

ВЗГЛЯД ИЗ РЕГИОНОВ

Т. Н. Журавская

«Серый» импорт на российско-китайской границе: что нового?¹



ЖУРАВСКАЯ Татьяна Николаевна —

младший научный сотрудник Амурской лаборатории экономики и социологии ИЭИ ДВО РАН, аспирант кафедры коммерции и товароведения ФГБОУ ВПО АмГУ (Благовещенск, Россия).

Email: wellshy@mail.ru

Целью данного исследования является описание механизмов и практик «серого» импорта потребительских товаров на российско-китайской границе, а также анализ произошедших изменений в данной области за последние 10 лет. В качестве исследовательского кейса выбрана ситуация в Благовещенске (Амурская область). Источниками данных для анализа послужили материалы интервью, наблюдений, сайта информационного агентства «Амур.инфо», основные законодательные акты по рассматриваемому вопросу. «Серый» импорт и практики челночной торговли анализируются с позиций новой институциональной экономической теории и сетевого подхода. Сравнение сложившихся практик на начало и конец 2000-х гг. показало, что действующая схема гибка и универсальна, при этом за указанный период произошли заметные изменения в статусе игроков, роли таможен, качестве товаров.

Ключевые слова: «серый» импорт; розничная торговля; челноки; формальные и неформальные институты.

Челночный бизнес как элемент ненаблюдаемой экономики давно привлекает внимание исследователей². Ещё в конце 1980-х гг. обмен туристскими группами положил начало мелкому бартеру: туристы обменивали мясорубки и сковородки на кофты и тапки прямо возле автобусов. Либерализация внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и возможность беспошлинного ввоза товаров из-за границы для физических лиц в начале и особенно в середине 1990-х гг. сделали челночную торговлю одним из видов самозанятости, способом накопления первоначального капитала для предпринимателей [Щербакова 2006: 54–83; Рыжова 2003а: 54–71]. В 1995–1996 гг. объём «серого» импорта в России существенно превышал объём официального [Приходько, Воловик 1997], а вся цепочка бизнеса от ввоза до продажи на рынках обеспечивала занятость около 10 млн человек [Мельниченко и др. 1997]. Именно на середину и вторую половину 1990-х гг. приходится наибольшая доля розничного товарооборота на открытых рынках³. После кризиса 1998 г. челночная торговля в большей степени стала осуществляться на внутреннем рынке страны. Исключение составляли приграничные регионы России, где большинство ресурсов для розничной торговли по-прежнему

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России», проект «Миграции и диаспоры в социокультурном, политическом и экономическом пространстве Сибири, XIX — начало XXI в.» (шифр 2009-1.1-301-072).

² Обзор основных работ см. в: [Яковлев и др. 2007: 84–106; Яковлев, Голикова, Капранова 2005].

³ Так, в Амурской области оборот на рынках и ярмарках в 1999 г. составлял 65% всего розничного товарооборота региона [Амурская область в цифрах 2011].

обеспечивал «серый» импорт [Яковлев и др. 2007: 84–106]. Тенденция сохранялась и в начале, и в середине 2000-х, однако исследователи отмечают сокращение общих объёмов такой торговли, связанное с развитием сетевых торговых форматов, посреднических структур, появлением дискаунтеров и мелкооптовых баз. Исследование Фонда «Общественное мнение» (ФОМ), проведённое в 2005 г., показало, что челночный бизнес распространён больше всего в Центральном (внутренние операции) и Дальневосточном (внешние поставки) округах [Челночное предпринимательство. База данных ФОМ 2005].

Однако челночный бизнес не является единственным каналом «серого» импорта. В данной статье под «серым» импортом мы понимаем не только (и не столько) «несанкционированные правообладателями поставки оригинальной продукции в ту или иную страну» [Барсукова 2008: 22], но и *любой неучтённый импорт незапрещённых товаров, включая контрафактную продукцию*. «Серым» такой импорт делает неверное/искажённое отражение в отчётности предприятий или таможни: ввоз физическими лицами, ввоз по завышенной или заниженной цене, несоответствие количества и/или качества товаров, прописанным в декларации показателям, и др. Оценить объёмы такого импорта (но не измерить весь объём) позволяют, например, зеркальная статистика импорта и экспорта стран-партнёров, сопоставление балансов ресурсов розничной торговли. Подобную оценку делает и Банк России (ЦБ РФ), сравнивая собственную статистику со статистикой таможни (табл. 1).

Таблица 1

Динамика «серого» импорта, по данным ЦБ РФ, 2000–2010 гг.

Годы Показатели	2000	2001	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010/ 2009, раз	2010/ 2000, раз
Объём импорта товаров, по данным российской таможни, млрд долл.	33,9	41,9	75,6	98,7	137,8	199,8	267,1	167,3	229,7	1,4	6,8
Объём импорта товаров, по данным ЦБ РФ, млрд долл.	44,9	53,8	97,4	125,4	164,3	223,5	291,9	191,8	248,7	1,3	5,6
Объём «серого» импорта, по оценке ЦБ РФ, млрд долл.	11,0	11,9	21,8	26,7	26,5	23,7	24,8	24,5	19,0	0,8	1,7
Доля «серого» импорта, по данным ЦБ РФ, %	24,5	22,1	22,4	21,3	16,1	10,6	24,8	24,5	19,0	0,8	1,7

Источник: Рассчитано по платёжному балансу Российской Федерации. Банк России. URL: <http://www.cbr.ru>.

Доля «серого» импорта, по такой оценке, за прошедшие 10 лет действительно сократилась. Первое заметное сокращение наблюдалось в 2006 г. (с 21,3 до 16,1%), при этом объём в денежной оценке остался практически таким же (снижение было на 0,2 млрд долл.). «Серый» импорт в 2010 г. в 1,7 раза превышал показатель 2000 г., но по отношению к предыдущему году сократился на 20%. Наименьший объём «серого» импорта пришёлся на 1999–2001 гг. (9–12 млрд долл.), а в 2005–2009 гг. объёмы были максимальными (24–27 млрд долл.). Из данных табл. 1 следует, что объём «серого» импорта увеличивался одновременно с ростом импорта официального, исключая кризисные годы конца 1990-х гг., и только с 2010 г. ситуация действительно меняется: «серый» импорт падает при увеличении импорта официального (хотя говорить о тенденции пока рано).

Оценка ЦБ РФ может быть использована в качестве индикатора, однако вовсе не обязательно отражает реальную ситуацию. Возможно, например, что потоки по заниженным и завышенным ценам («товарам прикрытия») могут взаимно нивелироваться. Важно и то, что довольно сложно оценить вклад челноков в общий объём такого импорта. Целью же данного исследования является изучение механизмов и практик «серого» импорта потребительских товаров на российско-китайской границе, а также анализ произошедших за последние 10 лет изменений.

Как было сказано выше, условно челноков можно разделить на тех, кто обслуживает внутреннее пространство страны (например, везёт товары из Москвы в регионы или из региональных центров в более мелкие населённые пункты), и на тех, кто перевозит товары через границу (при этом одно не исключает другое). Для органов власти, как правило, интерес представляют вторые, поскольку они реализуют схемы «серого» импорта. Неоднократно предпринимались попытки заставить челноков работать легально, поскольку такой импорт наносит ущерб экономике, не позволяя собирать пошлину с части коммерческих грузов и осуществлять эффективное тарифное регулирование. Однако челноки не собираются прекращать свой бизнес, они лишь подстраивают существующие схемы под изменения законодательства. Можно ли говорить о том, что такое внимание со стороны органов власти не оказывает влияния на механизмы и схемы, осуществляемые предпринимателями? Почему они продолжают работать полулегально, подвергая себя постоянному риску?

