпускников ППССЗ и 50% выпускников программ подготовки квалифицированных рабочих и служащих (ППКРС) — продолжают обучение по тому же направлению подготовки, на котором они учились и в колледже [Анисимова et al. 2023]. В таком случае происходит накопление более высокого человеческого капитала, а при смене специальности студент вынужден почти с нуля инвестировать в новый специфический человеческий капитал, фактически обнуляя тот, что был накоплен за время учёбы в колледже и работы. Следовательно, смена специальности при переходе из колледжа в вуз может отразиться на отдаче от транзитной образовательной траектории.

У российских студентов учреждений СПО естественно-научных направлений подготовки меньше шансов поступить в вуз, что противоречит результатам зарубежных исследований. «Транзитные» студенты в Великобритании чаще продолжают учёбу в вузе по своему направлению СПО с целью накопить человеческий капитал более высокого уровня [Dunbar-Goddet, Ertl 2007; Vidal Rodeiro, Sutch, Zanini 2015]. У британских абитуриентов со средним профессиональным образованием прикладные специальности (например, естественно-научные, творческие специальности, бизнес и менеджмент, математические, педагогические и медицинские направления), наоборот, являются самыми популярными.

Примечательно, что в зарубежных странах аналоги СПО воспринимаются как источники ликвидации различного рода неравенства в образовании и расширения возможностей доступа к высшему образованию для недопредставленных в нём групп населения [Ertl, Hayward, McLaughlin 2012]. Исследователи нередко делают вывод о нереализованном потенциале колледжей как способа ликвидации гендерной и расовой сегрегации в различных сферах занятости ввиду того, что сегрегация наблюдается и на уровне выбора специальности СПО [Noy, Zeidenberg 2017]. В результате в зарубежных странах обеспечение эффективного перехода от среднего профессионального образования к высшему всё чаще становится целью государственных стратегий в образовательной политике [Hodgson, Spours 2010], а в университетах разрабатываются учебные программы и процедуры приёма, учитывающие потребности абитуриентов, поступающих после колледжа в высшие учебные заведения [Vidal Rodeiro, Sutch, Zanini 2015]. В России же не наблюдается такое отношение к колледжам в образовательной политике, а транзитная траектория очень мало освещается и представляет интерес лишь для исследователей образования, притом что треть студентов вузов составляют «транзитные» студенты. Несмотря на невнимание в образовательной государственной политике к транзиту из колледжа в вуз, университеты самостоятельно реализуют собственную политику, благоприятствующую транзиту и привлечению выпускников колледжей на программы высшего образования [Анисимова et al. 2023]. Устройство таких программ и вклад усилий университетов в популярность транзита «колледж — вуз» может стать предметом дальнейших исследований.

Результаты данного исследования могут быть полезны для политики в сфере образования и трудоустройства молодёжи, концентрации внимания на выравнивании неравенства и повышении доступности высшего образования. Помимо этого, они могут заинтересовать широкий круг читателей в сообществе колледжей, самих выпускников и студентов учреждений СПО. Результаты данного исследования помогут осознать многообразие открытых для выпускников колледжей возможностей построения образовательно-карьерных траекторий и связанные с этим потенциальные трудности.

Приложение

Таблица П.1

Характеристика выборки выпускников учреждений СПО с разными образовательными траекториями к 24 годам (n = 828)

Тип траектории / Характеристика	Трек 1. Только СПО	Трек 2. Продолжающийся транзит (СПО + учёба в вузе)	Трек 3. Завершённый транзит (СПО + высшее образование)	Все выпускники учреждений СПО
Социально-экономический статус				
Низкий (оба родителя без профессионального образования)	20,8%	14,2%	10,4%	18%
Средний (хотя бы один родитель имеет НПО и (или) СПО)	54,2%	45%	45,2%	51,1%
Высокий (хотя бы один родитель с высшим образованием)	25%	40,8%	44,4%	30,9%
Пол				
Мужской	55,1%	52,1%	18,3%	49,4%
Женский	44,9%	47,9%	81,7%	50,6%
Специальность СПО				
Техническая	30,7%	43,8%	19,1%	31,8%
Естественно-научная	18%	12,4%	4,3%	14,9%
Социально-экономическая	11,6%	19,5%	20,9%	14,5%
Гуманитарная	3,3%	5,9%	4,3%	4%
Не указано	36,4%	18,4%	51,4%	34,8%
Регион проживания во время учёбы в школе				
Сёла и посёлки городского типа (ПГТ)	25,7%	20,1%	10,4%	22,5%
Город с населением 50–100 тыс. чел.	9%	5,3%	1,7%	7,2%
Город с населением 100–450 тыс. чел.	41,9%	47,9%	53,9%	44,9%
Город с населением 450–680 тыс. чел.	10,7%	13,1%	10,4%	11,1%
Город с населением более 680 тыс. чел.	11,4%	7,7%	15,7%	11,2%
Москва и Санкт-Петербург	1,3%	5,9%	79%	3,1%
Наличие детей на момент окончания колледжа				
Нет детей	81,6%	87%	90,4%	83,9%
Есть дети	6,3%	1,8%	2,6%	4,8%
Не указано	12,1%	11,2%	7%	11,3%
Количество наблюдений	544	169	115	828

Таблица П.2

Характеристика выборки выпускников учреждений СПО с разными образовательными траекториями к 24 годам для оценки различий в заработной плате ($n = 938$)

Тип траектории	Образование в 2020 г.	Трек 1. Только СПО	Трек 2. Отложенный транзит (СПО + учёба в вузе)	Трек 3. Завершённый транзит (СПО + высшее образование)	Все выпускники учреждений СПО
Пол					
Мужской		57,8%	56,9%	24,6%	53,4%
Женский		42,2%	43,1%	75,4%	46,6%
Отрасль занятости					
Первичный сектор		2,2%	0,5%	2,5%	1,9%
Промышленность		26,6%	29,4%	24,6%	27%
Сфера услуг (без социальных услуг и государственного сектора)		32,6%	28,4%	41,5%	32,8%
Сфера услуг (государственный сектор)		23,8%	27,4%	17,8%	23,8%
Не указано		14,8%	14,3%	13,6%	14,5%
Наличие детей в 2020 г.					
Нет детей		73,4%	87,8%	78%	77%
Есть дети		25,8%	11,2%	21,2%	22,2%
Не указано		0,8%	1%	0,8%	0,8%
Регион проживания в 2020 г.					
Низкий ВРП на душу (1-й квартиль)		23,8%	21,8%	33%	24,5%
Низкий ВРП на душу (2-й квартиль)		36,8%	33,5%	26,3%	34,8%
Высокий ВРП на душу (3-й квартиль)		16,7%	12,2%	10,2%	14,9%
Высокий ВРП на душу (4-й квартиль)		22,7%	32,5%	30,5%	25,8%
<i>Количество наблюдений</i>		<i>623</i>	<i>197</i>	<i>118</i>	<i>938</i>

Литература

Адамович К. А. 2022. Образовательные траектории российских учащихся после 9-го класса в 2000–2017 гг.: типы региональных ситуаций и предикторы различий. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 1: 116–142.

Александров Д. А., Тенишева К. А., Савельева С. С. 2015. Мобильность без рисков: образовательный путь «в университет через колледж». *Вопросы образования*. 3: 66–91.

Анисимова К. В. et al. 2023. *Выпускники среднего профессионального образования на российском рынке труда*. Доклад к XXIV Ясинской (Апрельской) междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества (науч. ред. С. Ю. Рощин). Москва, 2023 г. М.: Изд. дом ВШЭ. URL: <https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/828579561.pdf>

Баскакова М. Е. 2005. Мужчины и женщины в системе образования. *Вопросы образования*. 1: 276–303.

Беляков С. А., Клячко Т. Л., Полушкина Е. А. 2018. *Среднее профессиональное образование. Состояние и прогноз развития*. М.: Дело.

- Бессуднов А. Р., Малик В. М. 2016. Социально-экономическое и гендерное неравенство при выборе образовательной траектории после окончания 9-го класса средней школы. *Вопросы образования*. 1: 135–167.
- Богданов М. Б., Малик В. М. 2020. Как сочетаются социальное, территориальное и гендерное неравенства в образовательных траекториях молодежи России? *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 3: 391–421.
- Бондаренко Н. В. et al. 2023. *Индикаторы образования: 2023*. Статистический сборник. Вып. 12. М.: НИУ ВШЭ.
- Гимпельсон В. Е. 2019. Возраст и заработная плата: стилизованные факты и российские особенности. *Экономический журнал Высшей школы экономики*. 23 (2): 185–237.
- Горбунова Е. В., Кондратьева О. С. 2013. Анализ гендерных различий в выбытии из вуза российских и американских студентов программ бакалавриата. *Universitas*. 1 (3): 48–69.
- Дудырев Ф. Ф. et al. 2022a. Переход «учёба — работа» студентов и выпускников программ среднего профессионального образования: информационный бюллетень. *Мониторинг экономики образования*. 3 (20). М.: НИУ ВШЭ.
- Дудырев Ф. Ф. et al. 2022b. *Среднее профессиональное образование в России: ресурс для развития экономики и формирования человеческого капитала: аналитический доклад*. М.: НИУ ВШЭ.
- Дудырев Ф. Ф., Романова О. А., Травкин П. В. 2019. Трудоустройство выпускников системы среднего профессионального образования: всё ещё омут или уже брод? *Вопросы образования*. 1: 109–136.
- Кирюшина М. А., Рудаков В. Н. 2021. Гендерные различия в заработной плате выпускников вузов и учреждений СПО на начальном этапе карьеры. *Вопросы образования*. 2: 172–198.
- Константиновский Д. Л. 2008. *Неравенство и образование: опыт социологических исследований жизненного старта российской молодежи (1960-е годы — начало 2000-х)*. М.: ЦСП.
- Константиновский Д. Л., Попова Е. С. 2018. Российское среднее профессиональное образование: востребованность и специфика выбора. *Социологические исследования*. 3: 34–44.
- Лебедева Н. В., Вилкова К. А. 2022. Почему девушки не выбирают STEM: гендерные различия в мотивационных ориентирах. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 3: 115–135.
- Малиновский С. С., Шибанова Е. Ю. 2020. *Региональная дифференциация доступности высшего образования в России*. М.: НИУ ВШЭ.
- Мальцева В. А., Розенфельд Н. Я. 2022. *Образовательно-карьерные траектории выпускников российских вузов на материале лонгитюдного исследования*. М.: НИУ ВШЭ.
- Мальцева В. А., Шабалин А. И. 2021. Не-обходной манёвр, или Бум спроса на среднее профессиональное образование в России. *Вопросы образования*. 2: 10–42.

- Ощепков А. Ю. 2006. *Гендерные различия в оплате труда в России*. Препринт WP/2006/08. Серия WP3: проблемы рынка труда. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Роцин С. Ю. 2006. *Переход «учёба — работа»: омут или брод?* Препринт WP3/2006/10. Серия WP3: проблемы рынка труда. М.: Изд. дом ВШЭ.
- Травкин П. В. 2014. Оценка отдачи от дополнительного профессионального обучения российских работников: учёт влияния способностей на заработную плату. *Прикладная эконометрика*. 33 (1): 51–70.
- Хавенсон Т. Е., Чиркина Т. А. 2019. Образовательный выбор учащихся после 9-го и 11-го классов: сравнение первичных и вторичных эффектов социально-экономического положения семьи. *Журнал исследований социальной политики*. 17 (4): 539–554.
- Bahr P. R. et al. 2017. Unrealized Potential: Community College Pathways to STEM Baccalaureate Degrees. *The Journal of Higher Education*. 88 (3): 430–478.
- Becker G. S. 1962. Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy*. 70 (5. Part 2): 9–49.
- Boudon R. 1974. *Education, Opportunity, and Social Inequality: Changing Prospects in Western Society*. New York: John Wiley & Sons.
- Boylan R. L. 2020. Predicting Postsecondary Pathways: The Effect of Social Background and Academic Factors on Routes through School. *Socius: Sociological Research for a Dynamic World*. 6: art. 237802311989517. doi:10.1177/2378023119895174
- Breen R., Goldthorpe J. H. 1997. Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory. *Rationality and Society*. 9 (3): 275–305.
- Breen R., Werfhorst H. G. van de, Jæger M. M. 2014. Deciding under Doubt: A Theory of Risk Aversion, Time Discounting Preferences, and Educational Decision-making. *European Sociological Review*. 30 (2): 258–270.
- Carter J. 2009. *Progression from Vocational and Applied Learning to Higher Education in England*. Bolton: University Vocational Awards Council.
- Connor H., Sinclair E., Banerji N. 2006. *Progressing to Higher Education: Vocational Qualifications and Admissions*. Ormskirk: Action on Access; Aimhigher.
- Dougherty K., Kienzl G. 2006. It's not Enough to Get through the Open Door: Inequalities by Social Background in Transfer from Community Colleges to Four-Year Colleges. *The Teachers College Record*. 108 (3): 452–487.
- Dudyrev F., Romanova O., Travkin P. 2020. Student Employment and School-to-Work Transition: The Russian Case. *Education and Training*. 62 (4): 441–457.
- Dunbar-Goddet H., Ertl H. 2007. *Degrees of Success: Research on the Transition from Vocational Education and Training to Higher Education*. Working Papers of the 'Degrees of Success' Project. Oxford: Department of Education; University of Oxford.

- Dunbar-Goddet H., Ertl H. 2008. *Investigating the Learning Experience of HE Students with a Vocational Pathway: Findings from a Questionnaire Survey*. Working Papers of the 'Degrees of Success' Project. Oxford: Department of Education; University of Oxford.
- Erola J., Jalonen S., Lehti H. 2016. Parental Education, Class and Income over Early Life Course and Children's Achievement. *Research in Social Stratification and Mobility*. 44 (June): 33–43.
- Ertl H., Hayward G., McLaughlin J. 2012. The Transition from Vocational to Higher Education from the Perspective of Higher Education Admission Staff. In: Pilz M. (ed.) *The Future of Vocational Education and Training in a Changing World*. Harvard University. New York: Springer VS; 63–82.
- Furlong A. 2016. The Changing Landscape of Youth and Young Adulthood. In: Furlong A. (ed.) *Routledge Handbook of Youth and Young Adulthood*. Abingdon: Routledge; 19–27.
- Hayward G., Hoelscher M. 2011. The Use of Large-Scale Administrative Data Sets to Monitor Progression from Vocational Education and Training into Higher Education in the UK: Possibilities and Methodological Challenges. *Research in Comparative and International Education*. 6 (3): 316–329.
- Hodgson A., Spours K. 2010. Vocational Qualifications and Progression to Higher Education: The Case of the 14–19 Diplomas in the English System. *Journal of Education and Work*. 23 (2): 95–110.
- Hoelscher M. et al. 2008. The Transition from Vocational Education and training to Higher Education: A Successful Pathway? *Research Papers in Education*. 23 (2): 139–151.
- Kalogrides D., Grodsky E. 2011. Something to Fall Back On: Community Colleges as a Safety Net. *Social Forces*. 89 (3): 853–877.
- Kim S., Klager C., Schneider B. 2019. The Effects of Alignment of Educational Expectations and Occupational Aspirations on Labor Market Outcomes: Evidence from NLSY79. *The Journal of Higher Education*. 90 (6): 992–1015.
- Milesi C. 2010. Do All Roads Lead to Rome? Effect of Educational Trajectories on Educational Transitions. *Research in Social Stratification and Mobility*. 28 (1): 23–44.
- Noy M., Zeidenberg M. 2017. Community College Pathways to the STEM Workforce: What Are They, Who Follows Them, and How? *New Directions for Community Colleges*. 2017 (178): 9–21.
- Puzić S., Šabić J., Odak I. 2022. Vocational School Students' Aspirations for Higher Education and Selected Social Background Characteristics. *Czech Sociological Review*. 57 (6): 661–682.
- Roshchin S., Rudakov V. 2017. Patterns of Student Employment in Russia. *Journal of Education and Work*. 30 (3): 314–338.
- Rzepka S. 2018. Labor Market Returns to College Education with Vocational Qualifications. *Education Economics*. 26 (4): 411–431.
- Schwartz S. 2004. *Fair Admissions to Higher Education: Recommendations for Good Practice*. Admissions to Higher Education Review. URL: <https://dera.ioe.ac.uk/id/eprint/5284/1/finalreport.pdf>

- Spence M. A. 1973. Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*. 87 (3): 355–374.
- Triventi M. et al. 2016. Education as a Positional Good: Implications for Social Inequalities in Educational Attainment in Italy. *Research in Social Stratification and Mobility*. 43 (April): 39–52.
- Vidal R. C., Sutch T., Zanini N. 2015. Progressing to Higher Education in the UK: The Effect of Prior Learning on Institution and Field of Study. *Research Matters*. 20 (Summer): 13–21.
- Walther A., Plug W. 2006. Transitions from School to Work in Europe: Destandardization and Policy Trends. *New Directions for Child and Adolescent Development*. 2006 (113): 77–90.
- Yastrebov G., Kosyakova Y., Kurakin D. 2018. Slipping Past the Test: Heterogeneous Effects of Social Background in the Context of Inconsistent Selection Mechanisms in Higher Education. *Sociology of Education*. 91 (3): 224–241.

DEBUT STUDIES

Elizaveta Korotkikh

Educational and Career Trajectories of the Students Completed Vocational and Then College Degree

KOROTKIKH,

Elizaveta V. — Research Assistant, Centre for Vocational Education and Skills Development, Institute of Education, HSE University. Address: 11 Pokrovsky Bulvar, 109028 Moscow, Russian Federation.

Email: evkorotkikh@hse.ru

Abstract

This research is aimed at studying the transit trajectory of students' progress to higher education after achieving vocational qualification. The purpose of this study is to identify factors related to the choice of transit educational trajectory (socio-economic status, academic achievement, personal characteristics) and to assess the return of transit trajectory on the earnings of graduates. In this research, a transit educational route is classified into two types—completed transit (admitted to the university immediately after graduation from college) and continuing transit (admitted to the university some time after graduation). Data for the study were obtained during the national panel within the research project “Trajectories in education and occupation” (TrEC). Regression analysis is used as a method.

There is a significant correlation between the transit trajectory and the student's high socio-economic status (compared to those with only a TVET diploma) and school performance. However, the entry into transit is more dependent on socio-economic status, as the importance of learning outcomes is significantly reduced when this variable is added to the model. Thus, the transit educational route is not a channel of social mobility, but rather a tool of reproduction of high-status positions.

The work experience of a “transit” graduate gives a significant return on wages, but graduation from college by 24 years does not create such a return. Thus, in terms of human capital theory, recent “transit” college-college graduates have a more specific human capital return compared to those who completed their education and accumulated total human capital.

Keywords: transit educational trajectory; socio-economic status; academic achievement; social mobility; human capital; returns to education; regression analysis.

References

- Adamovich K. (2022) Obrazovatelnye traektorii rossiyskikh uchashchikhsya posle 9-go klassa v 2000–2017 gg. tipy regionalnykh situatsiy i prediktory [Educational Trajectories of Russian Students after the 9th Grade in 2000–2017: Types of Regional Situations and Their Predictors]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskoye i sotsialnyye peremeny*, no 3, pp. 116–142 (in Russian).
- Alexandrov D., Tenisheva K., Savelyeva S. (2015) Mobilnost bez riskov: obrazovatelnyy put “v universitet cherez kolledzh” [No-Risk Mobility: Through College to University]. *Educational Studies = Voprosy obrazovaniya*, no 3, pp. 66–91 (in Russian).

- Anisimova K., Vladimirskaya A., Dudyrev F. et al. (2023) *Vypuskniki srednego professional'nogo obrazovaniya na rossiyskom rynke truda* [Graduates of Secondary Vocational Education in the Russian Labour Market]. Doklad k XXIV Yasinskoy (Aprel'skoy) mezhdunar. nauch. konph. po problemam razvitiya ekonomiki i obshchestva [A Report at the XXIV Yasin (April) International Academic Conference on Economic and Social Development] (ed. S. Roshchin), Moscow: HSE. Available at: <https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/828579561.pdf> (accessed 21 March 2024) (in Russian).
- Bahr P. R., Jackson G., McNaughtan J., Oster M., Gross J. (2017) Unrealized Potential: Community College Pathways to STEM Baccalaureate Degrees. *The Journal of Higher Education*, vol. 88, no 3, pp. 430–478.
- Baskakova M. (2010) Muzhchiny i zhenschiny v sisteme obrazovaniya [Men and Women in the Education System]. *Educational Studies = Voprosy obrazovaniya*, no 1, pp. 276–303 (in Russian).
- Becker G. S. (1962) Investment in Human Capital: A Theoretical Analysis. *Journal of Political Economy*, vol. 70, no 5, part 2, pp. 9–49.
- Belyakov S., Klyachko T., Polushkina E. (2018) *Srednee professionalnoe obrazovanie. Sostoyanie i prognoz razvitiya* [Secondary Vocational Education. State and Forecast of Development], Moscow: Delo (in Russian).
- Bessudnov A., Malik V. (2016) Sotsial'no-ekonomicheskoe i gendernoe neravenstvo pri vybore obrazovatel'noy traektorii posle okonchaniya 9-go klassa sredney shkoly [Socio-Economic and Gender Inequalities in Educational Trajectories upon Completion of Lower Secondary Education in Russia]. *Educational Studies = Voprosy obrazovaniya*, no 1, pp. 135–167 (in Russian).
- Bogdanov M. B., Malik V. M. (2020) Kak sochetayutsya sotsial'noe, territorial'noe i gendernoe neravenstva v obrazovatel'nykh traektoriyakh molodyozhi Rossii? [Social, Territorial and Gender Inequalities in Educational Trajectories of the Russian Youth]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskiye i sotsialnyye peremeny*, no 3 (157), pp. 392–421 (in Russian).
- Bondarenko N. V., Varlamova T. A., Gokhberg L. M. (2023) *Indikatory obrazovaniya: 2023. Statisticheskii sbornik* [Education Indicators: 2023: Statistical Compilation], Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Boudon R. (1974) *Education, Opportunity, and Social Inequality: Changing Prospects in Western Society*, New York: John Wiley & Sons.
- Boylan R. L. (2020) Predicting Postsecondary Pathways: The Effect of Social Background and Academic Factors on Routes through School. *Socius: Sociological Research for a Dynamic World*, vol. 6, art. 237802311989517. doi:10.1177/2378023119895174
- Breen R., Goldthorpe J. H. (1997) Explaining Educational Differentials: Towards a Formal Rational Action Theory. *Rationality and Society*, vol. 9, no 3, pp. 275–305.
- Breen R., Werfhorst H. G. van de, Jæger M. M. (2014) Deciding under Doubt: A Theory of Risk Aversion, Time Discounting Preferences, and Educational Decision-making. *European Sociological Review*, vol. 30, no 2, pp. 258–270.

- Carter J. (2009) *Progression from Vocational and Applied Learning to Higher Education in England*, Bolton: University Vocational Awards Council.
- Connor H., Sinclair E., Banerji N. (2006) *Progressing to Higher Education: Vocational Qualifications and Admissions*, Ormskirk: Action on Access; Aimhigher.
- Dougherty K., Kienzl G. (2006) It's not Enough to Get through the Open Door: Inequalities by Social Background in Transfer from Community Colleges to Four-Year Colleges. *The Teachers College Record*, vol. 108, no 3, pp. 452–487.
- Dudyrev F., Romanova O., Travkin P. (2019) Trudoustroystvo vypusnikov sistemy srednego professional'nogo obrazovaniya: vse eshche omut ili uzhe brod? [Employment of Vocational Graduates: Still a Slough or Already a Ford?]. *Educational Studies = Voprosy obrazovaniya*, no 1, pp. 109–136. doi: [10.17323/1814-9545-2019-1-109-136](https://doi.org/10.17323/1814-9545-2019-1-109-136) (in Russian).
- Dudyrev F., Romanova O., Travkin P. (2020) Student Employment and School-to-Work Transition: The Russian Case. *Education and Training*, vol. 62, no 4, pp. 441–457.
- Dudyrev F., Rozhkova K., Romanova O., Travkin P. (2022) Perekhod “ucheba—rabota” studentov i vypusnikov programm srednego professional'nogo obrazovaniya: informatsionnyy byulleten' [Transition “Studying — Work” of Students and Graduates of Programs of Secondary Vocational Education: Information Bulletin]. *Monitoring of Education Markets and Organizations = Monitoring ekonomiki obrazovaniya*, no 3 (20), Moscow: HSE (in Russian).
- Dudyrev F., Anisimova K., Artemyev I. et. al. (2022) Srednee professional'noe obrazovanie v Rossii: resurs dlya razvitiya ekonomiki i phormirovaniya chelovecheskogo kapitala: analiticheskiy doklad [Secondary Vocational Education in Russia: A Resource for Economic Development and Human Capital Formation: Analytical Report], Moscow: HSE. Available at: https://www.hse.ru/data/2022/09/01/1696958156/SPO_2022.pdf (accessed 21 March 2024) (in Russian).
- Dunbar-Goddet H., Ertl H. (2007) *Degrees of Success: Research on the Transition from Vocational Education and Training to Higher Education*. Working Papers of the ‘Degrees of Success’ Project, Oxford: Department of Education; University of Oxford.
- Dunbar-Goddet H., Ertl H. (2008) *Investigating the Learning Experience of HE Students with a Vocational Pathway: Findings from a Questionnaire Survey*. Working Papers of the ‘Degrees of Success’ Project, Oxford: Department of Education; University of Oxford.
- Erola J., Jalonen S., Lehti H. (2016) Parental Education, Class and Income over Early Life Course and Children's Achievement. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 44, June, pp. 33–43.
- Ertl H., Hayward G., McLaughlin J (2012) The Transition from Vocational to Higher Education from the Perspective of Higher Education Admission Staff. *The Future of Vocational Education and Training in a Changing World* (ed. M. Pilz), New York: Springer VS, pp. 63–82.
- Furlong A. (2016) The Changing Landscape of Youth and Young Adulthood. *Routledge Handbook of Youth and Young Adulthood* (ed. A. Furlong), Abingdon: Routledge, pp. 19–27.

