

ТРАНСГРАНИЧНЫЙ РЫНОК В БЛАГОВЕЩЕНСКЕ: ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ ДЕЛОВЫМИ СЕТЯМИ «ЧЕЛНОКОВ»¹

Рыжова Наталья Петровна

Амурский государственный университет (Благовещенск)

E-mail: n_p_ryzhova@list.ru

В фокусе нашего исследовательского внимания – деловые сети² «челноков»³, функционирующие на российско-китайской границе. Неформальная самозанятость, которой по сути является «челночный» бизнес, интересен по нескольким причинам. Во-первых, изучение повседневных бизнес-практик мигрантов позволяет расширить научную картину неформальной (а в сущности «реальной») экономики⁴. Во-вторых, исследование и сравнительный анализ этнических сетей («русской» и «китайской») позволяет по-новому взглянуть на достаточно разработанную в мировой научной литературе тему этнической экономики, которая часто рассматривается как часть неформальной⁵. В-третьих, исследование деловых сетей мигрантов позволяет изучать специфику формирования новых трансграничных локальностей⁶, которые создаются на пересечении границ государств.

¹ Автор статьи хотела бы выразить благодарность В.И. Дятлову за неоценимую помощь в проведенном исследовании. Также хотелось бы выразить слова признательности коллегам из ЦНСИ (г. Санкт-Петербург) за важные советы и замечания по методологии и методам исследовательской работы.

² Деловые сети [business networks] – «совокупность устойчивых множественных связей между формально независимыми участниками рынка» [см.: Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ–ВШЭ, 2003. С. 70). Также о «деловых сетях» см.: Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу / Ред. и сост. В.В. Радаев. М.: РОССПЭН, 2002.

³ «Челнок» – мелкооптовый маятниковый торговец. В российском научном дискурсе сложился соответствующий термин «челночный бизнес». Китайскими учеными для определения сходного феномена употребляется «народная торговля».

⁴ Мы придерживаемся концептуальных подходов Т. Шанина к изучению эксплоярной (неформальной) экономики. В частности, мы полагаем, что рыночная экономика не является единственной и абсолютной формой организации экономической деятельности [см., например: Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999].

⁵ Бредникова О., Паченков О. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // Этничность и экономика. Сборник статей по материалам международного семинара (СПб, 9–12.09. 1999) / Под ред. О. Бредниковой, В. Воронкова, Е. Чикадзе. СПб.: Центр независимых социологических исследований. С. 47–53; Light, I. Ethnicity and Business Enterprise, in: Stolarik, Mark and Murray Friedman (eds.) *Making It in America*. L. and Toronto: Associated University Press, 1985.

⁶ По мнению исследователей, ключевую роль в образовании транснациональных пространств играют этнические сети связей, возникающие посредством непрерывных миграционных потоков [Harbison, S. Family structure and family strategy in migration decision making, in: De Jong, G.F., and R.W. Gardner (eds.) *Migration Decision Making. Multidisciplinary Approaches to Microlevel Studies in Developed and Developing Countries*. N.Y.: Pergamon Press, 1981].

Данная статья посвящена анализу преимущественно последнего феномена, который рассматривается на примере городов Благовещенск и Хэйхэ.

Мы попытаемся понять, как влияют повседневные экономические практики «челноков» и других акторов, обслуживающих их взаимодействия, на организацию социально-экономического пространства.

Поскольку задача заключается в том, чтобы понять и интерпретировать изучаемый феномен, была выбрана качественная исследовательская стратегия, методы – наблюдение и интервью. Целенаправленно исследование ведется немногим более года, хотя включенное наблюдение началось гораздо раньше, что объясняется моей работой специалистом по валютному контролю в коммерческом банке, опытом двух «челночных» поездок, возможностью наблюдать различные торговые практики в повседневности. Для написания статьи использовалось 24 интервью, которые были взяты у «челноков»-мигрантов из КНР (4 интервью), «челноков»-россиян (4 интервью), владельцев «китайской кухни» (1 интервью), «кирпичей» и «фонарей»⁷ (3 интервью), подставных торговцев на рынках (2 интервью), посредников⁸ (3 интервью), работников органов внутренних дел (2 интервью), представителя администрации, банка, работника таможни, пограничника, «валютчика»⁹. Один из четырех «челноков»-россиян постоянно проживает в Кяхте¹⁰, но имеет опыт пересечения российско-китайской границы на разных переходах, в том числе и на благовещенском. Мы полагаем, что для целей данного исследования имеет особую ценность анализ повседневных экономических практик и представлений этого информанта о преимуществах, недостатках, особенностях разных погранпереходов.

Несколько слов о структуре работы. Прежде всего, мы опишем практики: как функционируют деловые сети «челноков»? Какие используются сходные и особые механизмы и правила «китайской» и «российской» сетями¹¹? (Для дифференциации мы использовали лишь один критерий «источник происхождения капитала»: инвестиции граждан КНР или России.) Далее мы попытаемся понять: что стоит за термином «этническое предпринимательство»? При этом исследуем, используют ли сети, разделенные по указанному критерию, отличные друг от друга экономические практики, предпочитают ли вести бизнес с представителями своей национальности? Ответы на эти вопросы позволят перейти к анализу феномена формирования трансграничного рынка. И наконец, мы покажем,

⁷ «Кирпич» – подставное лицо в «челночном бизнесе», осуществляющее переправку грузов через границу. Является своеобразным руководителем подставных лиц другого рода – «фонарей». Функции тех и других будут подробно рассмотрены в статье.

⁸ В «народной торговле» предоставляются разные виды посреднических услуг, но прежде всего это помощь в поиске деловых партнеров. В данной статье были проинтерпретированы: 1) интервью с гражданином КНР, помогающим (в повседневности этот человек называется «помогай») российскому «челноку» купить в Хэйхэ необходимый товар и осуществить его переправку; 2) интервью с россиянином, организующим деловые связи китайских бизнесменов в области; 3) интервью с посредником, который находит девушек для «ночной работы» в КНР.

⁹ Оператор черного валютного рынка.

¹⁰ Интервью с этим информантом было получено во время моего участия в Летней школе, проведенной в г. Кяхте летом 2003 г. ЦНСИ (г. Санкт-Петербург) и ЦНСИиО (г. Иркутск) в рамках проекта «Российско-монгольская граница: прообраз евразioreгиона?» (руководитель О. Бредникова).

¹¹ Для этого используем упрощенную модель сетевого взаимодействия. Вся совокупность акторов, участвующих в закупке, доставке и реализации товара, а также акторы, осуществляющие вывоз валюты, будут названы сетью.

как экономические практики, тесно связанные с социальными взаимодействиями, формируют единое социальное пространство.

Механизмы и правила функционирования «китайского» и «российского» «челночного» бизнеса

Первые группы китайских и российских туристов посетили соответственно Благовещенск и Хэйхэ еще в тот период, когда китайский город представлял собой небольшую деревню. Первоначально эти «турпоездки» являли собой зрелище, по дикости сравнимое с обменом между моряками-первооткрывателями и аборигенами. Толпы благовещенцев бегали за автобусами с китайскими туристами и занимались «бартером», т.е. меняли часы, бинокли, шапки, сковородки на нитки речного жемчуга и ширпотреб. Аналогично толпы китайцев гонялись за российскими автобусами в Хэйхэ. Затем этот бизнес несколько «остепенился». Китайские граждане провозили по туристическим каналам и реализовывали на амурских открытых рынках мелкие партии товара. Аналогично русские предприниматели по туристическим путевкам выезжали на один-два дня в Хэйхэ, покупали нужный им товар, привозили и продавали его на местном вещевом открытом рынке, а некоторые везли товар в Нерюнгри, Якутск и далее.