В данной статье мы попытаемся ответить на поставленные вопросы. В первой части будет описана эмпирическая база исследования и обоснован выбор исследовательского кейса, во второй — определена теоретическая рамка. Далее опишем схемы челночного бизнеса в начале и конце 2000-х гг. и обозначим изменения законодательства (применимо к нашему случаю), затем сделаем основные выводы.

Эмпирическая база исследования

В качестве исследовательского кейса выбрана ситуация в Благовещенске (Амурская область) по нескольким причинам:

- Амурская область — отдалённый от центра регион, что, возможно, ослабляет действие федерального законодательства на местном уровне;
- регион долгое время был депрессивным, за длительный кризисный период большинство обрабатывающих отраслей перестали функционировать (за исключением пищевой промышленности, где всё ещё наблюдается значительное недоиспользование производственных мощностей)⁴. На фоне депрессии устойчивый рост демонстрировала розничная торговля, которая и сейчас обеспечивает наибольшую долю (около 20%) в структуре занятости населения области;
- Благовещенск соседствует с Хэйхэ, в котором действует приграничная зона «Хуши», направленная на стимулирование развития «народной торговли» в Китае (специальные условия для жителей приграничной территории).

Особенность локального рынка Благовещенска — необычно высокий для города с подобной численностью населения уровень конкуренции, обусловленный многочисленностью торговых предприятий, что нетипично для городов такого размера. Отсутствие значимых производств, упадок основных отраслей

⁴ Внешнеэкономическая ориентация региона определила и развитие некоторых отраслей. Например, в последние три года показывают рост обработка древесины и производство изделий из дерева, при этом фактически это всего лишь распиловка бревен, т.е. первичная переработка. Сейчас развиты всего несколько отраслей — это золотодобыча, заготовка леса, электроэнергетика, строительство, транспорт и связь, торговля.

хозяйства повлекли за собой отток населения из региона, несколько замедлившийся в последнее время. Население было поставлено перед выбором: либо уезжать, либо балансировать на грани выживания, либо изобретать свои рецепты адаптации к новому социально-экономическому устройству [Рыжова 2005: 198–212]. Широкое распространение феномена «челночества» стимулировало развитие торговли, которая стала главным источником доходов и потому из всех отраслей хозяйства получила наибольшее развитие (исключая транспорт и связь).

Удалённость региона от Центра обусловила слабость властных структур, их неспособность оказывать значительное влияние на бизнес. В результате локальный рынок превратился в своеобразную «зону свободной торговли». Трансграничное положение [Кайзер, Бредникова 2004: 133–146] города стимулировало развитие ВЭД. Рынок быстро заполнился импортом, а близкое соседство с Китаем ускорило этот процесс: в город потянулись покупатели из других городов, а потом и из других регионов. Благовещенск стал «городом-купецом», «воротами» России в Китай [Журавская 2009: 90–108].

Источниками данных для анализа послужили материалы интервью (табл. 2), наблюдений, а также сайта информационного агентства «Амур.инфо»⁵ (статьи, сообщения в блогах, комментарии посетителей) за 2002–2010 гг.

Таблица 2

Количество интервью, проведённых в Благовещенске в 2000–2010 гг.

	Количество интервью
Предприниматели*	3
Организаторы**	3
Участники, всего	6
Из них:	
«новички» (первая или вторая поездка)	2
имеющие опыт поездок в 2003–2005 гг.***	1
имеющие опыт поездок в 2005–2009 гг.	3
Всего	12

*Одно интервью 2002 г. (предоставлено Н.П. Рыжовой), остальные — 2010 г.

**Два интервью 2000–2002 гг. предоставлены Н.П. Рыжовой, одно — взято автором в 2008 г.

***Не означает, что в более поздний период опыта участия не было.

Первые интервью с участниками бизнеса получены в 2000–2003 гг., результаты опубликованы в статье Н. П. Рыжовой «Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями челноков» [Рыжова 2003а: 54–71]⁶. Средняя продолжительность интервью с предпринимателями и организаторами составляла 1–1,5 ч, с участниками — 30–40 мин (более короткие интервью обусловлены распространённостью практики участия и привычностью контекста). В то же время были осуществлены включённые наблюдения (3 поездки), затем опыт был повторён в 2009 г. (1 поездка). Сбор материалов на сайте «Амур.инфо» был осуществлён через поиск по ключевым словам: «таможня», «челноки» и проч. Далее был осуществлён отбор релевантных сообщений. Материалы сайта использовались для подтверждения полученных данных и иллюстрации некоторых выводов, восполнения пробелов за те периоды, по которым не хватало данных интервью и наблюдений (в частности, за 2003–2005 гг.).

⁵ URL: <http://www.amur.info/>

⁶ См. также: [Рыжова 2003: 88–126; Симутина, Рыжова 2007: 130–144; Рыжова 2009: 137–150].

Все полученные данные, включая полевые записи наблюдений, подверглись качественному анализу без применения специальных программных продуктов. Основной подход — продуцирование смысла посредством ситуативных приёмов, а также интерпретация смыслов [Квале 2003].

Основные понятия

Проблемы челночной торговли и «серого» импорта в условиях приграничья часто рассматриваются в контексте приграничной/кроссграничной торговли и международных отношений. Предпочтения отдаются концептам неформальной экономики, степени открытости границ, институциональной среде, экономической интеграции. Так, исследования нерегулируемой кроссграничной торговли в Южной Африке связывают её широкое распространение со степенью развитости государственных институтов, бедностью и социокультурными особенностями местного населения (например: [Peberdy 2000: 361–378]). Известная статья «Investing in Social Capital: The Case of Small-Scale, Cross-Border Traders in Post-Communist Central Europe» («Инвестиции в социальный капитал: случай мелких кроссграничных торговцев в посткоммунистической Центральной Европе») показывает распространение практик челночной торговли во всех посткоммунистических странах [Wallace C. et al. 1999: 751–770]. В работах Н. Рыжовой «серый» импорт в российско-китайском приграничье рассматривается как проявление неформальной интеграции наряду с такими явлениями, как нелегальная миграция, контрабанда и незаконное использование природных ресурсов (см., например: [Рыжова 2008: 59–74]). Особую роль институциональной среды подчёркивают и китайские учёные в работах, посвящённых проблемам «серой таможенной очистки» (см., например: [Zeng Yangduo 2004: 35–37]).

Данное исследование основывается на постулатах новой институциональной экономической теории (НИЭТ). По определению Д. Норта, «институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [Норт 1997: 17]. В свою очередь, *институциональная среда* — это «правила игры», определяющие контекст, в котором осуществляется экономическая деятельность. Базовые политические, социальные и юридические правила образуют основу производства, обмена и распределения [Уильямсон 1996: 688]. Институциональная среда определяет характер отношений и связей между экономическими субъектами, которые формируют институциональное устройство [Литвинцева 2003: 92].