- Gimpelson V. (2019) *Vozrast i zarobotnaya plata: stilizovannie phakty i rossiiskie osobennosti* [Age and Wage: Stylized Facts and Russian Evidence]. *The HSE Economic Journal = Ekonomicheskij zhurnal vysshey shkoly ekonomiki*, vol. 23, no 2, pp. 185–237 (in Russian).
- Gorbunova E., Kondratjeva O (2013) *Analiz gendernykh razlichiy v vybytii iz vuza rossiyskikh i amerikanskikh studentov programm bakalavriata* [Analysis of Gender Differences in the Graduation of Russian and American Students from Undergraduate Programs]. *Universitas*, vol. 1, no 3, pp. 48–69 (in Russian).
- Hayward G., Hoelscher M. (2011) *The Use of Large-Scale Administrative Data Sets to Monitor Progression from Vocational Education and Training into Higher Education in the UK: Possibilities and Methodological Challenges*. *Research in Comparative and International Education*, vol. 6, no 3, pp. 316–329.
- Hodgson A., Spours K. (2010) *Vocational Qualifications and Progression to Higher Education: The Case of the 14–19 Diplomas in the English system*. *Journal of Education and Work*, vol. 23, no 2, pp. 95–110.
- Hoelscher M., Hayward G., Ertl H., Dunbar-Goddet H. (2008) *The Transition from Vocational Education and Training to Higher Education: A Successful Pathway?* *Research Papers in Education*, vol. 23, no 2, pp. 139–151.
- Kalogrides D., Grodsky E. (2011) *Something to Fall Back On: Community Colleges as a Safety Net*. *Social Forces*, vol. 89, no 3, pp. 853–877.
- Khavenson T. E., Chirkina T. A. (2019) *Obrazovatelny vybor uchashchikhsya posle 9-go i 11-go klassov: sravnenie pervichnykh i vtorichnykh effektov sotsialno-ekonomicheskogo polozheniya semi* [Student Educational Choice after the 9th and 11th Grades: Comparing the Primary and Secondary Effects of Family Socioeconomic Status]. *The Journal of Social Policy Studies* = *Zhurnal issledovaniy social'noj politiki*, vol. 17, no 4, pp. 539–554 (in Russian).
- Kim S., Klager C., Schneider B. (2019) *The Effects of Alignment of Educational Expectations and Occupational Aspirations on Labor Market Outcomes: Evidence from NLSY79*. *The Journal of Higher Education*, vol. 90, no 6, pp. 992–1015.
- Kiryushina M. A., Rudakov V. N. (2021) *Gendernye razlichiya v zarabotnoy plate vypusnikov vuzov i uchrezhdeniy SPO na nachal'nom etape kar'ery* [The Gender Gap in Early-Career Wages of Universities' and Vocational Education Institutes' Graduates]. *Educational Studies = Voprosy obrazovaniya*, no 2, pp. 172–198 (in Russian).
- Konstantinovskiy D. L. (2008) *Neravenstvo i obrazovaniye: opyt sotsiologicheskikh issledovaniy zhiznennogo starta rossiyskoy molodezhi (1960-e gody — nachalo 2000-kh)* [Inequality and Education: Sociological Research into the Youth Life Cycle (From the 1960s to the Beginning of the 2000s)], Moscow: Tsentr sotsialnogo prognozirovaniya (in Russian).
- Konstantinovskiy D. L., Popova E. S. (2018) *Rossiyskoe srednee professionalnoe obrazovanie: vstrebovanost i spetsifika vybora* [Russian Secondary Professional Education: Demand and Specificity of Choice]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 3, pp. 34–44 (in Russian).
- Lebedeva N. V., Vilкова K. A. (2022) *Pochemu devushki ne vybirayut STEM: gendernye razlichiya v motivatsionnykh orientirakh* [Why Girls Do Not Choose STEM? Gender Differences in Motivation]. *Monitoring of Public Opinion: Economic and Social Changes = Monitoring obshchestvennogo mneniya: ekonomicheskoye i sotsialnoye peremeny*, no 3, pp. 115–135 (in Russian).

- Malinovskiy S. S., Shibanova E. Yu. (2020) *Regionalnaya differentsiatsiya dostupnosti vysshego obrazovaniya v Rossii* [Regional Differentiation of Access to Higher Education in Russia], Moscow: HSE (in Russian).
- Maltseva V. A., Rosenfeld N. Ya. (2022) *Obrazovatelno-karyernye trayektorii vypusknikov rossiyskikh vuzov na materiale longitudnogo issledovaniya* [Educational and Career Trajectories of Graduates of Russian Universities on the Material of Longitudinal Research], Moscow: HSE (in Russian).
- Maltseva V. A., Shabalin A. I. (2021) Ne-obkhodnoy manevr, ili Bum sprosa na srednee professional'noe obrazovanie v Rossii [The Non-Bypass Trajectory, or The Boom in Demand for TVET in Russia]. *Educational Studies = Voprosy obrazovaniya*, no 2, pp. 10–42 (in Russian).
- Milesi C. (2010) Do All Roads Lead to Rome? Effect of Educational Trajectories on Educational Transitions. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 28, no 1, pp. 23–44.
- Noy M., Zeidenberg M. (2017) Community College Pathways to the STEM Workforce: What Are They, Who Follows Them, and How? *New Directions for Community Colleges*, vol. 178, pp. 9–21.
- Oshchepkov A. (2006) *Gendernye razlichiya v oplate truda v Rossii* [Gender Wage Gap in Russia]. Working Paper WP3/2006/08, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Puzić S., Šabić J., Odak I. (2022) Vocational School Students' Aspirations for Higher Education and Selected Social Background Characteristics. *Czech Sociological Review*, vol. 57, no 6, pp. 661–682.
- Roschin S. Yu. (2006) *Perekhod "ucheba — rabota": omut ili brod?* [The School-to-Work-Transition: A Slough or a Ford?]. Working paper WP3/2006/10, Moscow: HSE Publishing House (in Russian).
- Roshchin S., Rudakov V. (2017) Patterns of Student Employment in Russia. *Journal of Education and Work*, vol. 30, no 3, pp. 314–338.
- Rzepka S. (2018) Labor Market Returns to College Education with Vocational Qualifications. *Education Economics*, vol. 26, no 4, pp. 411–431.
- Schwartz S. (2004) *Fair Admissions to Higher Education: Recommendations for Good Practice*. Admissions to Higher Education Review. Available at: <https://dera.ioe.ac.uk/id/eprint/5284/1/finalreport.pdf> (accessed 19 March 2024).
- Spence M. A. (1973) Job Market Signaling. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 87, no 3, pp. 355–374.
- Travkin P. V. (2014) Otsenka otdachi ot dopolnitelnogo professionalnogo obucheniya rossiyskikh rabotnikov: uchet vliyaniya sposobnostey na zarabotnuyu platu [The Impact of the Job Training on Russian Worker's Salary: The Effect of Abilities Approach]. *Applied Econometrics = Prikladnaya ekonometrika*, vol. 33, no 1, pp. 51–70 (in Russian).
- Triventi M., Panichella N., Ballarino G., Barone C., Bernardi F. (2016) Education as a Positional Good: Implications for Social Inequalities in Educational Attainment in Italy. *Research in Social Stratification and Mobility*, vol. 43, April, pp. 39–52.
- Vidal Rodeiro C., Sutch T., Zanini N. (2015) Progressing to Higher Education in the UK: The effect of prior learning on institution and field of study. *Research Matters*, no 20, Summer, pp. 13–21.

Walther A., Plug W. (2006) Transitions from School to Work in Europe: Destandardization and Policy Trends. *New Directions for Child and Adolescent Development*, vol. 2006, no 113, pp. 77–90.

Yastrebov G., Kosyakova Y., Kurakin D. (2018) Slipping Past the Test: Heterogeneous Effects of Social Background in the Context of Inconsistent Selection Mechanisms in Higher Education. *Sociology of Education*, vol. 91, no 3, pp. 224–241.

Received: December 12, 2022

Citation: Korotkikh E. (2024) Obrazovatel'no-kar'ernye traektorii "tranzitnykh" studentov: kolledzh—vuz [Educational and Career Trajectories of the Students Completed Vocational and Then College Degree]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 24, no 2, pp. 88–119. doi: [10.17323/1726-3247-2024-2-88-119](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2024-2-88-119) (in Russian).

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

И. В. Ермолин

Исследования нелегального рынка биоресурсов: перспективы экономической социологии



ЕРМОЛИН Илья Васильевич — кандидат политических наук, доцент департамента социологии, НИУ ВШЭ СПб. Адрес: 192148, Россия, г. Санкт-Петербург, ул. Седова, д. 55, корп. 2, лит. А, каб. 308.

Email: iermolin@hse.ru

В статье автор уделяет внимание нелегальному рынку биоресурсов (НРБ) как объекту междисциплинарного исследования, который пока не получил заслуженного внимания в среде экономических социологов. Преимущественно написанная в русле профессионального обзора, статья, однако, также предлагает экономическим социологам подумать над перспективными направлениями исследований процессов НРБ. Для обзора автор выбрал звеньевой подход к нелегальным рынкам (модель «трубопровода», или «конвейера»), который представляется наиболее релевантным с точки зрения характеристики трёх динамических звеньев рынка: изъятия, посредничества и потребления. Автор статьи делает обзор исторической эволюции организованного браконьерства как основного источника изъятия и первого звена НРБ и связывает возникновение явления с процессами постколониализма и постсоциализма, тем не менее проводя различие между явлениями. Далее автор рассматривает структуру организованного браконьерства и преднамеренного прилова, отмечая различия в характеристиках явлений, порождающих формирование НРБ. При этом преднамеренный прилов как социально-экономическое явление проанализирован впервые. Институт посредника представлен в статье с учётом исполнения посредником различных функций и ролей. По этому признаку выделяются следующие типы посредников: экспортёр или импортёр; консолидатор; «решала»; перевозчик и ремесленник. Потребление описывается в соответствии с взглядами социологов на НРБ и подразделяется на следующие виды: потребление домохозяйств; «демонстративное» потребление; социальная легитимность браконьерских практик и потребление дериватов животного происхождения в медицинских целях. Основываясь на проведённом обзоре литературы и выделении звеньев рынка, автор предлагает экономическим социологам, желающим исследовать феномены НРБ, исходить из природы НРБ как одного из наиболее социально укоренённых объектов исследования в социологии рынков. В связи с этим представляется важным исследовать, во-первых, социально-экономическую деятельность самообеспечиваемого домохозяйства как основного актора НРБ; во-вторых, смену правовых режимов, определяющую изменение легальности и легитимности экономических операций акторов на рынке.

Ключевые слова: нелегальный рынок; браконьерство; преднамеренный прилов; посредники; потребление; социальная укоренённость; самообеспечиваемое домохозяйство.

Введение

Нелегальный рынок биоресурсов (НРБ), определяемый в самом общем смысле как «все незаконные действия, нацеленные на торговлю видами дикой флоры или фауны (дериватами животного происхождения)» [Sas-Rolfes et al. 2019: 203], в последнее время получает всё больше внимания со стороны исследователей разных научных направлений [Hübschle 2015, Uhm 2016; Sas-Rolfes et al. 2019; Margulies, Wong, Duffy 2019; Wyatt, Uhm, Nurse 2020; Anagnostou, Doberstein 2022].

Чем же так интересен данный вид нелегальных рынков? Во-первых, сама тема экологической устойчивости прочно вошла в политическую повестку ведущих стран мира после утверждения 17 целей устойчивого развития в 2015 г. Среди этих целей особое место заняли сохранение морских экосистем (цель № 14) и экосистем суши (цель № 15), а также напрямую затрагивающая несущую способность экосистемы (*carrying capacity of ecosystem*) цель № 13: борьба с изменением климата. Нелегальный рынок биоресурсов позиционируется как непосредственная угроза консервации экосистем, отягощённая производными глобального потепления (изменения климата). Во-вторых, среди прямых угроз существованию экосистем нелегальный рынок особо ценных видов флоры и фауны занимает высокое место в ряду так называемых антропогенных стрессов. При этом среди учёных нет единого мнения относительно того места, которое занимает феномен в дисциплинарных исследованиях: биологи традиционно считают, что прерогатива такого исследования возлагается на их плечи, и представители других наук должны заниматься маргинальными аспектами НРБ, в то время как антропологи, социологи и экономисты не против объединения междисциплинарных усилий в целях достижения устойчивости природопользования. В-третьих, НРБ рассматривается и как источник международной нестабильности, в частности финансирования терроризма. В-четвёртых, в отличие от легальных рынков, постоянно растущий интерес к проблемам НРБ тем не менее пока не способствует созданию целостной концептуальной картины долгосрочной трансформации структуры рынка, влияния внешних пертурбаций на эту трансформацию, соотношения социальной и экологической составляющих рыночных взаимодействий. Скорее всего, исследователи пытаются подойти к осознанию процессов на рынке с точки зрения практической применимости решений в рамках разных направлений теории консервации.

НРБ как явление охватывает почти все континенты мира и исследуется широким кругом учёных в основном из стран Западной Европы и Северной Америки, хотя в последние годы эта тенденция пошла на спад и на свет появляется всё больше работ от авторов из стран третьего мира. К сожалению, в России и на постсоветском пространстве НРБ до сих пор не получил должного внимания со стороны исследователей-обществоведов, как и не появилось конкретного направления (например, являющегося частью экологических социальных наук). Основной упор делается на исследовании торговли дериватами слонов (прежде всего слоновой кости) и носорогов (прежде всего рогов) в странах Африки, тигров и панголинов в Южной и Юго-Восточной Азии, икры рыб осетровых пород по всему миру.

Несмотря на отсутствие общего подхода к исследованию НРБ, можно выделить несколько краеугольных междисциплинарных вопросов: каковы социально-культурные и экономические предпосылки возникновения и развития разных структур НРБ? Каким звеньям НРБ нужно больше всего уделять внимания? Почему множество мер, принятых для подрыва структур НРБ, не смогли эффективно защитить виды, находящиеся на грани исчезновения?

В данной статье автор пытается размышлять о том, какие теоретические инструменты может предложить современная экономическая социология, чтобы ответить на некоторые из этих вопросов. М. 'т Сас-Рольфес и его коллеги отмечают, что экономическая социология является одним из подходов (наряду с контекстуальной криминологией и эволюционной институциональной экономикой), разработки которой в сфере исследования нелегальных рынков остаются в зачаточном состоянии [Sas-Rolfes et al. 2019: 210].

Методологией выступила типологизация на основе разных источников данных. В настоящей статье автор опирался как на поисковые системы, такие как ScienceDirect, JTORE, EBSCO, так и на собственный полевой опыт, который, в частности, пригодился при определении ключевых проблемных вопросов по рассматриваемой тематике и идентификации направлений возможных будущих исследований в рамках экономической социологии.

Выделение и обсуждение основных проблемных линий в концепции нелегальных рынков ведут к предложению автора о развитии концепций в рамках экономической социологии.

Проблемные вопросы

Обозначенные междисциплинарные вопросы можно конвертировать в две проблемные и пересекающиеся в исследованиях зоны, которые и будут нас интересовать в данной работе:

- исторические источники НРБ;
- звенья НРБ.

Прежде чем предложить варианты концептуального развития в рамках экономической социологии, сделаем краткий обзор литературы об исторических корнях и источниках НРБ, поскольку то, каким образом появились на свет структуры рынка, определило их дальнейшую трансформацию. Источники НРБ уместно выделить в рамках развития звеньев НРБ.

Исторические источники НРБ

В литературе приводятся и осмысляются несколько источников НРБ:

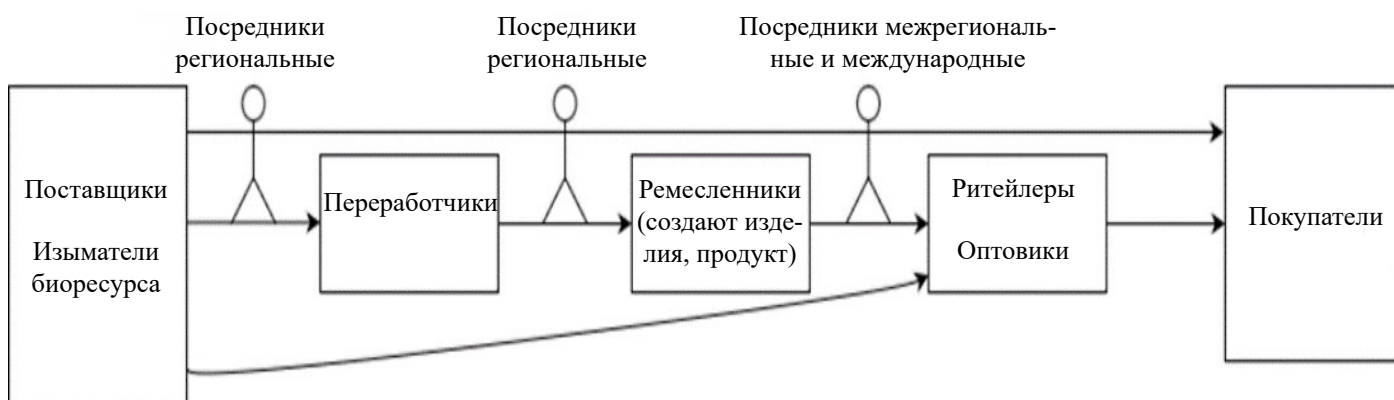
- организованное браконьерство, к которому было приковано наибольшее внимание представителей разных научных направлений, изучавших феномен, включает рыбодобывающую деятельность, охоту, сбор особо ценных видов флоры, вырубку лесов и т. д.;
- организованная легальная деятельность по изыманию ресурса;
- прилов (предумышленный прилов) морских млекопитающих и разных видов рыб.

Браконьерство как универсальная практика

Размышляя над феноменом браконьерства, следует отметить, что нужно различать спонтанные и организованные его формы. Первые из них (спонтанные) со временем могут трансформироваться во вторые (организованные), либо окончательно исчезнуть в дальнейшем, либо будут сосуществовать в виде, например, спортивного рыболовства. Браконьерство исследовалось как «социальный бандитизм», воплощение образа Робин Гуда [Hobsbawm 1959; 1985], первоначальная форма сопротивления, связанная с моральной подноготной крестьянина как классового элемента [Jones 1979; Archer 1999; Osborne, Winstanley 2006], «народное преступление» [Forsyth, Gramling, Wooddell 1998; Forsyth, Marckese 1993a; 1993b], «основанное на господстве механизма реципрокности внутри социальных групп определённого (в данном случае угнетаемого) класса» [Ермолин 2019с: 145], одна из причин крестьянского колониального сопротивления [Scott 1985; 1990]. Социально-культурные исследования браконьерства нашли дальнейшее развитие в междисциплинарном поле.

Важнейшим моментом в развитии исследования феномена браконьерства следует считать его признание в качестве первого звена НРБ в рамках модели «трубопровода», или «конвейера» (*pipeline model*), которая использовалась, в частности, для описания незаконного перемещения объектов дикой природы

и других товаров, таких как алмазы или особо ценные породы рыб [Sevdermish, Miciak, Levinson 1998; Siegel 2008; Uhm 2016; Sas-Rolfes et al. 2019; Ермолин 2019b; Alonso, Uhm 2023]. Модель «трубопровода» определяют как «идеальную категоризацию, которая позволяет описать трансграничное перемещение нелегальных товаров от места происхождения до места назначения, обращаясь к различным стадиям, субъектам и сетям, участвующим в законной и незаконной деятельности» [Sevdermish, Miciak, Levinson 1998: 3]. При этом нужно понимать, что границы звеньев рынка в модели менее размыты и структурированы, чем в реальности. Исследователи приводят пример пересечений между контрабандой стеклянных угрей и, как следствие, контрабандой их мяса, когда непосредственные собиратели угрей могут быть продавцами и того, и другого товара [Alonso, Uhm 2023]. Из российской практики можно привести пример, когда ремесленники средней руки, занятые в производстве шапок из шкур каспийского тюленя, продают свой товар на рынках в разных городах страны [Ермолин 2019b]. Общая структура НРБ согласно модели «трубопровода», или «конвейера» приведена на рисунке 1.



Источник: Адаптировано с использованием следующих работ: [Hübschle 2015; Ермолин 2019b; Sas-Rolfes et al. 2019; Alonso, Uhm 2023].

Рис. 1. Упрощённый вариант модели «трубопровода», или «конвейера» НРБ

Наряду с отмеченным незаконным, несообщаемым и нерегулируемым (ННН) промыслом изымание ресурса лицензированными акторами также может составлять значительный объём нелегального товара на рынке. В контексте прибрежного рыболовства и мехового и лесного «бизнеса» в России, процессы в которых эволюционировали от чисто криминального [Willerslev 2007; Wyatt 2009; 2014] 1990-х — начала 2000-х гг. до полуполюгального состояния в 2010-х гг., можно отметить, что лицензированные акторы составляют исключительно первое звено рынка, тогда как нелегальные изыматели биоресурса могут принимать участие в переработке сырья, создании изделий из такого сырья и иногда продаже на внешние рынки, то есть совмещать функции всех звеньев процесса.

Это совмещение хорошо коррелирует с другим взглядом на НРБ, первоначально получившим распространение в рамках криминологии. Т. Вятт и коллеги выделили три категории преступных сетей: (1) организованные преступные группы; (2) корпоративные преступные группы и (3) неорганизованные преступные сети [Wyatt, Uhm, Nurse 2020]. Эти категории сетей представлены в тех же самых звеньях НРБ с вовлечением различных групп акторов в зависимости от конкретного звена [Moreto, Uhm 2021]. В исследованиях приводится пример торговли панголинами в Китае, когда курьерские компании перевозят в трюмах грузовых судов замороженное мясо панголина, добытое неорганизованными преступными группами [Carrington 2013]. Ещё один пример можно привести из совместных с коллегами полевых исследований автора данной статьи в регионах Каспийского водного бассейна: шапки, произведённые из шкур каспийского тюленя (находится в статусе краснокнижного вида), отправляют на рынки российского Дальнего Востока поездом, при этом используя накладные официальной железнодорожной транспортной компании. В накладных товар значится просто как меховое изделие.

Нужно отметить важную дискуссию, поднятую в работе К. Титеки [Titeca 2019], затронутую категоризацией Т. Вятт и её коллег [Wyatt, Uhm, Nurse 2020] и касающуюся представлений о НРБ как об ОПГ, с одной стороны, о слабо организованных сетях, с другой, и о доминировании коррумпированных чиновников, подпитывающих НРБ, с третьей. Основной вопрос дискуссии можно представить следующим образом: является ли НРБ собой «традиционную» ОПГ, то есть вертикально организованную структурой мафиозного типа, трансформирующуюся в крупные международные контрабандные сети (синдикаты, связывающие стороны спроса и предложения) [Zimmerman 2003; Gambetta 2009; Bergenas, Knight 2015], или же в структуре НРБ доминируют сети со слабой, в большинстве неформальной, организационной структурой, легко адаптирующиеся к рыночной конъюнктуре и часто создающиеся на короткий срок [Nauman, Brack 2002; Wright 2011; Wyatt 2013]? А может быть, НРБ — это продукт деятельности коррумпированных чиновников и политиков, которые просто вводят исследователей в заблуждение, повторяя созданную политиками и чиновниками басню [Naylor 2004; Pires, Moreto 2011]?

Как бы то ни было, данных, подтверждающих ту или иную точку зрения, приводится мало. А. Хюбшле предлагает свой ответ на вопросы, обращая внимание на то, что НРБ процветает за счёт «торговли инсайдеров», то есть коррупции и сговора между государственными чиновниками и торговцами: «НРБ — бизнес-предприятие, работе которого способствуют множество различных субъектов, имеющих тесные, ограниченные связи или, вообще, не связанные с ОПГ» [Hübschle 2016: 195]. Автору данной статьи представляется, что на формирование структуры НРБ влияет политизированный дискурс, окружающий тот или иной вид флоры и фауны и их консервацию. Дискурс формирует «иконность» вида с точки зрения рынка, стоимость продукции из этого вида и т. п. ОПГ в НРБ также является частью дискурса: чем вид более ценный, с точки зрения участвующих в дискурсе структур (государственных акторов, членов локальных сообществ, природоохранных организаций), тем он более политизирован и криминален.

В данной статье за основу взят звеньевой подход, поскольку, думается, он наиболее распространён в междисциплинарных исследованиях НРБ, что позволяет полноценно охватить литературу, посвящённую различным явлениям НРБ. Это важно, поскольку в русскоязычной научной литературе до сих пор не было обзора представленных в статье феноменов. Кроме того, как сказано выше, звеньевой подход аккумулирует другие подходы и, несмотря на кажущуюся простоту, даёт возможность категоризировать акторов, продемонстрировать их отличительные черты в зависимости от рассматриваемого явления, при этом не слишком фокусируясь на роли ОПГ или неформальных индивидуальных сетей акторов, вовлечённых в торговые операции.

Толчком к трансформации спонтанных (дезорганизованных) форм браконьерства в более организованные формы послужили ряд событий, породивших смену социально-экономических и политических режимов в разные периоды XX века. Уже было упомянуто рассмотрение браконьерства как феномена «социального бандитизма» или же основы «моральной экономики» крестьянства. Падение колониальных режимов в Африке, Юго-Восточной Азии и Южной Америке начиная с 1960-х гг., обрушение «железного занавеса» и последующее развитие постсоциализма и, по меткому выражению Й. О. фон Хабека и О. Ю. Гуровой, постпостсоциализма [Хабек, Гурова 2014], сопровождавшееся состоянием аномии [Ермолин, Суворков 2020], привело к становлению новых социальных институтов и групп, так или иначе способствовавших расцвету структур НРБ.

Постколониальный процесс трансформации социальных институтов, приведших к становлению браконьерства как основы НРБ [Raghuram, Madge 2006; Ramutsindela 2006], породил новый взгляд на формы собственности, когда «практики воровства, пиратства и браконьерства считались вполне законными (и легитимными) вне зависимости от социальных и национальных различий» [Comaroff, Comaroff 2006: 11]. Как показали другие исследования, влияние новых форм собственности, свя-

занных с возникновением природоохранных зон (поздняя колониальная практика) и их распространением (ранняя постколониальная практика) как механизма огораживания, оказалось решающим в становлении организованных практик браконьерства в постколониальный период [MacKenzie 1988; Gibson 1999; Jacoby 2003; Steinhart 2006]. В колониальный период сложилась система отношений «сюзерен — вассал» [Steinhart 2006], африканцы по этой системе превращались в сабалтернов (*subaltern*), обделенных правами на землю и биоресурсы, которые отдавались на откуп европейским фермерам и охотникам [Morris 2010]. Браконьерство, скорее всего, было сопротивлением мерам регулирования колониального государства: сабалтерн вынужденно браконьерствовал, поскольку был лишён возможности заниматься традиционным охотничьим промыслом [Steinhart 2006]. Эту точку зрения разделял и К. Гибсон, утверждавший, что браконьерство было олицетворением оппозиции колониальной политике во многих странах Африки в 1950–1960-х гг., то есть перед падением колониализма [Gibson 1999: 54–55].

Гибсон также отмечает, что распространение практик браконьерства зависело от страны, но в общем случае до начала 1970-х гг. браконьерство носило характер дезорганизованной деятельности [Gibson 1999]. Например, с конца 1960-х гг. Кения ориентировалась на туризм из бывших метрополий, в то время как, например, в Замбии докапиталистическое домохозяйство оставалось центром локальной экономики, а вариант развития Зимбабве представлял собой нечто среднее. С политизацией процесса изъятия биоресурсов (создание однопартийных политических систем) и экономическим кризисом в 1970–1980-е гг. начинается становление организованной преступности, тесно связанной с постоянно растущим спросом на дериваты слона и носорога в странах Юго-Восточной Азии [Gibson 1999: 56].

Таким образом, историческое лишение прав на охоту для коренного населения стран Африки к югу от Сахары, отчуждение земель для создания охраняемых территорий и, как следствие, «представление о том, что дикое животное ценится выше, чем жизнь чернокожего человека из сельской местности» [Gibson 1999: 56], по мнению многих авторов, легитимизировало право местных сообществ на доступ к изыманию и использованию биоресурсов, что способствовало развитию ОПГ и дальнейшему удовлетворению спроса на продукты животного происхождения [Carruthers 1995; Garland 2008; Fischer et al. 2013; Hübschle 2017c]. Значительную роль в становлении конвейера ОПГ сыграла и бедность населения, лишившая большинство участников реализации возможностей для роста [Duffy et al. 2015].

