

**Вячеслав Валитов**

## **ЭТНИЧЕСКИЕ СЕТИ И НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА**

В статье я рассмотрю связь этнических общин и современных экономических процессов в Ульяновске, основываясь на данных, полученных в ходе полуформализованных интервью с предпринимателями и директорами предприятий города. Особое внимание будет уделено неформальной экономике. Одним из факторов ее роста является препятствование либеральным реформам местными властями.

В настоящее время важную роль стали играть личные отношения, послужившие основой “сетевого капитала”. В рамках провинциального города на фоне сильного влияния неформальных экономических процессов сетевой капитал приобретает характер важного экономического ресурса, необходимого условия функционирования предприятий и коммерческих структур. По сведениям наших информантов, до 40-50% расходов из официально неучтенного наличного оборота идет на покрытие издержек, связанных с обслуживанием бюрократического аппарата чиновников.

Три черты характеризуют сетевой капитал в его взаимозависимости с этническими общинами:

1. Количественная вариация коммуникаций по поводу экономических отношений (Siu-Lun, Salaff, 1998). Чем выше статус субъекта коммуникации (семьи), тем больше социальных связей, которые могут быть мобилизованы иммигрантами или этническими общностями.
2. Качественное разнообразие типов использования сетей этническими общинами, использование личного социального капитала как капитала, принадлежащего общине.
3. “Плотность” связей с бюрократическим аппаратом. Это дает возможность увеличить сетевой капитал.

Следуя традиции Бурдьё и Колмена (Bourdieu, 1986; Coleman, 1998), эти черты позволяют рассматривать социальную сеть как форму социального капитала. Бурдьё определял социальный капитал как “ресурсы, основанные на родственных отношениях и отношениях в группе членства” (Bourdieu, 1986:4). При этом он не указывал на то, что у индивида или группы всегда существуют дополнительные возможности или выбор. Колмен использовал концепцию в более широком аспекте, включая в нее обязательства и ожидания, информационные каналы и социальные нормы (Coleman, 1998:95). В моем исследовании речь идет о мобилизации личных сетей для получения экономических выгод.

Согласно моей гипотезе, существуют ограничения при выборе характера конструирования сетей предпринимателей. Выбор зависит, прежде всего, от существующих семейных связей и сложившихся ограничений на рынке, которые определяют характер сетей и, в частности, детерминируют возможности функционирования этнических общин. Успешная деятельность на рынке возможна при гибком использовании внесемейных отношений и слабых связей как основы для построения или выбора будущего сетевого поведения. Выбор сети диктует то или иное экономическое поведение, потому что это определяет доступ к информационным источникам и обеспечивает большую автономность хозяйствующего субъекта. Могут возникнуть сети, использующие “структурные дыры”, сети, основанные на недостатках законодательства (Burt, 1992; Siu-lun, Salaff, 1998:361). Бёрт утверждал что такая “оптимизация” сетей имеет два отличительных принципа. Первый - эффективность контакта и признание взаимоотношений с другими кластерами как ведущих к установлению не прямых отношений. Второй – эффективность, достижение через дифференциацию первичных и вторичных контактов, сфокусированность на ресурсах, которые обеспечивают сохранение уже достигнутого статуса (Burt, 1992:21).

Рассмотрим роль общин при установлении взаимоотношений предпринимателей и чиновников. Общины Ульяновска формировались не только как культурные центры, но и как организации, ориентированные на коммерческую деятельность. В 1990 г. было принято решение “Об организации работы по расселению в Ульяновской области советских немцев” (История, 1993:299-300). Сложившиеся в то время деловые отношения между представителями немецкой общины и областной администрацией поддерживаются и сейчас. Особую роль они начинают приобретать при регистрации фирм и получении лицензий на право торговли или коммерческой деятельности. Так, по словам информанта (коммерческого директора телекомпании), *“существуют такие акционерные общества, где учредители не только мы /немцы - В.В./, но и некоторые лица из администрации, хотя первоначально мы создавали их только для помощи немцам, которые возвращаются на свои прежние места”*. Использование общественных организаций в качестве основы для создания коммерческих фирм, которые обслуживают интересы уже местных властей, а не цели самой организации, является проблемой и для татарской общины: *“Деньги, собранные на то, чтобы напечатать газету, пропали из кассы, как оказалось, их “потребовали”, нужно было что-то купить... и наши не смогли отказать, а как откажешь?”* (из интервью с предпринимателем).