Базовым является концепт неформальной экономики, механизм функционирования которой мы попытаемся объяснить в терминах сетевого подхода и транзакционных издержек.

Изучению неформальной экономики как особой институциональной модели посвящены многочисленные отечественные и зарубежные исследования. Ориентирами, задающими теоретические рамки исследования, являются работы В. В. Радаева, С. Ю. Барсуковой, Ю. В. Латова и С. Н. Ковалёва. Из зарубежных авторов следует отметить А. Портеса, Э. Фейджа, Т. Шанина. Под неформальной экономикой мы вслед за Э. Фейджем будем понимать «действия хозяйственных агентов, которые не вписываются в установленные институциональные правила или лишены институциональной защиты» [Feige 1990: 989–1002]. В то же время для нас интересен подход Э. Де Сото, поскольку его исследование касалось практики неформального предпринимательства мигрантов. С его точки зрения, неформальная экономика есть способ преодоления формальных барьеров, созданных государством («зарегулированности») [Де Сото 1995]. В статье понятие «серого» импорта используется как эквивалент полулегальных (теневых) хозяйственных операций, т.е. легальных по своим целям, «но выходящих за пределы законодательства по характеру применяемых средств» [Радаев 2005: 181].

Согласно экономико-социологическому подходу рынок может быть представлен как переплетение *социальных сетей*, под которыми понимается «совокупность устойчивых связей между участниками рынка» [Радаев 2005: 146]. Разные рынки отличаются друг от друга сложившимися связями, своей структурой. Но сетевой подход не предполагает жёсткой позиции участников рынка в сети. Он основывается на допущении о том, что хозяйственные агенты чаще вступают во взаимодействие с теми, с кем они имели дело ранее, не исключая при этом случайных рыночных связей. Таким образом, сетевой подход к изучению рынка пытается преодолеть противоречие между представлениями об автономности акторов в сети и жёсткой детерминированностью их поведения в сети [Грановеттер 2002: 44–58].

Преодоление барьеров связано с проблемой *транзакционных издержек*, которая является одной из главных в новой институциональной экономической теории [Coase 1988; Алчиан, Демсец 2004; Varzel 1985: 4–16]. Согласно Г. П. Литвинцевой, в современной институциональной литературе рынок представляет собой институт, существующий для облегчения обмена, или механизм передачи прав собственности, деятельность которого предполагает определённые издержки [Литвинцева 2003: 90]. Общее понятие транзакционных издержек включает издержки поиска, информационные издержки, издержки ведения переговоров, принятия решений, дисциплинирования и издержки защиты институтов [Фуруботн, Рихтер 2005: 43].

В НИЭТ рассматривается влияние этих издержек на заключение контрактов (контрактный процесс как организация транзакций). В *теории контрактов* можно выделить три стадии контрактного процесса: подбор принципалом агента, заключение оптимального контракта и его реализация. Первые две стадии принято обозначать как *ex ante* контрактный процесс, а последнюю — как *ex post* контрактный процесс [Шаститко 2002]. Вклад в разработку теории внесли О. Уильямсон, А. Алчиан, Дж. Стиглиц и др. Интерес представляет работа И. Шанца, поскольку в ней рассматривается деятельность участников рынка, стремящихся законным путём обойти правила регулирования [Schanze 1995: 162–176].

Таким образом, механизмы «серого» импорта мы будем рассматривать в качестве неформальных институтов, созданных как сети с целью экономии транзакционных издержек.

«Серый» импорт: начало 2000-х гг.

Ещё раз напомним, что данная часть излагается по результатам исследования, проведённого Н. П. Рыжовой, статьям более позднего периода [Рыжова 2003а: 54–71; Рыжова 2003б: 88–126; Симутина, Рыжова 2007: 130–144; Рыжова 2009: 137–150] и материалам включённого наблюдения автора (3 поездки в качестве «фонаря» в 2002–2003 гг.).

В данной работе рассматривается один из каналов такого импорта — ввоз физическими лицами преимущественно обуви, текстильных и швейных изделий, трикотажа, верхней одежды. Сравнение применяемых схем и сложившихся практик проведено по следующим аспектам:

- Каков механизм осуществления поставок?
- Кто является участником? Какова их роль/статус? Как распределены риски?
- Какие товары поставляются (какой сегмент розничной торговли обслуживается)?

Основной механизм функционирования челночного бизнеса давно хорошо известен большей части населения России. Граница с КНР не исключение. Каналы «серого» импорта Благовещенск — Хэйхэ представляют собой русско-китайскую (китайско-русскую) сеть. Товары провозит подставное лицо как вещи для личного пользования без уплаты соответствующих пошлин. Опишем участников.

Предприниматели (они же — собственники товара) — российские и китайские граждане, имеющие торговый бизнес. Услугами подставных лиц, как правило, пользуются предприниматели из КНР, поскольку административные и иные виды барьеров на пути к легальной деятельности для многих остаются непреодолимыми. Российские челноки провозят товар сами, но часто без уплаты пошлин как частные лица либо пользуются услугами «кирпичей».

«*Кирпичи*» — организаторы перевозки грузов. Создают и управляют группой российских граждан для переправки товаров, ведут неофициальные переговоры с представителями таможни и т.д.

«*Фонари*» — подставные лица, перевозящие товар якобы для личных целей.

К началу 2000-х гг. челночный бизнес уже стал достаточно оформленным видом деятельности с устоявшимися правилами. Позади были бартер и неорганизованная уличная торговля [Рыжова 2003: 54–71]. Ещё в середине 1990-х челноки становятся объектом внимания властей. Механизм представлял собой следующую схему: российский или китайский предприниматель обращался к «кирпичам» и договаривался о переправке товара; «кирпич» собирал группу «фонарей», которыми чаще всего были студенты и безработные. На тот момент один «кирпич» мог в день отправить не одну группу, часто в группе назначался «бригадир» (тот, кто ездил в Китай не в первый раз, знал маршрут, умел оформлять документы и т.д.), которому и платили больше. Группа ехала в торговый центр на остров в Хэйхэ, проводила там некоторое время, проходила китайскую таможню. Сумки с грузом забирали либо с острова, либо уже на российской стороне. Затем «фонарю» давали «баул», заполненные документы, показывали, к какому терминалу нужно подходить. После прохождения контроля «фонари» получали свои деньги и уезжали домой, а «кирпичи» и «бригадиры» развозили сумки предпринимателям.

Часто группы ездили без предварительной договорённости с предпринимателями: сумки и коробки с товаром брали в Хэйхэ, согласовывая стоимость перевоза и уточняя адресата уже на китайской стороне. Товар, конечно, не подлежал документальному оформлению. «Кирпичам» лишь сообщалась информация о количестве товара и об адресате.

С помощью организованных групп можно было также осуществлять *переправку валюты*: на российской таможне «фонарям» раздавали деньги до максимально возможной суммы провоза без декларирования (т.е. менее 10 тыс. долл), затем на другой стороне границы деньги собирали⁷. Однако объёмы такого перевода стали сокращаться, так как банки начали работу со счетами нерезидентов.