Схожие процессы происходили на постсоветском пространстве 1990-х гг. Огораживание и захват водного и земельного пространства сопровождалось разрушением государственных прав собственности на биоресурсы советской поры. Формально такие права оставались за государством, которое отдавало в аренду земельные участки или же создавало рыбопромысловые (позже рыбные) участки (РПУ) на основных водоёмах для регулирования рыбопромысловой деятельности или охоты на морских млекопитающих. Неформально же подобные процессы привели к легитимации практик браконьерства в жёстких или мягких формах на всём постсоветском пространстве. Работ, в которых исследовалась бы социальная история нелегального промысла в странах бывшего СССР, почти нет. Это объясняется наличием у темы ареала таинственности из-за принадлежности к сфере криминальной экономики, следовательно, сложностью (часто невозможностью) получения данных и информации, а также незаинтересованностью большинства учёных в изучении подобных социально-экологических процессов. Среди написанного следует отметить анализ постсоветского регулирования и саморегулирования промысла лососевых и выпаса оленей на Камчатке [Gerkey 2011; 2016], работу по регулированию природопользовательской практики у тувинцев-тоджинцев [Donahoe 2006], когда в новых условиях отношения собственности на природные ресурсы создали прецеденты нелегального природопользования и конфликты между народностями, корни которых уходят в распределительную систему советского периода. Ответом на слом такой системы и на последующую аномию у тувинцев-тоджинцев и стало браконьерство подобно тому, как схожие практики стали повсеместной реальностью среди эвенков

Прибайкалья [Davydov 2014]. К сожалению, данные работы не позволяют выявить природу трансформации спонтанных форм браконьерства в организованные и охарактеризовать зарождение и развитие НРБ. Попыткой исправить данную ситуацию стали работы по исследованию феномена браконьерства как социально-экономического явления в регионах Каспийского водного бассейна. Как и в случае нелегальной рыбодобывающей деятельности на Дальнем Востоке России, охоты в странах Африки, организованное браконьерство стало первоначальным ответом на аномии начала 1990-х гг., когда возникали новые социальные группы, такие как «осетровая» бригада, которая стала аналогом колхозной бригады советского периода, но с новыми функционально-ролевыми категориями, соответствующими нелегальной деятельности членов бригады¹ и её функционированию как социальной группы, где происходит социализация как местной молодёжи, так и иностранных рыбаков (в основном азербайджанцев) [Ермолин 2019а; 2019б].

Предумышленный прилов как практика «морского» промысла

Исследования на Каспии показали ещё одну очень интересную особенность первого звена НРБ. До начала XXI века считалось, что прилов (то есть неумышленный вылов морских млекопитающих или определённых видов рыб [Soykan et al. 2008] либо, согласно официальному определению Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), «общая промысловая смертность, за исключением той, что приходится непосредственно на улов целевых видов» [OECD 1997: 5], хотя и считается наибольшей угрозой китовым морским млекопитающим [Lewison et al. 2004], однако никогда не рассматривался в качестве интенционального акта, который породил бы региональный или международный НРБ. Конечно, в трактовках прилова в 1990-е гг. упоминались продажи нецелевых видов промысла (см., например: [Alverson et al. 1994; Hall 1996]). Однако до выхода в свет работы Д. Макмиллана и Ч. Хана, где авторы описывали рынок китового мяса и ворвани в Южной Корее и Японии [MacMillan, Han 2011], факту возникновения рыночных операций как следствия намеренного прилова млекопитающих не уделялось внимание². Впервые же термин «предумышленный прилов» появился в обзоре многочисленных исследований прилова, проделанного Р. Ривзом и коллегами [Reeves, McClellan, Werner 2013]. В этом обзоре упомянута работа Д. Шеффера по рынку акульих плавников в северной Танзании, вышедшая раньше исследования Макмиллана и Хана, но оставшаяся незамеченной из-за незавершённости (автор вскользь упомянул про существование подобного явления) [Schaeffer 2004]. Также Ривз и коллеги указали на важные исследования многовидового прилова в Перу, возможно, порождающего НРБ (см.: [Read et al. 1988; Waerebeek, Reyes 1994; Mangel et al. 2010]). Допущение о существовании такого рынка требует дополнительных исследований.

В этом ряду исследование прилова каспийского тюленя в Каспийском регионе — единственный опыт социально-экономического изучения этого явления на постсоветском пространстве [Ермолин 2019б; Ermolin et al. 2018]. Предумышленный прилов поднимает следующие вопросы, характерные для браконьерства как социально-экономического и культурного явления, так и специфического источника НРБ: изменение экологических социальных норм, ценность видов, находящихся на грани исчезновения, принятие регулятивных мер по сокращению предложения дериватов-продуктов из вида, вторичного для промысла (в этом случае социальные нормы, ожидания и ценности будут отличаться от процесса присваивания первичного для промысла вида), трансформация рыночных процессов, определяемых легитимацией, табулизацией, легализацией и иллегализацией экономических действий [Beckert, Dewey 2017: 13].

¹ Например, возникновение категории «абрикос» на Каспии связано с распределением изымаемого ресурса, а также с возникновением новых легитимных прав собственности на изымание биоресурса.

² Данная работа вдохновлена исследованиями по молекулярному анализу ДНК рыночных продуктов мяса китовых в Южной Корее (см.: [Baker et al. 2006]).

В таблице 1 приводятся сравнения основных характеристик браконьерства и преднамеренного прилова согласно нескольким основаниям (см. более подробный разбор кейса преднамеренного прилова: [Ермолин 2019b]).

Таблица 1

Сравнение основных характеристик браконьерства и преднамеренного прилова как источников НРБ

Основная характеристика	Браконьерство	Преднамеренный прилов
Масштаб изъятия биоресурса	Относительно известен, особенно в странах Африки (см. отчёты ВВФ (WWF) и других природоохранных НКО). Трудность понимания масштаба браконьерства заключается в сложности структуры организации деятельности, а также в политике некоторых государств и непризнании ими самого факта браконьерства, хотя законодательно и подпадающего под понятие «нелегальная деятельность».	Неизвестен. Само понятие «преднамеренный прилов» относительно новое и демонстрирует явление, незнакомое правоприменительной системе. Биоресурс, полученный в результате преднамеренного прилова, не учитывается в криминальных сводках.
Методы изъятия биоресурса	Нелегальные. Орудия лова в браконьерстве в мягкой или жёсткой форме регулирования всегда наносят максимальный урон экологической системе, при этом страдают как промысловые и непромысловые виды, так и места их обитания. Такие орудия всегда признаются государством незаконными.	Орудия лова могут быть нелегальными, кустарными (снасти (крючки, называемые «чалками» и «коладами» на Каспии) или сети с ячейей больше 90 мм) либо легальными (донные тралы, кошельковые неводы и т. д.), как в случае с приловом китов в Южной Корее [Song et al. 2010]. Орудия могут определять законность промысла вторичных видов, так как статус прилова, преднамеренного и способствующего развитию рынка, не установлен законодательно ни в одной стране мира. По этой причине изъятие вторичных видов признаётся законным.
Вид, подверженный промыслу	Первичный в промысловой конъюнктуре.	Вторичный в промысловой конъюнктуре. Преднамеренный прилов отличается тем, что вторичный промысловый вид является сопоставимой заменой для первичного. Даже в том случае, если присваиватели не могут изъять первичный целевой вид, вторичный промысловый вид может быть всегда доступен для изъятия.
Степень легитимности ресурсодобывающей деятельности	Деятельность, хотя и завязана на ресурсодобывающих сообществах («автономные» сообщества [Ермолин, Суворков 2020]), ориентирована всё же на ОПГ, особенно при изъятии ценных биоресурсов (случаи осетрового браконьерства, нелегальной добычи крупных кошачьих, белого медведя, носорога, слона и т. п.). Следствием этого является относительно низкая степень легитимности деятельности в рамках организованного браконьерства в определённых локациях (там, где члены ОПГ не связаны или слабо связаны с местным населением). Хорошо разработанные государственные меры противодействия могут возыметь положительный эффект.	Деятельность основана на изымании ресурса членами ресурсодобывающего сообщества в основном в кустарном рыболовстве. Часто такая деятельность определяет непосредственное функционирование НРБ вне зависимости от наличия или отсутствия структур ОПГ («социальное» преступление). Следовательно, степень легитимности высокая, и любое государственное вмешательство сопряжено с высоким риском провала.

Источник: составлено автором статьи.

Мотивационные аспекты нелегальной деятельности были затронуты ранними исследованиями браконьерства, обзор которых требует отдельной статьи, поэтому здесь укажем лишь некоторые значимые работы по этой тематике. Классической работой можно считать статью Р. Мута и Дж. Боуи, в которой авторы предлагают типологию мотивов браконьерской деятельности, куда, помимо чисто экономических, входят социально-культурные [Muth, Bowe 1998]. Продолжение работы Мута и Боуи представлено в работах С. Элиассона, где автор уделял внимание в основном мотивам трофейного браконьерства [Eliason 2010; 2012]. Наряду с исследованием мотивации, социологи предпринимали успешные попытки анализа причин браконьерства [Forsyth, Marckese 1993a; Forsyth, Gramling, Wooddell 1998], значения браконьерства в локальных формах конструирования идентичности и представлениях в локальном знании [Schama 2004; Hampshire et al. 2004; Bell, Hampshire, Topalidou 2007]. Отдельного упоминания достойно приложение теории нейтрализации и рационализации действий к исследованию прежде всего оправдания браконьерства, теоретические основы которой изначально в общих чертах описали Г. Сайкс и Д. Матца [Sykes, Matza 1957] (см. также: [Forsyth, Marckese 1993b; Eliason 2003]).

К сожалению, почти отсутствуют исследования, посвящённые структуре единиц организованного браконьерства, то есть социальной мобильности членов единиц сообщества, изменениям их социальной ролевой функции, социализации внутри сообществ, стиля жизни членов сообщества и т. д. Объясняется это опять же сложностью исследования данного феномена и даже отрицанием некоторыми исследователями в социальных науках самой возможности исследовать подобные феномены. Среди имеющихся работ нужно выделить докторскую диссертацию А. Хюбшле и последующие публикации этого автора, посвящённые анализу структуры организованного браконьерства рынка рога носорога [Hübschle 2015; 2017a; 2017b], работу Ермолина и коллег о рынках мяса и икры осетровых, шкур и жира каспийского тюленя [Ермолин 2019b; Ермолин, Суворков 2020].

Институт посредничества

В НРБ институт посредничества менее всего исследован в междисциплинарной парадигме. Вопрос посредничества при формировании и функционировании структур нелегального рынка рассматривался с точки зрения клиентелы и непотизма, основанных на политических связях и экономических (бизнес-) интересах, которые являются частью локальной коррумпированной системы [Cook, Jason 2002; Wyatt 2009], поддержания социальных связей в гетерогенной социальной среде (согласно гипотезе Р. Барта [Burt 1992]), выходящих за пределы конкретной социальной группы, когда доступ к необходимой информации является решающим фактором регулирования товарооборота в такой ситуации и нивелирования конкурентных преимуществ среды [Hübschle 2017b]. Особо подчёркивается роль посредников в разрешении проблемы координации и преодоления неопределённости в нерегулируемой конкурентной среде [Reuter 1985; Beckert, Wehinger 2013]: «Посредники важны для решения разных проблем координации из-за их центральной роли в цепочках поставок. Они обеспечивают связь между субъектами, расположенными выше и ниже по цепочке поставок, и тем самым играют активную роль в оценке и сотрудничестве, а также в обеспечении безопасности незаконных рыночных структур» [Hübschle 2015: 59]. Государство в лице органов власти и правовые акты являются искусственно созданными регуляторами в формальной экономике; в нелегальной же экономике нет сдерживающих сил, и посредники начинают выполнять в том числе регулятивную функцию, предоставляя заинтересованным сторонам доступ к информации в определённом объёме.

Регулятивная функция посредников важна также в поддержании равновесия в ценообразовании. Как подчёркивают исследователи, «одно соображение касается ограниченной конкуренции, когда речь идёт об определении или принятии цен на товары на нелегальных рынках. Становится всё труднее определить связь между ценой и качеством, поскольку товары движутся по цепочке создания стоимости от производителя к потребителю. Поставщики и покупатели имеют неполную информацию как о качестве, так и о ценах на товары, что “искажает” конкуренцию» [Beckert, Wehinger 2013: 16].

Всё же функционально-ролевое обеспечение посредника видится несколько более обширным, чем поддержание равновесия в ценообразовании или политическое замещение государства как регулятора. В таблице 2 представлены несколько категорий «посредника», встречающихся в междисциплинарной литературе по НРБ. Помимо традиционно выделяемого типа посредника — экспортёра или импортёра, посредника-«решалы», описанного, в частности, в вышеупомянутой работе Т. Вятт на примере НРБ дериватов из шкур ценных пушных зверей в Сибири [Wyatt 2009], отдельно выделяются посредник-консолидатор, выступающий как своего рода склад товаров, полученных от заинтересованных в торговле акторов; посредник-перевозчик, транспортирующий товар из пункта А в пункт В и при этом активно использующий локальные и региональные связи для перевозки нелегальной продукции. Последняя категория, представленная в литературе, обозначается автором данной статьи как посредник-ремесленник, то есть актор, выполняющий не только функцию накопления сырья, иногда его транспортировки, но и первичную обработку (например, освеживание туш), а также в некоторых случаях создающий изделия из дериватов.

Таблица 2

Категоризация «посредника» в рамках междисциплинарного подхода к НРБ

Посредники	Пояснения
Посредник-экспортёр или импортёр	Классический тип посредника, встроенного в формальные структуры рынка
Посредник-консолидатор	Посредник, накапливающий товар с различных потоков (от разных акторов)
Посредник-«решала»	Посредник между бизнесом и государством
Посредник-перевозчик ³	Посредник, занимающийся исключительно доставкой товара, при этом владеющий достаточным социальным капиталом для перевозки
Посредник-ремесленник	Посредник, частично создающий товар и самостоятельно реализующий его. В то же время определённое количество сырья уходит непосредственно ремесленникам, производящим наибольшее количество товаров

Источники: [Sas-Rolfes et al. 2019: 206]; адаптация следующих работ: [Cowlshaw, Mendelson, Rowcliffe 2005; Merode, Cowlshaw 2006; Phelps, Biggs, Webb 2016]; модернизация существующих и дополнение новыми категориями на основе собственного полевого опыта автора.

Институт потребления

Последнее звено НРБ — потребление товаров (спрос) — часто рассматривается в теории консервации видов как первостепенное по отношению к изыманию (предложение), поскольку считается, что «ограничение предложения редких видов животных, спрос на которые сохраняется в условиях запрета, может иметь неблагоприятные последствия» [Sas-Rolfes et al. 2019: 208–209]. Это явление, в основе которого лежит антропогенный эффект Олли (Allee effect) [Courchamp, Clutton-Brock, Grenfell 1999], подкрепляется литературой по ресурсной экономике, где высказываются идеи о возникновении и развитии так называемого эффекта сноба: когда продукт становится редким (например, численность популяции тигра или осетровых резко сокращается), он все больше привлекает внимание покупателей (из-за ценной икры и мяса осетровых или шкуры и когтей тигра) [Hall, Milner-Gulland, Courchamp 2008; Chen 2016].

Эффект сноба отчасти согласуется с исследованиями потребления в рамках НРБ, которые проводят социологи, но их немного, и в таких работах можно выделить несколько поднятых тем:

— потребление домохозяйств как один из мотивов браконьерской деятельности [Muth, Bove 1998];

³ В некоторых работах категория перевозчика отделяется от категории посредника (см. [Hübschle 2017a]).

- социальная легитимность браконьерских практик с последующей коммодификацией нелегально добытых товаров [Beckert 2009; Beckert, Wehinger 2013; Beckert, Dewey 2017]. Легитимность иногда может оспариваться покупателями как морально нагруженная деятельность [Radin 1996], но в других работах приниматься как должное в течение длительного времени даже после введения запрета на прежде легальную деятельность;
- «демонстративное потребление» — хорошо известный феномен со времён Т. Веблена [Veblen 1899]. В случае товаров-дериватов из особо ценных биоресурсов он получил развитие в работах по трансферу нелегально добытых рогов носорога или бивней слонов из Африки в Азию и последующему потреблению в странах Юго-Восточной Азии [Drury 2011; Vu 2023], а также по трофейному браконьерству [Eliason 2012]. Основной функцией данных товаров является повышение социального статуса в локальной среде, во-первых, непосредственной демонстрацией дорогостоящих предметов, во-вторых, использованием данных предметов для демонстрации мужчинами своей маскулинности. В обоих случаях происходит декларация определённой социальной нормы, при несоответствии которой члены социальной группы или даже общества в целом могут столкнуться с санкциями;
- дериваты животного происхождения как средства для традиционной медицины. Исследуя это явление, социологи, во-первых, отмечают недоказанность ценности дериватов с медицинской точки зрения: рога, бивни, когти, жир, ворвань и др. превращаются в плацебо, нанося существенный урон окружающей среде [Ellis 2013; Svolkinas et al. 2020]; во-вторых, относят включение дериватов в качестве лекарства от болезней к хитрому маркетинговому ходу, направленному на расширение рынка [Hübschle 2015].

Что может предложить экономическая социология?

Концепции неоинституциональных экономистов и экономических социологов в равной степени предопределили современную тенденцию противопоставления в исследовании НРБ аспектов легальности, с одной стороны, и устойчивости добычи диких животных, а также социальной легитимности, с другой [North 1991; Elliott 2012; Beckert, Dewey 2017].

Основой анализа различий между легальностью и нелегальностью (но социально легитимированным действием) можно признать социальную укоренённость нелегального экономического действия, которая даёт возможность исследователям постулировать существование социальной, культурной и политической составляющих рынка [Granovetter 1985; Granovetter, Swedberg 2011]. М. Грановеттер возродил интерес к концепции «укоренённости» и допускал, что экономическое действие всегда встроено в социальные структуры на разных уровнях взаимодействия [Granovetter 1985]. Он вдохновил многих социологов взглянуть по-новому на эту область научного знания и фактически дал новую жизнь понятию «укоренённость», которое изначально было представлено К. Поланьи и его коллегами [Polanyi, Arensberg, Pearson 1957]. Использование Поланьи концепции «укоренённости» ограничивалось доиндустриальными обществами, в которых укоренённость, по его мнению, была встроена в социальные, религиозные и политические институты. Для него и других учёных Промышленная революция стала переломным моментом. С тех пор экономические сделки определялись не «социальными или родственными обязательствами тех, кто их совершает, но рациональными расчётами индивидуальной выгоды» [Granovetter 1985: 482].

Социальная укоренённость зарождается и развивается в домохозяйстве докапиталистического типа [Uzzi 1996]. Если мы вслед за Б. Узци признаем этот факт, то самым главным вопросом окажется следующий: каким образом традиционные (доруночные) социальные нормы усваивались и получали рас-

пространение в ресурсодобывающих сообществах после развала СССР в 1991 г. в ситуации постановки, отсутствия развитых рыночных механизмов? Представляется, что для экономических социологов было бы полезно обратить внимание на самообеспечиваемое домохозяйство как основную социальную группу ресурсодобывающего сообщества [Shanin 1990; Ермолин, Суворков 2020]. Интерес привлекают формирование бюджета домохозяйства, доля доходов от НРБ в общей сумме доходов, «общак» бюджета домохозяйства (можем ли мы приравнять домохозяйство к семье?), сети распределения дохода, достигается ли дифференциальный оптимум крестьянского домохозяйства [Chayanov 1991], какие социальные нормы формируют распределение дохода и его дальнейшее инвестирование, каким образом эти нормы передаются по наследству (существует ли межпоколенческий разрыв в трансляции норм?).

Социально-экономическая деятельность самообеспечиваемого домохозяйства — это то, что делает НРБ одним из самых социально укоренённых объектов исследования нелегальных рынков в рамках экономической социологии. Домохозяйство одинаковым образом порождает изыmateлей биоресурса и посредников (особенно это касается посредника-ремесленника и посредника-«решалы»). Эти последние обычно располагаются в ключевых узлах сетей НРБ, используя лазейки в законодательстве или правоприменении, правовые коллизии, что определяет, по мнению А. Хюбшле, существование «серых рынков» или «серых зон» рынков [Hübschle 2017b] и обостряет дилемму «легитимность — легальность».

Смена правовых режимов в плоскости НРБ также представляется интересным кейсом для изучения. Почти любой полуполюгальный или нелегальный рынок ценных биоресурсов подпадает под понятие «оспариваемый рынок», формируемый «оспариваемыми товарами», то есть товарами, которые служат источником моральных вызовов участникам рынка. Это особенно актуально в условиях преобладания этноцентрической оценки ресурса, когда разные этнические группы, специализирующиеся на разных рыночных операциях, имеют собственное социально-культурное восприятие новых (особенно сдерживающих) регулятивных нормативно-правовых актов (НПА). Такое восприятие поднимает триаду проблемы координации (кооперация, ценность и конкуренция) при переходе рынка в криминальное «состояние» [Beckert, Wehinger 2013], поскольку государству бросают прямой вызов легитимности рыночных операций, которые до этого перехода считались «допустимыми» либо целиком, либо частично.

Отдельного внимания достойна экономико-социологическая вариация на тему предумышленного прилова как экономико-социального феномена, источника НРБ. Как это явление влияет на структурную динамику рынка дериватов основного промыслового вида, изменение конкурентной ситуации на данном рынке? Каковы сравнительные издержки на рынке основного промыслового вида и на рынке дериватов из вида, изымаемого в результате предумышленно осуществляемого прилова? Как эти издержки меняются при смене правовых режимов?

Литература

- Ермолин И. В. 2019а. Исторический контекст развития осетрового браконьерства и проблема прилова каспийского тюленя (*pusa caspica*) на Каспии (дельта Волги и Республика Дагестан, 1990–2000 гг.). В кн.: *Морские млекопитающие Голарктики. Сборник научных трудов по материалам X Международной конференции, посвящённой памяти А. В. Яблокова*. Том 1. М.: РОО «Совет по морским млекопитающим». С. 112–121.
- Ермолин И. В. 2019б. Предумышленный прилов Каспийского тюленя и развитие нелегального рынка биоресурсов в Дагестане: экономико-социологический подход. *Экономическая социология*. 20 (1): 83–123. doi: 10.17323/1726-3247-2019-1-83-122

- Ермолин И. В. 2019с. Феномен «сопротивления»: от спонтанного проявления к комплексным ответам. *Журнал социологии и социальной антропологии*. 22 (4): 141–165. URL: doi.org/10.31119/jssa.2019.22.4.6.
- Ермолин И. В., Суворков П. Э. 2020. На пути к теории «автономного» сообщества: экс-полярные экономические структуры прибрежного рыболовства на юге России. *Мир России*. 29 (2): 156–178. URL: [10.17323/1811-038X-2020-29-2-156-178](https://doi.org/10.17323/1811-038X-2020-29-2-156-178)
- Хабек Й. О., Гурова О. Ю. 2014. Всё ещё постсоциализм? Пространства, эстетические суждения, неравенства. *Этнографическое обозрение*. 3: 3–8.
- Alonso A. I., Uhm D. P. van. 2023. The Illegal Trade in European Eels: Outsourcing, Funding, and Complex Symbiotic-Antithetical Relationships. *Trends in Organized Crime*. 26: 293–307. URL: <https://doi.org/10.1007/s12117-023-09490-5>
- Alverson D. L. et al. 1994. *A Global Assessment of Fisheries Bycatch and Discards*. Rome: FAO.
- Anagnostou M., Doberstein B. 2022. Illegal Wildlife Trade and Other Organised Crime: A Scoping Review. *Ambio*. 51 (7): 1615–1631. URL: <https://doi.org/10.1007/s13280-021-01675-y>
- Archer J. 1999. Poaching Gangs and Violence: The Urban-Rural Divide in Nineteenth-Century Lancashire. *British Journal of Criminology*. 39 (1. Special issue): 25–38. URL: <https://doi.org/10.1093/bjc/39.1.25>
- Baker C. S. et al. 2006. Incomplete Reporting of Whale, Dolphin and Porpoise “Bycatch” Revealed by Molecular Monitoring of Korean Markets. *Animal Conservation*. 9 (4): 474–482. doi:10.1111/j.1469-1795.2006.00062.x
- Beckert J. 2009. The Social Order of Markets. *Theory and Society*. 38 (3): 245–269. DOI: [10.1007/s11186-008-9082-0](https://doi.org/10.1007/s11186-008-9082-0)
- Beckert J., Dewey M. 2017. *The Architecture of Illegal Markets Towards an Economic Sociology of Illegality in the Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Beckert J., Wehinger F. 2013. In the Shadow: Illegal Markets and Economic Sociology. *Socio-Economic Review*. 11 (1): 5–30. DOI: <https://doi.org/10.1093/ser/mws020>
- Bell S., Hampshire K., Topalidou S. 2007. The Political Culture of Poaching: A Case Study from Northern Greece. *Biodiversity and Conservation*. 16 (2): 399–418. DOI [10.1007/s10531-005-3371-y](https://doi.org/10.1007/s10531-005-3371-y)
- Bergenas J., Knight A. 2015. Green Terror: Environmental Crime and Illicit Financing. *SAIS Review of International Affairs*. 35 (1): 119–131. doi:10.1353/sais.2015.0004
- Burt R. S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Harvard: Harvard University Press.
- Carrington D. 2013. Chinese Vessel on Philippine Coral Reef Caught with Illegal Pangolin Meat. *The Guardian*. URL: <https://www.theguardian.com/environment/2013/apr/15/chinese-vessel-philippine-reef-illegal-pangolin-meat>
- Carruthers J. 1995. *The Kruger National Park: A Social and Political History*. Pietermaritzburg: University of Natal Press.