Феномен «челночества» постоянно развивался, все более организовывался, а товар, ввезенный по этим каналам, становился более качественным. По прошествии нескольких лет многие «челноки» (с обеих сторон) накопили капитал и занялись более ресурсоемким и доходным бизнесом. Открывали стационарные торговые точки (по продаже мебели, например); выезжая в КНР за товаром, все чаще прибегали к услугам банков; въезжая в Россию, не везли сами или при помощи подставных лиц товары, а отправляли их посредством «карго». Либо диверсифицировались, занялись мелким производством (например, металлопластиковых окон), переработкой сельскохозяйственной продукции и т.п.

Но остались и прежние *мелкие «челноки»*, реализующие свой товар (как правило, самого низкого качества) *на открытых рынках*¹². По оценкам наших информантов, до 2/3 товара, реализуемого на Благовещенском открытом рынке, принадлежит китайским гражданам. Оставшаяся 1/3 закуплена на средства российских граждан, часто в Москве или Турции, а не в Китае (а если в Китае, то в Пекине или Харбине – там, где товар качественнее), и даже его продажа организована более цивилизованно. Иначе говоря, китайцами занята самая *низкодоходная рыночная ниша, где продается самый некачественный товар*. Такой товар попадает в Россию не только через «китайских мелких челноков», но и через россиян. Как правило, эти россияне – жители небольших дальневосточных или сибирских городов и деревень (например, Кяхта или Свободный), где *существует спрос на такую продукцию*.

Для описания функционирования сетей мы проанализировали представления наших информантов о схемах, способах доставки и реализации товаров, а также вывозе валюты, сравнили с наблюдаемыми торговыми практиками, проанализировали публикации в местной прессе. В результате были реконструированы «типичные модели» товаро-денежных потоков. Конечно, эти «модели» не могут в точности воспроизводиться всеми «челноками» даже в изучаемой локальности, и тем более вероятно, что они отличны от практик, применяемых во Владивостоке или Гродеково. Однако наши информанты, имевшие опыт пересечения границы на разных пунктах перехода (чаще всего кроме Благовещенска называют Гродеково

¹² Открытые рынки – места концентрации внемагазинных форм розничной торговли [см. Радаев В.В. Социология рынков... С. 321].

и Забайкальск), говорят о сходных, хотя и не полностью идентичных правилах и способах доставки грузов¹³ и вывозе валюты.

Итак, говоря далее о «модели китайской сети», мы подразумеваем специфические практики, применяемые мелкими торговцами – экономическими мигрантами из КНР в Благовещенске. Аналогично мы говорим о «российской сети», имея в виду только «местные» практики мелких «челноков» из России. Еще раз подчеркнем, что сети различаем лишь по происхождению (принадлежности) капитала. И та, и другая сеть реализует низкокачественный товар на открытых вещевых рынках.

Модель «китайской сети». Закупка. Как свидетельствуют наши информанты, мелкий «челночный» бизнес часто является семейным. Нередко семейные кланы специализируются на конкретных видах товара, закупая его в Хэйхэ, Харбине, Пекине, других китайских городах. *«Переводы со счетов нерезидентов – физических лиц [о переводах подробнее ниже – Н.Р.] иногда уходят во Внутренний Китай, иногда в Южный. Вообще по собственным источникам информации я могу сказать, что в Хэйхэ остается только процентов 15 от всей переводимой нами валюты»* [банковский эксперт]. По поводу мест приобретения были получены различные мнения: «покупают на крупных предприятиях», «скупают в маленьких полукустарных частных кооперативах», «сами, своей же семьей и шьют», «товар берется под реализацию», и даже такой вариант: «да им все государство их дает, лишь бы экспорт в Россию поддерживать».

Доставка. Механизм доставки с научной точки зрения интересен как минимум по двум причинам. Во-первых, потому, что связан как с неформальными, так и откровенно криминальными действиями, т.е. его исследование предоставляет новые знания для понимания неформальной экономики. А во-вторых, потому, что здесь «китайская сеть» (т.е. созданная на китайский капитал) привлекает ресурсы иной этничности: грузы доставляются преимущественно гражданами России, объединенными в неформальные организации или сети формальных и неформальных организаций. Назовем последние «грузоперевозными фирмами» и опишем сложившиеся практики.

Если китайские торговцы, продающие дешевый ширпотреб низкого качества, будут официально перевозить товар партиями, необходимыми для поддержания товарооборота, то взимаемые таможенные сборы и пошлины сделают его неконкурентоспособным. Для того, чтобы существенно снизить размер пошлины, необходимо создать видимость перевоза через границу вещей для личного пользования. Законодательно установлено ограничение в 50 кг веса багажа и 5 единиц одного товара. Предположим, что торговой квазифирме нужно переправить не 5 женских блузок, а 500. Если служба доставки будет представлена сотней подставных лиц, перевозящих по 5 штук одного изделия, то торговцы, скорее всего, не досчитаются части своего груза. Именно поэтому им удобнее и безопаснее работать с организованными подставными лицами. Речь идет о так называемых «кирпичах» (благовещенский сленг), или *кэмелах* (аналог, употребляемый в Забайкальске, Кяхте и других регионах).

Приведем высказывание одного из «кирпичей», обладателя приличной машины, сотового телефона и прочих атрибутов преуспевающего по местным меркам бизнесмена: *«Да, раньше и я надрывался, таскал баулы, а сейчас нет. На меня “фонари” работают, а я ими руковожу. Хоть про мой бизнес в книжках не пишут, но доход меня вполне устраивает»*. Он является своеобразным управляющим и совладельцем грузоперевозной квазифирмы, в штате которой: руководитель; менеджеры («кирпичи»), осуществляющие основную работу по организации доставки груза и руководство временными грузчиками («фонарями»); водитель

¹³ Например, описываемый ниже феномен «кирпичества» обнаруживается и в Забайкальске, и в Гродеково, и в Кяхте (в этих городах используется название и самоназвание «кэмел»).

машины, встречающий груз на российской территории. У этой квазифирмы, помимо рабочей силы, есть и другие ресурсы: транспорт, деньги и репутация.

Для чего нужен каждый из них? Рабочие («фонари») – студенты вузов, безработные, получающие за одну поездку 200–300 руб. [осень–зима 2002 г. – Н.Р.] – для перевалки груза и предоставления своего паспорта для исполнения таможенных формальностей. Среди студентов старших курсов в таком качестве попробовало себя не менее половины как юношей, так и девушек. Следующий ресурс – деньги; около 90–100 тыс. руб. на одну поездку нужны для покупки около десяти путевок, уплаты таможенной пошлины, оформления багажа на склад, питания всей команды в Китае, расчетов с каждым грузчиком, а также для покрытия непредвиденных расходов. Репутация – важнейший ресурс, необходимый для получения груза на китайской территории, так как товар выдается без оформления документов: на клочке бумаги на русском и китайском языках указывается лишь адрес, наименование и количество груза.

Со слов информанта: *«Мы приезжаем в торговый центр, там сидят китайцы; подхожу, спрашиваю “сколько”, отвечают “20”. [стоимость перевозки одного килограмма груза — Н.Р.]. Меня это не устраивает. Подхожу к другому – “24”. Кстати, меня там все знают; с кем попало, например, с моим “фонарем”, и разговаривать не будут. За 24 соглашаемся, пакуем баулы. Для этого есть специальные китайские “помога” за 10 юаней. Едем на таможеню».*

Важность ресурса «репутация» можно продемонстрировать таким сюжетом. *«У нас арестовали груз, поместили на склад. Таможенники вчинили штраф, даже не помню, за что точно. Можно было бы подать в суд, и мы бы, может быть, даже выиграли. Только что бы это нам дало? Таможенный склад принадлежит частному лицу, за одно место нужно платить 70 руб./сутки. Если бы мы ждали суда, то за хранение набежала бы огромная сумма. Все расходы по перевозке несем мы, получатель рассчитывается по таксе 20-25 юаней за кг, и все. Поэтому некоторые поездки оказываются абсолютно невыгодными, просто убыточными... Но если мы бы не заплатили штраф и оставили товар на складе, то больше в Китай можно было бы не ездить».* Кстати, оригинальная местная особенность: участок границы, таможенный склад и здание таможни принадлежат частной фирме.