Стать «фонарём» было несложно, достаточно было лишь обратиться к тому, кто имел опыт такой поездки, а также иметь загранпаспорт. Организаторы поездки оплачивали расходы на питание. Такие поездки были способом заработка, за один раз «фонари» получали 150–300 руб., при этом ездить можно было несколько раз в неделю. Доходы же «кирпичей» при удачной поездке составляли несколько тысяч рублей в день и складывались из оплаты груза предпринимателем (20–25 юаней за 1 кг) за вычетом расходов на путёвки «фонарей», их питание и выплат «своим» людям на таможне (к ним относили не только инспектора, но и заведующих складами, и даже уборщиц).

Риски среди участников процесса были распределены неравномерно. Все эти операции не оформлялись документально. При этом сами «фонари» редко задумывались об ответственности, часто вообще не были осведомлены о возможных санкциях (например, о том, что лежит в сумке, они узнавали лишь при досмотре на таможне). Предприниматели же рисковали своей собственностью, но доказать их причастность к факту организации нелегальной перевозки коммерческого груза было практически нере-

⁷ О других схемах перевода валюты см.: [Рыжова 2003: 54–71]. Переправка валюты далеко не всегда была обязательна для «фонарей». Многие могли отказаться от этого, но, как правило, риска в этом никто не ощущал.

ально. Больше всего рисковали «кирпичи», поскольку «фонарями» становились малознакомые люди, которые в экстремальной ситуации могли показать на того, кто «попросил перенести сумки». Дело могло кончиться не просто административными санкциями, но даже уголовной ответственностью, но о таких случаях автору неизвестно (если говорить о начале 2000-х гг.). Нередко группу можно было идентифицировать даже визуально, поскольку часть вещей «фонари» надевали на себя, при этом часто вещи были одинаковыми, не соответствовали размеру перевозившего их человека (нужно было надеть, например, две пары одинаковых брюк и три свитера). Схема была настолько известна, что её описание можно без труда найти в прессе.

«Челночный бизнес в России может исчезнуть. В правительстве рассматривается вопрос об отмене таможенных льгот для физических лиц. Если такое решение примут, пошлина будет взиматься с первого килограмма груза. Сейчас через границу можно перевозить без дополнительной оплаты до 50 килограммов. На Благовещенской таможне челноки составляют большую часть пересекающих границу. В таможенных отчётах не делается разницы между челноками и туристами. Все они названы "физическими лицами". Везут они товар для себя или на продажу, определяет инспектор. В основном перевозчики закупают китайский ширпотреб для китайских рыночных торговцев и получают 150–200 руб. за поездку. Отмена таможенных льгот, несомненно, ударит по ним»⁸.

Привезённый товар, как правило, относился к категории дешёвого ширпотреба, он реализовывался на «китайском рынке» в центре Благовещенска, откуда, в свою очередь, попадал на рынки более мелких населённых пунктов (т.е. рынок выполнял функции логистического центра). Китайские торговцы, таким образом, *обслуживали население с самыми низкими доходами*, а их торговля была самой нецивилизованной. В случае с российскими предпринимателями товар был более качественным, его покупали в Харбине, Пекине либо на юге КНР, продавали в торговых центрах и на «русской части» рынка вместе с товарами из других регионов России, из Турции, Кореи или Польши.

Отношение к челнокам в прессе неоднозначно. Но важно то, что любую попытку властей прекратить их деятельность журналисты сразу связывали с последующим повышением цен. А таких попыток за 10 лет было несколько.

Изменения формальных правил⁹

Первые попытки урегулировать ситуацию с маятниковыми миграциями и перекрыть туристические каналы поставки товаров были предприняты в середине 1990-х гг. В августе 1996 г. было принято постановление правительства РФ № 808 «О порядке перемещения физическими лицами через таможенную границу РФ товаров, не предназначенных для производственной или иной коммерческой деятельности». Именно к этому периоду В. Л. Ларин и относит появление «кирпичей» [Ларин 2005: 246].

В апреле 1999 г. министерства иностранных дел РФ и КНР обменялись нотами о применении в хэйхэ-ской торговой зоне «Хуши» острова Большой Хэйхэ упрощённой системы въезда российских граждан (безвизовый режим для россиян начал действовать в августе), в результате чего поток туристов, среди которых львиную долю до сих пор составляют челноки, увеличился. В Хэйхэ же началось активное формирование служб, ориентированных на приём туристов. Но уже в ноябре 2000 г. в рамках соглашения между правительствами двух стран о безвизовых групповых туристических поездках устанавливалось, что туристической может считаться группа численностью не менее 5 человек. При этом

⁸ «Челноки» могут лишиться работы. URL: <http://www.amur.info/news/2004/01/23/9.html>. Дата обращения — 12.08.2002 г.

⁹ Подробнее об этом см.: [Ларин 2006; Симутина, Рыжова 2007: 130–144; Забияко, Кобызов, Понкротова 2009].

осуществлять безвизовый групповой туризм имеют право турфирмы с лицензией на международную деятельность и опытом такой работы не менее 3 лет. В 2002 г. начала действовать новая система учёта, согласно которой туристической могла считаться поездка хотя бы с одной ночёвкой, что не могло не оказать влияния на практику отправки группы «фонарей».

В 2002 г. также были приняты Федеральный закон № 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и постановление правительства РФ «О порядке выдачи иностранным гражданам и лицам без гражданства разрешения на работу», в котором, в частности, устанавливалось, что работодателем или заказчиком может выступать также иностранный гражданин, зарегистрированный в России в качестве предпринимателя. Однако массовой легализации торговцев на рынке не произошло, эти изменения были полезны в развитии других сфер — строительства и лесозаготовок.

С 1 января 2003 г. расчёты и платежи стало возможно производить в рублях — вступило в силу Соглашение между ЦБ РФ и Народным банком Китая о межбанковских расчётах в торговле в приграничных районах. Успешный опыт привёл к бессрочному действию соглашения с 2004 г., а также был распространён на другие приграничные территории. В 2003 г. Народное правительство провинции Хэйлуцзян приняло решение о расширении зоны «Хуши» до границ почти всего города Хэйхэ. Кроме того, стали действовать «Временные правила регулирования зоны российско-китайской приграничной торговли “Хуши” в г. Хэйхэ», которые применяются по сей день. Российским гражданам разрешалось в упрощённом порядке без виз въезжать на территорию зоны, находиться там до 30 суток, покупать и снимать в аренду жильё. Также разрешены были расчёты в рублях и в юанях, указывалось, что реклама, объявления и вывески должны быть написаны на двух языках. В этом же, 2003 г. было введено ограничение на число поездок для граждан РФ, согласно которым теперь можно было ездить не чаще одного раза в 8 дней. Это было первым существенным ограничением, которое действительно повлияло на изменение практик. Тогда особо ценными были те, кто ехал впервые, поскольку им разрешено было провозить один раз 75 кг.

«С начала года вступил в силу новый Таможенный кодекс. Нам, простым смертным, от этого ни тепло, ни холодно, а вот “кирпичам” и “фонарям” ... (...) Я не услышала недовольства новым Таможенным кодексом от “кирпичей”. Они работают непосредственно с китайцами, набирают группы перевозчиков товаров и с поправками уже освоились. А вот знакомых “фонарей” он совсем не радует — можно сказать, им “кислород перекрыли”. Теперь за границу им можно выезжать и возвращаться беспошлинно только один раз в неделю. А “фонарное дело” в том, чтобы взять за кордоном товар и вернуться с ним на родину. За каждую поездку “перевозчик” получает 300 руб. Если до принятия кодекса ездить можно было хоть каждый день, то теперь “кирпичам” невыгодно брать к себе в группу “несвежего фонаря”: пошлина будет слишком велика. Задача “кирпича” — найти себе “чистых” в группу»¹⁰.