- Chayanov A. 1991. *The Theory of Peasant Co-Operatives* (trans. D. W. Benn). Columbus: Ohio State University Press.
- Chen F. 2016. Poachers and Snobs: Demand for Rarity and the Effects of Antipoaching Policies. *Conservation Letters*. 9 (1): 65–69. URL: <https://doi.org/10.1111/conl.12181>
- Comaroff J., Comaroff J. L. (eds) 2006. *Law and Disorder in the Postcolony*. Chicago: Chicago University Press.
- Cook D., Jason M. R. W., Lowther J. 2002. *The International Wildlife Trade and Organised Crime: A Review of the Evidence and the Role of the UK*. URL: https://www.academia.edu/8178488/The_International_Wildlife_Trade_and_Organised_Crime_a_review_of_the_evidence_and_the_role_of_the_UK
- Courchamp F., Clutton-Brock T., Grenfell B. 1999. Inverse Density Dependence and the Allee Effect. *Trends in Ecology and Evolution*. 14 (10): 405–410. [https://doi.org/10.1016/S0169-5347\(99\)01683-3](https://doi.org/10.1016/S0169-5347(99)01683-3)
- Cowlishaw G., Mendelson S., Rowcliffe J. M. 2005. Structure and Operation of a Bushmeat Commodity Chain in Southwestern Ghana. *Conservation Biology*. 19 (1): 139–149. doi: 10.1111/j.1523-1739.2005.00170.x
- Davydov V. N. 2014. Fishery in ‘Free Spaces’: Non-Compliance with Fishery Regulations in a Northern Baikal Evenki Village. *Polar Record*. 50 (4): 379–390. doi: 10.1017/S0032247414000163.
- Donahoe B. 2006. Who Owns the Taiga? Inclusive vs. Exclusive Senses of Property Among the Tozhu and Tofa of Southern Siberia. *Sibirica*. 5 (1): 87–116. <http://dx.doi.org/10.3167/136173606780265306>
- Drury R. 2011. Hungry for Success: Urban Consumer Demand for Wild Animal Products in Vietnam. *Conservation and Society*. 9 (3): 247–257.
- Duffy R. et al. 2015. Toward a New Understanding of the Links Between Poverty and Illegal Wildlife Hunting. *Conservation Biology*. 30 (1): 14–22. doi: 10.1111/cobi.12622
- Eliason S. L. 2003 Illegal Hunting and Angling: The Neutralization of Wildlife Violations. *Society and Animals*. 11 (3): 225–243. 10.1163/156853003322773032
- Eliason S. L. 2010. Accounts of Wildlife Law Violators: Motivations and Rationalizations. *Human Dimensions of Wildlife*. 9 (2): 119–131. <https://doi.org/10.1080/10871200490441775>
- Eliason S. L. 2012. Trophy Poaching: A Routine Activities Perspective. *Deviant Behaviour*. 33 (1): 72–87. 10.1080/01639625.2010.548289
- Elliott L. 2012. Legality and Legitimacy: The Environmental Challenge. In: Falk R., Juergensmayer M., Popovski V. (eds) *Legality and Legitimacy in Global Affairs*. Oxford: Oxford University Press; 365–387.
- Ellis R. 2013. *Tiger Bone and Rhino Horn: The Destruction of Wildlife for Traditional Chinese Medicine*. Washington, DC: Island Press
- Ermolin I., Svolkinas L. 2016. Who Owns Sturgeon in the Caspian? New Theoretical Model of Social Responses Towards State Conservation Policy. *Biodiversity and Conservation*. 25 (14): 2929–2945. URL: <https://doi.org/10.1007/s10531-016-1211-x>

- Fischer A. et al. 2013. (De)Legitimising Hunting—Discourses over the Morality of Hunting in Europe and Eastern Africa. *Land Use Policy*. 32 (May): 261–270. URL: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2012.11.002>
- Forsyth C., Gramling R., Wooddell G. 1998. The Game of Poaching: Folk Crimes in Southwest Louisiana. *Society and Natural Resources*. 11 (1): 25–38. URL: <https://doi.org/10.1080/08941929809381059>
- Forsyth C. J., Marckese T. A. 1993a. Folk Outlaws: Vocabularies of Motives. *International Review of Modern Sociology*. 23 (1): 17–31.
- Forsyth C. J., Marckese T. A. 1993b. Thrills and Skills: A Sociological Analysis of Poaching. *Deviant Behavior*. 14 (2): 157–172. <https://doi.org/10.1080/01639625.1993.9967935>
- Gambetta D. 2009. *Codes of the Underworld: How Criminals Communicate*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Garland E. 2008. The Elephant in the Room: Confronting the Colonial Character of Wildlife Conservation in Africa. *African Studies Review*. 51 (3): 51–74. doi: [10.1353/arw.0.0095](https://doi.org/10.1353/arw.0.0095)
- Gerkey D. 2011. Abandoning Fish: The Vulnerability of Salmon as a Cultural Resource in a Post-Soviet Commons. *Anthropology of Work Review*. 32 (2): 77–89. <https://doi.org/10.1111/j.1548-1417.2011.01060.x>
- Gerkey D. 2016. The Emergence of Institutions in a Post-Soviet Commons. *Human Organization*. 75 (4): 336–345. <https://doi.org/10.17730/1938-3525-75.4.336>
- Gibson C. C. 1999. *Politicians and Poachers: The Political Economy of Wildlife Policy in Africa*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Granovetter M. 1985. Economic Action and Social-Structure: The Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*. 91 (3): 481–510.
- Granovetter M., Swedberg R. 2011. Introduction to the Third Edition. In: Granovetter M., Swedberg R. (eds) *The Sociology of Economic Life*. Boulder, CO: Westview Press; XIII–XLI.
- Hall M. A. 1996. On Bycatches. *Reviews in Fish Biology and Fisheries*. 6 (3): 319–352. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF00122585>
- Hall R. J., Milner-Gulland E. J., Courchamp F. 2008. Endangering the Endangered: The Effects of Perceived Rarity on Species Exploitation. *Conservation Letters*. 1 (2): 75–81. <https://doi.org/10.1111/j.1755-263X.2008.00013.x>
- Hampshire K. et al. 2004. “Real” Poachers and Predators: Shades of Meaning in Local Understandings of Threats to Fisheries. *Society & Natural Resources*. 17: (4): 305–318. <https://doi.org/10.1080/08941920490278656>
- Hayman G., Brack D. 2002. *International Environmental Crime*. London: The Royal Institute of International Affairs.
- Hobsbawm E. J. 1959. *Primitive Rebels: Studies in Archaic Forms of Social Movement in the 19th and 20th Centuries*. Manchester: University of Manchester Press.

- Hobsbawm E. J. 1985. *Bandits*. London: Penguin.
- Hübschle A. M. 2015. *A Game of Horns: Transnational Flows of Rhino Horn*. PhD thesis, Universität zu Köln.
- Hübschle A. 2016. Security Coordination in an Illegal Market: The Transnational Trade in Rhinoceros Horn. *Politikon*. 43 (2): 193–214. URL: <https://doi.org/10.1080/02589346.2016.1201377>
- Hübschle A. M. 2017a. Fluid Interfaces Between Flows of Rhino Horn. *Global Crime*. 18 (3): 198–217. URL: <https://doi.org/10.1080/17440572.2017.1345680>
- Hübschle A. M. 2017b. The Social Economy of Rhino Poaching: Of Economic Freedom Fighters, Professional Hunters and Marginalized Local People. *Current Sociology*. 65 (3): 427–447. URL: <https://doi.org/10.1177/0011392116673210>
- Jacoby K. 2003. *Crimes Against Nature Squatters, Poachers, Thieves and the Hidden History of American Conservation*. Berkeley: University of California Press.
- Jones D. J. V. 1979. The Poacher: A Study in Victorian Crime and Protest. *Historical Journal*. 22 (4): 825–860. URL: <https://doi.org/10.1017/S0018246X00017143>
- Lewison R. L. et al. 2004. Understanding Impacts of Fisheries Bycatch on Marine Megafauna. *Trends in Ecology and Evolution*. 19 (11): 598–604. URL: <https://doi.org/10.1016/j.tree.2004.09.004>
- MacKenzie J. M. 1988. *Empire of Nature: Hunting Conservation and British Imperialism*. Manchester: Manchester University Press.
- MacMillan D. C., Han J. 2011. Cetacean By-Catch in the Korean Peninsula—by Chance or by Design? *Human Ecology*. 39 (6): 757–768. URL: <https://doi.org/10.1007/s10745-011-9429-4>
- Mangel J. C. et al. 2010. Small Cetacean Captures in Peruvian Artisanal Fisheries: High Despite Protective Legislation. *Biological Conservation*. 143 (1): 136–143. URL: <https://doi.org/10.1016/j.biocon.2009.09.017>
- Margulies M. A., Wong R. W. Y., Duffy R. 2019. The Imaginary ‘Asian Super Consumer’: A Critique of Demand Reduction Campaigns for the Illegal Wildlife Trade. *Geoforum*. 107: 216–219. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.10.005>
- Merode E. de, Cowlshaw G. 2006. Species Protection, the Changing Informal Economy, and the Politics of Access to the Bushmeat Trade in the Democratic Republic of Congo. *Conservation Biology*. 20 (4): 1262–1271. doi: [10.1111/j.1523-1739.2006.00425.x](https://doi.org/10.1111/j.1523-1739.2006.00425.x)
- Moreto W. D., Uhm D. P. van. 2021. Nested Complex Crime: Assessing the Convergence of Wildlife Trafficking, Organized Crime and Loose Criminal Networks. *The British Journal of Criminology*. 61 (5): 1334–1353. URL: <https://doi.org/10.1093/bjc/azab005>
- Morris R. C. (ed.) 2010. *Can the Subaltern Speak? Reflections on the History of an Idea*. New York: Columbia University Press.
- Muth R. M., Bowe J. F., Jr. 1998. Illegal Harvest of Renewable Natural Resources in North America: Toward a Typology of the Motivations for Poaching. *Society and Natural Resources*. 11: 9–24. DOI: <https://doi.org/10.1080/08941929809381058>

- Naylor R. T. 2004. The Underworld of Ivory. *Crime, Law & Social Change*. 42 (4): 261–295. doi: [10.1007/s10611-005-2143-7](https://doi.org/10.1007/s10611-005-2143-7)
- North D. C. 1991. Institutions. *Journal of Economic Perspectives*. 5 (1): 97–112. DOI: [10.1257/jep.5.1.97](https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97)
- OECD. 1997. *Towards Sustainable Fisheries: Economic Aspects of the Management of Living Marine Resources*. Paris: OECD.
- Osborne H., Winstanley M. 2006. Rural and Urban Poaching in Victorian England. *Journal of Rural History*. 17 (2): 187–212. doi: [10.1017/S0956793306001877](https://doi.org/10.1017/S0956793306001877)
- Phelps J., Biggs D., Webb E. L. 2016. Tools and Terms for Understanding Illegal Wildlife Trade. *Frontiers in Ecology and Environment*. 14 (9): 479–489, URL: <https://doi.org/10.1002/fee.1325>
- Pires S., Moreto W. 2011. Preventing Wildlife Crimes: Solutions that Can Overcome the “Tragedy of the Commons”. *European Journal on Criminal Policy and Research*. 17 (2): 101–123. URL: <https://doi.org/10.1007/s10610-011-9141-3>
- Polanyi K., Arensberg C. M., Pearson H. W. 1957. *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, Ill: Free Press.
- Radin M. J. 1996. *Contested Commodities*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Raghuram P., Madge C. 2006. Towards a Method for Postcolonial Development Geography? Possibilities and Challenges. *Singapore Journal of Tropical Geography*. 27 (3): 270–288. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9493.2006.00262.x>
- Ramutsindela M. 2006. *Parks and People in Postcolonial Societies: Experiences in Southern Africa*. New York: Kluwer Academic Publishers.
- Read A. J. et al. 1988. The Exploitation of Small Cetaceans in Coastal Peru. *Biological Conservation*. 46 (1): 53–70. URL: [https://doi.org/10.1016/0006-3207\(88\)90108-5](https://doi.org/10.1016/0006-3207(88)90108-5)
- Reeves R., McClellan K., Werner T. B. 2013. Marine Mammal Bycatch in Gillnet and Other Entangling Net Fisheries, 1990 to 2011. *Endangered Species Research*. 20 (1): 71–97. doi: [10.3354/esr00481](https://doi.org/10.3354/esr00481)
- Reuter P. 1985. *The Organization of Illegal Markets: An Economic Analysis*. Washington, DC: U. S. Department of Justice; National Institute of Justice.
- Sas-Rolfes M. ‘t et al. 2019. Illegal Wildlife Trade: Scale, Processes, and Governance. *Annual Review of Environmental Resources*. 44 (1): 201–228. URL: <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-101718-033253>
- Schaeffer D. 2004. Assessment of the Artisanal Shark Fishery and Local Shark Fin Trade on Unguja Island, Zanzibar. *Independent Study Project (ISP) Collection*. 536. URL: https://digitalcollections.sit.edu/isp_collection/536
- Schama S. 2004. *Landscape and Memory*. London: Harper Perennial.

- Sevdermish M., Miciak A. R., Levinson A. A. 1998. The Diamond Pipeline into the Third Millennium: A Multi-Channel System from the Mine to the Consumer. *Geoscience Canada*. 25 (2): 71–84. URL: https://id.erudit.org/iderudit/geocan25_2art02
- Siegel D. 2008. Diamonds and Organized Crime: The Case of Antwerp. In: Siegel D., Nelen H. (eds). *Organized Crime. Culture, Markets and Policies*. New York: Springer; 85–96.
- Scott J. 1985. *Weapons of the Weak. Everyday Forms of Peasant Resistance*. New Haven; London: Yale University Press.
- Scott J. 1990. *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*. New Haven: Yale University Press.
- Shanin T. 1990. *Defining Peasants. Essays Concerning Rural Societies, Expolary Economies, and Learning from Them in the Contemporary World*. Oxford: Basil Blackwell.
- Song K. J. et al. 2010. Fishing Gears Involved in Entanglements of Minke Whales (*Balaenoptera acutorostrata*) in the East Sea of Korea. *Marine Mammal Science*. 26 (2): 282–295. doi: [10.1111/j.1748-7692.2009.00340.x](https://doi.org/10.1111/j.1748-7692.2009.00340.x)
- Soykan C. U. et al. 2008. Why Study By-Catch? An Introduction to the Theme Section on Fisheries By-Catch. *Endangered Species Research*. 5 (2–3): 91–102. doi: [10.3354/esr00175](https://doi.org/10.3354/esr00175)
- Steinhart E. I. 2006. *Black Poachers, White Hunters: A Social History of Hunting in Colonial Kenya*. Oxford: James Currey.
- Svolkinas L. et al. 2020. Natural Remedies for COVID-19 as a Driver of the Illegal Wildlife Trade. *Oryx*. 54 (5): 601–602. doi:[10.1017/S0030605320000617](https://doi.org/10.1017/S0030605320000617)
- Sykes G. M, Matza D. 1957. Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency. *American Sociological Review*. 22 (6): 664–670. URL: <https://doi.org/10.2307/2089195>
- Titeca K. 2019. Illegal Ivory Trade as Transnational Organized Crime? An Empirical Study Into Ivory Traders in Uganda. *The British Journal of Criminology*. 59 (1): 24–44. URL: <https://doi.org/10.1093/bjc/azy009>
- Uhm D. P. van. 2016. *The Illegal Wildlife Trade Inside the World of Poachers, Smugglers and Traders*. Berlin; Heidelber: Springer. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-319-42129-2>
- Uzzi B. 1996. The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*. 61 (4): 674–698. URL: <https://doi.org/10.2307/2096399>
- Veblen Th. 1899. *The Theory of the Leisure Class*. New York: Macmillan.
- Vu N. A. 2023. Demand Reduction Campaigns for the Illegal Wildlife Trade in Authoritarian Vietnam: Ungrounded Environmentalism. *World Development*. 164 (C): art. 106150. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.106150>
- Waerebeek K. van, Reyes J. C 1994. Post-Ban Cetacean Takes off Peru: A Review. *Reports International Whaling Commission*. 15 (Special Issue): 503–519.
- Willerslev R. 2007. *Soul Hunters: Hunting, Animism, and Personhood Among the Siberian Yukaghirs*. Berkeley: University of California Press.

- Wright G. 2011. Conceptualising and Combating Transnational Environmental Crime. *Trends in Organized Crime*. 14 (4): 332–346. URL: <https://doi.org/10.1007/s12117-011-9130-4>
- Wyatt T. 2009. Exploring the Organization of Russia Far East's Illegal Wildlife Trade: Two Case Studies of the Illegal Fur and Illegal Falcon Trades. *Global Crime*. 10 (1–2): 144–154. URL: <https://doi.org/10.1080/17440570902783947>
- Wyatt T. 2013. *Wildlife Trafficking: A Deconstruction of the Crime, the Victims, and the Offenders*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Wyatt T. 2014. The Russian Far East's Illegal Timber Trade: An Organized Crime? *Crime, Law and Social Change*. 61 (1): 15–35. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10611-013-9461-y>
- Wyatt T., Uhm D. van, Nurse A. 2020. Differentiating Criminal Networks in the Illegal Wildlife Trade: Organized, Corporate and Disorganized Crime. *Trends in Organized Crime*. 23: 350–366. URL: <https://doi.org/10.1007/s12117-020-09385-9>
- Zimmerman M. 2003. The Black Market for Wildlife. *Vanderbilt Journal of Transnational Law*. 36 (5): 1657–1690. URL: <https://scholarship.law.vanderbilt.edu/vjtl/vol36/iss5/6>

PROFESSIONAL REVIEWS

Ilya Ermolin

Illegal Wildlife Trade: Prospects for Economic Sociology

ERMOLIN, Ilya V. — PhD in Political Science, Associate Professor, Department of Sociology, HSE University. Address: Sedova str., 55/2, 192148, St. Petersburg, Russian Federation.

Email: iermolin@hse.ru

Abstract

Illegal Wildlife Trade (IWT) is ranked as the fourth biggest illegal activity worldwide after arms, drugs and human trafficking. While it has been intensively explored to date, theoretical approaches grounded in economic sociology remain nascent. This article starts from reviewing the interdisciplinary approaches to IWT, with a special focus on whether organized crime can be associated with IWT. After choosing the pipeline model to examine the structure of the illegal market, the author consistently reviews the following stages of IWT: extraction, intermediation, and consumption. The research identified

organized poaching and deliberate by-catch in marine illegal activities as two interchangeably developed phenomena that have given rise to the IWT commodity chains worldwide since the 1980s-1990s. Deliberate by-catch has been reviewed for the first time. The author connects the origins of the present-day large-scale IWT with the collapse of colonialism and socialism that nevertheless should be treated differently. Intermediary as a key actor in the trade chain is characterized according to functions and roles they play in the IWT: exporter/importer, consolidator, fixer, transporter and craftsman. Sociologists who study IWT primarily examine various aspects of consumption including household consumption, conspicuous (face) consumption, social legitimacy of poaching practices, and consumption of goods used as natural remedies for diseases. Based on the literature review, the author offers economic sociologists to look at the IWT as the one of the most socially embedded phenomena among those studied within sociology of markets. First, it would allow us to research the activities of self-sustaining household as the main actor of IWT. Second, it would give us a chance to understand shifting legal regimes that determine changes in the legality and legitimacy of economic transactions of actors in the market.

Key words: illegal wildlife trade; poaching; deliberate bycatch; intermediaries; consumption; social embeddedness; self-sustaining household.

References

- Alonso A. I., Uhm D. P. van (2023) The Illegal Trade in European Eels: Outsourcing, Funding, and Complex Symbiotic-Antithetical Relationships. *Trends in Organized Crime*, vol. 26, pp. 293–307. Available at: <https://doi.org/10.1007/s12117-023-09490-5> (accessed 5 March 2024).
- Alverson D. L., Freeberg M. K., Murawski S. A., Pope J. G. (1994) *A Global Assessment of Fisheries Bycatch and Discards*, Rome: FAO.
- Anagnostou M., Doberstein B. (2022) Illegal Wildlife Trade and other Organised Crime: A Scoping Review. *Ambio*, vol. 51, no 7, pp. 1615–1631. <https://doi.org/10.1007/s13280-021-01675-y>

- Archer J. (1999) Poaching Gangs and Violence: The Urban-Rural Divide in Nineteenth-Century Lancashire. *British Journal of Criminology*, vol. 39, iss. 1, pp. 25–38. Available at: <https://doi.org/10.1093/bjc/39.1.25> (accessed 5 March 2024).
- Baker C. S., Lukoschek V., Lavery S., Dalebout M. L., Yong-un M., Endo T., Funahashi N. (2006) Incomplete Reporting of Whale, Dolphin and Porpoise “Bycatch” Revealed by Molecular Monitoring of Korean Markets. *Animal Conservation*, vol. 9, iss. 4, pp. 474–482. doi: 10.1111/j.1469-1795.2006.00062.x
- Beckert J. (2009) The Social Order of Markets. *Theory and Society*, vol. 38, no 3, pp. 245–269. doi: 10.1007/s11186-008-9082-0.
- Beckert J., Dewey M. (2017) *The Architecture of Illegal Markets Towards an Economic Sociology of Illegality in the Economy*, Oxford Oxford University Press.
- Beckert J., Wehinger F. (2013) In the Shadow: Illegal Markets and Economic Sociology. *Socio-Economic Review*, vol. 11, iss. 1, pp. 5–30. Available at: <https://doi.org/10.1093/ser/mws020> (accessed 5 March 2024).
- Bell S., Hampshire K., Topalidou S. (2007) The Political Culture of Poaching: A Case Study from Northern Greece. *Biodiversity and Conservation*, vol. 16, iss. 2, pp. 399–418. doi: 10.1007/s10531-005-3371-y
- Bergenas J., Knight A. (2015) Green Terror: Environmental Crime and Illicit Financing. *SAIS Review of International Affairs*, vol. 35, no 1, pp. 119–31. doi: 10.1353/sais.2015.0004
- Burt R. S. (1992) *Structural Holes: The Social Structure of Competition*, Harvard: Harvard University Press.
- Carrington D. (2013) Chinese Vessel on Philippine Coral Reef Caught with Illegal Pangolin Meat. *The Guardian*. Available at: <https://www.theguardian.com/environment/2013/apr/15/chinese-vessel-philippine-reef-illegal-pangolin-meat> (accessed 7 July 2023).
- Carruthers J. (1995) *The Kruger National Park: A Social and Political History*, Pietermaritzburg: University of Natal Press.
- Chayanov A. (1991) *The Theory of Peasant Co-Operatives* (trans. D. W. Benn), Columbus: Ohio State University Press.
- Chen F. (2016) Poachers and Snobs: Demand for Rarity and the Effects of Antipoaching Policies. *Conservation Letters*, vol. 9, no 1, pp. 65–69. Available at: <https://doi.org/10.1111/conl.12181> (accessed 5 March 2024).
- Comaroff J., Comaroff J. L. (eds) (2006) *Law and Disorder in the Postcolony*, Chicago: Chicago University Press.
- Cook D., Jason M. L. R., Lowther J. (2002) *The International Wildlife Trade and Organised Crime: A Review of the Evidence and the Role of the UK*. Available at: https://www.academia.edu/8178488/The_International_Wildlife_Trade_and_Organised_Crime_a_review_of_the_evidence_and_the_role_of_the_UK (accessed 5 March 2024).
- Courchamp F., Clutton-Brock T., Grenfell B. (1999) Inverse Density Dependence and the Allee effect. *Trends in Ecology and Evolution*, vol. 14, iss. 10, pp. 405–410. Available at: [https://doi.org/10.1016/S0169-5347\(99\)01683-3](https://doi.org/10.1016/S0169-5347(99)01683-3) (accessed 5 March 2024).

- Cowlishaw G., Mendelson S., Rowcliffe J. M. (2005) Structure and Operation of a Bushmeat Commodity Chain in Southwestern Ghana. *Conservation Biology*, vol. 19, no 1, pp. 139–149. doi: [10.1111/j.1523-1739.2005.00170.x](https://doi.org/10.1111/j.1523-1739.2005.00170.x)
- Davydov V. (2014) Fishery in ‘Free Spaces’: Non-Compliance with Fishery Regulations in a Northern Baikal Evenki Village. *Polar Record*, vol. 50, no 4, pp. 379–390. doi: [10.1017/S0032247414000163](https://doi.org/10.1017/S0032247414000163)
- Donahoe B. (2006) Who Owns the Taiga? Inclusive vs. Exclusive Senses of Property Among the Tozhu and Tofa of Southern Siberia. *Sibirica*, vol. 5, iss. 1, pp. 87–116. Available at: <http://dx.doi.org/10.3167/136173606780265306> (accessed 5 March 2024).
- Drury R. (2011) Hungry for Success: Urban Consumer Demand for Wild Animal Products in Vietnam. *Conservation and Society*, vol. 9, no 3, pp. 247–257.
- Duffy R., St John F., Buscher B., Brockington D. (2015) Toward a New Understanding of the Links between Poverty and Illegal Wildlife Hunting. *Conservation Biology*, vol. 30, no 1, pp. 14–22. doi: [10.1111/cobi.12622](https://doi.org/10.1111/cobi.12622)
- Eliason S. L. (2003) Illegal Hunting and Angling: The Neutralization of Wildlife Violations. *Society and Animals*, vol. 11, iss. 3, pp. 225–243. doi: [10.1163/156853003322773032](https://doi.org/10.1163/156853003322773032)
- Eliason S. L. (2010) Accounts of Wildlife Law Violators: Motivations and Rationalizations. *Human Dimensions of Wildlife*, vol. 9, iss. 2, pp. 119–131. Available at: <https://doi.org/10.1080/10871200490441775> (accessed 5 March 2024).
- Eliason S. L. (2012) Trophy Poaching: A Routine Activities Perspective. *Deviant Behaviour*, vol. 33, iss. 1, pp. 72–87. doi: [10.1080/01639625.2010.548289](https://doi.org/10.1080/01639625.2010.548289)
- Elliott L. (2012) Legality and legitimacy: The Environmental Challenge. *Legality and Legitimacy in Global Affairs* (eds. R. Falk, M. Juergensmayer, V. Popovski), Oxford: Oxford University Press, pp. 365–387.
- Ellis R. (2013) *Tiger Bone and Rhino Horn: The Destruction of Wildlife for Traditional Chinese Medicine*, Washington, DC: Island Press.
- Ermolin I. V. (2019a) Istoricheskiy kontekst razvitiya osetrovogo brakon'erstva i problema prilova kaspiskogo tyuleniya (*Pusa caspica*) na Kaspii (del'ta Volgi i Respublika Dagestan, 1990–2000 gg.) [Sturgeon Poaching and Caspian Seal Bycatch near the Volga River Delta and the Republic of Dagestan: Case Studies 1990s–2000s]. *Desyataya mezhdunarodnaya konpherentsiya “Morskie mlekopitayushchie Golarktiki”* [The 10th Anniversary International Conference “Marine Mammals of the Holarctic”], vol. 1, Moscow: Marine Mammal Council, pp. 12–121 (in Russian).
- Ermolin I. V. (2019b) Predumyshlennyy prilov Kaspiyskogo tyuleniya i razvitie nelegal'nogo rynka bioresursov v Dagestane: ekonomiko-sotsiologicheskiy podkhod [Deliberate By-Catch of the Caspian Seal and the Development of Illegal Wildlife Trade (IWT) in Dagestan, Russia: A Socio-Economic Approach]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 1, pp. 83–123. doi: [10.17323/1726-3247-2019-1-83-122](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-1-83-122) (in Russian).
- Ermolin I. V. (2019c) Phenomen “soprotivleniya”: ot spontannogo proyavleniya k kompleksnym otvetam [Conceptualizing the “Resistance”: from Disorganized Forms towards Complex Responses]. *The Jour-*

nal of Sociology and Social Anthropology = Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii, vol. 22, no 4, pp. 141–165 (in Russian). doi: doi.org/10.31119/jssa.2019.22.4.6.

- Ermolin I., Svolkinas L. (2016) Who Owns Sturgeon in the Caspian? New Theoretical Model of Social Responses Towards State Conservation Policy. *Biodiversity and Conservation*, vol. 25, iss. 14, pp. 2929–2945. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10531-016-1211-x> (accessed 5 March 2024).
- Ermolin I., Suvorkov P. (2020) Na puti k teorii “avtonomnogo” soobshchestva: eks-polyarnye ekonomicheskie struktury pribrezhnogo rybolovstva na yuge Rossii [Towards the Theory of the Autonomous Community: Ex-Polar Economy Structures in Coastal Fishing in Southern Russia]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 29, no 2, pp. 156–178 (in Russian). doi: [10.17323/1811-038X-2020-29-2-156-178](https://doi.org/10.17323/1811-038X-2020-29-2-156-178)
- Fischer A., Kereži V., Arroyo B., Delibes-Mateos M., Tadie D., Lowassa A., Krangle O., Skogen K. (2013) (De)Legitimising Hunting—Discourses over the Morality of Hunting in Europe and Eastern Africa. *Land Use Policy*, vol. 32, May, pp. 261–270. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.landusepol.2012.11.002> (accessed 5 March 2024).
- Forsyth C. J., Marckese T. A. (1993a) Folk Outlaws: Vocabularies of Motives. *International Review of Modern Sociology*, vol. 23, no 1, pp. 17–31. Available at: <https://doi.org/10.1080/08941929809381059> (accessed 5 March 2024).
- Forsyth C., Gramling R., Wooddell G. (1998) The Game of Poaching: Folk Crimes in Southwest Louisiana. *Society and Natural Resources*, vol. 11, iss. 1, pp. 25–38. Available at: <https://doi.org/10.1080/08941929809381059> (accessed 5 March 2024).
- Forsyth C., Marckese T. A. (1993b) Thrills and Skills: A Sociological Analysis of Poaching. *Deviant Behavior*, vol. 14, iss. 2, pp. 157–172. Available at: <https://doi.org/10.1080/01639625.1993.9967935> (accessed 5 March 2024).
- Gambetta D. (2009) *Codes of the Underworld: How Criminals Communicate*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Garland E. (2008) The Elephant in the Room: Confronting the Colonial Character of Wildlife Conservation in Africa. *African Studies Review*, vol. 51, iss. 3, pp. 51–74. doi: [10.1353/arw.0.0095](https://doi.org/10.1353/arw.0.0095)
- Gerkey D. (2011) Abandoning Fish: The Vulnerability of Salmon as a Cultural Resource in a Post-Soviet Commons. *Anthropology of Work Review*, vol. 32, no 2, pp. 77–89. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1548-1417.2011.01060.x> (accessed 5 March 2024).
- Gerkey D. (2016) The Emergence of Institutions in a Post-Soviet Commons. *Human Organization*, vol. 75, no 4, pp. 336–345. Available at: <https://doi.org/10.17730/1938-3525-75.4.336> (accessed 5 March 2024).
- Gibson C. C. (1999) *Politicians and Poachers: The Political Economy of Wildlife Policy in Africa*, Cambridge: Cambridge 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.