Информанты поддерживают исторически сложившиеся разделение русских немцев на “немцев Поволжья” и “немцев из центра”. Первоначально основу немецкой диаспоры в России составляли высококвалифицированные специалисты из числа приглашенных царским правительством на службу в органы управления, армию, в учреждения науки и культуры, в промышленность. Оседая в основном в крупных городах, прежде всего в Москве и Петербурге, выходцы из германских земель не только не поддерживали этнических контактов с начавшими с 1763 г. в массовом порядке приезжать в Россию крестьянами-колонистами, но и осознавали себя отдельно стоящей от них этнической группой.

Немцы Ульяновска, в отличие от других этнических общин, чувствуют себя стигматизированными не только по отношению к местным жителям, но и по отношению к немцам, живущим в Петербурге, в Москве, в Прибалтике. Их контакты в большей степени ориентированы на Германию, поволжских немцев и тех, кто до сих пор находится в местах репатриации: *“Я не знаю, как помочь немцам вообще, но когда кто-нибудь обращается из общины с просьбой помочь тем, кто “там” остался, я помогаю им. Община для этого и нужна”*. Немецкая община помогает своим членам и в получении лицензий, причем

делается это бесплатно или за условную плату. Таким образом община также включается в экономическую жизнь.

Общины помогают налаживать первоначальные взаимоотношения предпринимателя и властных структур. По высказываниям предпринимателей, установились определенные размеры взяток за услуги чиновников. Предприниматель не может диктовать условия чиновнику, он находится в зависимости от него: *“Без людей из власти сейчас в принципе невозможно заработать. Чтобы получить прибыль, необходимо искать “нужных” людей”* (из интервью с коммерческим директором). Один из предпринимателей отметил, что *“если раньше, когда только создавалась фирма /5-6 лет назад - В.В./, было большое количество чиновников, которые брали немного, то сейчас количество беруших чиновников уменьшилось, но зато они берут больше”*. Среди русских предпринимателей отмечается тенденция обходить дублирующие структуры и *“выходить на прямые контакты”* с чиновниками. Немцы-предприниматели в решении проблем с чиновниками обращаются к общине: *“Я понимаю, что где-то и надо заплатить, но не могу... а в комитете поделишься проблемами, и вопросы уже через несколько дней будут решены”*; *“...наверное, существует какая-то договоренность между нашей общиной и местными властями, чтобы нам не мешали”*.

Этнические общины играют роль не только в организации связи “предприниматель/чиновник”, но и во взаимоотношениях “предприниматель/ предприниматель”, помогая минимизировать риски.

Нарушение деловых договоров в большинстве случаев связывается с недобросовестностью партнеров, в частности, принадлежащих к иной этнической группе. Например, русские предприниматели говорили о нарушении обязательств со стороны татар; в результате, после нескольких сделок, с ними стараются избегать деловых контактов. Предприниматель, занимающийся установлением программного обеспечения, сообщил, что *“деловые отношения желательно устанавливать или с родственниками, или с хорошо знакомыми людьми. А так я договорился с татаринном, что я ишу заказ, заключаю договор, ему остается только черновая работа, подработать пакет... пакет программ. Я тоже поставил. Но потом он заявляет мне, что основную работу сделал он... и делить будем не 50 на 50, а 30 на 70. Я ему сказал, что, извини, но больше мы с тобой работать не будем”*. В то же время с “кавказцами” или “азиатами” работать легче и выгоднее: существует возможность *“спихнуть бракованный товар /.../ Они все проглотят”*. Однако речь не шла о том, чтобы кинуть партнера. Случаи несоблюдения условий договоров практически исчезают, когда происходит отбор партнеров, сужается круг лиц: *“Отношения замкнулись на проверенную и хорошо знакомую сеть”*.

Особенно ярко выражена роль общины в формировании деловых сетей между членами самой немецкой общины, где практически отсутствуют незнакомые люди или те, кто пытается начать свое дело с “нуля”: *“Мы между собой уже знакомы, у нас нет новых людей”*. Это также характеризует немецкую общину как замкнутую, где основная деятельность направлена не на получение сверхприбыли, а на минимизацию риска.