Таким образом, кризис 1998 г. и стимулирующие действия китайских властей вначале привели к увеличению потока российских и китайских туристов, незначительное снижение произошло в 2002 г., однако после этого вновь наблюдается увеличение потока. Кстати, на 2000 г. приходится пик количества въездов китайских граждан в Амурскую область [Забияко, Кобызов, Понкротова 2009: 76].

Примерно в это время меняется отношение таможи к практикам челноков.

«“Кирпичи” жалуются, что им не дают провезти из Китая 50 килограммов товара бесплатно. За все ввезённые вещи требуют платить пошлину. (...) Необходимо доказать, что все вещи предназначены для личного пользования. Раньше, по словам предпринимателей, инспек-

¹⁰ Кроссовская М. Кому нужен «несвежий фонарь»? Амурская правда. 5 марта 2004 г.

торы охотнее шли на компромисс, видя, к примеру, мужчин, провозящих для себя полсотни пар колготок. В последние дни сделать это практически невозможно. По неофициальной информации, требование ужесточить правила ввоза поступило всем инспекторам от руководства, для того чтобы не сорвать план поступлений в бюджет»¹¹.

На наш взгляд, с этого момента начинается существенное изменение роли таможи в действии описанной схемы.

В 2005 г. в Соглашении о безвизовых групповых туристических поездках срок пребывания сократили до 15 дней, однако в приграничной зоне «Хуши» он остался без изменений. В 2006 г. согласно Положению о применении единых ставок таможенных пошлин, налогов в отношении товаров, перемещаемых через таможенную границу РФ физическими лицами для личного пользования, был снижен разрешённый беспошлинный вес некоммерческого груза до 35 кг, который можно было перевозить не чаще одного раза в месяц. В связи с этим «кирпичам» для сохранения поставок в том же объёме требовалось значительное расширение штата «фонарей».

В 2007 г. квота на иностранных торговцев на рынках в Российской Федерации была сокращена до нуля. Согласно Федеральному закону «О розничных рынках и о внесении изменений в Трудовой кодекс РФ» от 30 декабря 2006 г. все китайские продавцы должны были в одночасье исчезнуть с розничных рынков. До марта 2007 г. китайские предприниматели, ожидая предстоящих изменений, распродала товар и сокращали поставки нового. Но решение в итоге было найдено на уровне муниципальных властей: рыночных торговцев «перевели» в статус работников торговых центров, т.е. «китайский открытый рынок» прекратил своё существование, а торговля приобрела более цивилизованный формат. Однако, несмотря на заявления местных властей о том, что с юридической точки зрения «всё чисто», вопрос о правовом положении торговцев и по сей день представляется спорным.

В 2009 г. произошло очередное ужесточение таможенного контроля. Население по этому поводу активно выражало недовольство (чего стоят высказывания посетителей сайта «Амур.инфо»: «Фимоз головного мозга у таможенников перешёл в термальную стадию», «После знакомства с таможенниками стал лучше относиться к гаишникам» и т.п.). Приведём яркую иллюстрацию:

«В Благовещенске открывается “Клуб разбитых фонарей”. Организаторы надеются объединить в нём тех амурчан, кому не надо объяснять, кто такие “фонари” на местном сленге. (...) Если раньше по утрам, особенно в выходные, на Благовещенской таможене было не протолкнуться, то сейчас все гораздо спокойнее. (...) Причины называют две: рост курса юаня и ужесточение контроля на таможене. (...) Раньше люди получали бесплатные билеты за границу и некоторую сумму в рублях сверху — общая выгода составляла от 1500 до 2000 руб. (...) С конца марта в Китай ни шагу: ехать “для себя” получается накладно. Вспомнить былые времена теперь предлагают организаторы “Клуба разбитых фонарей”. (...) Обращение — настоящий крик души. Цитата: “Частные перевозчики, жертвуя своим здоровьем и подвергая себя опасности быть обманутыми китайскими соседями, исправно исполняли свою миссию не один десяток лет до этой злополучной даты, 19 марта. Этот день стал чёрным в календаре каждого челнока” (...)»¹².

В июле 2010 г. вступил в силу новый Таможенный кодекс Таможенного союза, согласно которому разрешались ежедневные поездки и провоз до 50 кг груза. Изменения были столь неожиданными

¹¹ «Челнокам» мешает таможня. URL: <http://www.amur.info/news/2004/01/23/9.html>. Дата обращения — 23.11.2004 г.

¹² В Приамурье в память о дешёвых поездках в Китай открывается «Клуб разбитых фонарей». URL: <http://www.amur.info/news/2009/04/23/1.html>. Дата обращения — 23.04.2009 г..

и невероятными, что некоторое время многие не рисковали добавлять к своим сумкам ещё 15 кг, не зная о решениях, принятых на таможне. Как это повлияет на механизм «серого» импорта, пока можно лишь предполагать. Рассмотрим далее, к чему привели изменения формальных правил в практике челноков.

«Серый» импорт: конец 2000-х гг.

Механизм осуществления поставок не претерпел существенных изменений. Товар провозят все так же, обходя выстраиваемые барьеры. Существенные изменения произошли в *статусе игроков*. Так, значительно возросла роль таможни. Более пристальное внимание федеральных властей заставило работников таможни быть менее откровенными в «пособничестве» такому импорту. Объём операций взят под более жёсткий контроль, который стал теперь централизованным. Если раньше таможенник определял сумму своеобразного «налога» в деньгах, то теперь правила изменились: чтобы не потерять своё прибыльное место и не вызывать формальных подозрений, заранее оговаривается с «кирпичами», какой перевес должен быть у каждой сумки. Это обеспечивает платежи в бюджет. Кроме этого, заранее оговаривается, сколько сумок необходимо провезти через склад и сколько можно провести людей.

Вообще же информанты отмечают, что амурская таможня «стала не такой дикой», что раньше начать работать было гораздо сложнее и сейчас таможенники «стали более лояльные ко всем молодым, новым». Конечно, официальная позиция таможни в отношении «фонарей» и «кирпичей» не изменилась. Как и раньше, либо комментариев нет вообще, либо факты пособничества отвергаются. Появились также и «дела "фонарей"», чаще стали задерживать контрабанду, есть материалы в прессе о делах в отношении причастности должностных лиц.

Поскольку неофициальный контроль со стороны таможни стал более организованным, появились соответственно и те, кто эти новые правила стремится обойти, пытаясь получить больший доход.

Случай М. (женщина, 32 года, преподаватель вуза): «Поехали с подружкой отдохнуть в Китай на выходные. При возвращении на таможне на русской стороне стояли с небольшими сумочками, в очереди подошёл молодой парень, оказался бывшим выпускником. Сразу спросил: "Вы сами по путёвке ездили?" Мы сказали, что сами. Он сказал, что у них небольшой перевес, и попросил перенести его за небольшое вознаграждение. Я согласилась, но сумку он поднёс прямо на терминал: кинул большой баул! Таможенник тогда меня долго не отпускал, всё расспрашивал, что я везу, заставил всё доставать на счёт. Потом отпустили, но было как-то страшно... Мне за это всего 500 руб. потом дали».