- Granovetter M., Swedberg R. (2011) Introduction to the Third Edition. *The Sociology of Economic Life* (eds. M. Granovetter, R. Swedberg), Boulder, CO: Westview Press, pp. XIII–XLI.
- Habek J. O., Gurova O. Yu. (2014) Vse eshche postsocializm? Prostranstva, estetieskie suzhdeniya, neravenstva [Still Post-Socialism? Space, Aesthetic Judgments, Inequalities]. *Etnograficheskoe obozrenie*, no 3, pp. 3–8 (in Russian).
- Hall M. A. (1996) On Bycatches. *Reviews in Fish Biology and Fisheries*, vol. 6, iss. 3, pp. 319–352. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1755-263X.2008.00013.x> (accessed 5 March 2024).
- Hall R. J., Milner-Gulland E. J., Courchamp F. (2008) Endangering the Endangered: The Effects of Perceived Rarity on Species Exploitation. *Conservation Letters*, vol. 1, no 2, pp. 75–81. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1755-263X.2008.00013.x> (accessed 5 March 2024).
- Hampshire K., Bell S., Wallace G., Stepukonis F. (2004) “Real” Poachers and Predators: Shades of Meaning in Local Understandings of Threats to Fisheries. *Society & Natural Resources*, vol. 17, iss. 4, pp. 305–318. Available at: <https://doi.org/10.1080/08941920490278656> (accessed 5 March 2024).
- Hayman G., Brack D. (2011) *International Environmental Crime*, London: The Royal Institute of International Affairs.
- Hobsbawm E. J. (1959) *Primitive Rebels: Studies in Archaic Forms of Social Movement in the 19th and 20th Centuries*, Manchester: University of Manchester Press.
- Hobsbawm E. J. (1985) *Bandits*, London: Penguin.
- Hübschle A. M. (2015) *A Game of Horns: Transnational Flows of Rhino Horn*. PhD thesis, Universität zu Köln.
- Hübschle A. (2016) Security Coordination in an Illegal Market: The Transnational Trade in Rhinoceros Horn. *Politikon*, vol. 43, iss. 2, pp. 193–214. Available at: <https://doi.org/10.1080/02589346.2016.1201377> (accessed 5 March 2024).
- Hübschle A. (2017a) Fluid Interfaces between Flows of Rhino Horn. *Global Crime*, vol. 18, iss. 3, pp. 198–217. Available at: <https://doi.org/10.1080/17440572.2017.1345680> (accessed 5 March 2024).
- Hübschle A. M. (2017b) The Social Economy of Rhino Poaching: Of Economic Freedom Fighters, Professional Hunters and Marginalized Local People. *Current Sociology*, vol. 65, iss. 3, pp. 427–447. Available at: <https://doi.org/10.1177/0011392116673210> (accessed 5 March 2024).
- Jacoby K. (2003) *Crimes Against Nature Squatters, Poachers, Thieves and the Hidden History of American Conservation*, Berkeley: University of California Press.
- Jones D. (1979) The Poacher: A Study in Victorian Crime and Protest. *Historical Journal*, vol. 22, no 4, pp. 825–860. doi: 10.1017/S0018246X00017143
- Lewison R. L., Crowder L. B., Read A. J., Freeman S. A. (2004) Understanding Impacts of Fisheries Bycatch on Marine Megafauna. *Trends in Ecology and Evolution*, vol. 19, iss. 11, pp. 598–604. <https://doi.org/10.1016/j.tree.2004.09.004>

- MacKenzie J. M. (1988) *Empire of Nature: Hunting Conservation and British Imperialism*, Manchester: Manchester University Press.
- MacMillan D. C., Han J. (2011) Cetacean By-Catch in the Korean Peninsula—by Chance or by Design? *Human Ecology*, vol. 39, iss. 6, pp. 757–768. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10745-011-9429-4> (accessed 5 March 2024).
- Mangel J. C., Alfaro-Shigueto J., Waerebeek K. van, Cáceres C., Bearhop S., Witt M. J., Godley B. J. (2010) Small Cetacean Captures in Peruvian Artisanal Fisheries: High Despite Protective Legislation. *Biological Conservation*, vol. 143, iss. 1, pp. 136–143. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.biocon.2009.09.017> (accessed 5 March 2024).
- Margulies M. A., Wong R. W. Y., Duffy R. (2019) The Imaginary ‘Asian Super Consumer’: A Critique of Demand Reduction Campaigns for the Illegal Wildlife Trade. *Geoforum*, vol. 107, pp. 216–219. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.geoforum.2019.10.005>
- Merode E. de, Cowlshaw G. (2006) Species Protection, the Changing Informal Economy, and the Politics of Access to the Bushmeat Trade in the Democratic Republic of Congo. *Conservation Biology*, vol. 20, no 4, pp. 1262–1271. doi: [10.1111/j.1523-1739.2006.00425.x](https://doi.org/10.1111/j.1523-1739.2006.00425.x).
- Moreto W. D., Uhm D. P. van (2021) Nested Complex Crime: Assessing the Convergence of Wildlife Trafficking, Organized Crime and Loose Criminal Networks. *The British Journal of Criminology*, vol. 61, iss. 5, pp. 1334–1353. Available at: <https://doi.org/10.1093/bjc/azab005> (accessed 5 March 2024).
- Morris R. C. (ed.) (2010) *Can the Subaltern Speak? Reflections on the History of an Idea*, New York: Columbia University Press.
- Muth R. M., Bowe J. F., Jr. (1998) Illegal Harvest of Renewable Natural Resources in North America: Toward a Typology of the Motivations for Poaching. *Society and Natural Resources*, vol. 11, iss. 1, pp. 9–24. Available at: <https://doi.org/10.1080/08941929809381058> (accessed 5 March 2024).
- Naylor R. T. (2004) The Underworld of Ivory. *Crime, Law & Social Change*, vol. 42, no 4, pp. 261–295. doi: [10.1007/s10611-005-2143-7](https://doi.org/10.1007/s10611-005-2143-7)
- North D. C. (1991) Institutions. *Journal of Economic Perspective*, vol. 5, no 1, pp. 97–112. doi: [10.1257/jep.5.1.97](https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97)
- OECD (1997) *Towards Sustainable Fisheries: Economic Aspects of the Management of living Marine Resources*, Paris: OECD.
- Osborne H., Winstanley M. (2006) Rural and Urban Poaching in Victorian England. *Journal of Rural History*, vol. 17, iss. 2, pp. 187–212. doi: [10.1017/S0956793306001877](https://doi.org/10.1017/S0956793306001877)
- Phelps J., Biggs D., Webb E. L. (2016) Tools and Terms for Understanding Illegal Wildlife Trade. *Frontiers in Ecology and Environment*, vol. 14, iss. 9, pp. 479–489. doi: [10.1002/fee.1325](https://doi.org/10.1002/fee.1325)
- Pires S., Moreto W. (2011) Preventing Wildlife Crimes: Solutions that Can Overcome the “Tragedy of the Commons”. *European Journal on Criminal Policy and Research*, vol. 17, no 2, pp. 101–123. Available at: <https://doi.org/10.1007/s10610-011-9141-3> (accessed 5 March 2024).

- Raghuram P., Madge C. (2006) Towards a Method for Postcolonial Development Geography? Possibilities and Challenges. *Singapore Journal of Tropical Geography*, vol. 27, iss. 3, pp. 270–288. Available at: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9493.2006.00262.x> (accessed 5 March 2024).
- Ramutsindela M. (2006) *Parks and People in Postcolonial Societies: Experiences in Southern Africa*, New York: Kluwer Academic Publishers.
- Read A. J., Waerebeek K. van, Reyes J. C., McKinnon J. S., Lehman L. C. (1988) The Exploitation of Small Cetaceans in Coastal Peru. *Biological Conservation*, vol. 46, iss. 1, pp. 53–70. [https://doi.org/10.1016/0006-3207\(88\)90108-5](https://doi.org/10.1016/0006-3207(88)90108-5)
- Reeves R., McClellan K., Werner T. B. (2013) Marine Mammal Bycatch in Gillnet and Other Entangling Net Fisheries, 1990 to 2011. *Endangered Species Research*, vol. 20, no 1, pp. 71–97. doi: [10.3354/esr00481](https://doi.org/10.3354/esr00481)
- Reuter P. (1985) *The Organization of Illegal Markets: An Economic Analysis*, Washington, DC: U. S. Department of Justice; National Institute of Justice.
- Sas-Rolfes M., Challender D. W. S., Hinsley A., Veríssimo D., Milner-Gulland E. J. (2019) Illegal Wildlife Trade: Scale, Processes, and Governance. *Annual Review of Environmental Resources*, vol. 44, no 1, pp. 201–228. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-101718-033253>
- Schaeffer D. (2004) Assessment of the Artisanal Shark Fishery and Local Shark Fin Trade on Unguja Island, Zanzibar. *Independent Study Project (ISP) Collection*. 536.
- Schama S. (2004) *Landscape and Memory*, London: Harper Perennial.
- Scott J. (1985) *Weapons of the Weak. Everyday Forms of Peasant Resistance*, New Haven; L.: Yale University Press.
- Scott J. (1990) *Domination and the Arts of Resistance: Hidden Transcripts*, New Haven: Yale University Press.
- Sevdermish M., Miciak A. R., Levinson A. A. (1998) The Diamond Pipeline into the Third Millennium: A Multi-Channel System from the Mine to the Consumer. *Geoscience Canada*, vol. 25, iss. 2, pp. 71–84. URL: https://id.erudit.org/iderudit/geocan25_2art02
- Shanin T. (1990) *Defining Peasants. Essays Concerning Rural Societies, Expolary Economies, and Learning from Them in the Contemporary World*, Oxford: Basil Blackwell.
- Siegel D. (2008) Diamonds and Organized Crime: The Case of Antwerp. *Organized Crime. Culture, Markets and Policies* (eds. D. Siegel, H. Nelen), New York: Springer, pp. 85–96.
- Song K. J., Kim Z. G., Zhang C. I., Kim Y. H. (2010) Fishing Gears Involved in Entanglements of Minke Whales (*Balaenoptera acutorostrata*) in the East Sea of Korea. *Marine Mammal Science*, vol. 26, no 2, pp. 282–295. DOI: [10.1111/j.1748-7692.2009.00340.x](https://doi.org/10.1111/j.1748-7692.2009.00340.x)
- Soykan C. U., Moore J. E., Zydalis R., Crowder L. B., Safina C., Lewison R. L. (2008) Why Study By-Catch? An Introduction to the Theme Section on Fisheries By-Catch. *Endangered Species Research*, vol. 5, no 2–3, pp. 91–102. DOI: [10.3354/esr00175](https://doi.org/10.3354/esr00175)

- Steinhart E. I. (2006) *Black Poachers, White Hunters: A Social History of Hunting in Colonial Kenya*, Oxford: James Currey.
- Svolkinas L., Goodman S. J., Holmes G., Ermolin I., Suvorkov P. (2020) Natural Remedies for COVID-19 as a Driver of the Illegal Wildlife Trade. *Oryx*, vol. 54, iss. 5, pp. 601–602. DOI: [10.1017/S0030605320000617](https://doi.org/10.1017/S0030605320000617)
- Sykes G. M., Matza D. (1957) Techniques of Neutralization: A Theory of Delinquency. *American Sociological Review*. vol. 22, iss. 6, pp. 664–670. DOI: <https://doi.org/10.2307/2089195>
- Titeca K. (2019) Illegal Ivory Trade as Transnational Organized Crime? An Empirical Study into Ivory Traders in Uganda. *The British Journal of Criminology*, vol.59, iss. 1, pp. 24–44. DOI: <https://doi.org/10.1093/bjc/azy009>
- Uhm D. P. van. (2016) *The Illegal Wildlife Trade Inside the World of Poachers, Smugglers and Traders*, Berlin; Heidelberg: Springer.
- Uzzi B. (1996) The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*, vol. 61, no 4, pp. 674–698. DOI: <https://doi.org/10.2307/2096399>
- Veblen Th. (1899) *The Theory of the Leisure Class*, New York: Macmillan.
- Vu N. A. (2023) Demand Reduction Campaigns for the Illegal Wildlife Trade in Authoritarian Vietnam: Ungrounded Environmentalism. *World Development*, vol. 164, no C, art. 106150. doi: [10.1016/j.worlddev.2022.106150](https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.106150)
- Waerebeek K. van, Reyes J. C. (1994) Post-Ban Cetacean Takes off Peru: A Review. *Reports International Whaling Commission*, vol. 15, special iss., pp. 503–519.
- Willerslev R. (2007) *Soul Hunters: Hunting, Animism, and Personhood Among the Siberian Yukaghirs*, Berkeley: University of California Press.
- Wright G. (2011) Conceptualising and Combating Transnational Environmental Crime. *Trends in Organized Crime*, vol. 14, no 4, pp. 332–346. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12117-011-9130-4>.
- Wyatt T. (2014) The Russian Far East’s Illegal Timber Trade: An Organized Crime? *Crime, Law and Social Change*, vol. 61, iss. 1, pp. 15–35. URL: <https://doi.org/10.1080/17440570902783947>
- Wyatt T. (2009) Exploring the Organization of Russia Far East’s Illegal Wildlife Trade: Two Case Studies of the Illegal Fur and Illegal Falcon Trades. *Global Crime*, vol. 10, no (1–2), pp. 144–154. Available at: <https://doi.org/10.1080/17440570902783947> (accessed 5 March 2024).
- Wyatt T. (2013) *Wildlife Trafficking: A Deconstruction of the Crime, the Victims, and the Offenders*, Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan.
- Wyatt T., Uhm D. van, Nurse A. (2020) Differentiating Criminal Networks in the Illegal Wildlife Trade: Organized, Corporate and Disorganized Crime. *Trends in Organized Crime*, vol. 23, pp. 350–366. Available at: <https://doi.org/10.1007/s12117-020-09385-9> (accessed 5 March 2024).

Zimmerman M. (2003) The Black Market for Wildlife. *Vanderbilt Journal of Transnational Law*, vol. 36, no 5, pp. 1657–1690. Available at: <https://scholarship.law.vanderbilt.edu/vjtl/vol36/iss5/6> (accessed 5 March 2024).

Received: August 11, 2023

Citation: Ermolin I. (2024) Issledovaniya nelegal'nogo rynka bioresursov: perspektivy ekonomicheskoy sotsiologii [Illegal Wildlife Trade: Prospects for Economic Sociology]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 25, no 2, pp. 120–147. doi: 10.17323/1726-3247-2024-2-120-147 (in Russian).

НОВЫЕ КНИГИ

Д. С. Попов

Профессионал и его работа: важен ли человеческий капитал в современной России?



Рецензия на книгу: Тихонова Н. Е., Латов Ю. В., Каравай А. В., Латова Н. В., Слободенюк Е. Д. 2023. *Человеческий капитал российских профессионалов: состояние, динамика, факторы*: [монография] (отв. ред. Н. Е. Тихонова, Ю. В. Латов). М.: ФНИСЦ РАН. 488 с.



ПОПОВ Дмитрий Сергеевич — кандидат социологических наук, ведущий научный сотрудник Института социологии ФНИСЦ РАН. Адрес: 117218, Москва, ул. Кржижановского, д. 24/35, корп. 5.

Email: dmtppv@gmail.com

Данная публикация представляет собой обзор вышедшей в Академии наук монографии «Человеческий капитал российских профессионалов: состояние, динамика, факторы» [Тихонова et al. 2023] и размышление над ней. Исследования последних двух десятилетий неоднократно показывали, что стоимость человеческого капитала (по меньшей мере, в развитых странах Запада) превысила стоимость капитала физического, и именно человеческий капитал во многом определяет современное экономическое развитие. По этой причине интерес к человеческому капиталу остаётся на неизменно высоком уровне, особенно это касается поиска и оценки макроэкономических эффектов от него. Вместе с тем в изначальной теории, появившейся в 1950–1960-х гг. в лоне Чикагской экономической школы, человеческий капитал определялся на микроэкономическом уровне как результат инвестиций человека в собственную жизнь и собственное развитие. Попытка социологического осмысления человеческого капитала, предпринимаемая авторами рассматриваемой в данной статье книги, приводит к тому, что за довольно абстрактной идеей капитала они видят конкретных социальных акторов — людей и социальные группы. В некотором смысле такой ракурс вновь делает идею человеческого капитала ближе к её изначальной интерпретации. Авторы книги ставят вопрос о том, что профессионализм и — более обще — человеческий капитал (в первую очередь знания, умения, навыки) означает в условиях социальной системы современной России, даёт ли он преимущества своим «носителям». Вопреки кажущейся очевидности и простоте, вопрос обнаруживает себя как весьма сложный. Наблюдаемые преимущества обладателей глубоких профессиональных знаний и навыков, выраженных в социальной динамике, доходах, социальном престиже, в условиях постфордистских знаниеёмких экономик далеко не всегда и в меньшей мере, чем где бы то ни было, доступны российским профессионалам. Один из пессимистических выводов книги состоит в том, что российское общество «застряло» где-то в области перехода к экономике постмодерна, и неизбежность этого перехода видится сегодня далеко не очевидной. По всей видимости, профессионализм и человеческий капитал играют иную роль в современных российских условиях, чем в экономиках Запада, что заставляет по-иному посмотреть на вопросы динамики, структуры и социального развития.

Ключевые слова: человеческий капитал; человеческий потенциал; профессионалы; специалисты; социальная структура; социальная успешность; социальная динамика.

Введение

Одним из важнейших достижений революций, как буржуазных, так и социалистических, произошедших на сломе сословного строя, стало то, что, как принято считать, человек обретает своё место и признание в обществе не за счёт аскриптивных, врождённых характеристик, но за счёт характеристик приобретённых. Важнейшие из приобретённых характеристик — это профессиональные навыки, знания, умения. Они получают в социальных науках несколько отличающиеся теоретические интерпретации. Помимо классической «инструментальной» интерпретации Чикагской экономической школы, в которой навыки тесно связаны с производительностью, экономической продуктивностью и экономической отдачей, с середины 1980-х гг. распространение и популярность получает другое понимание, опирающееся на идеи психологии личности. В рамках такого понимания навыки и знания необходимы для самореализации и обеспечения полноценной жизни и благополучия (*wellbeing*) человека (см., например: [OECD 2020]). В социологии получила распространение идея о том, что умения и знания человека связаны с проблемами неравенства и социальной динамики. Так, например, французский структуралист П. Бурдьё видит в них основу интериоризированной социальной структуры, «габитуса», определяющего социальную позицию и перспективу человека. Воплощение, инкорпорирование навыков (то есть приобретение и закрепление этих навыков у индивида) создаёт человека. Бурдьё вступает в заочный спор с экзистенциалистом Ж.-П. Сартром, обращаясь к сюжету из фундаментального труда философа «Бытие и ничто», в котором Сартр рассуждает о том, что официант лишь играет в официанта, играет в свою профессию и «не может быть непосредственно официантом кафе в том смысле, в котором эта чернильница есть чернильница, стакан есть стакан» [Сартр 2004: 94]. Бурдьё настаивает на подлинной реальности официанта, базирующейся на его габитусе, усвоенных им навыках, предрасположенностях и практических схемах, среди которых профессиональные знания и умения занимают центральное место. Официант не играет в официанта, но он суть официант, и превращение официанта в интеллектуала — это не вопрос «просветления», но вопрос тяжёлой работы по изменению инкорпорированных навыков, знаний и умений [Бурдьё 2007]. Отсюда, к слову, произрастает пристальный интерес учёного к вопросам образования и социального воспроизводства.

Значимость приобретённых людьми знаний и навыков закономерно нашла признание и в экономике. Концепция человеческого капитала возникает в 1950–1960-е гг. в лоне Чикагской экономической школы. Научная ценность этой концепции подтверждена многими десятилетиями эмпирической работы, значительная часть которой была проведена за пределами США. Вместе с этой работой приходило осознание несовершенства изначальной модели, причём как техническое (методическое), так и концептуальное, поэтому начиная с 1980-х гг. в адрес теории человеческого капитала звучит нарастающая критика.

Теория человеческого капитала говорит нам об экономической производительности и важности для неё инкорпорированного в людях «капитала», приобретённого в процессе многолетнего образования и труда. По современным оценкам (см.: [Liu 2011; Капелюшников 2013а; 2013b]), именно человеческий капитал обладает наибольшей стоимостью в наиболее развитых странах, опередив по этому показателю «материальные» виды капиталов. В условиях постфордистской экономики гарантией и драйвером экономического роста становится именно человеческий капитал. Несмотря на то что в центре классической теории человеческого капитала изначально находился абстрактный и рациональный *homo economicus*, социальные последствия такого теоретизирования, оказавшегося особенно весомым для экономической политики многих стран, стали ощущаться обычными людьми, во плоти и крови.

Демографический потенциал многих стран Запада (как, впрочем, и нашей страны, и некоторых экономически развитых стран Востока) сегодня весьма скромнен, впору говорить о потенциале сокращения, а не роста трудоспособного населения. Если инкорпорированный в людях капитал оказывается наиболее дорогим и значительным, то за счёт чего возможно дальнейшее экономическое развитие? За счёт повышения отдачи от работы каждого человека? Но потенциал такого повышения ограничен, и чрезмерная настойчивость этого решения способна привести к реинкарнации печально знаменитой «потогонной системы» (*sweating system*), требующей от работника максимальной отдачи в ущерб его собственной жизни и интересам.

В этом контексте в научной литературе возникает «левый ответ» создателям классической теории на концепцию человеческого капитала — и в виде альтернативных концепций (например, человеческого потенциала (*human development*) [Sen 1985; UNDP 1990]), и в виде попыток переосмысления роли человеческого капитала в современной экономике и жизни со смещением акцента с производительности и экономической отдачи на проблемы полноты и качества жизни отдельного человека [Brown, Lauder, Cheung 2020]. Иными словами, в центре этого ответа лежит попытка увидеть потребности человека (а не только социальной системы) за фасадом абстрактной и отвлечённой теории.

Вопрос о социальном значении, смысле инкорпорированных навыков оказывается гораздо шире сугубо экономической интерпретации. Важность этих навыков, как было упомянуто выше, сама по себе является достигнутым в политической борьбе результатом. Соответственно, можно вполне обоснованно предположить, что в условиях различающихся социальных и культурных систем роль инкорпорированных навыков, знаний, умений далеко не одинакова. И определение их локализованной темпорально и социально функции становится задачей не абстрактного отвлечённого теоретизирования, но эмпирической работы, учитывающей национальный контекст. Одну из попыток сделать такую работу и предпринимают авторы новой книги «Человеческий капитал российских профессионалов: состояние, динамика, факторы», вышедшей недавно в Академии наук. Авторский коллектив монографии (Н. Е. Тихонова, Ю. В. Латов, Н. В. Латова, А. В. Каравай, Е. Д. Слободенюк) одновременно представляет НИУ ВШЭ и ИС РАН, однако книга заявлена как «продолжение начавшейся в 2000-х гг. работы группы социологов Института социологии ФНИСЦ РАН под руководством Н. Е. Тихоновой по комплексному осмыслению особенностей социальной структуры российского общества первой четверти XXI века. Центральная проблема книги — качество человеческого капитала в России, а также то, насколько это качество связано с социальной и экономической успешностью российских профессионалов (в том числе на фоне других стран). Несомненно, что авторы книги были в курсе упомянутых выше теоретических споров и смещений. Они, пусть и косвенным образом, присоединяются к критике классической теории и заявляют, что их научный проект представляет собой своего рода «левый поворот» в исследовании человеческого капитала и профессионалов. Попробуем разобраться в том, что содержательно значит это заявление, а также в том, каковы экономические и социальные смыслы и значимость человеческого капитала в условиях современной России.

Книга «Человеческий капитал российских профессионалов...» состоит из 13 глав. Первые две главы посвящены вопросам теории и методики. Главы с третьей по девятую представляют собой своего рода «сердце» книги, в них даётся характеристика общих трендов динамики профессионалов, предложены сюжеты, связанные с характеристиками социальной успешности (или неуспешности) профессионалов, оценивается роль человеческого капитала и иных ресурсов для такой успешности. Следующие две главы предлагают новый взгляд на оценку человеческого капитала через оценку досуговой деятельности и миграции. Заключительные главы предлагают в несколько сжатом виде сравнение состояния профессионалов в России и других странах.

Теория, методика и данные

Уже в первой главе монографии ставится вопрос о том, достигла ли российская экономика того самого постфордистского состояния, в котором, в логике теоретиков экономики постмодерна (см., например: [Флорида 2007]), именно инкорпорированные навыки становятся наиболее важными и «весомыми» в экономическом процветании и развитии. Ответ авторов отрицательный, и на протяжении всей книги они находят всё новые эмпирические аргументы, подкрепляющие его. На этом фоне они предлагают рассматривать профессионалов как особый «новый класс». Этот термин уже использовался в югославском марксизме при описании советской социальной системы, однако в рассматриваемой книге он приобретает иное, отличное от предыдущего, содержание. «Новый класс» профессионалов в условиях российского общества парадоксальным образом оказывается не локомотивом экономического развития, но уязвимым и отчасти обделённым (во всяком случае, в сравнении с профессионалами в развитых странах Запада). Таким образом, в рамках «левого поворота» попытка «увидеть» человека в реинтерпретированной теории человеческого капитала превращается в попытку «увидеть» целый класс, обладающий наивысшим человеческим капиталом, но столь же уязвимый в текущих исторических обстоятельствах.

Необходимо упомянуть, что понимание «профессионалов» в книге несколько разнится с принятым в классической функционалистской традиции, где профессия, отличающаяся по своему содержанию от занятий (*occupations*), выступает важной основой социальной структуры, а профессионалы обладают «моральным кодексом», содержащим идеологию профессии и позволяющим им удерживать профессиональную автономию [Парсонс 2015]. Авторы же называют профессионалами владельцев дипломов о высшем образовании, работающих на требующих такого образования позициях. В этом понимании синонимом слова «профессионал» становится «специалист с высшим образованием». Этот отход от социологического канона с заменой «профессионала» на «специалиста» до некоторой степени может быть оправдан, когда речь идёт о работе с — всегда ограниченными — количественными данными; концептуальное упрощение делает работу более эмпирически обоснованной.