Вознаграждение исходя из заранее оговоренной суммы, примерно 20–25 юаней за кг, «кирпич» получит после того, как придет в Благовещенске по указанному адресу и передаст товар. Доход «фирмы-перевозчика» сложится из разницы между полученными всеми «кирпичами» вознаграждениями и понесенными затратами по всем отправленным группам. Расходы, помимо перечисленных на саму поездку, включают оплату труда начальника и водителя, а также своеобразный «налог». Со слов респондента: *«Решение о размере пошлины принимается таможенником. Пошлина может быть минимальной, а может быть максимальной... Если она окажется максимальной, то поездка была напрасной, но для того, чтобы она оказалась минимальной, нужно отдать половину полученной выгоды... Раздача доходов осуществляется часто даже не в этот день, поэтому поймать за руку очень сложно... да и кому это нужно?... Больше всего таможенники боятся повышения по службе, так как, если их “переводят в кабинет”, то никаких денег не будет».*

По мнению другого информанта, на таможне хорошо живется всем: уборщицам, кладовщикам, весовщикам. *«Кладовщик в день может заработать тысячу и больше рублей. Он ведь решает, кто, когда пойдет – в какой последовательности. Я ему передаю список “своих” фамилий заранее. Он рулит паспорта к таможеннику, за каждый паспорт надо заплатить 100 руб.».* *«Есть еще уборщицы – ценные люди. Например, у меня товара чуть больше, чем надо – 65 кг. На нейтральную территорию никто заходить не может, только уборщица – она там убирает. Я ей передаю “лишние” 5 кг груза, она его бросает в коробку, сверху мусор, “лишний” товар и пронесла... Я ей за каждый кг заплачу 20 руб. В следующий*

раз она сама говорит – ты привези лишних 5 кг; так пять раз за день пройдет – территорию подметет – заработает рублей 500».

Сбыт. Китайский торговец нередко вынужден для осуществления торговли прибегать к помощи (естественно, оплачиваемой) российских граждан. Почему? Потому, что административные барьеры для получения официального разрешения на торгово-коммерческую деятельность достаточно высоки, а главное, высота их очень непостоянна.

Последний крестовый поход против «беспредела китайских рынков» был предпринят в апреле 2002 г. После многочисленных и продолжительных консультаций, прений, обсуждений¹⁴ торговля на рынках области была ограничена Постановлением «Об упорядочении торговой деятельности иностранных граждан на рынках Амурской области»¹⁵. Губернатор так прокомментировал документ: «Идеология постановления проста: деньги в бюджет, а не в карман... Каждый китаец должен быть на счету. Мы должны знать, какой товар он привез, сколько заработал, куда ушли деньги. А не так: пришел, неизвестно что продал, со “смотрящим”, с “крышей” рассчитался – и слинял»¹⁶. Как примечателен и созвучен предмету нашего исследования сам стиль высказывания! В рамках данного постановления для легализации деятельности китайцам рекомендовалось трудоустроиться в российскую фирму. Вот только не понятно, в какую фирму?

Муниципальные органы категорично отвергали разумность такого законотворчества. Вот официальное мнение городских властей: «Масса китайских туристов занимается торговлей, что обеспечивает более чем десятую долю всех доходов городского бюджета. Если прибавить сюда доходы предприятий, в частности, рынка от аренды торговых мест, то это будет 150 млн. руб. в сумме всего города. Сегодня ситуация усложняется в результате миграционной политики. Разрабатывается новый механизм, и мы можем потерять эту часть доходов... Но терять доходы преступно»¹⁷. Местные начальники считали, что для торговли на вещевом рынке достаточно иметь «коммерческую визу», на что областные власти отвечали: «коммерческая виза для заключения коммерческих договоров». Со слов торговца с китайского рынка: «*По рынку может ходить с проверкой разная [очевидно, областная и городская – Н.Р.] милиция и требовать разные документы. Какая разница, буду или не буду я делать документы – все равно штраф платить надо*». Странно ли, что китайцы не могут жить по юридическим нормам и все время стремятся их нарушить?

В знак протеста против требований трудоустроиться здесь, в России, китайцы исчезли более чем на две недели с рынка, что производило впечатление полной и безоговорочной капитуляции «китайских нарушителей российских законов». Многие амурчане с низким уровнем дохода выражали крайнее неудовольствие по поводу решения местных властей: «*Не одобряю, пускай китайцы работают. У них мы покупаем хоть что-то дешевое, пусть и не сильно качественное*»¹⁸. Вокруг выдворения китайцев развернулось полномасштабные и почти боевые действия, дошло до рукоприкладства с применением резиновых дубинок.

Проблему решили китайские торговцы: многие перестали торговать сами, наняв вместо этого местных продавцов, которыми стали безработные, малообеспеченные студентки и

¹⁴ Так, например, Т. Мосезова [должностное лицо администрации. – Н.Р.] отметила: «...к этому постановлению мы шли почти два года. И все это время проводились бесконечные совещания...» // *Степанова Т.* Из интервью с Т. Мосезовой. Благовещенск (газета). 2002. 19 апреля.

¹⁵ Амурская правда (газета). Благовещенск. 2001. 29 декабря.

¹⁶ Из интервью с Коротковым // Благовещенск. 2002. 17 мая.

¹⁷ Благовещенск. 2002. 22 марта.

¹⁸ *Николаева Т.* Из опроса посетителей «Амурского рынка» // Благовещенск. 2002. 19 апреля.

учащиеся. Можно было бы предположить, что необходимость платить продавцу должна привести к подорожанию товара, но это не так. Китайцы брали русскую девушку фактически для работы по найму, но формально регистрировали ее частным предпринимателем. С этого момента она становилась плательщиком различных сборов, налогов и т.д. *«Российские предприниматели платят налогов в пять раз меньше, чем платили китайские коммерсанты-туристы, в четыре раза меньше – за место на рынке, и в пять раз меньше – за бронь»*¹⁹. Из сэкономленных средств выплачивалась зарплата псевдопредпринимателю, а китайскому торговцу оставалось только собрать деньги.

В настоящее время ситуация закрепились: на китайском рынке очень много русских лиц. Вот что говорит информантка – подставное лицо, торгующая в китайских рядах: *«У моего китайца несколько торговых мест. На этом я стою, на другом мой старый знакомый, на третьем он сам. Да, я зарегистрирована как ЧП, но оно у меня давно, еще когда я на себя работала»*.

Перевод валюты. Выручка, полученная китайскими торговцами, должна быть вывезена в КНР для того, чтобы вновь закупить товар и воспроизвести весь денежно-вещевой кругооборот. Каков механизм вывоза полученной в ходе «народной торговли» выручки? В какой форме: наличной или безналичной, проходит эта операция? В какой валюте? И кто ее осуществляет?

Начнем с последнего – кто? Сама торговая квазифирма этого не делает. Наш торговец, как мы уже выяснили, преимущественно находится в Благовещенске, за товаром ездит посыльный россиянин. А деньги его переправляет другой посыльный – китайский. Он, конечно же, действует не один, у него тоже есть «как бы фирма» (далее – «финансовый посредник»).

В какой валюте? Львиную долю в вывозимой валюте занимают доллары. В Китае, в отличие от России, ограничены операции резидентов – физических лиц с наличной иностранной валютой. «При приобретении иностранной валюты китайскими физическими лицами для личных целей законодательством введены количественные ограничения в виде установленного предела, при превышении которого требуется согласование органов валютного контроля»²⁰. Это сделано для того, чтобы китайские граждане не использовали иностранную валюту для сбережения от инфляции, т.е. фактически для стимулирования инвестиционной деятельности.