Ужесточение правил в конце 2000-х гг. повлекло за собой славу о Благовещенской таможне как о «красной». Многочисленные высказывания по этому поводу можно прочитать на сайте указанного информационного агентства, о том же говорили наиболее опытные информанты. Так комментирует ситуацию один из телеведущих местного канала:

«В силу профессии приходится много ездить, зачастую меняя границы и таможни. И везде, будь то столичное "Домодедово" или далёкий казахский Актюбинск, близкое к нам Хэйхэ или Ташкент, чувствуешь себя человеком — всё так цивилизовано: "Сумку на сканер, пожалуйста, проходите". И только свою родную, Благовещенскую, таможню я всегда прохожу с чувством внутренней тревоги, как будто я в чём-то виноват. Пройдя таможенный досмотр, часто облегчённо вздыхаю: "Слава богу, жив"»¹³.

¹³ Сергей Кондаков, предприниматель, выигравший суд у Благовещенской таможни. URL: <http://www.amur.info/simple/>. Дата обращения — 03.11.2009 г.

Кстати, комментарий был дан на передаче, где брали интервью у предпринимателя, дважды выигравшего суд у Благовещенской таможни в 2009 г. Хотя суд был выигран, экономические потери предпринимателю не возместят, да и вряд ли ему удастся с таможней «договориться». Таким образом, таможня пресекла попытку легализации импорта, при этом сама формально нарушив законодательство.

«— С 2008 г. я стал заниматься товарами народного потребления. Этим видом деятельности мы пытались заняться давно — ещё при бывшем начальнике таможни, освободить пассажирскую таможню, чтобы через неё не ходили так называемые челноки, или "кирпичи", как их иногда называют. Хотели убрать эти сумки и сделать цивилизованную торговлю товарами народного потребления — одеждой, обувью, светильниками и всем таким.

— Хотели, чтобы контейнеры шли цивилизованно?

— Да, да. Товар сертифицируется, и всё делается: постоянно следят за качеством товара, погрузкой товара. В конце зимней навигации 2009 г. был завезён товар, выполнен план, но компаньоны обратились: появился товар, необходимо дополнительно завезти. Я вывез туда контейнеры, при этом контроль за погрузкой и проверку товара осуществил некачественно, хотя в обязанности покупателя это совсем не входило. Я должен был принимать товар на территории Российской Федерации. Я заказал товар — мне этот товар должны прислать. Когда пришёл товар, я, помня о том, что досконально его не проверил, обратился, пользуясь своим правом по Таможенному кодексу, с просьбой об осмотре товара на территории Российской Федерации, чтобы его задекларировать. Таможенный орган мне в этом отказал»¹⁴.

Такое поведение работников таможни объясняется двояким статусом и конфликтом выполняемых ролей: с одной стороны, необходимо защитить существующее положение, чтобы иметь возможность и в дальнейшем получать доход, а с другой — усиливается давление органов власти, что требует уже не просто формального выполнения обязанностей, но и демонстрации определённых результатов.

Изменения статуса участников также заметны. С одной стороны, по мнению информантов, сейчас данным видом бизнеса занимаются более мелкие игроки. Многие не имеют хорошо отлаженных каналов. Так, С. (мужчина, 30 лет, служит в подразделении МЧС) рассказывает, что в Китай ездит только через давнего знакомого. Он помогает быстрее пройти очередь на таможне, не просит везти сумки, при прохождении досмотра никогда не задерживает надолго, да и со склада сумки быстро забирает. У информанта Е. (женщина, 25 лет, житель посёлка, государственный служащий) первый опыт (в начале 2010 г.) оказался столь негативным, что теперь в Китай она ездит только по путёвке. Как рассказывает Е., ей пришлось самой везти сумки с острова, затем долго ждать своей очереди, а после этого — проходить унизительный досмотр. Домой она вернулась поздно вечером, так как ещё долго пришлось ждать на таможне.

С другой стороны, работа стала более организованной, с китайскими предпринимателями стало более комфортно.

Е. (женщина, 29 лет, декларант): *«Я первый раз поехала в 2004 г., мы тогда даже немного заработали. Сейчас "кирпичи" так же работают, только сумки нам отдают уже на русской таможне. ...Вначале на русской таможне встретились, нам дали путёвки, деньги, чтобы в Китае заплатить. (...) Мы, когда границу в Китае перешли, "кирпичу" позвонили, он нам сумки к терминалу принёс, бумажку дал для таможенника. Мы быстро прошли, 500 руб. получили, и всё».*

¹⁴ Сергей Кондаков, предприниматель, выигравший суд у Благовещенской таможни. URL: <http://www.amur.info/simple/>. Дата обращения — 03.11.2009 г.

Н. (мужчина, 27 лет, «кирпич»): «Раньше было много “помогаек”, сейчас у каждого свой человек. Приезжаешь уже на всё готовое, никто ничего не пересчитывает, т.е. развито доверие. Забыли, когда русские кидали китайцев, китайцы стали поаккуратнее. “Фонарей” с улицы не цепляют. Некоторые уже нацеплялись».

Что касается «фонарей», то для них это перестало быть способом заработка. Получаемая за переправку груза сумма увеличилась до 500 руб., но заработок стал возможен лишь раз в месяц¹⁵. Кроме того, в Хэйхэ за прошедшие 10 лет существенно выросли цены, расходы на питание и размещение в гостинице теперь нужно брать на себя. Поэтому поездки в Китай превратились теперь в способ экономии на оплате транспортных расходов и оформлении формальностей.

Произошедшие изменения привели и к *перераспределению рисков*. Ездить «фонарём» стало не так безопасно. Не каждый «фонарь» готов платить за экономию необходимостью доставлять неподъёмный груз и принимать на себя риск быть остановленным при досмотре (в период наиболее серьёзного ужесточения «фонарям» нужно было выучить перечень того, что лежало у них в сумке, а также иметь при себе, в случае чего, чеки на товары). Больше стали рисковать и рядовые таможенники — были инициированы дела по контрабанде, коснувшиеся и сотрудников таможни, организованы «московские проверки» и пр. Поскольку механизм хорошо известен властям, теперь можно доказать и причастность «кирпичей» к переправке коммерческих грузов. Предприниматели же всё также рискуют собственностью, но теперь это более крупные торговцы, поэтому потеря части груза не так существенна. Однако остались и более мелкие предприниматели, которые продолжают сами возить товар.

Повышение качества поставляемого товара произошло в связи с улучшением формата торговли (переход в торговые центры). Некоторые предприниматели стали возить «фабричный» товар — более качественный, иногда даже брендовый (например, Li Gao Jeans). Благодаря работе китайцев в торговых центрах Благовещенска улучшилось и качество обслуживания. У китайских торговцев появились кассовые аппараты, кое-где можно видеть ценники. Стало возможным осуществлять примерку, в отделах стали ставить манекены. Сами торговые центры предлагают также набор услуг: пошив одежды и штор, ремонт обуви, сотовых телефонов, изготовление ключей, услуги кафе.