Главное внимание авторы уделяют 2010 — началу 2020-х гг. В центре внимания находится анализ данных Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения (РМЭЗ НИУ ВШЭ; см.: URL: <https://www.hse.ru/rlms/>). На эти данные работа в основном и опирается. Дополнительно авторы привлекают результаты общероссийских опросов Института социологии ФНИСЦ РАН¹, а также материалы последнего раунда Международной программы социальных исследований (International Social Survey Programme, ISSP) за 2000–2022 гг.² В целом работа с данными выглядит достаточно убедительно. Отметим, однако, что некоторые методические ходы могут вызвать вопросы у исследователей. В первую очередь стоит сказать об использовании разработанных самими авторами индексов — качества человеческого потенциала, качества общего человеческого капитала и некоторых других. Это

¹ Мониторинг ИС РАН и ИС ФНИСЦ РАН, 2014–2023 гг. Первое исследование в рамках этого проекта было проведено в октябре — ноябре 2014 г.; второе — в марте 2015 г.; третье — в октябре 2015 г.; четвертое — в марте 2016 г.; пятое — в октябре 2016 г.; шестое — в мае 2017 г.; седьмое — в октябре 2017 г.; восьмое пришлось на март — апрель 2018 г., девятое — на октябрь 2018 г.; десятое — на июнь 2019 г., одиннадцатое — на октябрь 2020 г.; двенадцатое — на март 2021 г.; тринадцатое — на март 2022 г., четырнадцатое — на июнь 2023 г. Объём выборочной совокупности исследования в каждой волне составлял от 2000 до 4000 респондентов, репрезентировавших взрослое население страны в возрасте 18 лет и старше. До 2017 г. объём выборочной совокупности составлял 4000 человек, начиная с 2018 г., как правило, 2000 человек.

² В книге использованы материалы трёх волн ISSP: — двух опросов по теме «Work Orientation» («Трудовая деятельность») за 2005 и 2015 гг. Объём российской выборки 2005 г., репрезентировавшей взрослое население в возрасте 18 лет и старше, составил 1605 человек; 2015 г. — 1600 человек; — опроса по теме «Social Inequality» («Социальное неравенство») за 2019 г. В России этот опрос проходил в январе 2019 г. Объём российской выборки в этом опросе, репрезентировавшем взрослое население в возрасте 18 лет и старше, составил 1626 человек.

ход, на который, авторы, безусловно, имеют полное право, но он фактически ликвидирует международную сопоставимость полученных результатов. Например, в исследовательской литературе очень редко встречается, чтобы при оценке человеческого капитала учитывалось успешное функционирование в цифровой среде. Некоторые показатели (например, состояние здоровья), вошедшие в индекс, по свидетельству авторов книги, не оказывают влияния на качество человеческого капитала. Впрочем, отметим, что упомянутые индексы прошли апробирование и использовались авторами книги в более ранних публикациях [Тихонова, Каравай 2017; Тихонова 2020; 2022].

Ещё одна методическая ремарка связана с измерением социальной структуры. Обычно в стратификационных исследованиях руководящая позиция в иерархических структурах рассматривается параллельно с профессией, как отдельный критерий для классификации. В частности, это так в широко распространённой модели Эриксона—Голдторпа—Портокаро (EGP), а также в основанной на ней Европейской социально-экономической классификации (The European Socio-Economic Classification, ESeC), к которым есть отсылки в книге. Однако в монографии руководящие позиции рассматриваются в единой логике с профессиональной принадлежностью; при этом руководитель выступает как «суперпрофессионал», вышестоящий в иерархии. Для такого смещения есть определённые теоретические основания, предложенные, например, Дж. Бернхэмом [Burnham 1941]. Авторы книги находят и эмпирические обоснования для такого решения, о них речь пойдёт ниже.

Человеческий капитал российских профессионалов: ключевые эмпирические результаты

Итоги исследовательской работы приводят к целому ряду интересных эмпирических наблюдений и констатаций. Оценка доли профессионалов в структуре работающего населения несколько различается в зависимости от используемых данных; по оценкам Федеральной службы государственной статистики (ФСГС), она составляет около 25% (данные 2021 г.; см.: [Росстат 2022]). Эта доля растёт, но рост происходит очень медленно, и за последние две декады, на протяжении которых экономика в стране сохраняла относительную стабильность, увеличение произошло лишь на 2%. При этом доля людей с высшим образованием постоянно растёт; в начале третьей декады XXI века обладателей диплома о высшем образовании почти на треть больше, чем рабочих мест с соответствующими требованиями к образованию. Однако около 20% работников, занимающих такие места, не имеют высшего образования. Большинство из профессионалов ($\frac{2}{3}$ от общего числа) заняты в государственном секторе. Женщин среди российских профессионалов вдвое больше, чем мужчин. По свидетельству авторов книги, многие ключевые и массовые профессии в России (например, врач, учитель, учёный) приобрели статус «женских». Внутри группы профессионалов наблюдается значительная поляризация. Ядро из «настоящих» профессионалов с высокими знаниями и навыками относительно немногочисленно. Периферия группы состоит из тех, кто получил высшее образование заочно или не в ведущих вузах; формирующие её люди работают там, где требования к их креативности либо формальные, либо весьма эпизодические.

Представленная эмпирическая картина кажется, как минимум, нейтральной, но до тех пор, пока речь не заходит о процессах и динамике, в которых задействованы профессионалы. Малый темп прироста требующих высокой квалификации рабочих мест приводит к тому, что в корпусе профессионалов оказывается непропорционально мало молодых людей, ведь «хорошие» рабочие места, полностью соответствующие статусу профессионалов, по свидетельству авторов, уже заняты работниками средних и старших возрастов.

Формально профессионалы или специалисты с высшим образованием имеют более высокий уровень доходов по сравнению с теми, у кого нет соответствующего формального диплома. Однако в литературе было ранее неоднократно показано, что эта разница невелика [Кузьмина, Попов 2015]; к примеру,

разница в оплате труда между шофёром и врачом в США составляет 261%, в Германии — 172%, в России — 20% [Россия 2025: от кадров к талантам 2017]. Даже если предположить, что высокая зарплата — это устаревший критерий успеха, актуальный в рамках индустриального общества, тогда как в обществе «новом», постиндустриальном, важнее критерий ориентации на удовлетворённость трудом, картина от этого не меняется. Согласно опубликованным в книге данным, 55% специалистов в России не достигают творческой самореализации, а $\frac{1}{3}$ из них вообще не считают свою работу интересной. Профессионалы с «постденежной» мотивацией, придающий больший смысл содержанию работы, а не оплате труда, находятся в России в явном меньшинстве.

Из этого вытекают вопрос и проблема благополучия профессионалов. По результатам исследования, важнейшие факторы благополучия оказались не связаны с профессионализмом (к примеру, речь идёт о важности региональных и поселенческих неравенств, иждивенческой нагрузки). Между человеческим капиталом российских профессионалов и их успешностью в настоящее время нет жёсткой взаимосвязи, а улучшение профессиональных навыков не приводит к повышению благополучия. В этом контексте вполне логично, что, как показывают авторы монографии, уровень участия российских профессионалов в образовании в течение жизни (*life-long learning*) в несколько раз ниже, чем в развитых странах. И поэтому карьерные стратегии зачастую не связаны с профессиональными навыками, что возвращает нас к методическому вопросу о различии руководителей и профессионалов в российских условиях. Можно предположить, что в условиях государственной и корпоративной занятости важным с точки зрения субъективного и объективного благополучия становится, скорее, получение менеджеральных, управленческих позиций. По сути, в рамках такой карьерной стратегии происходит подмена профессиональной карьеры карьерой менеджеральной с соответствующими последствиями для связанных с изначальной профессией навыков и знаний.

Состояние и динамика группы российских профессионалов невыгодно отличаются от того, что наблюдается в развитых странах со знаниеёмкими экономиками. Причём проблема не решается локальными улучшениями, скажем, в сфере образования. Она имеет системный, структурный характер и связана с развитием и типом отечественной экономики, где по-прежнему очень мало знаниеёмких областей и отраслей, требующих от специалистов регулярного поддержания и обновления профессионального знания, а основным работодателем для профессионалов выступают ригидные бюрократизированные структуры. Всё это не просто мешает расширенному воспроизводству профессионалов, превращению их в новый авангардный класс, но ставит под вопрос необходимость такого воспроизводства в текущих социальных условиях.

Заключение

Знаковой для конца 1960-х гг., то есть для времени создания Института социологии РАН³ в нашей стране, стала монография А. Г. Здравомыслова, В. А. Ядова и В. П. Рожина, озаглавленная «Человек и его работа» [Здравомыслов, Ядов, Рожин 1967]. В центре внимания в этой монографии находились квалифицированные рабочие. Спустя несколько десятилетий становится очевидным смещение внимания учёных с рабочих на профессионалов, что говорит не столько об изменении научных предпочтений, сколько о произошедших социальных изменениях и об особой важности группы специалистов с высшей квалификацией. В отечественной литературе изучение человеческого капитала и профессионалов привело к образованию научных школ. Так, человеческий капитал в его классической интерпретации, с вопросами экономической отдачей на первом плане, изучали экономисты Р. И. Капелюшников и В. Е. Гимпельсон. Группы профессионалов, представителей интеллектуального труда изучали, например, исследователи под руководством В. А. Мансурова.

³ Официально учреждён в качестве Института конкретных социальных исследований (ИКСИ) Академии наук СССР решением Президиума Академии наук СССР от 14 июня 1968 г.

Авторы рецензируемой монографии «Человеческий капитал российских профессионалов...» успешно нашли вакантную и требующую содержательной и творческой работы нишу, занявшись исследованием комплексного социального эффекта или отдачи от человеческого капитала для его обладателей, «носителей» — отдельных людей и групп, уйдя к тому же от традиционных теоретических интерпретаций в сторону нового понимания человеческого капитала и его социальной роли. Это позволяет социологизировать идею человеческого капитала, иначе взглянуть на «работу» этого капитала на уровне российского общества, оценить его востребованность и важность (или неважность). Такая оценка может стать важным индикатором состояния общества и экономики в долгосрочной перспективе.

Язык социальных наук порой бывает весьма сдержанным и даже сухим. Такая сухость появляется там, где особенно важны универсальность, описательная точность и возможности для надёжного прогноза. Работы, написанные подобным языком, пожалуй, можно сравнить с результатами медицинского обследования или же инженерно-технической экспертизы. Именно тогда, когда речь идёт об ответственности за человеческие жизни, возникает необходимость в универсальности и сдержанности. Вышедшая монография относится к категории таких ответственных работ. Парадокс состоит в том, что, несмотря на сухой язык, книга способна оказать сильное влияние на заинтересованного читателя, как интеллектуальное, так и эмоциональное. Проблемы человеческого капитала и класса (или протокласса, как он именуется в книге) профессионалов, связанные с общими вопросами развития страны, на фоне строгих эмпирических свидетельств звучат особенно остро.

Монография, безусловно, не закрывает тему изучения профессионалов и человеческого капитала в России, а ставит несколько важных вопросов. К примеру, о самосознании, политической субъектности «нового класса» профессионалов. В условиях государственной занятости политическая субъектность профессионалов, по всей видимости, весьма схожа или неотличима от субъектности бюрократии. Сможет ли «протокласс» профессионалов когда-либо превратиться в реальную политическую силу? Вероятно, это связано не только и не столько с самими профессионалами, сколько с существующими в нашей стране социальными структурами, внешними по отношению к рассматриваемой группе.

Отметим, что ряд важных, на наш взгляд, сюжетов остаётся вне фокуса книги. В первую очередь это актуальная для нашей страны тема амортизации, или утраты, человеческого капитала в течение жизни. Особая важность этой темы определяется значительной социально-экономической турбулентностью последних десятилетий в нашей стране (слом советской индустриальной экономики, «утечка умов», не востребованность, низкая отдача от знаний и т. д.). К слову, интерес к амортизации человеческого капитала возникает не только в нашей стране (см., например: [Dinerstein, Megalokononou, Yannelis 2022]). Эта проблема требует изменения подхода к учёту и измерению человеческого капитала. Попытки выработать такой новый подход широко обсуждаются в литературе [Hanushek et al. 2015; Angrist, Djankov, Goldberg 2021; Égert, Maisonneuve, Turner 2022]. Ещё одной важной темой может стать специфичность человеческого капитала, в социологическом ракурсе подразумевающая неодинаковость «эффекта» знаний и навыков как в классическом смысле, с точки зрения экономической отдачи, так и с точки зрения благосостояния человека и отдельных групп с особыми знаниями и навыками, их социальных перспектив и динамики. Впрочем, этот ракурс возвращает нас к идее изменчивости, лабильности запасов и стоимости человеческого капитала в условиях кризисов и радикальных перемен. Такой избирательный и исторический взгляд на человеческий капитал в целом отличает работы гарвардского профессора Клаудии Гольдин, получившей в 2023 г. Нобелевскую премию по экономике (см., например: [Goldin 2019]). Как известно, измерения в науке чаще всего производятся на основе индикаторов. Состояние профессионалов и человеческого капитала, похоже, становится важнейшим индикатором национального развития, поэтому возвращение к данной исследовательской тематике неизбежно, и рассматривать вышедшую книгу стоит не как завершённый проект, но как определённый этап длительной научной работы.

Литература

- Бурдье П. 2007. Мертвый хватает живого. В кн.: Бурдье П. *Социология социального пространства*. СПб.: Алетейя; 121–157.
- Воронина Н. Д., Попов Д. С. 2019. Востребованность образования взрослых и факторы, связанные с участием в нём: Россия на фоне стран ОЭСР. *Экономическая социология*. 20 (2): 122–153. URL: <https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-2-122-153>
- Здравомыслов А. Г., Ядов В. А., Рожин В. П. (отв. ред.) 1967. *Человек и его работа (социологическое исследование)*. М.: Мысль.
- Капелюшников Р. И. 2013а. Сколько стоит человеческий капитал России? Часть I. *Вопросы экономики*. 1: 27–47. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-1-27-47>
- Капелюшников Р. И. 2013б. Сколько стоит человеческий капитал России? Часть II. *Вопросы экономики*. 2: 24–46. URL: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-2-24-46>
- Кузьмина Ю. В., Попов Д. С. 2015. Функциональная грамотность взрослых и их включённость в общество в России. *Социологические исследования*. 7: 48–57.
- Парсонс Т. 2015. Профессии и социальная структура. *Социальные и гуманитарные науки. Отечественная и зарубежная литература. Серия II, Социология*. 4: 153–170.
- Россия 2025: от кадров к талантам*. 2017. М.: The Boston Consulting Group.
- Росстат 2022. *Рабочая сила, занятость и безработица в России (по результатам выборочных обследований рабочей силы)*. М.: Росстат.
- Сартр Ж. П. 2004. *Бытие и ничто: Опыт феноменологической онтологии*. Перев. с франц., предисл., примеч. В. И. Колядко. М.: Республика.
- Тихонова Н. Е. 2020. Российские профессионалы: специфика рабочих мест и человеческого потенциала. *Социологические исследования*. 10: 71–83. doi: [10.31857/S013216250010300-3](https://doi.org/10.31857/S013216250010300-3)
- Тихонова Н. Е. 2022. Динамика качества человеческого потенциала российских профессионалов: 2010–2021 гг. *Journal of Institutional Studies*. 14 (4): 18–41.
- Тихонова Н. Е., Каравай А. В. 2017. Человеческий капитал российских рабочих: общее состояние и специфические особенности. *Мир России*. 26 (3): 6–35. doi: [10.17323/1811-038X-2017-26-3-6-35](https://doi.org/10.17323/1811-038X-2017-26-3-6-35)
- Тихонова Н. Е. et al. 2023. Человеческий капитал российских профессионалов: состояние, динамика, факторы : [монография]. М.: ФНИСЦ РАН. doi: [10.19181/monogr.978-5-89697-420-8.2023](https://doi.org/10.19181/monogr.978-5-89697-420-8.2023)
- Флорида Р. 2007. *Креативный класс: люди, которые меняют будущее*. М.: Изд. дом «Классика-XXI».
- Angrist N., Djankov S., Goldberg P. K. 2021. Measuring Human Capital Using Global Learning Data. *Nature*. 592: 403–408. URL: <https://doi.org/10.1038/s41586-021-03323-7>

- Brown Ph., Lauder H., Cheung S. Y. 2020. *The Death of Human Capital? Its Failed Promise and How to Renew It in an Age of Disruption*. New York; Oxford: Oxford University Press. URL: <https://doi.org/10.1093/oso/9780190644307.001.0001>
- Burnham J. 1941. *The Managerial Revolution: What is Happening in the World*. New York: John Day Co.
- Dinerstein M., Megalokonomou R., Yannelis C. 2022. Human Capital Depreciation and Returns to Experience. *American Economic Review*. 112 (11): 3725–3762. doi: [10.1257/aer.20201571](https://doi.org/10.1257/aer.20201571)
- Égert B., Maisonneuve C. de la, Turner D. 2022. A New Macroeconomic Measure of Human Capital Exploiting PISA and PIAAC: Linking Education Policies to Productivity. *OECD Economics Department Working Papers*. 1709. doi: [10.1787/a1046e2e-en](https://doi.org/10.1787/a1046e2e-en)
- Goldin C. 2019. Human Capital. In: Diebolt c., Hauptert M. *Handbook of Cliometrics*. 2nd edn. New York: Springer International Publishing; 147–177. doi: [10.1007/978-3-030-00181-0](https://doi.org/10.1007/978-3-030-00181-0)
- Hanushek E. A. et al. 2015. Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC. *European Economic Review*. 73 (January): 103–130. URL: <https://doi.org/10.1016/j.eurocorev.2014.10.006>
- Liu G. 2011. Measuring the Stock of Human Capital for Comparative Analysis: An Application of the Lifetime Income Approach to Selected Countries. *OECD Statistics Working Papers*. 2011/06. Paris: OECD. doi: [10.1787/5kg3h0jnn9r5-en](https://doi.org/10.1787/5kg3h0jnn9r5-en)
- OECD 2020. *How's Life? 2020. Measuring Well-Being*. Paris: OECD Publishing. URL: <https://doi.org/10.1787/9870c393-en>
- Sen A. 1985. Well-Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984. *The Journal of Philosophy*. 82 (4): 169–221. URL: <https://doi.org/10.2307/2026184>
- UNDP (United Nations Development Programme) 1990. *Human Development Report 1990: Concept and Measurement of Human Development*. New York; Oxford: Oxford University Press.

NEW BOOKS

Dmitry Popov

A Professional and His Work: Is Human Capital Important in Contemporary Russia?

Book Review: Tikhonova N. E., Latov Yu. V., Karavay N. V., Latova N. V., Slobodenuk E. D. (2023) *Human Capital of Russian Professionals: Current State, Dynamics, Factors* Moscow: FCTAS RAS. 488 p. (in Russian).

POPOV, Dmitry — Candidate of Sciences in Sociology; Leading Researcher, Institute of Sociology of the Federal Center of Theoretical and Applied Sociology of the Russian Academy of Sciences. Address: 24/35, bld. 5, Krzhizhanovskogo str., Moscow, 117218, Russian Federation.

Email: dmtrppv@gmail.com

Abstract

This publication is a review of (and a reflection on) the recent book “Human Capital of Russian Professionals: Current State, Dynamics, Factors” published by the Russian Academy of Sciences. Over the past two decades, research has repeatedly shown that the value of human capital (at least in developed Western countries) has exceeded the value of physical capital, and it is human capital that largely determines modern economic development. Therefore, interest in human capital remains at a consistently high level, especially with regard to the research and assessment of its macroeconomic effects. At the same time, the original theory that appeared in the 1950s–60s within the Chicago school of economics defined human capital at the microeconomic level as the result of a person’s investments in his own life and his own development. The authors of the book under review attempt to comprehend sociologically human capital, revealing that behind the rather abstract idea of capital there are specific social actors—people and social groups. This perspective aligns the idea of human capital more closely with its original interpretation. The authors of the book raise the question about the significance of professionalism and, more generally, human capital (primarily knowledge, abilities, skills) within the social system of modern Russia, exploring whether they give advantages to their “bearers.” Despite its apparent obviousness and simplicity, this question turns out to be remarkably complex. The observed advantages for holders of extensive professional knowledge and skills in the post-Fordist knowledge-intensive economies (expressed in social dynamics, income, social prestige) may not be readily available to professionals in Russia. One of the pessimistic conclusions of the book is that Russian society is “stuck” somewhere in the transition to a postmodern economy and the inevitability of this transition seems to be less evident today. Apparently, professionalism and human capital play a different role in modern Russia in comparison with Western economies, which forces us to look differently at issues of dynamics, structure and social development.

Keywords: human capital; human development; professionals; specialists; social structure; social dynamics.

References

Angrist N., Djankov S., Goldberg P. K. (2021) Measuring Human Capital Using Global Learning Data. *Nature*, no 592, pp. 403–408. Available at: <https://doi.org/10.1038/s41586-021-03323-7> (accessed 15 March 2024).

Bourdieu P. (2007) Mertvyy khvataet zhivogo [Dead Seize the Living]. *Sotsiologiya sotsial'nogo prostranstva* [Sociology of Social Space], St. Petersburg: Aletheia, pp. 121–157 (in Russian).

- Brown Ph., Lauder H., Cheung S. Y. (2020) *The Death of Human Capital? Its Failed Promise and How to Renew It in an Age of Disruption*, New York; Oxford: Oxford University Press. Available at: <https://doi.org/10.1093/oso/9780190644307.001.0001> (accessed 15 March 2024).
- Burnham J. (1941) *The Managerial Revolution: What is Happening in the World*, New York: John Day Co.
- Dinerstein M., Megalokonomou R., Yannelis C. (2022) Human Capital Depreciation and Returns to Experience. *American Economic Review*, vol. 112, no 11, pp. 3725–3762. doi: [10.1257/aer.20201571](https://doi.org/10.1257/aer.20201571)
- Égert B., Maisonneuve C. de la, Turner D. (2022) A New Macroeconomic Measure of Human Capital Exploiting PISA and PIAAC: Linking Education Policies to Productivity. *OECD Economics Department Working Papers*, no 1709. doi: [10.1787/a1046e2e-en](https://doi.org/10.1787/a1046e2e-en)
- Florida R. (2007) *Kreativnyy klass: lyudi, kotorye menyayut budushchee* [The Creative Class and How It's Transforming Future], Moscow. Publishing house "Klassika-XXI" (in Russian).
- Goldin C. (2019) Human Capital. *Handbook of Cliometrics* (eds. C. Diebolt, M. Hauptert), 2nd eds., New York: Springer International Publishing, pp. 147–177. doi: [10.1007/978-3-030-00181-0](https://doi.org/10.1007/978-3-030-00181-0)
- Hanushek E. A., Schwerdt G., Wiederhold S., Woessmann L. (2015) Returns to Skills around the World: Evidence from PIAAC. *European Economic Review*, vol. 73, January, pp. 103–130. Available at: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2014.10.006> (accessed 15 March 2024).
- Kapeliushnikov R. (2013a) Skol'ko stoit chelovecheskiy kapital Rossii? Chast' I [Russia's Human Capital: What Is It Worth? Part I]. *Voprosy Ekonomiki*, no 1, pp. 27–47. Available at: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-1-27-47> (accessed 15 March 2024) (in Russian).
- Kapeliushnikov R. (2013b) Skol'ko stoit chelovecheskiy kapital Rossii? Chast' II [Russia's Human Capital: What Is It Worth? Part II]. *Voprosy Ekonomiki*, no 2, pp. 24–46. Available at: <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2013-2-24-46> (accessed 15 March 2024) (in Russian).
- Kuzmina Y. V., Popov D. S. (2015) Phunktsional'naya gramotnost' vzroslykh i ih vklyuchennost' v obshchestvo v Rossii [Functional Literacy of Adults and Social Inclusion in Russia]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 7, pp. 48–57 (in Russian).
- Liu G. (2011) Measuring the Stock of Human Capital for Comparative Analysis: An Application of the Lifetime Income Approach to Selected Countries. *OECD Statistics Working Papers*, no 2011/06, Paris: OECD, 2011. doi: [10.1787/5kg3h0jnn9r5-en](https://doi.org/10.1787/5kg3h0jnn9r5-en)
- OECD (2020) *How's Life? 2020: Measuring Well-Being*, Paris: OECD Publishing. Available at: <https://doi.org/10.1787/9870c393-en> (accessed 15 March 2024).
- Parsons T. (2015) Profhessii i sotsial'naya struktura [The Professions and Social Structure]. *Social Sciences and Humanities. Domestic and Foreign Literature. Series 11: Sociology = Sotsial'nye i gumanitarnye nauki. Otechestvennaya i zarubezhnaya literatura. Seria 11, Sociologiya*, no 4, pp. 153–170 (in Russian).
- Rossiia 2025: ot kadrov k talantam [Russia 2025: From Human Resources to Talents]. (2017), Moscow: The Boston Consulting Group (in Russian).

- Rosstat (2022) *Rabochaya sila, zanyatost' i bezrabotitsa v Rossii (po rezul'tatam vyborochnykh obsledovaniy rabochey sily)* [Labor Force, Employment and Unemployment in Russia (Based on Labor Force Sample Surveys)], Moscow: Rosstat (in Russian).
- Sartre J.-P. (2004) *Bytie i nichto: Opyt fenomenologicheskoy ontologii* [Being and Nothingness: An Essay on Phenomenological Ontology] (transl. V. I. Kolyadko), Moscow. Publishing house "Respublica" (in Russian).
- Sen A. (1985) Well-Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984. *The Journal of Philosophy*, no 82 (4), pp. 169–221. Available at: <https://doi.org/10.2307/2026184> (accessed 15 March 2024).
- Tikhonova N. E. (2020) Rossiyskie professionaly: spetsifika rabochikh mest i chelovecheskogo potentsiala [Russian Professionals: Specifics of Jobs and of Human Potential]. *Sociological Studies = Sotsiologicheskie Issledovaniia*, no 10, pp. 71–83. doi: [10.31857/S013216250010300-3](https://doi.org/10.31857/S013216250010300-3) (in Russian).
- Tikhonova N. E. (2022) Dinamika kachestva chelovecheskogo potentsiala rossiyskikh professionalov: 2010–2021 gg. [Dynamics of Human Potential Quality of Russian Professionals: 2010–2021]. *Journal of Institutional Studies*, vol. 14, no 4, pp. 18–41. doi: [10.17835/2076-6297.2022.14.4.018-041](https://doi.org/10.17835/2076-6297.2022.14.4.018-041) (in Russian).
- Tikhonova N. E., Latov Yu. V., Karavay N. V., Latova N. V., Slobodenuk E. D. (2023) *Chelovecheskiy kapital rossiyskikh professionalov: sostoyanie, dinamika, phactory* [Human Capital of Russian Professionals: Current State, Dynamics, Factors], Moscow, FCTAS RAS. doi: [10.19181/monogr.978-5-89697-420-8.2023](https://doi.org/10.19181/monogr.978-5-89697-420-8.2023) (in Russian).
- Tihonova N. E., Karavaj A. V. (2017) Chelovecheskiy kapital rossiyskikh rabochikh: obshchee sostoyanie i spetsificheskie osobennosti [The Human Capital of Russian Workers: The Overall State and Its Specifics]. *Universe of Russia = Mir Rossii*, vol. 26, no 3, pp. 6–35. doi: [10.17323/1811-038X-2017-26-3-6-35](https://doi.org/10.17323/1811-038X-2017-26-3-6-35) (in Russian).
- UNDP (United Nations Development Programme) (1990) *Human Development Report 1990: Concept and Measurement of Human Development*. New York; Oxford: Oxford University Press.
- Voronina N., Popov D. (2019) Vostrebovannost' obrazovaniy vzroslykh i phactory, svyazannye s uchastiem v nem: Rossiya na phone stran OESR [Participation in Adult Education: Russia in Comparison with OECD Countries]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 2, pp. 122–153. doi: [10.17323/1726-3247-2019-2-122-153](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-2-122-153) (in Russian).
- Zdravomyslov A. G., Yadov V. A., Rozhin V. P. (eds) (1967) *Chelovek i ego rabota (sotsiologicheskoe issledovanie)* [A Man and His Work. Sociological Research], Moscow: Mysl' Publishing House (in Russian).