В какой форме, наличной или безналичной? Каков конкретный механизм вывоза? В этой сфере в последнее время возникли значительные изменения. Раньше китайцы стремились приобрести наличные доллары как через официальные обменные пункты, так и на теневом валютном рынке. Однако в связи с запретом на вывоз из России валюты в количестве большем, чем было ввезено, даже при наличии справки соответствующей формы, китайцы практически перестали приобретать наличную валюту в официальных обменных пунктах. Сейчас они покупают доллары на нелегальном валютном рынке. По мнению осведомленных лиц, этот теневой рынок сам приходит в китайские общезития.

Валюта, купленная китайским торговцем на черном рынке (впрочем, даже если и в обменном пункте) может быть вывезена только контрабандно. Такую операцию осуществляет китайский или местный перевозчик – чаще всего «фонарь» («кирпич» редко с этим связывается, чтобы не повышать свой предпринимательский риск). В любом случае операции по транспортировке валюты организует и обеспечивает «финансовый посредник»:

¹⁹ Степанова Т. Из интервью с...

²⁰ Врагова Н.К. Сравнительный анализ систем валютного регулирования России и Китая // Исторический опыт освоения Дальнего Востока. Выпуск второй. Финансы и внешнеэкономическая деятельность регионов. Благовещенск, 2000. С. 225.

собирает средства у китайских торговцев, организует их перевозку, т.е. раздает «фонарям» перед российской таможней и собирает после китайской, а затем доставляет их китайским адресатам.

По оценкам экспертов – банкиров и операторов черного рынка – обороты последнего, так же как и контрабанда валюты, уменьшились в несколько раз. Причина в том, что банки с недавних пор начали осуществлять переводы в иностранной валюте с банковских счетов нерезидентов. Зачем тогда везти контрабанду и рисковать, если можно сразу отправить доллары фирме, которая поставляет тебе товар? Для этого финансовому посреднику необходимо «инкассировать» рублевую выручку китайских торговцев, привезти ее в банк, сдать на счет физического лица-нерезидента, дать заявку на конвертацию рублей в доллары. Их зачислят на валютный счет нерезидента, и с него осуществят перевод в пользу указанных в документе лиц – можно сразу на счет фирмы, можно на другое физическое лицо в Китае, которое доставит все средства по назначению.

Помимо описанных схем перевода (перевоза) в КНР торговой выручки, достаточно давно действует теневая практика, называемая «телефонный» банк. Если на территории России есть фирма-нерезидент, осуществляющая предпринимательскую деятельность официально и легально, то ее функционированию не помешают рублевые «кредитные ресурсы». Соберем рубли с китайского рынка, используем их для текущей хозяйственной деятельности, а по телефону в Китай сообщим, кому и сколько надо заплатить. Хотя такая практика действует достаточно давно, у нее есть определенные недостатки, в частности, сложность обоснования происхождения рублей на счете нерезидента; из-за этого, по мнению специалистов, она применяется все реже.

Есть еще одна схема, назовем ее «реинвестиционной». Почему бы финансовому посреднику не вложить инкассированные рубли в какой-нибудь товар (лес, например) для его дальнейшего экспорта в Китай или не открыть на территории Амурской области небольшой бизнес – сельскохозяйственный, производственный? То, что финансовый посредник («как бы фирма») юридически не существует и не может заниматься предпринимательской деятельностью, естественно, не проблема, если в качестве экспортера выступает подставной предприниматель. Этот предприниматель может быть совершенно маргинальной личностью (и не уметь писать слово «доллар», как было в моей банковской практике). За небольшое вознаграждение такой человек оформляет все необходимые документы для проведения коммерческой или производственной деятельности, начиная от получения свидетельства частного предпринимателя и заканчивая паспортом сделки и прочими документами валютного контроля.

Есть и другие примеры, когда подставной предприниматель, получая долю в доходах и выполняя различные коммерческие операции, постепенно накапливает свой капитал. Фактически с течением времени он становится партнером. Таких примеров отнюдь не мало, эти неформальные совместные организации, существующие на доверии партнеров и возможности контроля, работают значительно дольше, чем пресловутые СП.

Кстати, откуда берутся «средства китайской стороны», только ли от продажи ширпотреба? Со слов осведомленного по роду своей деятельности лица:

«Нередки и такие примеры, когда предприятия [совместные – Н.Р.] регистрируются чисто формально для проведения какой-то сделки (незаконных финансовых операций, отмывания денег). Например... существует государственная китайская компания... фирма государственная, следовательно, деньги не личные директора, следовательно, для него никакой ценности не представляют. Он имеет хорошие отношения с русскими предпринимателями и поэтому может договориться с ними, что, зарегистрировав совместное предприятие, подписав контракт, на российскую сторону отправит крупную партию какого-нибудь товара. После чего российский предприниматель реализует его, и после этого фирма будет объявлена банкротом (все заранее продумано)... Китайцы

разводят руками, они не виноваты, а виноваты только русские, которые их обманули. На деле же после реализации товара деньги делятся пополам (в частном порядке)... Естественно, после таких незаконных операций фирмы – СП распадаются».

Косвенным свидетельством распространенности системы подставных лиц являются статистические данные о доли физических лиц во внешнеторговом обороте области: в 1999 г. она составила 41%. В структуре подписанных паспортов экспортных сделок не менее трех четвертей занимали паспорта, где в качестве российских экспортеров выступали индивидуальные частные предприниматели без образования юридического лица.

Как отмечают специалисты, в последнее время подобных сделок по-прежнему немало, но число их снижается. По оценкам банковских служащих, сейчас неторговый оборот, т.е. продажа наличной и безналичной валюты, в десять раз превышает торговый, т.е. экспортно-импортные операции. И этот разрыв увеличивается. Так происходит потому, что введены ограничения на вывоз леса, металлолома, сои. Со слов одного из экспертов, многие российские предприниматели, выступавшие ранее в роли подставных лиц, переориентировались на внутренний рынок, при этом их обороты значительно снизились.

О чем говорят эти тенденции? Об уменьшении неформального сектора? Думаем, что скорее о его трансформации. Во-первых, потому, что банковские служащие не отмечают снижения валютного оборота: раньше продавали преимущественно наличные доллары, сейчас в основном безналичные; доходы банков по валютным операциям также не уменьшились. Во-вторых, по наблюдениям работников ОБЭП, на территории области увеличивается количество незаконных цехов, которые руководят китайцы: *«Недавно нашли цех по пошиву швейных изделий... они незаконно завезли сюда плавильные печи, нельзя вывозить металл, будем вывозить чушки... нельзя вывозить необработанный лес, поставим здесь деревообрабатывающие станки».* На вопрос о том, какая используется рабочая сила – китайская или русская, был получен такой ответ: *«Всякая, но стремятся больше использовать китайскую. Китайцы работоспособнее, неприхотливее... Завозят китайцев для строек, а потом трудоустраивают по нелегальным цехам».* Отсюда можно сделать вывод, что коммерческая деятельность видоизменяется, вырученные от продажи ширпотреба средства вкладываются в другие предприятия.

Мы описали функционирование деловой «китайской сети». Большинство описанных практик неформальны в том смысле, что они не учитываются государством, но так ли это важно? Если происходит развитие торговли, повышается инвестиционная активность, создаются рабочие места (торговые работники на вещевых рынках, носильщики, таксисты, «кирпичи»/«кэмелы» и т.п.)? Как видно из представленного описания сложившихся практик, в «китайской сети» задействовано немало россиян (они могут играть роль подставного лица, посредника, партнера). Во взаимодействие вступают эксполарные структуры, создаваемые российскими и китайскими гражданами и капиталами, и, следовательно, говорить о том, что «китайский челнок» использует только этнические сети, нельзя.