Несколько иной характер имеет татарская община. Во-первых, постоянно прибывают новые люди, которые включаются (в основном, но не обязательно) в торговые отношения. Постоянно происходит рекрутирование новых членов. Их проверяют, сначала используя лишь в качестве помощников, и только после этого “новички” могут рассчитывать на свое собственное дело. Во-вторых, татарская община достаточно открыта, хотя ее лидеры и пытаются противостоять тому, чтобы новые иммигранты из сельских районов вступали в общину, но в силу семейных и родственных уз вновь прибывшим, по крайней мере, гарантируется некоторый заработок.

Функционирование деловых сетей основано на контроле, который подкрепляется дополнительными неформальными отношениями и услугами. Если внеделовые отношения прекращаются, возникает опасность того, что деловые отношения также прекратятся. Один из информантов (директор оптового магазина) рассказал: *“Ко мне обратились за рекомендациями /.../ У них попросила кредит моя бывшая знакомая. Раньше я бы поручился за нее, сейчас не стал. Я просто не знаю ее теперь”*.

С другой стороны, сетевой капитал является ресурсом на рынке труда (Lin, 1982). В этом случае он предстает как неструктурированный ресурс, доступный индивиду через систему его личных связей (Davern, 1997:290). Предприниматель будет иметь лучшие шансы доступа к трудовым ресурсам, когда обращается не только в официальные организации, но также имеет возможность неформально искать рабочую силу. Социальные связи в таком случае играют двойную роль: через них идет не только поиск рабочей силы, но и устройство на рабочие места вновь прибывших членов, часто без официального оформления: *“Позвонили знакомые и попросили взять на работу своего родственника. Сказали, что он только приехал и нигде не может устроится без прописки... Работал он у меня три месяца, но я не оформлял с ним договор”*.

Внутри сети циркулирует информация о вакантных местах, о возможностях использовать специалистов за меньшие деньги. Этнические общины могут выполнять своего рода посредническую роль, хотя предприниматели склонны в большей степени доверять другим источникам (устоявшимся деловым сетям), а предложения общины рассматривать как вынужденные: *“Иногда приходится отказываться от специалистов. Я уже обещал место бухгалтера, она, правда, только учится и сейчас у меня работает”*, - сообщил информант-немец, который взял на работу бухгалтера по просьбе общины.

Деловые отношения внутри фирмы скорее отражают личный стиль руководителя, нежели этническое влияние. Лишь один информант (представитель татарской общины) рассказал, что уволил русскую и взял на ее место татарку, хотя обе работницы мало чем отличались друг от друга.

Рассмотрение этнических сетей как ресурса для успешного развития коммерческих предприятий позволяет описать функционирование ряда процессов в неформальной экономике и причин их возникновения. Вместе с тем данные исследования не позволяют подтвердить гипотезу о формировании экономического поведения на основе этнических предпочтений. Этничность как один из факторов формирования деловых сетей проявляется лишь при открытии предприятия. Деловые сети основаны в большей степени на рыночных механизмах, на стремлении минимизировать риск.

Для получения дополнительной прибыли предприниматели вынуждены идти на сговор с чиновниками. При этом этническая идентичность играет определенную роль на рынке труда и при неформальной занятости.

### **Литература**

История (1993) российских немцев в документах 1763-1992 гг. Москва: Международный институт гуманитарных программ

*Bourdieu, P.* (1986) The Forms of Capital. In: I.Richardson (ed.). Handbook of Theory and research for sociology of Education. NY: Greenwood Press. P. 1-17

*Burt, R.* (1992) Structural Holes: The social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press

*Coleman, J.S.* (1998) Social capital in the Creation of Human Capital // American Journal of Sociology. Vol. 94. №1. P.95-120

*Davern, M.* (1997) Social Networks and Economic Sociology // The American Journal of Economic and Sociology. Vol.56. №3. P.287-301

*Lin, N.* (1982) Social resources and Instrumental Action. In: P.Mardsen (ed.). Social Structure and Network Analysis. Beverly Hills, Sage. P.131-145

*Siu-lun, Wong & Salaff, J.W.* (1998) Network Capital: Emigration from Hong-Kong // British journal of sociology. Vol. 49. №3. P.358-375