Изменение качества товаров повлияло на *цену товаров*. Китайские предприниматели стали претендовать на *более доходный сегмент*. (Показательно, что в одном из «китайских» торговых центров открыт магазин «Л’Этуаль», рассчитанный на работу не с самыми бедными слоями населения.) Причин тому несколько. С одной стороны, произошло существенное изменение разницы цен. Если в начале наблюдаемого периода цены товаров в Хэйхэ были ниже благовещенских в 4–5 раз, то сейчас — примерно в 2 раза. С другой стороны, стали появляться и отделы фирменной фабричной одежды в других («некитайских») торговых центрах (например, Incity и OGGI), где за сравнительно небольшую цену можно приобрести качественную модную одежду. В результате, часто цена на аналогичный товар в «китайском» торговом центре может быть выше, чем в магазинах города, ориентированных на сегмент покупателей с низкими доходами.

Многие считают, что развитие торговли между двумя городами исчерпало себя. Сказываются последствия частых изменений российского законодательства. Сейчас нет большого наплыва туристов, частыми стали случаи, например, такого обмана:

Из сообщения в блоге (10.11.2009 г.): «Наверняка каждому очень настойчиво предлагали свои услуги так называемые “толкачи” — мелкие уличные торговцы. С очень настойчивыми фра-

¹⁵ Согласно Таможенному кодексу Таможенного союза, с июля 2010 г. разрешены ежедневные поездки, но анализ влияния этого законодательного изменения на практики челночной торговли выходят за рамки данной статьи. Здесь речь идёт об общей ситуации конца 2000-х гг.

зами типа “носки нада” они способны вывести из равновесия даже очень морально устойчивого человека. Так вот, весь их товар без исключения стоит не дороже 2 юаней. Редкое исключение составляют товары за 3–5 юаней. Не больше! Например, последний “хит” уличной торговли — зажигалка, которая в несколько раз превышает размер обычной зажигалки. Её настойчиво предлагают за 10 юаней, когда обычная её цена — 3,5 юаня. Выводы делайте сами»¹⁶.

В блоге того же автора¹⁷ в одном из комментариев есть красноречивая фраза:

«Хэйхэ умер для туризма. Для торговли он тоже умирает. Смиритесь уже с этим. Скоро Хэйхэ станет просто проходным двором в большой Китай. И не более»¹⁸.

Такие причины, как усиленное внимание властей, ужесточение правил, частые случаи обмана и рост цен, могут перенаправить поток «серого» импорта в другие пункты пропуска. Тем более что предпосылки для этого есть. В Пояркове (посёлок городского типа районного значения), например, «фонарям» оплачивают питание и проживание, хотя цена поездки также 500 руб. А вот уже в Пашкове (Еврейская автономная область) поездка «фонаря» обойдётся в 1000 руб. при оплате питания и проживания. Кроме этого, существует возможность поехать на «полпутёвки», когда половина проезда оплачивается самостоятельно, что даёт возможность привезти часть груза для себя. Участники объясняют это более низким уровнем цен, лучшим отношением к русским туристам и даже более качественным товаром. «Там Китай лучше», — частое высказывание по этому поводу наших информантов.

Основные выводы

Проведённое исследование показывает, что сама схема доставки пока не изменилась. Однако существенны изменения в статусе и роли игроков: челночным бизнесом стали заниматься более мелкие игроки («кирпичи»), а работа с китайскими предпринимателями стала более организованной и комфортной. Для «фонарей» повысились риски, к тому же из способа заработка переправка груза через границу стала способом экономии на затратах на поездку. Кроме того, усилилась роль таможни, работа с челноками стала более централизованной.

Вклад челноков в экономику Амурской области трудно недооценить. Чего стоит только развитие банковского сектора: по данным Национального партнёрства участников микрофинансового рынка (НА-УМИР) [Мамута и др. 2008], Амурская область по объёму финансовых услуг на душу населения в 2008 г. занимала третье место (!) после Москвы и Забайкальского края. И это с учётом того, что оба региона (исключая Москву) являются дотационными и не обладают какими-либо значительными производствами. Но гораздо больше их вклад в развитие приграничных отношений, деловых сетей.

Ответ на вопрос, почему механизм остаётся неформальным, несмотря на увеличение препятствий и каждодневные риски, достаточно очевиден: **цена неформальных контрактов ниже цены формальных**. Так, в настоящий момент пошлина на текстиль составляет от 2 до 20 евро за 1 кг. По данным декларанта, пошлина почти никогда не бывает меньше 12–15 евро. Тогда 35 кг обойдутся от 600 до 1000 евро, т.е. от 24 до 40 тыс. в рублёвом эквиваленте. Однако эта сумма — всего лишь часть всех расходов (расходы на получение лицензий и сертификатов, разрешений, инспекцию и хранение товара и т.п.). Переправка одной сумки в 50 кг по каналу «серого» импорта будет стоить в среднем 20 тыс. руб. (кстати, конечное вознаграждение «кирпича» составляет 6–7 тыс. руб.). Такие же подсчёты для начала 2000-х гг. подтверждают сделанный нами вывод. Однако, на наш взгляд, это не единственное объяснение.

¹⁶ Способы обмана, или Бизнес «по-хэйхэски». URL: <http://blogs.amur.info/putilov/113.html>.

¹⁷ Игорь Путилов постоянно живет в Китае, работает переводчиком.

¹⁸ Новые мысли вслух. Вымогайки. URL: <http://blogs.amur.info/putilov/315.html>. Дата обращения — 11.04.2010 г.

Сетевая структура осуществления поставок имеет *универсальное значение*. Изучение практик адаптации трансмигрантов в 2007–2008 гг. на продуктовой базе в Благовещенске выявило похожий механизм по доставке овощей и фруктов из Китая. Продуктовая база «Дружба» представляется неким связующим звеном между китайскими производителями и благовещенскими потребителями. Схема взаимодействия — русско-китайская (китайско-русская) сеть. «Производители» находятся на территории КНР, они взаимодействуют с поставщиками продукции в Россию («китайские» предприятия), которые переправляют товар через границу. Поступивший товар оформляется русскими посредниками, которые затем передают товар оптовым продавцам на территории России. Далее товар поступает на плодovou базу, где часть его перекупают более мелкие оптовые торговцы (тоже китайцы). Затем уже на базе местные предприниматели покупают товар для того, чтобы доставить его в магазины [Дятлов и др. 2009: 249–288]. То есть построенные схемы работают в разных отраслях, а трансмигранты активно используют сетевой ресурс для преодоления барьеров.

Схемы демонстрируют завидную устойчивость и гибкость в меняющихся институциональных условиях, что доказывает существующая двадцатилетняя практика. На наш взгляд, такое состояние невозможно без социального одобрения (существование самого феномена также говорит о силе такого одобрения). Немаловажно и то, что *в сети включено местное население*, это *остаётся одним из способов заработка и накопления капитала*. В результате преобразований в экономике, которые произошли в 1990-е гг., часть населения оказалась на грани выживания, они стали «предпринимателями поневоле». Достойной альтернативы для них пока нет, организовать легальный бизнес способны всё ещё единицы (хотя нельзя сказать, что положительных тенденций в этом направлении совсем нет). Сегмент, который обслуживают челноки, достаточно обширен, к нему относятся социально уязвимые слои населения (в то же время и те, кто продаёт более качественный товар, не отказываются от схемы). В китайских предпринимателях заинтересованы и местные органы власти. Все это позволяет челнокам работать по старой схеме. А новый Таможенный кодекс открывает перед ними новые перспективы.