Чем отличаются «китайская» и «российская» сети? Может быть, «наши челноки» живут по правилам, регламентированным государством, платят все пошлины, налоги, им не приходится давать взятки, они не прибегают к помощи подставных лиц?

«Российская сеть». Закупка и доставка. Российский «челнок», осуществляющий регулярные поездки за товаром в Китай, имеет разветвленную сеть связей. Это и китайские «помогаи», и китайские торговцы, предоставляющие постоянным оптовым покупателям скидки, делающие подарки, а иногда предоставляющие товар в кредит.

Сами россияне объясняют лояльность китайских торговцев тем, что *«без нас не на что им [китайским мелким торговцам – Н.Р.] надеяться... я, в крайнем случае, пойду сторожем каким-нибудь или таксовать буду. А у них народу много, безработица настоящая, без этого бизнеса, а значит и без меня вся семья торговца может остаться голодной и на улице».*

Устанавливаются долгосрочные взаимоотношения, которые держатся на доверии, взаимных обязательствах и разнообразных кредитах: *«с китайцами можно работать, если не обманываешь их. Ты им доверяешь, а они тебе доверяют. Они могут даже товар под реализацию дать. Потом, говорит, приедешь, отдашь. Но это конечно, если давно туда ездил, и они тебя знают. Потому что наши все равно обманывают их... Могут взять товар и не вернуться... Мне среди них обманщиков не попадалось, хотя все говорят, что они хитрые и обманывают... С радостью встречали, с горем провожали. Вот еще. Мы не с богатыми работаем, а с бедными. Лавка у него, лавка у меня. Вот даже если хочешь себе вещь купить, а на себя жалко денег. Да и вещь эта может быть дороже. Подойдешь, стоишь, смотришь... Оптом – 40, а в розницу 60. Он понимает, что купить хочешь, но денег жалко. Говорит, бери за 40. Ты еще постоишь-постоишь, смотришь, он уже за 35 продаст».*

Как правило, в Китае у российского «челнока» есть посредник (на сленге – «помогай»). В его функции входит обеспечение безопасности во время совершения сделок купли/продажи, посредничество при поиске товаров в соответствии с желаемым ассортиментом, ценой и качеством, содействие в введении переговоров, получении скидок, помощь при упаковке «баулов»²¹, организация их доставки до таможни и/или переправка через границу. Набор этих услуг корректируется. Информанты сообщают, что, если работа «помогаю» устроила, они обратятся к нему неоднократно (некоторые работают совместно в течение нескольких лет). *«Да сами и познакомились. Приехала я в Китай, на вашу таможню. Смотрю стоят китайцы, которые готовы помочь... все маленькие такие... Один большой только... Подхожу, кое-как объяснила, что мне надо, он тогда по-китайски только лепетал, это сейчас уже другое дело, по-русски с ним объясняюсь, они учат язык-то наш... И мы с ним уже 8 лет вместе... И на Суйфеньхэ тоже «помогай» у меня крупный, толстый даже».*

Эти взаимодействия строятся на доверии, которое в свою очередь скреплено **долгосрочным** коммерческим интересом: *«И хлопот с ним у меня нет никаких... Он мне просто говорит, где забрать товар и все. Прихожу в общежитие или по тому адресу, что он сказал, – забирала тот товар, который выбрала там вместе с Сашей, а через два дня забирала в Благовещенске – хорошо... Ну, 300 рублей за сумку – это же не много...».* Но, видимо, и не так мало: *«помогай, который в Хэйхэ, так тот в лачуге жил, ничего не было у него. А сейчас сам уже товар в Благовещенск поставляет, как он это делает – не знаю. Сам живет в основном у себя... И, кстати, лачугу свою на квартиру поменял... была я у него – телевизор, видик, все как положено».*

Анализируя схемы движения грузопотоков (а вернее, представления наших информантов об этом движении), мы пришли к выводу, что и «китайская», и «российская» сети используют один и тот же канал для транспортировки груза. «Помогай», организовывая перевозку багажа «российского челнока», обращается к уже известной нам грузоперевозной фирме.

Сбыт. Как мы указывали выше, китайский торговец часто для продажи завезенного товара прибегает к услугам «подставных» торговцев, зарегистрированных в качестве предпринимателей без образования юридического лица. Это связано с необходимостью «легализации», с желанием застраховаться от постоянной смены правил игры, стремлением к уменьшению налоговых выплат и прочих обязательных сборов. У россиянина эти проблемы не так остры, он может свободно торговать на рынке, и правила его регулирования / контролирования не изменяются столь часто, он может организовать свою торговлю легально, продавать товар либо самостоятельно, либо нанять продавцов. Но много ли таких «российских челноков», у которых есть официально оформленные наемные торговые работники? Много ли таких «российских челноков», которые не стремятся минимизировать налоги? Ни во время исследования, ни до и ни после нам такие не встречались: торговлю на

²¹ Баул – большая сумка, с которой «челноки» ездят по всей России.

рынке осуществляет «реализатор», зарегистрированный как ПБОЮЛ, или член семьи «челнока», которому заработная плата официально не выплачивается, налоги на нее не начисляются.

«Мы им [продавцам – Н.Р.] зарплату маленькую совсем даем, плюс 10 процентов от оборота. У них тогда и заинтересованность выше. А если ее на постоянный оклад посадить, будет сидеть как клуша. И не улыбнется, и все те же 2000–2500 получит. Денег мне меньше принесет. Мы же все в рыночной экономике правильно? ...[Н.Р.: Она у вас работает или как ЧП зарегистрирована?] Ну да ЧП... она реализатор. Мне не жалко, я могу и налоги платить, но зачем, лучше ей на руки эти деньги отдать, да и то только для ее заинтересованности».

Информантка (Л., 45 лет) по другому исследованию, которую вряд ли корректно причислить к «мелким челнокам», так как ее бизнес приобрел более цивилизованные формы (три торговых точки на ярмарках города, как минимум пять «наемных» работников), сообщила, что у нее возникли сложности с получением кредита в коммерческом банке. Сфера ее деятельности фактически та же: торговля товарами, чуть более высокого качества, доставленными из КНР или Москвы; начинала она лет десять назад с небольших партий, завезенных из Хэйхэ. Кредит информантка может взять только как частное лицо, отсюда ограничения в сумме и сложности в оформлении. Почему? Возможно, ее бизнес не удовлетворяет критериям банков по оборотам, доходам, наличию имущества для залога? Нет, скорее потому, что ее бизнес – серый. Она аккуратно платит налог на вмененный доход (с торговой площади). Но официально трудоустроенных продавцов у нее нет. Средства расщедоточены по счетам родственников, наемных работников и ее собственным, открытым в разных банках. К услугам банка для перевода иностранной валюты по импортным контрактам она не прибегала. А при заполнении налоговой декларации указывает минимальный торговый оборот, абсолютно не соответствующий реальному. Поскольку в настоящее время платит налог не с оборота, а с торговой площади, мы пытались выяснить: *«Почему в декларации пишешь минимум? Ведь для тебя это сейчас неважно».* *«Это сейчас неважно, но ведь платили с оборота. Мало ли, что будет в следующем году?»* – ответ абсолютно стандартный. Информантка Л., желая получить крупный кредит, приняла решение о легализации большей части своего оборота. И все же предприниматели постоянно говорят о своей «готовности» к очередной смене правил игры, к тому, что *«не намерены играть с государством. Сегодня они меня расслабили: все равно, какой оборот, а завтра...».*

Вот мнение мелкого российского челнока, торгующего в Кяхте: *«никогда не знаешь, чего в следующий раз ждать... Вот в Белогорске 300 рублей налог моя сестра платит, а у нас 600 рублей было до Нового года. Пришли, обсчитали самого богатого и всем назначили такой налог. Дня три с ним сидели... А я им – ты почему его обсчитал, он на дорогом товаре сидит, а если у меня майки или трусы какие-нибудь? Это же навар копеечный, ты со мной посиди, да посчитай... В этом году еще хуже. Мы вообще ничего не знаем, как будет, сколько платить надо? За первый квартал не платили, вроде как в прошлом году переплатили за этот период. Да я, может, государству уже столько наплатила, что на всю жизнь хватит? Что дальше будет, сколько во втором квартале заплатим? Может, сразу разоримся?».*

Таким образом, и сеть, функционирующая на капитал, вложенный китайцем, и сеть, функционирующая на капитал, инвестированный россиянином, работает по вполне укорененным и, можно сказать, легитимным, но законодательно не закрепленным правилам. Часто переходя из серого в черный рыночный сектор.