Received: February 6, 2024

Citation: Popov D. (2024) Professional i ego rabota: vazhen li chelovecheskiy kapital v sovremennoy Rossii? [A Professional and His Work: Is Human Capital Important in Contemporary Russia? Book Review: Tikhonova N. E., Latov Yu. V., Karavay A. V., Latova N. V., Slobodenuk E. D. (2023) *Human Capital of Russian Professionals: Current State, Dynamics, Factors* Moscow: FCTAS RAS. 488 p.]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 25, no 2, pp. 148–159. doi: [10.17323/1726-3247-2024-2-148-159](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2024-2-148-159) (in Russian).

BEYOND BORDERS

Azamat Valei, Suleiman O. Mamman

The Impact of Socioeconomic Factors on BRICS Migrants in the Russian Federation



VALEI, Azamat — researcher at the Graduate School of Economics and Management of the Ural Federal University. Address: 19, Mira str., Ekaterinburg, 620002, Russia.

Email: azamat.valey@urfu.ru

Abstract

Within the last decade, the Russian Federation has witnessed an unprecedented growth in migrants' inflow placing it amongst the top destinations for transnational migrants. This trend includes members of the BRICS (Brazil, Russia, India, China, and South Africa) economic bloc whose obvious increase started in the post-2010 era. Thus, it is unclear whether the economic cooperation has facilitated migration flow or other socioeconomic factors which could be explained by the Pull-Push theory are responsible. The study carried out an empirical assessment of the socioeconomic factors that determine BRICS migrants to Russia on a macro scale using data from the member states that include Brazil, India, China, and South Africa. The heterogeneous panel model was adopted as the analytical method. The result reveals a negative effect of Russian wages on immigrants' inflow while GDP per capita had a positive effect. For the push factors, unemployment had a positive and significant effect in the short run but not so in the long run. Also, the population had a negative and insignificant effect in the short run but a positive and significant effect in the long run. The income differentials were also found to be positive and significant in the model. Lastly, there was evidence of policy effect on the migrants' movement; however, concerning BRICS countries, there was rather a negative effect of migration policy on the immigrants mobility.

Keywords: migration; heterogeneous panel; BRICS; pull-push theory; income differentials; migration policy; economic development.

Introduction

Over the years, the concept of migration has been one of the subjects of discussion, particularly over its implications in both the receiving and the country of origin. For instance, while the country of origin suffers from the loss of talented people, which diminishes the human capital component crucial for any country's economic progress, it stands to benefit from remittances sent back and a less competitive labor market. On the other hand, the recipient country also suffers from imbalances in its balances as there is an outflow of funds in the form of remittances from the host countries. In some instances, recipient countries also suffer from social and demographic issues such as cultural and religious conflicts and may even experience population growth. Furthermore, it is assumed that wealth and resources of host workers are redistributed with the influx of migrant workforce, particularly impacting unskilled labour in the informal sector. However, such countries stand to enjoy cheap and available labour supply which could also help restore the declining labour supply.



MAMMAN, Suleiman Onimisi — PhD fellow and research engineer at the Graduate School of Economics and Management of the Ural Federal University. Address: 19, Mira str., Ekaterinburg, 620002, Russia.

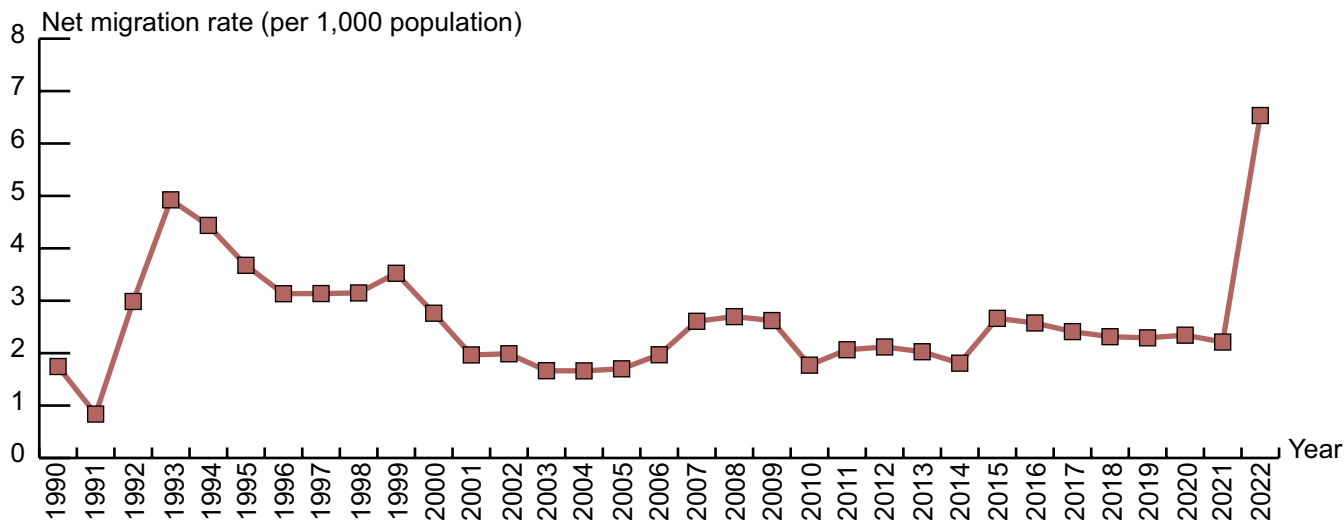
Email: onimisism@gmail.com

Another topical issue discussed in the context of migration is what motivates people to migrate. Some studies have tried to categorize such motivations into macro, meso and micro factors (see [Castelli 2018]). Factors such as political, economic, social, and demographic are considered as macro factors that instigate people to migrate. Migration networks and communication technology fall under the meso category, while factors such as age, education, religion, among others, are considered as micro factors. Another issue of contention is which of these factors strongly and significantly determines migrant movement. Whereas studies like [De Haas 2011b; Vakulenko 2016] have stressed that economic and political factors generally seem to prevail over demographic and environmental factors in explaining international migration, studies like [Hugo 2013] attribute the movement of people to technological advancement and labour market liberalisation which increases the rate of circular migration. [Reuveny 2007; Simonelli 2008; Susan 2013] have argued that environmentally induced factors can serve as a driving force for migration. However, [Carling, Collins 2018], while recognizing that environmental change could shape the migration pattern, stressed that it could be an overestimation to assume climate change as a major driver of migration given the intricate relations of socioeconomic diversity. But [Lilleør, Van den Broeck 2011] has indicated that climate change could affect migration through economic channels. That is, changes and variation in climate may widen income differentials and increase its variation among countries. This could spur an outflow of migrants from regions more affected by climate change to those less affected if there is an indication of a negative effect on economic performance.

As a consequence of the inflow of migrants, most countries have imposed strict border laws and policies. But the Economic Union such as the European Union has identified the widening imbalances between the developed and developing countries in the region. To address the gap and foster prospective economic growth in the region, a labour migration policy was introduced to allow unrestricted movement of migrants from the developing countries to developed ones within the region. However, not all economic unions have the same migration policy. Given that the goal of economic cooperation is to promote economic growth and development among member states, there is no specific policy on the movement of migrants among the BRICS member countries.

Notwithstanding, countries like Russia have made significant strides in terms of receiving migrants. According to data from [MPI 2019], Russia was ranked as the 4th most popular destination among the top 25 countries for international migrants, following the USA, Germany, and Saudi Arabia. The approximate number of immigrants in Russia is about 12 million which form over 8.2 percent of the total population. In the report, India was ranked 13th, South Africa 15th and China (Hong Kong) 22nd, with 5.2 million migrants (less than 1 percent of the total population), 4.2 million (about 7 percent of the total population), and 2.9 million (40 percent) respectively. More so, prior to 2014, Russia is assumed to have a more open labor migration policy which could have resulted in the influx of migrants into the region (see Fig. 1). Thus, this could also indicate the improvement in the ranks of being amongst the top countries host migrants in Europe and top in the CIS region. As outlined by [Ivakhnyuk 2013], Russian migration policy has

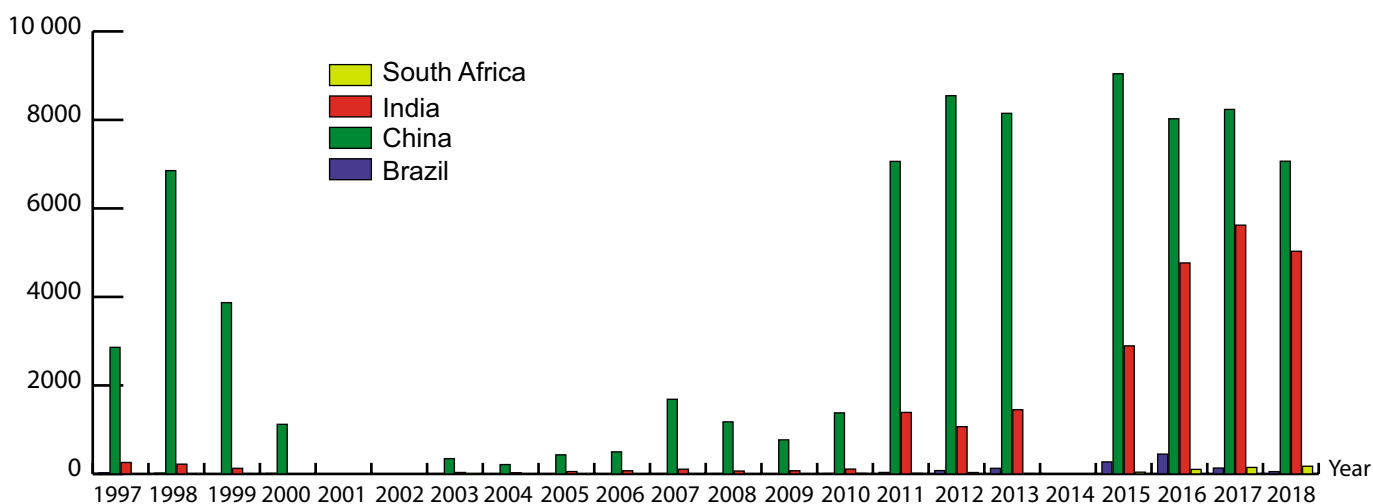
transitioned from an open policy based on free-market principles, especially in the early 1990s, to a more restrictive policy in the early 2000s and beyond. However, these policies are a bit more relaxed for CIS migrants.



Source: Author’s computation using data from the United Nations—World Population Prospects.

Fig. 1. Net Migration in Russia

Russia receives a larger number of migrants amongst the BRICS states. Despite this enormous figure, a cursory look at data from the Russian Federal State Statistics Service (Rosstat) indicates that the number of migrants from other BRICS countries remains low given the established economic cooperation amongst them (see Fig. 2).



Source: Federal State Statistic Service, n. d.

Fig. 2. Migrants’ Inflows to Russia Federation from the BRICS States

However, the numbers have improved as compared to prior 2006 when BRICS bloc was founded. Concerns have been raised that despite acknowledging the impact of migration on the social and economic development and demographic situation in the BRICS countries as outlined in the *Sochi 2015* declaration, the migration flows within the BRICS member states are restricted in scope and scale. Nonetheless, the motivation for the selection comes from the fact that the migration policy of Russia towards BRICS countries is based on the principles of mutual benefit, cooperation, and respect. Russia views BRICS as a strategic partnership that can

enhance its economic, political, and cultural ties with the emerging economies of the world. Russia also sees BRICS as a platform to promote a multipolar world order that respects the sovereignty and diversity of nations. According to the Russian Ministry of Foreign Affairs, Russia's migration policy towards BRICS countries aims to facilitate the legal and orderly movement of people, especially in the areas of labor, education, tourism, and humanitarian assistance [Srinivas 2022]. Thus, the broad questions are now raised: Firstly, are BRICS migrants to Russia impelled by pull or push socioeconomic factors in their choice of migration? Secondly, what is the effect of migration policy on the BRICS migrants amid the absence of migration movement agreement for BRICS countries?

Literature Review

Brief Overview of BRICS Objectives

At the first ministerial meeting held in September 2006, the representative of Russia, Brazil, India, and China expressed their interest in expanding their economic horizon and multilateral cooperation. The term BRIC was coined by Jim O'Neill from Goldman Sachs in 2001 to refer to the large, fast-growing market economies in emerging or newly industrialized countries. The creation of the BRIC was initiated by Russia. Several communiques were issued addressing current economic and developmental issues, along with suggested coping strategies towards the impending economic and financial crisis. In 2009, the first BRIC summit was held in Yekaterinburg where the goals of the economic bloc were set forth. These goals included promotion of dialogue and cooperation among member countries in an incremental, pragmatic, proactive, open, and transparent way. They also included building a harmonious world of lasting peace and common prosperity.

The economic bloc has outlined key priority areas which include Trade & Investment; Manufacturing & Mineral processing; Energy; Agricultural cooperation; Science, Technology & Innovation, Financial cooperation; Connectivity and ICT cooperation¹. The economic bloc has grown tremendously with conspicuous relevance and influence in the global economy attributed to their abundant natural resources and extensive population. According to a BRICS strategic brief in 2015, the economic bloc accounted for 30 percent of global land, 43 percent of the global population and 21 percent of the world's Gross Domestic Product (GDP), 17.3 percent of global merchandise trade, 12.7 percent of global commercial services and 45 percent of world's agriculture production². In 2013, BRICS accounted for about 27 percent of the global GDP (in terms of the purchasing power parity of their national currencies). The total BRICS population is 2.88 billion (42 percent of the total global population), and the five countries cover 26 percent of the planet's land.

The economic bloc countries are influential members of leading international organisations and agencies, including the UN, the G20, the Non-Aligned Movement and the Group of 77. They are also members of various regional associations. For instance, the Russian Federation is a member of the Commonwealth of Independent States, the Collective Security Treaty Organisation, and the Eurasian Economic Union. Russia and China are members of the Shanghai Cooperation Organisation and the Asia Pacific Economic Cooperation. Brazil is a member of the Union of South American Nations, MERCOSUR and the Community of Latin American and the Caribbean States. The Republic of South Africa is a member of the African Union and the Southern African Development Community. India is a member of the South Asian Association for Regional Cooperation. Thus, the relations between BRICS partners are built on the UN Charter, universally recognised principles and norms of international law and the principles established by member countries at their 2011 Summit: openness, pragmatism, solidarity, non-alignment, and neutrality towards third parties. BRICS work is based on action plans approved during annual summits starting from 2010.

¹ See <http://en.brics2015.ru/load/381830> for details.

² See <http://en.brics2015.ru/load/381830>

However, despite BRICS evolution, a significant gap remains in the socio-economic structures and the dynamics and goals of the economic development of its member states. This is because each member state has their different priority plans which may not be harmonious and further obscure the formulation of comprehensible mutual policies. One of the areas identified is facilitating the movement of people within the region. That is, migration represents one of the areas in which BRICS countries can have mutually complementary structural characteristics and goals of development, allowing for the formulation of coherent shared policies. In particular, it is desirable to establish a framework to regulate various types of legal labour migration (highly skilled, educational, and low skilled) within BRICS, to prevent illegal migration as well as to develop unified policies regarding migration exchanges with third countries.

Theoretical Framework

There is a consensus that a singular economic theory cannot fully explain the complexities of international migration. For instance, the prevalent neoclassical theory has faced criticism for assuming that people migrate based on rational decision-making and perfect knowledge of host labour markets. However, studies such as [De Haas 2011a] have stressed that rationality of human actors is not sufficient enough to push one to migrate. There are also key determinants such as social, economic, political and environmental factors amongst other factors [De Haas 2011a]. In line with this argument, the current study is anchored in the neoclassical theory and Pull-Push theory as the conceptual framework guided by the presumption that it is rather inadequate to explain migration with reliance on one theory. Furthermore, despite the argument against the use of simplistic theories to explain migration, it is also important not to dismiss the effectiveness of such models.

In a recent scholarly contribution, [De Haas 2021] puts forth the aspirations-capabilities theory of migration. The theory, in its essence, offers an insightful comprehension of human mobility as an inherent component of more extensive mechanisms of societal transformation and progress. The theory postulates that migration is influenced by individual aspirations and abilities to move, taking into account the perceived opportunities available in different geographical contexts. The theory utilises [Berlin 1969] concepts of positive and negative liberty in order to theorize the ways in which macro-structural transformations influence individual desires and abilities to migrate. Additionally, it seeks to establish novel categories of human mobility and migration that are derived from theoretical frameworks. Positive liberty, in essence, pertains to the freedom to exercise one's will, encompassing the possession of necessary resources, abilities, and prospects to facilitate such autonomy. On the contrary, negative liberty pertains to the absence of external interference or coercion, thereby encompassing the possession of rights, protections, and assurances to exercise one's freedom. According to the aspiration-capabilities theory, it is posited that the intricate and non-linear effects of social transformation and development processes can have an impact on individuals' positive and negative liberty [De Haas 2021]. Consequently, these influences can shape their aspirations and capabilities, ultimately influencing their decision to migrate or remain in a particular location. The concept further differentiates between the instrumental aspect, which refers to the means used to achieve a particular goal, and the intrinsic aspect, which directly affects one's well-being, when considering human mobility. Aspirations, in this context, pertain to the desires or wishes individuals have in order to attain specific objectives, such as enhancing their income, education, security, or overall quality of life. Capabilities, on the other hand, refer to individuals' aptitudes or prospects for attaining said objectives, contingent upon a multitude of factors encompassing their assets, proficiencies, connections, entitlements, and liberties. Opportunity structures refer to the distinct sets of opportunities and constraints that individuals encounter in various geographical areas. These structures encompass a range of factors, including economic, social, political, and environmental conditions.

The framework serves as a valuable tool for comprehending the multifaceted nature and ever-changing patterns of migration across various contexts and scales. It enables the unification of the analysis of almost every form of migratory movements under a single meta-conceptual framework [De Haas 2021]. It also presents a

challenge to certain widely held assumptions and misconceptions surrounding migration, such as the notion that poverty is the sole driving force behind migration, that development inevitably curbs migration, or that migration is a predicament in need of a solution. Instead, it provides a more nuanced and holistic perspective on migration as a customary and potentially advantageous occurrence that showcases human initiative and adjustment. In this context, human mobility is characterised as people's capability to choose where to live, including the option to stay, rather than as the act of moving or migrating itself.

The neoclassical theory assumes that labour markets and economies move towards equilibrium in the long run through trade and migration. It further assumes rationality among migrants such that they move from societies where labour is abundant and wages are low, to societies where labour is scarce, and wages are high. The study of [Borjas 1989; Harris, Todaro 1970] argued that actual and expected wage differentials, as well as the difference in the standard of living between sending and host communities, appears to be a strong determinant that controls the movement of people domestically and internationally. However, the work of [De Haas 2010] argued that the neo-classical migration theory is the most prevalent and the most erudite in its application to migration studies. Also, at the macro-level, neoclassical economic theory explains migration by geographical differences in the supply and demand for labour. The Pull-Push theory, on the other hand, postulates that people migrate because of factors that push them out of their existing State/Origin and factors that pull them into another. This is guided by the human desire to improve on its welfare status. The decision to migrate here is informed by three factors which include macro (such as demographic, socioeconomic factors), meso (which include information and communication technology), and micro (such as education, religion marital status, among others).

[Hunter, Simon 2023] contend that failing to take into account the natural environment could lead to migration models that are not accurately specified. These models may overemphasise the role of social and economic factors, especially in the face of climate change in today's world. On the contrary, the study posits that neglecting the incorporation of migration theory within climate scenarios may result in overly simplistic projections and interpretations, as exemplified by the idea of "climate refugees." In a comparative analysis by [Klöcker, Daumann 2023], it is observed that climate change and life expectancy play a prominent role in migration, while factors such as economic development, social assistance, and education level do not exhibit significant impacts. [Bhardwaj, Sharma 2023] provides a thorough analysis that lends support to various factors, such as wage differentials, employment opportunities, higher earnings, and improved family life, as key drivers of human migration. This aligns with findings from previous studies on the subject. [Brandhorst 2023] elucidates the intricate interplay between the migrants' origin, their transnational engagement, and the remittances they send back home. The study additionally observes that the socioeconomic transformation process, influenced by emigration and reliance on migrants' economic remittances, presents a particularly intriguing regional framework for investigating the effects of migration on social changes.

Studies such as [Péridy 2006; Ortega, Peri, Drive 2009; De Haas 2011b; Ruysen, Everaert, Rayp 2012; Docquier, Peri, Ruysen 2014; Ruysen, Rayp 2014; Simpson 2022] have provided empirical evidence on the drivers of migration. The focal point of this studies emphasizes that income differentials and income variability are the significant factors which explain migration flow. Based on this argument, it implies developed (high income) countries receive more migrants from developing (low income) countries as people's decisions are guided by seeking for better safety nets. In light of this, the study of [De Haas 2011b; Péridy 2006] revealed some evidence regarding the pattern of migration flows to Europe from a large set of countries. Also [Clark, Hatton, Williamson 2007] found similar evidence concerning migration flows to the United States. Some have attributed the movement of people from one region to another due to climatic and environmental factors [Reuveny 2007; Susan 2013; Nawarathna 2019]. Because some regions are prone and vulnerable to natural disaster, most people tend to move to a region with less disaster risk and better climatic condition. [Yu, Zhang, Wu 2020] used Eigen-based Spatial Function approach to access the impact of socioeconomic and environ-

mental factors on migration destination choices. The outcome indicates that better economic opportunities, road accessibility and better climatic condition such as cooler temperature entice migrants.

[Vakulenko 2016] have identified higher incomes as a specific factor that attracts migrants, whereas high unemployment level deters them. The study argues that improved public goods, such as good infrastructure, often have a positive effect on migration inflows and discourage outflow. Also, the study stressed that demographic and economic factors are the most significant migration factors in Russia. On the demographic effect on migration, [Pradhan 2008] noted the importance of population growth for domestic environmental variations. The study contended that rapid population growth is one of the causes of the growing number of people migrating for their livelihood. Conversely, migration has also been a major determinant of rapid population growth in urban areas. [Wang et al. 2019] used spatial panel econometrics to analyse the impact of socioeconomic factors on migration and found evidence of a spillover effect. The outcome identifies factors such as per capita GRP (Gross Regional Product) and life expectancy to have both direct and indirect significant effect on migration. But the unemployment rate and urban scale only have a direct significant effect on migration. This provides evidence that regions with higher economic status, including income levels and larger urban populations, entice people while unemployment discourages them. [Pissarides 1992; Rutkowski 2006] have noted that some of the main consequences of long-term unemployment are corrosion of human capital, poverty, and social exclusion. Because individuals experience idleness for a long term, they are driven by this factor to relocate from their current location to places or regions with better and active economic activities.

Another contextual issue is the pattern of migration, determining whether it is transitory or permanent. Most migration policy sometimes does not control the number of people migrating but rather redirect migrants towards alternative routes and making them undocumented resulting in an irregular or circular movement of migrants [De Haas 2007; Mbaye 2014]. It is further argued that people prefer transitory or circular³ migration as they see it as a survival strategy rather than permanent migration [Bell, Ward 2000; Hu, Xu, Chen 2011]. In a related study, [Keshri, Bhagat 2013] identified the prevalence of temporary migration over permanent migration, stressing that temporary migration is predominantly a rural phenomenon. [Nawarathna 2019] have argued that circular migration can have a more positive developmental effect on the sending country compared to the host country.

Methodology

The study sought to achieve its objectives through a panel data analysis anchored in the neoclassical theory, Pull-Push theory, and the proposed aspirations-capabilities theory of migration. There seems to be a dissension as to whether people are receptive to pull factors or push factors especially amongst an economic bloc with similar characteristics like the BRICS member countries. Though each member state had their peculiar objectives and varying growth rate, they are still considered to be fast emerging economies. Hence, it becomes imperative to determine what factors are more influential in inspiring BRICS migrants to move to Russia. In evaluating this relationship, it becomes essential to adopt a technique that corrects for endogeneity and autocorrelation which is theoretically informed. Thus, the panel is characterized by long T (*time-dimension*) and short N (*cross-section dimension*), that is $T > N$. Thus, the dynamic panel of the heterogeneous non-stationary model will be employed with the adoption of the Mean Group estimation technique by [Pesaran, Smith 1995], along with the Pool Mean Group estimation technique by [Pesaran, Shin, Smith 1999]. Hence, the underlying baseline model is given below as

$$Img_{it} = \alpha + \beta_1 Push_{it} + \beta_2 Pull_{it} + \beta_3 IncD_{it} + \beta_4 MigPol_{it} + \beta_5 Emig_{it} + \mu_{it} \dots \dots + 1$$

³ By definition, circular migration is a movement for a short term period with the intend of returning back to place of origin [Bilborrow, Oberai, Standing 1984] (cited in [Keshri, Bhagat 2013]).

Where

Imm_{it} is BRICS migrants to Russia;

$Pull_{i,t}$ is a vector of Pull factors such as Economic growth and Wage level;

$Push_{i,t}$ is a vector of Push factors such as unemployment, population growth;

$IncD_{i,t}$ is the Income differential which will be calculated using the difference in GDP per capita of Russia and other individual BRICS member states;

$MigPol_{i,t}$ is a dummy variable introduced to capture the periods of changes in labour migration policy;

$Emig_{i,t}$ is the BRICS emigrants from Russia which is introduced as a control variable in the model.