Вместо заключения



Памятник амурскому челноку в центре Благовещенска возле одного из первых торговых центров города (надпись на стене: «Труду и оптимизму амурских предпринимателей», снимок сделан автором в августе 2010 г.)



А вот фрагмент композиции в Хэйхэ¹⁹

Литература

Амурская область в цифрах: Краткий статистический сборник. 2011. Благовещенск: Амурстат.

Алчиан А., Демсец Г. 2004. Производство, информационные издержки и экономическая организация. В сб.: Автономов В. С., Ананьин О. И. (ред.). *Экономика в контексте истории и культуры*. Серия «Истоки» (альманах). 5. М.: ГУ ВШЭ; 166–207.

Барсукова С. Ю. 2008. Три составных части контрафакта: подделки, серый импорт и имитаторы. *Экономическая социология*. 9 (4): 14–29. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2008-9-4/index.html>

Грановеттер М. 2002. Экономическое действие и социальная структура: проблема укоренённости. *Экономическая социология*. 3 (3): 44–58. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-3/index.html>

Де Сото Э. 1995. *Иной путь. Невидимая революция в третьем мире* / Пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Catallaxy.

Дятлов В., Журавская Т., Охотникова А., Первалова Л., Собенников Е. 2009. «Китайские рынки» российских городов — «уходящая натура»? В кн.: Дятлов В. И. (ред.). *Трансграничные миграции и принимающее общество: механизмы и практики взаимной адаптации*. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та. (Труды Иркутского МИОНа); 249–288.

¹⁹ В композицию входят также фигуры двух идущих девушек и огромный пакет для шоппинга. Фото взято с сайта «Амур. инфо» из публикации в личном блоге Игоря Путилова от 01.07.2010 г. («Жизнь продолжается»). URL: <http://blogs.amur.info/putilov/547.htm>.

- Журавская Т. Н. 2009. «Зона свободной торговли»: конкурентная ситуация и деловые стратегии игроков на локальном рынке г. Благовещенска. *Экономическая социология*. 10 (1): 90–108. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2009-10-1/index.html>
- Забияко А. П., Кобызов Р. А., Понкратова Л. А. 2009. *Русские и китайцы: этномиграционные процессы на Дальнем Востоке* / под ред. А.П. Забияко. Благовещенск: Амурский гос. ун-т.
- Кайзер М., Бредникова О. 2004. Транснационализм и транлокальность (комментарии к терминологии). В сб.: Бараулина Т., Карпенко О. (ред.). *Миграция и национальное государство*. СПб.: ЦНСИ; 133–146.
- Квале С. 2003. *Исследовательское интервью*. М.: Смысл.
- Ларин В.Л. 2005. *Российско-китайские отношения в региональных измерениях (80-е годы XX — начало XXI в.)*. М.: Восток-Запад.
- Ларин В. Л. 2006. *В тени проснувшегося дракона: Российско-китайские отношения на рубеже XX–XXI веков*. Владивосток: Дальнаука.
- Литвинцева Г. П. 2003. *Институциональная экономическая теория: Учебник*. Новосибирск: Изд-во НГТУ.
- Мамута М., Моисеев С., Ермилова Г., Емелин А. *Концепция повышения доступности розничных финансовых услуг. Меры по развитию микрофинансирования в Российской Федерации. 2008–2012*. Москва, октябрь 2008 г. (выходные данные неизвестны, контакты с разработчиками на сайте: URL: www.rmcenter.ru).
- Мельниченко Т., Болонини А., Заватта Р. 1997. *Российский челночный бизнес. Общая характеристика и взаимосвязь с итальянским рынком*. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. URL: <http://smb.ru/analitics.html?id=chelnoki>
- Норт Д. 1997. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Начала.
- Приходько С., Воловик Н. 1997. Индивидуальный импорт: аспекты развития. *Российская экономика: тенденции и перспективы*. М.: ИЭПП.
- Радаев В. В. 2005. *Экономическая социология: учеб. пособие для вузов*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Рыжова Н. 2003а. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков». *Экономическая социология*. 4 (5): 54–71. URL: <http://www.ecsoc.hse.ru/issues/2003-4-5/index.html>
- Рыжова Н. П. 2003б. Приграничная «народная торговля» в Благовещенске как механизм формирования экономического и социального симбиоза. *Диаспоры*. 2: 88–126.
- Рыжова Н. П. 2005. Благовещенск — форпост российской империи или зона свободной экономики? В кн.: Дятлов В. И., Рязанцев С. В. (ред.). *Стабильность и конфликт в российском приграничье. Этнополитические процессы в Сибири и на Кавказе*. М.: Научно-образовательный форум по международным отношениям; 198–212.

- Рыжова Н. П. 2008. Роль приграничного сотрудничества в развитии окраинных городов Китая и России. *Проблемы Дальнего Востока*. 4: 59–74.
- Рыжова Н. П. 2009. Приграничная торговля: влияние на экономическое развитие в Китае и России. *Вопросы экономики*. 6: 137–150.
- Симутина Н. Л., Рыжова Н. П. 2007. Экономические и социальные взаимодействия на трансграничном пространстве Благовещенск — Хэйхэ. *Вестник ДВО РАН*. 5: 130–144.
- Уильямсон О. И. 1996. *Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*. СПб.: Лениздат; CEV Press.
- Челночное предпринимательство*. 2005. База данных ФОМ. Опрос населения «Челночная торговля». URL: <http://www.fom.ru>.
- Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. 2005. *Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории* / Пер. с англ. под ред. В. С. Коталько, Н. П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом СПбГУ.
- Шаститко А. Е. 2002. *Новая институциональная экономическая теория*. М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС.
- Щербакова И. 2006. Синяя птица российских «челноков». *Социальная реальность*. 10: 54–83.
- Яковлев А. А. и др. 2007. Российские «челноки» — от предпринимателей поневоле к интеграции в рыночное хозяйство. *Мир России*. 2: 84–106.
- Яковлев А., Голикова В., Капралова Н. 2005. *Непотопляемый челнок, или Секреты успешного выживания «нецивилизованных форматов» в розничной торговле*. Федеральный образовательный портал «Экономика. Социология. Менеджмент». URL: <http://www.ecsocman.edu.ru/db/msg/238214.html>
- Barzel Y. 1985. Transaction Cost: Are They Just Costs? *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 141: 4–16.
- Coase R. H. 1988. *The Firm, the Market and the Law*. Chicago and London: University of Chicago Press.
- Feige E. 1990. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *World Development*. 18 (7): 989–1002.
- Peberdy S. A. 2000. Border Crossings: Small Entrepreneurs and Cross-Border Trade Between South Africa and Mozambique. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*. 91 (4): 361–378.
- Schanze E. 1995. Hare and Hedgehog Revisited: The Regulation of Markets That Have Escaped Regulated Markets. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 151: 162–76.
- Wallace C., Shmulyar O., Berdiz B. 1999. Investing in Social Capital: The Case of Small-Scale, Cross-Border Traders in Post-Communist Central Europe. *International Journal of Urban and Regional Research*. 23 (4): 751–770.
- Zeng Yangduo. 2004. First Opportunities for Construction of Sino-Russian Border Trade Zones Hushi in Heilongjiang Province. *Heilongjiang Foreign Economic Relations and Trade*. 1: 35–37.