Единый трансграничный народный рынок

Неформальные правила широко распространены в различных сферах российской²² (впрочем, не только российской²³) экономики. И «челночный» бизнес здесь не является исключением. Однако оставим в стороне эту проблему.

Посмотрим на «челночество» как проявление современных **миграций**. Такой подход часто предопределяет использование концепта «этнического предпринимательства», под которым понимают деятельность *мигрантов*, использующих *этнические сети* для создания бизнеса как средства *адаптации*²⁴. Немало работ посвящено изучению предпринимательской деятельности именно китайцев в иммиграции, при этом ученые отмечают, что «китайцы обладают высокой в сравнении с коренным населением деловой активностью и предприимчивостью. Это подтверждает опыт других стран мира²⁵».

Но насколько изучаемый нами феномен адекватно характеризуется термином «этническое предпринимательство»? Несмотря на его использование в предыдущей своей работе²⁶, мы намерены здесь привести аргументы в его опровержение. Китайские граждане мигрируют для предпринимательской деятельности, а не наоборот; мигрируют – а затем, чтобы выжить, занимаются бизнесом. Российские граждане, кстати, аналогично являются маятниковыми мигрантами, когда заезжают на территорию Китая для реализации своих бизнес-идей. И те, и другие пересекают границы и становятся «челноками» для обеспечения себя и своей семьи.

Таким образом, неверно говорить о бизнесе как механизме адаптации в иммиграции, так как **сама миграция является способом выживания и адаптации к агрессивной социально-экономической среде**. Мы показали, что и те и другие мигранты используют не только связи с co-ethnic – напротив, в бизнес контакты вступают граждане обоих государств, если им это экономически выгодно, удобно проконтролировать и т.д.

Объясняя экономическую деятельность китайских мигрантов концептом «этническое предпринимательство», мы понимали под ним «симбиоз особых культурных норм и чисто экономического поведения, предрасположенность к нарушениям правил и ограничений принимающего общества». Однако, следуя логике обоснованной теории [grounded theory], «делая шаг назад», зададимся вопросом: насколько **китайские мигранты нарушают правила и ограничения принимающего сообщества?** Если речь идет не о нормах, закрепленных законами, которым в действительности мало кто следует, а о правилах, институционализированных в повседневной реальности? Ответ будет таким: китайские

²² Радаев В.В. Российский бизнес на пути к легализации? // [Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 1. С. 42–62](#); Капелюшников Р.И. «Где начало того конца?..» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1. С. 138–156; Панеях Э.Л. Формальные практики и неформальные институты их применения в российской экономической практике // [Экономическая социология. 2001. Т. 2. № 4. С. 56–68](#).

²³ Рона-Тасс А. Устойчивость социальных сетей в посткоммунистической трансформации Восточной Европы // Неформальная экономика. Россия и ... С. 396–411.

²⁴ Радаев В.В. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Политические исследования. 1998. № 2. С. 189–204; Каппан А. (Пост)советские предприниматели в Берлине: роль этничности и структура возможностей // Этничность и экономика. Сборник статей...

²⁵ Рязанцев С.П. Влияние миграции на социально-экономическое развитие Европы: современные тенденции. Ставрополь: Ставропольское книжное издательство, 2001. С. 260.

²⁶ Рыжова Н.П. Приграничная «народная торговля» в Благовещенске как механизм формирования экономического и социального симбиоза // Диаспоры. 2003. № 2. С. 88–126.

мигранты не нарушают правила и ограничения принимающего сообщества, а действуют в соответствии с ними, но также и участвуют в формировании новых правил игры и развитии существующих. Таким образом, теоретическая рамка «этнического бизнеса» должна быть заменена на иную, которая позволит понять феномен деловых трансграничных сетей и спрогнозировать дальнейшее их развитие. Такой рамкой может быть трансграничный «народный рынок», если под рынком понимать «переплетение социальных сетей [social networks], под которым понимается совокупность устойчивых связей между участниками рынка»²⁷.

Если следовать одной из экономсоциологических теоретических схем²⁸, то рынок представляет собой совокупность структур (ресурсов, организаций, деловых связей) и институтов (правил игры и правил контроля). Для подтверждения вывода о формируемом едином рынке необходимо проанализировать каждый из обозначенных элементов и попытаться понять, насколько структуры и институты «челноков» создают и обеспечивают этот рынок, насколько они едины и сходны на всем анализируемом пространстве.

Конечно, представленное выше описание функционирования «челночного бизнеса» предоставляет неполную информацию для такого анализа. Например, мы не имеем в настоящее время данных для всестороннего анализа ресурсов, прежде всего культурного, административного и политического капиталов. Это важные темы для развития данного исследования. Здесь еще раз обратим внимание на узловой ресурс, который имеет важное значение для функционирования сетей вообще и описанных выше в особенности. Речь идет о доверии: грузоперевозные фирмы, посредники, сами челноки придают доверию особое значение, так как правила игры в основном неформальны, а доверие – гарантия долгосрочного дохода. Этот ресурс связан с информационным обменом, сведения о факте нарушения неформального контракта распространяются чрезвычайно быстро, а это говорит о наличии единого информационного поля.

Основные организации формируемого рынка были подробно описаны выше, все они функционируют и на амурской, и на хэйлуцзянской территории, для многих из них граница – административный барьер, пересекаемый едва ли не ежедневно, а затраты, связанные с этим, – лишь вид трансакционных издержек. Возможность «сдать на инкассацию» рубли в России, а получить их в этот же день в Китае, не прибегая к банкам и физическому перемещению капитала, демонстрирует созданную инфраструктуру этого единого рынка.

Деловые связи сведем в данном случае к анализу только сетей, для чего затронем лишь два из возможных параметров²⁹: структурное подобие и степень централизации. Степень централизации, т.е. то, насколько агенты кластеризируются вокруг одного (нескольких) центров, примерно одинакова (подобна) для обеих сетей: связи и взаимоотношения замыкаются непосредственно на «челноков-торговцев». Структурное подобие – это «ситуация, при которой сравниваемые участники рынка связаны с одними и теми же типами контрагентов, т.е. имеют сходную структуру связей»³⁰. Типовой состав партнеров обеих сетей различается незначительно. Это сходные поставщики (прежде всего – открытые китайские рынки), разные, но близкие по функциям посредники, эквивалентные каналы доставки продукции («грузоперевозные фирмы»), близкая система дистрибуции (система подставных торговцев – частных предпринимателей). Таким образом, сети как элементы структуры, фактически создающие «эксполярный» рынок сходны, а в некоторых случаях едины.

²⁷ Радаев В.В. Социология рынков... С. 33.

²⁸ Предложена В.В. Радаевым в «Социологии рынков...». С. 64.

²⁹ Можно анализировать плотность, гомогенность, силу связей и т.д. См. Радаев В.В. Социология рынков... С.71...