Data Source

Data, such as migrants flow (Arrivals and Departures), Wage level, Economic growth, will be sourced from Rosstat while the other components, such as Unemployment rate, Population growth, GDP per capita, will be sourced from the World Bank, World Development Indicators across the BRICS countries (Brazil, Russia, India, China, and South Africa). The current project tried to analyse the dynamic changes in the migrants' flows from BRICS countries to Russia. Despite the signing of the BRICS agreement in 2006, there was a slow growth rate in the migration flow into Russia from the BRICS countries. Using the Pull-Push theory of migration and the classical theory of migration, the study tried to evaluate the determinants of migrants' inflow in Russia using some socioeconomic factors embedded in the Pull-Push theory. Besides, the study also introduces two dummies; one to capture the period before and after the BRICS agreement, and the other to assess the impact of the current migration policy, even though the BRICS still do not have a migration policy within the union. The baseline model functional relationship is given below as

$$Immigrants = f(Pull + Push).$$

Here, Pull is a vector of Socioeconomic Pull factors which includes the wage levels in Russia, economic progress indicated by GDP per capita. The Push factors are the factors that spur the immigrants to leave their home countries which include an increase in population size and unemployment rate. Apart from these two factors, another strong factor identified in the literature is Income differentials. This implies that the wider the income gap, the more motivated the migrants are to leave their home countries and to go to host countries.

$$Immigrants = f(Pull + Push + Income\ diff.).$$

With the understanding of the crucial role that policies play in the migrant movement, the study as earlier stated introduced two dummies that were used to capture the BRICS policy and Russian migration policy.

$$Immigrants = f(Pull + Push + Income\ diff. + Policy).$$

Data

For the Immigrants data, the immigrant's inflow (arrivals) from Brazil, India, China, and South Africa were obtained from the data repository of the Russian Federal State Statistical Service (Rosstat). Average accrued annual nominal wages were also obtained from the Rosstat. However, GDP per capita (GDP per capita (con-

stant 2010 US\$), Unemployment rate (Unemployment, total (per cent of the total labour force)) and Total population were obtained from World Bank, World Development Indicator. For the Dummy variables, in Migration policy, 0 was used to capture a period of less restrictive migration policy from 1997 to 2012 and 1 for the period of restrictive migration policy from 2013 to 2018⁴. Also, for BRICS countries, 1 was used to indicate the period before BRICS agreement (1997–2005) and 0 for the period after the BRICS agreement (2006–2018). The Income differential between the Host country (Russia) and the sending countries was computed using the difference in their GDP per capita given as

$$\text{Incomedifferential} = \text{GDP per capita}_h - \text{GDP per capita}_z$$

The GDP per capita term is chosen because it takes account of each citizen's contribution to the overall economic output. This is often regarded as a good proxy for measuring economic progress.

Results and Discussion

Immigration inflow, Wages, GDP per capita, and Total population were logged for the analysis. Also, a summary statistic was taken for both the logged and unlogged variables as shown in Tables 1 and 2.

Table 1

Summary Statistics

<i>Variable</i>	<i>Obs</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Dev.</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
<i>Immigration</i>	74	1385.64	2574.26	0.00	9043.00
<i>Wages</i>	88	17325.60	13758.24	950.20	43724.00
<i>GDPpc</i>	88	5579.83	3576.01	727.04	11993.48
<i>Population</i>	88	686000000.00	576000000.00	43000000.00	1390000000.00
<i>Unemployment</i>	88	10.89	10.11	2.27	33.47
<i>Income differential</i>	88	3815.55	3637.32	-3135.58	10155.35

Table 2

Logged Summary Statistics

<i>Variable</i>	<i>Obs</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Dev.</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
<i>Immigration</i>	73	4.77	2.66	0.00	9.11
<i>Wages</i>	88	9.24	1.21	6.86	10.69
<i>GDPpc</i>	88	8.32	0.88	6.59	9.39
<i>Population</i>	88	19.67	1.37	17.58	21.05
<i>Unemployment</i>	88	10.89	10.11	2.27	33.47
<i>Income differential</i>	88	3815.55	3637.32	-3135.58	10155.35

Further to summary statistics, the variables were subjected to panel unit root tests using Im-Pesaran-Shin and Fisher-type (Choi). The result indicates an identical outcome for the two tests as presented in Table 3 revealing a mixture of I (1) and I (0) for the variables.

⁴ The categorization was done based on the State Migration Policy concept that was enacted into law in June 2012.

Table 3

Panel Unit Root Test

Variable	Im_Pesaran_Shin (IPS)		Hadri	
<i>Immigration</i>	- 2.73***	<i>I (1)</i>	6.23***	<i>I (1)</i>
<i>Wages</i>	- 5.16***	<i>I (0)</i>	20.46***	<i>I (0)</i>
<i>GDPpc</i>	- 2.20**	<i>I (1)</i>	3.94***	<i>I (1)</i>
<i>Population</i>	- 3.67***	<i>I (0)</i>	45.76***	<i>I (0)</i>
<i>Unemployment</i>	- 2.99***	<i>I (1)</i>	5.22***	<i>I (1)</i>
<i>Income differential</i>	- 3.34***	<i>I (1)</i>	6.89***	<i>I (1)</i>

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

The result from the Unit root informed the study to take a further step of cointegration using the Kao and Pedroni type panel cointegration test. The result reveals evidence of cointegration.

Table 4

Panel Cointegration Test

Cointegration Test	Value
Kao (Modified Dickey-Fuller t)	- 1.86**
Pedroni (Modified Phillips-Perron t)	1.46*

*** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

In an attempt to control for endogeneity in line with the panel characteristics of long $T > N$ and non-stationary of some series, the study adopted the Mean Group of [Pesaran, Smith 1995], and Pool Mean Group of [Pesaran, Shin, Smith 1999], heterogeneous panel estimation technique. However, seven different levels of estimation were carried out for both the Pool Mean Group and Mean Group. The pairwise Hausman test was used to determine the most efficient and consistent estimates at each level of estimation. The results indicate that Models 1 and 2 preferred the use of PMG rather than MG, whereas Model 3 preferred the use of the MG to the PMG. But the rest of the model was indeterminate, and the PMG was preferred due to the sign, size, and significance of the estimates. The estimates are presented in Tables 5 to 8, with Tables 5 and 6 displaying the short-run estimates and Table 7 and 8 presenting the long-run estimates for both techniques.

Short Run

From Model 1, Table 5 (as PMG is preferred to MG), only wage level is included as the independent variable. The result shows that in the short run, a percentage increase in wages reduces immigrant inflow by 2.72 percent. While one had expected a positive effect between wages levels as a factor meant to pull immigrants to Russia, we could also view the change from the generality of the increase in wage levels. For instance, if the change is limited to the native labour force and exclusive of the migrants, then it could be plausible to assume that this effect might have a negative impact on immigrant's labour force as that will also prevent intense competition between migrant and native labour forces. Similarly, the constant term implies that given the absence of wage level, migration will increase by 0.75 percent. Model 2 also reveals a similar outcome between wages and immigrants but a diverse relationship between GDP per capita and immigrant's inflow. This is a positive but statistically insignificant relationship. For instance, a percentage increase in GDP per capita increases the number of migrants by 3.2 percent. This is much expected as the economic progress is a strong pull factor because migrants seek countries with improved safety nets and the prospect of enhanced economic opportunities. Thus, they are deemed to move to a better country especially if their economic performance is higher than that in their home country. Incidentally, when keeping both pull factors fixed, the constant term indicates that migrant's inflow is reduced by approximately 8 percent.

Table 5

PMG Short-Run Estimates

VARIABLES	mod 1	mod 2	mod 3	mod 4	mod 5	mod 6	mod 7
<i>Ect</i>	-0.220*** (0.0234)	-0.183** (0.0896)	-0.426* (0.247)	-0.432 (0.271)	-1.060** (0.443)	-1.028*** (0.377)	-0.442 (0.404)
<i>D.log(wages)</i>	-2.718*** (0.498)	-2.800*** (0.858)	-2.837 (2.596)	0.963 (2.663)	2.795 (2.180)	1.601* (0.970)	-5.255* (2.720)
<i>D.log(gdppc)</i>		3.220 (7.014)	5.324 (10.99)	14.67 (9.579)	13.15 (11.50)	10.53 (9.116)	3.847 (17.99)
<i>D.log(pop)</i>			-392.6 (351.9)	-171.5 (271.9)	-116.6 (377.3)	-105.3 (328.8)	-1.200 (1.035)
<i>D.Unemployment</i>				0.0603 (0.517)	0.930* (0.544)	0.728 (0.487)	0.885* (0.507)
<i>D.Income diff.</i>							0.00131* (0.000743)
<i>Constant</i>	0.751** (0.340)	-8.030** (3.726)	-296.5 (182.1)	-2.338 (1.495)	-1.645*** (614.6)	-1.504*** (487.4)	771.3 (723.7)
<i>Observations</i>	61	61	61	61	61	61	61

Standard errors in parentheses; *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

In Model 3, the MG estimates of Table 6 were used as indicated by the Hausman test to be the most preferred estimate. The estimates in this model are not plausible compared to the previous model, with both GDP per capita and population growth showing a negative effect which is counter-intuitive to theory. However, in cases where migrants originate from countries with high population growth rates like China and India, such outcome could be expected. Also, the wage level in this model is positive. Nonetheless, none of the estimates in this model are statistically significant.

Table 6

MG Short-Run Estimates

VARIABLES	mod 1	mod 2	mod 3	mod 4	mod 5	mod 6	mod 7
<i>ect</i>	-0.216*** (0.0264)	-0.391*** (0.0975)	-1.125*** (0.199)	-1.103*** (0.170)	-1.322*** (0.251)	-1.267*** (0.316)	-1.201** (0.494)
<i>D.log(wages)</i>	-3.405** (1.385)	-1.142 (1.441)	1.464 (1.772)	5.315* (3.031)	4.643 (2.956)	3.123 (3.042)	4.989 (15.87)
<i>D.log(gdppc)</i>		2.849 (11.75)	-7.547 (6.685)	6.460 (12.13)	5.352 (11.24)	5.367 (11.97)	68.31 (50.84)
<i>D.log(pop)</i>			-1,351 (1,277)	-2,090 (1,343)	-1,454 (1,468)	-2,501 (1,764)	7,069 (6,856)
<i>D.Unemployment</i>				0.251 (0.372)	0.365 (0.379)	0.411 (0.266)	2.420** (1.134)
<i>D.Income diff.</i>							0.000744 (0.000625)
<i>Constant</i>	1.627 (1.713)	-12.31 (54.77)	2,444 (2,399)	1,820 (2,863)	1,617 (2,831)	3,231 (3,351)	-19,795 (21,730)
<i>Observations</i>	61	61	61	61	61	61	61

Standard errors in parentheses; *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

From Model 4 (PMG), Table 5, the estimates reveals that the population increase in immigrants home country has a negative and insignificant effect on the immigrant's movement to Russia. But the most revealing thing is that unemployment rate, wages, and GDP per capita are now positively related to immigrants' inflow. This implies, given all the pull and push factors in the short run, the immigrants' movement to Russia is determined by unemployment rate in their home country, the wage levels and economic progress in Russia. Models 5 and 6 contain the policy terms but because they are dummy and because of non-convergence in the model in the short run, they were excluded and included in the long-run component. However, there was a partial effect of their impact; for example, unemployment levels were significant in Model 5 with the inclusion of migration policy, whereas wage levels were significant in Model 6 with the inclusion of BRICS policy. Another interesting finding emerged in Model 7, where income differentials were included. Such inclusion changed the sign of wage level from positive to negative, while the unemployment level remains positive and significant. This indicates that migrants from BRICS countries to the Russian Federation are more responsive to income differentials (difference in GDP per capita) than wage levels (especially when these wage levels are specific to the native workforce); unemployment remains positive and significant. The implication from this last model indicates that in the short run migrants from BRICS countries are more responsive to Push factors than Pull factors. This could imply that while the Pull factors are exogenous to migrants', it becomes difficult for them to be responsive to them; for instance, in the case of wages if seen from a specific rather than a generic point of view. The migrants may not move if they have full information on the wage structure and that they may earn less than natives of the same skills and qualification level. The error correction terms for all the models were negative and statistically significant, lending evidence to the cointegration test of a common trend between the dependent variable and explanatory variables. However, the error correction term for Models 5 and 6 appears insignificant, with the value looking explosive with over 100 percent of adjustment.

Long Run

Following the sequence of the short run, the long-run estimates are presented in Table 7 (PMG) and Table 8 (MG). Model 1 indicates a positive but not significant impact of wages on immigrants' inflow into Russia.

Table 7

PMG Long-Run Estimates

VARIABLES	mod 1	mod 2	mod 3	mod 4	mod 5	mod 6	mod 7
<i>log(wages)</i>	0.407 (0.492)	-0.166 (0.974)	-4.067*** (0.540)	-12.81*** (2.580)	-5.778*** (0.684)	-5.550*** (0.715)	-2.596*** (0.956)
<i>log(gdppc)</i>		5.922 (4.248)	-0.986 (3.176)	-34.82*** (11.43)	11.30*** (1.597)	10.39*** (1.514)	7.904* (4.494)
<i>log(pop)</i>			38.31*** (13.22)	289.4*** (74.91)	80.22*** (7.826)	75.38*** (8.545)	-85.27*** (13.48)
<i>Unemployment</i>				-1.927*** (0.546)	-0.303*** (0.0824)	-0.184* (0.110)	-0.507 (0.619)
<i>Migpol</i>					-1.716*** (0.407)	-1.707*** (0.391)	1.450 (0.910)
<i>BRICS</i>						-0.491* (0.277)	0.672 (0.468)
<i>Income diff.</i>							0.00151*** (0.000552)
<i>Observations</i>	61	61	61	61	61	61	61

Standard errors in parentheses; *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$.

That is, the percentage increase in wage level increases the migrants' inflow into Russia by 0.47 percent (see Table 7, column 2). This means that in the long run the changes (increase) in wage levels could spur migrant's inflow but not significant, implying that this effect is not salient. Yet the short-run effect was negative and significant. This means, as mentioned in the short-run analysis, changes could be seen as specific to natives and not having a significant effect on the migrants' labour force. Model 2 indicates that wage levels do have a negative but insignificant effect on immigrants' inflow. But the GDP per capita introduced in the second model is positive though not significant. This also shows that given the wage levels as GDP per capita is not sufficient to spur migrants' inflow to Russia. Model 3 in Table 8 demonstrates that upon incorporating population growth in the model, wages remain negative, while GDP per capita now is positive and significant, even though population growth is less likely to increase the immigrant inflow into Russia, considering wages and economic development. Though it is expected that population growth in sending countries could spur the inflow of migrants' (especially labour migrants) into Russia with control such as wage which might be seen as general increase, the growth might not have any significant effect on the migrants' movement. This could also lend evidence to the fact that the wage level is viewed as only specific to the native labour force rather than the whole workforce.

Table 8

MG Long-Run Estimates							
VARIABLES	mod 1	mod 2	mod 3	mod 4	mod 5	mod 6	mod 7
<i>log(wages)</i>	-0.152 (0.874)	-3.781 (3.897)	-0.967 (3.537)	-5.149 (6.017)	-1.809 (3.927)	-1.312 (5.547)	-16.78 (16.62)
<i>log(gdppc)</i>		11.37 (18.49)	22.64*** (6.042)	13.92 (12.99)	20.33*** (6.493)	29.60*** (9.802)	-39.37 (45.15)
<i>log(pop)</i>			-104.2 (104.1)	-55.58 (142.5)	-70.45 (112.4)	-148.8 (128.9)	245.6 (474.4)
<i>Unemployment</i>				0.104 (0.789)	-0.0293 (0.523)	-0.0670 (0.456)	0.780 (1.013)
<i>Migpol</i>					0.923 (1.710)	2.126 (2.642)	3.183 (3.208)
<i>BRICS</i>						0.765 (0.733)	-0.235 (0.834)
<i>Income diff.</i>							0.00253 (0.00331)
<i>Observations</i>	61	61	61	61	61	61	61

Standard errors in parentheses; *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Model 4 in Table 7 indicates that unemployment has a negative effect on immigrants' inflow given population growth, wage levels and economic progress in the long run. However, population growth is now positive and has a significant effect on migrants' inflow. This is much expected especially for countries like China and India, which have large working populations that are more likely to move to Russia. Their decision to move may not be caused by the increasing unemployment rate in their home countries but rather by the pursuit of better opportunities considering the competitiveness of their services in their respective home countries. While it is understandable that an increase in population growth could push them to Russia, it is implausible to suggest that GDP per capita in the host country would reduce migrants' inflow. With the introduction of migration policy into Model 5, we saw that more restrictive policy is more likely to negatively affect the migrants' inflow to Russia. This could stem from the absence of a formal agreement on labour migration within the BRICS, unlike the established frameworks in other economic unions such as the European Union. However, other indicators such as population growth and GDP per capita are now significant and influence positively the influx of migrants into

Russia. But indicators such as wages and unemployment has remained still negative indicating that these do not positively stimulate immigrants into Russia. The BRICS agreement was introduced in Model 6 to account for the effect of the BRICS agreement. The coefficient indicates a negative effect on migrants' inflow. This could be attributed to the fact that the objective of the economic cooperation is to complement and strengthen the existing bilateral and multilateral relationship through trade, research and development, and food security among the member states. There is still no legislation facilitating the ease of movement of migrants from member states into Russia. In the last model, income differential was introduced, and as seen in the short-run effect, the income differential is positive and significant. This suggests the resilience of the factor amidst both pull and push factors.

Conclusion

There seem to be several factors responsible for the migration of people from their home countries to a foreign destination. These factors include economic, environmental, technological, age-related and others. They were categorized into micro (age, education), meso (networking, communication) and macro (social, economic) perspectives. From a theoretical perspective, these factors are explained by the push-pull theory as well as the neoclassical theory of migration. Since not a single theory could explain the complexity of migration process, the current study adopted a combination of the two theories.

Over the last decade, Russia has experienced an overwhelming growth in immigration flow from both the European and BRICS member states, placing it among the top four destinations for migrants. There was also an upsurge of migrants from the BRICS member states within the last decade, leading to uncertainty regarding the primary factors responsible for the dynamic changes. The current study analyzed the impact of socioeconomic factors on immigrants from the other BRICS member states. The first finding indicates evidence on cointegration between the dependent and independent variables suggesting a common trend between immigrants' inflow to Russia and socioeconomic factors outlined in the Pull-Push theory. This is also an indication of the sustainability of the immigration inflow based on these pull-push factors.

The study showed that in the short run, wages negatively affect immigrant's inflow against the dominant argument that better wages are meant to pull immigrants from their home countries. However, the study has argued that if changes in wage level are not general and only restricted to the native workforce (such as when minimum wage exclusively applies to only native migrants), such outcome is plausible. This effect persisted across the long-run estimates as well. Another pull factor, which is the economic progress represented by GDP per capita, shows a positive effect on immigrants' inflow as expected, though it was not significant. But the long-run estimates looked promising, with most of the models having a positive effect on migration flow, which indicates that BRICS member states migrants are influenced by the economic progress of the Russian Federation, especially in the post-2010 era. The push factors showed some interplay between two periods; for instance, while unemployment was a strong significant factor in the short run that influences economic migration to Russia, population growth (in migrants' home countries) was seen to be negative and non-significant factor. But this effect reversed in the long run, with unemployment no longer playing a role in the movement of migrants, while population growth became a significant factor. This is an interesting observation as it suggests that people move in the short run because of unemployment shocks, but in the long run they may be influenced by the motive to avoid competitiveness in their home country, resulting in low income due to the presence of workforce with similar skills.

The introduction of income differential aligns with the argument in the literature that migration flow is influenced by income differential, meaning that migrants from low-income countries are pushed to move to countries with higher income value as the income gap between countries widens. This was the finding of the current study. Lastly, the introduction of policy components (migration policy and BRICS agreement) revealed that these policies hindered migration flow. This was attributed to the absence of specific laws governing migration movement among the member states since the focus was mainly on fostering trade, research & development,

among other areas. One limitation of the study is its inability to incorporate some critical factors that must have resulted in changes in the volume of migration flows, namely changes in the criteria for determining migration (the inclusion of temporary arrivals in statistics for periods of nine months or more).

Acknowledgement

The article has been prepared with the support of the Ministry of Science and Higher Education of the Russian Federation (Ural Federal University Program of Development within the Priority–2030 Program).

References

- Bell M., Ward G. (2000) Comparing Temporary Mobility with Permanent Migration. *Tourism Geographies*, vol. 2, no 1, pp. 97–107.
- Berlin I. (1969) *Four Essays on Liberty*, London; New York: Oxford University Press.
- Bhardwaj B., Sharma D. (2023) Migration of skilled Professionals across the Border: Brain Drain or Brain Gain? *European Management Journal*, vol. 41, no 6, pp. 1021–1033.
- Bilsborrow R. E., Oberai A. S., Standing G. (eds.). (1984) *Migration Surveys in low Income Countries: Guidelines for Survey and Questionnaire Design*, London: Croom Helm.
- Borjas G. J. (1989) Economic Theory and International Migration. *International Migration Review*, vol. 23, no 3, pp. 457–485.
- Brandhorst R. (2023) The Migration Motive and Transnational Engagement Nexus. A Case Study of Transnational Families between Cuba and Germany. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 49, no 7, pp. 1803–1825.
- Carling J., Collins F. (2018) Aspiration, desire and drivers of migration. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 44, no 6, pp. 909–926.
- Castelli F. (2018) Drivers of Migration: Why Do People Move? *Journal of Travel Medicine*, vol. 25, no 1, tay040.
- Clark X., Hatton T. J., Williamson J. G. (2007) Explaining U.S. Immigration, 1971–1998. *Review of Economics and Statistics*, vol. 89, no 2, pp. 359–373.
- De Haas H. (2007) Turning the Tide? Why Development Will Not Stop Migration. *Development and Change*, vol. 38, no 5, pp. 819–841.
- De Haas H. (2010) Migration and Development: A Theoretical Perspective. *International Migration Review*, vol. 44, no 1, pp. 227–264.
- De Haas H. (2011a) The Determinants of International Migration: Conceptualising Policy, Origin and Destination Effects. *IMI Working Paper Series*, no 32, pp. 1–35.
- De Haas H. (2011 b) Mediterranean Migration Futures: Patterns, Drivers and Scenarios. *Global Environmental Change*, vol. 21, no 1, pp. S59–S69.

- De Haas H. (2021) A Theory of Migration: The Aspirations-Capabilities Framework. *Comparative Migration Studies*, vol. 9, no 8, art. 8 (2021).
- Docquier F., Peri G., Ruysen I. (2014) The Cross-Country Determinants of Potential and Actual Migration. *International Migration Review*, vol. 48, pp. S37–S99.
- Federal State Statistic Service (n. d.). Available at: <https://eng.gks.ru/> (accessed 25 October 2020).
- Harris J. R., Todaro M. P. (1970) Migration, Unemployment Anddevelopment: A Two-Sector Analysis. *American Economic Review*, vol. 60, no 1, pp. 126–142. Available at: <https://www.aeaweb.org/aer/top20/60.1.126-142.pdf> (accessed 21 March 2024).
- Hu F., Xu Z., Chen Y. (2011) Circular Migration, or Permanent Stay? Evidence from China's Rural-Urban Migration. *China Economic Review*, vol. 22, no 1, pp. 64–74.
- Hugo G. (2013) What We Know about Circular Migration and Enhanced Mobility. *Migration Policy Institute Policy Brief*, vol. 7, no 8, pp. 1–10.
- Hunter L. M., Simon D. H. (2023) Time to Mainstream the Environment into Migration Theory? *International Migration Review*, vol. 57, no 1, pp. 5–35.
- Ivakhnyuk I. (2013) *The Russian Migration Policy and its Impact on Human Development*. Human Development Reports. Available at: <http://hdr.undp.org/en/content/russian-migration-policy-and-its-impact-human-development> (accessed 25 October 2020).
- Keshri K., Bhagat R. B. (2013) Socioeconomic Determinants of Temporary Labour Migration in India: A Regional Analysis. *Asian Population Studies*, vol. 9, no 2, pp. 175–195.
- Klöcker J. A., Daumann F. (2023) What Drives Migration to Germany? A Panel Data Analysis. *Research in Economics*, vol. 77, no 2, pp. 251–264.
- Lilleør H. B., Van den Broeck K. (2011) Economic Drivers of Migration and Climate Change in LDCs. *Global Environmental Change*, vol. 21, no S1, pp. S70–S81.
- Mbaye L. M. (2014) “Barcelona or Die”: Understanding Illegal Migration from Senegal. *IZA Journal of Migration*, vol. 3, iss. 1, pp. 1–19.
- MPI (2019) *Top 25 Destinations of International Migrants*. Available at: <https://www.migrationpolicy.org/programs/data-hub/charts/top-25-destinations-international-migrants> (accessed 21 March 2024).
- Nawarathna B. (2019) *Factors Influencing Migration*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/330496325_Factors_Influencing_Migration (accessed 26 October 2020).
- Ortega F., Peri G., Drive O. S. (2009) The Causes and Effects of International Migrations: Evidence from OECD Countries 1980–2005. *NBER Working Paper*, no w14833.
- Péridy N. (2006) The European Union and Its New Neighbors: An Estimation of Migration Potentials. *Economics Bulletin*, vol. 6, no 2, pp. 1–11.

- Pesaran M. H., Smith R. (1995) Estimating Long-Run Relationships from Dynamic Heterogeneous Panels. *Journal of Econometrics*, vol. 68, no 1, pp. 79–113.
- Pesaran M. H., Shin Y., Smith R. P. (1999) Pooled Mean Group Estimation of Dynamic Heterogeneous Panels. *Journal of the American Statistical Association*, vol. 94, no 446, pp. 621–634.
- Pissarides C. A. (1992) Loss of Skill During Unemployment and the Persistence of Employment Shocks. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, no 4, pp. 1371–1391.
- Pradhan P. K. (2008) Population Growth, Migration and Urbanisation. Environmental Consequences in Kathmandu Valley, Nepal. *Environmental Change and its Implications for Population Migration. Advances in Global Change Research* (eds. J. D. Unruh, M. S. Krol, N. Kliot), vol. 20, Dordrecht: Springer, pp. 177–199.
- Reuveny R. (2007) Climate Change-Induced Migration and Violent Conflict. *Political Geography*, vol. 26, no 6, pp. 656–673.
- Rutkowski J. (2006) *Labor Market Developments During Economic Transition*, vol. 3894, Washington, DC: World Bank.
- Ruyssen I., Rayp G. (2014) Determinants of Intraregional Migration in Sub-Saharan Africa 1980–2000. *Journal of Development Studies*, vol. 50, no 3, pp. 426–443.
- Ruyssen I., Everaert G., Rayp G. (2012) Determinants and Dynamics of Migration to OECD Countries in a Three-Dimensional Panel Framework. *Empirical Economics*, vol. 46, no 1, pp. 175–197.
- Simonelli A. C. (2008) Migration and Climate Change. *OIM Migration Research Series* (ed. I. Pinto-Dobernig), no 31, Geneva: International Organization for Migration.
- Simpson N. (2022) Demographic and economic Determinants of Migration. *IZA World of Labor*, no 373.
- Srinivas J. (2022) Russia and BRICS. *Future of the BRICS and the Role of Russia and China*, Singapore: Palgrave Macmillan, pp. 77–113.
- Susan M. (2013) *Environmental Change and Migration: What We Know*. Available at: <https://www.migrationpolicy.org/research/environmental-change-and-migration-what-we-know> (accessed 26 October 2020).
- Vakulenko E. S. (2016) Econometric Analysis of Factors of Internal Migration in Russia. *Regional Research of Russia*, vol. 6, no 4, pp. 344–356.
- Wang L., Huang J., Cai H., Liu H., Lu J., Yang L. (2019) A Study of the socioeconomic Factors Influencing Migration in Russia. *Sustainability*, vol. 11, no 6, art. 1650.
- Yu D., Zhang Y., Wu X. (2020) How Socioeconomic and Environmental Factors Impact the Migration Destination Choices of Different Population Groups in China: An Eigenfunction-Based Spatial Filtering Analysis. *Population and Environment*, vol. 41, no 3, pp. 372–395.

Received: April, 24, 2023

Citation: Valei A., Mamman S. O. (2024) The Impact of Socioeconomic Factors on BRICS Migrants in the Russian Federation. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 25, no 2, pp. 160–176. doi: [10.17323/1726-3247-2024-2-160-176](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2024-2-160-176) (in English).

**Экономическая
социология**
Т. 25. № 2.
Март 2024

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

ISSN 1726-3247

Адрес редакции

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



**Journal of
Economic Sociology**
Vol. 25. No 2.
March 2024

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

ISSN 1726-3247

Contacts

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

Доступ к журналу

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

Open Access Policy

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