³⁰ Радаев В.В. Социология рынков... С. 73.

Характеризуя правила игры и контроля, свойственные этому рынку, мы оперируем такими понятиями, как неявные контракты, теневые практики, серые схемы и т.п. Иначе говоря, рыночные институты имеют неформальный характер. Что связано с тем, что и структуры, правила игры которых обеспечивают эти институты, зачастую не легальны, т.е. не учитываются государственными контролирующими органами. Такое положение в свою очередь сложилось «благодаря» тому, что, несмотря на десятилетнюю историю существования, «челночные» бизнесы находятся в правовых лакунах, а существующие, в основном, местные нормативные акты проблемы не решают.

Эта ситуация в определенной степени известна и местным, и региональным, и федеральным властям. На государственном уровне декларируется желание «навести в этой сфере порядок». М. Касьянов во время своего посещения КНР в августе 2002 г. дал интервью китайской газете, где отметил, что правительство России, озабоченное проблемой неорганизованной торговли, нарушений таможенных правил и ввоза некачественных товаров, планирует навести порядок. По его словам, власти страны понимают, что данный вопрос *«имеет не только экономическое, но и социальное измерение»*³¹. В октябре 2002 г. изменились правила ввоза в Россию товаров физическими лицами: были введены ограничения на вес груза (до 50 кг), а также ограничения стоимости ввозимого товара. Таким образом, старались уравнять права и обязательства «челноков» и организованных торговцев. Каким образом учитывалось «социальное измерение», непонятно.

Но, как мы показали, на мелком «челночном бизнесе» эти меры сказались мало, поскольку были созданы (или развиты в еще большей степени) эксплоярные структуры, доставляющие товар. Один из наших информантов сообщил, что сейчас команду «кэмелов» можно нанять, обратившись в ту же турфирму, где оформляешь шоп-тур. Понятно, что оплата не проходит через официальную кассу, но доход от предоставления подобной услуги имеет именно туристическая фирма, а сами «кэмелы-грузчики» получают по сто рублей в день.

Власти дотационной Амурской области и города Благовещенска, едва сводящего бюджет, нередко находятся в оппозиции «по китайскому вопросу», что связано с желанием передела доходов от торговли на рынках. «Деловые практики челноков» оцениваются в категориях получения больших бюджетных доходов, но эта вполне понятная риторика разбивается о неявное нежелание принятия законов, направленных на формирование постоянных условий для этого бизнеса. Об одном из случаев развития конфликта между муниципальной и региональной властью мы рассказали выше.

Как на федеральном уровне, так и на региональном и местном, российские власти не пришли к пониманию важности «самодеятельных» экономических практик. Для городского, и без того скудного, бюджета крайне важны доходы от китайской торговли; для «челноков», «кирпичей», различных помощников и посредников этот бизнес может быть единственным источником дохода; для банков – доход от валютных операций занимает не менее 15%; наконец, для потребителей китайского рынка дешевый ширпотреб также позволяет сводить концы с концами...

Зависимость нашей области от развития мелкого предпринимательства огромна, ведь действующих крупных и средних промышленных предприятий немного³². В свою очередь

³¹ См.: Россия – Китай: интервью Председателя правительства РФ М.М. Касьянова газете «Женьжиминь Жибао». РИА Новости // Дипломатический вестник. 2002. 9 сентября.

³² Основные крупные промышленные предприятия: ОАО «Бурейская ГЭС», ОАО «Амурэнерго» (электроэнергетические предприятия), ОАО «Покровский рудник» (предприятие цветной металлургии), ООО ПК «Шахтаум» (заготовка и переработка леса). По доле в промышленном производстве основными отраслями промышленности являются электроэнергетика, цветная металлургия, лесная и деревообрабатывающая

мелкий бизнес сконцентрирован именно в торговле («*Наибольшее количество малых предприятий сосредоточено в отрасли торговли и общественного питания*»³³), торговля в значительной степени развивается на импортных товарах («*доля импортных товаров... составила 44%*»³⁴), а малым бизнесом обеспечено 32% розничного оборота³⁵. Мы также полагаем, что товар, завозимый по описанным выше каналам, не всегда может быть статистически учтен, вероятно, эти цифры существенно занижены.

Область на протяжении всего пореформенного периода оставалась дотационной, дефицит бюджета не уменьшается и сейчас. Но некоторые статистические данные и социологические наблюдения свидетельствуют о некотором улучшении социально-экономического положения города. Областной центр изменился внешне: за последние несколько лет возведены новые современные здания (значительная их доля построена строительными компаниями со 100% капиталом нерезидентов), открылись торговые центры и оптовые базы, развивается гостиничный бизнес и индустрия развлечений (особенно казино, рестораны, бары и т.п.). Многие жители имеют автомобили (преимущественно подержанные японские), и все больше людей пользуются мобильной связью. «В Благовещенске построены жилые дома общей площадью 63,7 тыс. кв. метров (на 29% больше, чем в 2001 г.)»³⁶. Область заняла четвертое место (после Саха (Якутии), Приморского и Хабаровского краев) по жилищному строительству³⁷. На 1 января 2003 г. число абонентов сотовой связи составило 20,1 тысячи. Прирост за год – около 13 тысяч абонентов³⁸.

Происходящие перемены, а также выживание области в самые сложные пореформенные годы, на наш взгляд, не в последнюю очередь связаны с ее приграничным месторасположением и соседством с китайской провинцией.

Сосед Благовещенска – город Хэйхэ – начал активно развиваться в последнее десятилетие в соответствии со стратегическими планами экономического развития Китайского государства. «С 1988 г. Китай начал создавать Северо-Восточную зону экономического развития с центром на п-ове Ляодун. Зона должна была включать провинции Ляонин, Цзилинь и *Хэйлуцзян*... [курсив мой – *Н.Р.*] Фактически в стратегических планах китайского руководства провинции отведена роль проводника и коридора для экономической экспансии Китая на север... В этих целях в провинции... было начато создание «пограничного пояса открытости», «костяком» которого стали открытые города Маньчжоули, *Хэйхэ*, Суйфеньхэ... [курсив мой – *Н.Р.*] Очень скоро из деревушки в несколько десятков дворов Хэйхэ превратился в город с населением в 70 тыс. чел.»³⁹.

Отсюда можно понять, что строительство и активный рост нашего соседа происходит по инициативе и на средства китайского правительства, а не на «российские деньги», как довольно часто утверждают обыватели⁴⁰.

(добывающие отрасли), а также пищевая промышленность // Амурский статистический ежегодник: Сборник/ Амуроблкомстат. Благовещенск, 2003. С. 6.

³³ Амурский статистический ежегодник... С. 117.

³⁴ Там же. С. 77.

³⁵ Там же. С. 77.

³⁶ Там же. С. 47.

³⁷ Там же. С. 46.

³⁸ Там же. С. 76.

³⁹ Ларин В.Л. Дальний Восток в фокусе китайской политики // Вестник ДВО РАН. 2000. № 2. С. 3–19.

⁴⁰ Распространено мнение, что «*Хэйхэ строится на костях российского города*». Есть и другие оценки: «*Мы заманиваем китайских предпринимателей, китайские деньги, технологии для того, чтобы они обслуживали русских людей*» (Дьяченко В.Н.,

К середине 1990-х гг. в Хэйхэ находились представительства 720 компаний из всех провинций Китая, а общее количество торгово-экономических компаний составило 2160⁴¹. Заработали филиалы крупных китайских банков: Строительного, Торгово-промышленного, Сельскохозяйственного. В 1997 г. во время служебной командировки мне довелось посетить один из этих филиалов. Тогда положительно удивили и многоэтажное здание, предназначенное специально для обслуживания валютных операций с нашим филиалом, и многочисленность и профессионализм работников различного уровня «внешне-экономического направления», и количество простаивающей в ожидании оргтехники. Общая численность работников нашего в то время очень молодого филиала чуть превышала двадцать человек, а валютные операции обсуживала автор этих строк едва ли не в единственном числе. Очевидно, что китайские банкиры вслед за своим правительством возлагали большие надежды на развитие прямых корреспондентских отношений с филиалами коммерческих банков в Амурской области, считая, что это экономически более оправдано для китайских предпринимателей, ведущих бизнес с Россией, чем проведение валютных платежей через банки-посредники (Нью-Йорк и Москвы).

Таким образом, стратегически нацеленная на развитие экономических отношений с Россией провинция Хэйлуцзян и «сориентированная в связи с обстоятельствами» на Китай Амурская область экономически развиваются. Это развитие идет не параллельно: денежные и товарные потоки пересекаются, предпринимательская активность не уменьшается, соединяя приграничные территории⁴².

От единого экономического к единому социальному пространству

Однако создаваемый рынок не может существовать исключительно в экономической плоскости, он связан с организацией социального пространства. Приведем ряд наблюдений, подтверждающих взаимное проникновение социальных реальностей.

Когда развитие мобильной связи в Благовещенске только начиналось и тарифы были высокими, многие благовещенские предприниматели, особенно связанные с китайскими партнерами, приобрели «китайские сотовые телефоны». Оплату они совершали на территории зарубежного государства сами, либо это делали их партнеры.

Амурчане полюбили «китайскую кухню», с удовольствием посещают «этнические рестораны». Интересно, что собственно этнических маркеров в этих ресторанах может и не быть: оформленный в традиционном европеизированном стиле зал, русские официантки, меню на русском языке, обычная поп-музыка. Блюда, которые представляют «традиционную китайскую кухню», по мнению самих поваров-китайцев, могут быть сильно изменены и стандартизированы. Иначе говоря, посетители этих пунктов общепита не приходят сюда за новыми и оригинальными ощущениями, а идут в хорошо знакомое, вполне традиционное место за вкусной едой. «Китайские» блюда часто входят и в домашнюю кухню: хозяйки научились готовить мясо, рыбу, салаты «по-китайски».

Пересечение границы для многих приграничных жителей не является особенным событием. И не только для предпринимателей, задействованных во внешнеэкономической деятельности. В Хэйхэ или Харбин можно съездить на выходные, праздники.

председатель Амурского облкомстата). Однако такую экспертную оценку все же услышишь не часто.

⁴¹ *Ларин В.Л.* Дальний Восток в фокусе китайской политики.

⁴² Мы говорили о неофициальном внешнеторговом обороте, естественно, что есть еще и официальный, который «ориентирован в основном на Китай» // Амурский статистический ежегодник... С.110.

В Благовещенске действует большое количество казино (что, кстати, связано с его приграничным положением), в каждом казино можно найти сообщения информационного и рекламного характера на китайском языке; различные информационные сообщения на китайском языке присутствуют в магазинах, гостиницах, банках, не говоря о пункте перехода границы. Аналогично, приезжая в Хэйхэ, вы повсюду увидите надписи на русском языке – рекламирующие товар или места его приобретения, указывающие, что здесь можно поужинать или пообедать, и т.д.

Процессы взаимного проникновения языка вообще весьма «говорящи». В нашем городе многие вузы, языковые школы и курсы предлагают изучение китайского языка. Однако наблюдение показывает, что китайские граждане оказываются более продвинутыми в этом отношении. «Помогаи», «челноки», как правило, более или менее сносно могут изъясняться на русском. Хорошо помню, что во время моего пребывания в командировке в Хэйхэ за нашей группой упорно ходил прилично одетый молодой человек. Он ничего не просил, не предлагал, просто старался поговорить, свою просьбу объяснял желанием попрактиковаться в языке.

Это и понятно: знание языка становится существенным конкурентным преимуществом. Мой информант – выпускник факультета иностранных языков Благовещенского пединститута: *«У меня лучше получается бизнес с китайцами вести, чем у многих других. Я их язык хорошо знаю и обычаи, я выражаю абсолютную лояльность к ним. Они мне просто доверяют: я китаец, только с большими глазами»*. Естественно, что далеко не каждый российский «челнок» может сказать о себе то же самое. В словарном запасе большинства из них есть с десяток иностранных фраз или слов, но наши соотечественники активно *«упрощают, делая понятнее»* родную речь.

Перечень фактов взаимной аккультурации населения можно было бы продолжить. Однако мы поставим здесь многоточие: реальная ситуация значительно многообразнее и прогнозировать ее развитие очень сложно. Наряду с отдельными явлениями интеграции на уровне межличностного общения и естественными проявлениями взаимного проникновения культур идут разнообразные процессы разобщения (попытки сегрегации – чаще всего, навязываемые законодательно [1], всплески ксенофобии, порождаемые СМИ [2])...

Примечания

1. Здесь нам бы хотелось вспомнить ситуацию, сложившуюся в Благовещенске вокруг маятниковых мигрантов из КНР во время эпидемии атипичной пневмонии. Общеизвестно, что в Благовещенске был зарегистрирован единственный в России больной SARS. В течение нескольких месяцев была закрыта граница, многие информанты и просто знакомые, знающие, что я интересуюсь данным вопросом, спрашивали мое мнение и делились своим. Далеко не один человек предположил, что шумиха вокруг границы и китайцев – продуманный шаг, направленный на временное закрытие таможенного коридора. *«Мы их просто вынуждаем уехать – кому-то это нужно, я думаю»*. Те китайцы, которые оставались здесь, становились «заложниками». Как сказано в статье, большинство из них на родину не выезжают в течение нескольких месяцев. И это всем известно, также известно, что многие амурчане бывают в Хэйхэ чаще, чем челноки-китайцы, но именно на последних были одеты маски. Граждане России, торгующие на рынке, могли вполне обойтись без маски, но китаец так вести себя не рисковал. По местам их проживания устраивались рейды, они не могли ходить друг другу в гости (проверялись пропуска), не говоря о посещении мест, где **«должны находиться»** русские. Эти действия, закрепленные нормативными актами, являются ярким примером вынуждаемой сегрегации.

2. К сожалению, контент-анализ амурской прессы мы только планируем провести. Однако даже поверхностное ее обследование (три месячных периода с интервалом в полгода три основных газеты) говорит, что публикации местных журналистов вполне лояльны и, за

редким исключением, повествуют о повседневных событиях, произошедших в сфере общения амурчан и представителей КНР, официальных визитах и т.п. Иначе обстоит дело в том случае, если центральными СМИ уделяется внимание нашему городу: сомнений в «критической» ситуации, складывающейся в Приамурье, не остается. О. Шервуд, корреспондент газеты «Время новостей» пишет: «**Грядущее нашествие** Китая – актуальная здесь тема. В результате всех «за» и «против» у населения побеждает такой нематериальный аргумент, как **опасение за белую расу**. Один китаец сказал одному нашему актеру грубо...[выделено мной – Н.Р.]» // Время новостей. 2003. 9 октября. № 189). Мы воздержимся от цитирования того, что корреспондентка решила поместить на страницы своей газеты, тем более что у нас есть сомнения в возможности такого монолога. Китайцы редко склонны к открытому хамству (и мату на русском языке), тем более в адрес интеллигентного человека. Но подобный дискурс, способствующий формированию ксенофобских, если не сказать расистских настроений, не вызывает ничего кроме критики. Население, которое строит здесь дома, несмотря ни на какие экономические сложности, рождает детей и действительно нередко зависит от состояния экономических взаимоотношений с КНР и ее отдельными гражданами, не нуждается в разжигании межнациональной розни. Населению, скорее, нужно нормальное законодательство, адекватный мониторинг происходящего, глубокие и всесторонние *исследования и прогнозы*.