

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

С.В. РЯЗАНЦЕВ

Этническое предпринимательство как форма адаптации мигрантов

О феномене этнического предпринимательства спорят достаточно давно. Что же оно собой представляет? Оценки исследователей по этому поводу разнятся. То на первый план выходит вынужденный характер этнического предпринимательства, то его определяют как "тотальное освоение территории под собственные экономические уклады" [1] и интересы отдельных этнических меньшинств. В данной статье предпринята попытка рассмотреть развитие этнического предпринимательства в неразрывной связи с этническими миграциями как форму социально-экономической адаптации мигрантов, которые, попав в иную среду, мобилизуют свои внутренние ресурсы и, пытаясь выжить, открывают собственное дело. Используются данные мониторинговых социологических опросов, которые автор проводил среди этнических мигрантов на протяжении нескольких лет.

В научной литературе проблема этнического предпринимательства впервые была рассмотрена в начале XIX века немецким историком В. Зомбартом, который предполагал возможность существования явной предрасположенности отдельных народов к занятию предпринимательством по причине наличия особых "нравственных" сил [2]. Сегодня сложилось несколько основных направлений в изучении этнического предпринимательства. Многие исследователи солидарны в выделении "этнического разделения труда", проявлением которого служит концентрация отдельных этнических меньшинств в некоторых профессиях и секторах экономики [3, 4]. В. Авксентьев предлагает термин "этнопрофессионализм", который представляет собой этносоциальный феномен и является одним из элементов традиционализма [5]. Факт "этнических различий" в предпринимательской деятельности как внутрисрасовых, так и в пределах отдельных наций, признает В. Радаев [6, с. 80]. Большинство ученых склонны считать, что этническая специализация может трансформироваться при определенных внешних и внутренних условиях.

Действительно, многие этнические меньшинства, попадая в новую социокультурную среду, могут найти экономические ниши, ранее им не свойственные, и начинают осваивать совершенно незнакомые виды деятельности. Одна из главных причин столь высокой профессиональной мобильности этнических мигрантов и развития этнического предпринимательства, по мнению Радаева, - социально-экономическая маргинальность этнических меньшинств. Этнические мигранты создают достаточно

Рязанцев Сергей Васильевич - кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента Ставропольского государственного университета.

прочные общины, представляющие собой изолированную среду, которая оказывает поддержку вновь прибывшему, обучает и передает опыт и квалификацию [6, с. 85]. Спустя время, в течение которого будет накоплен необходимый стартовый капитал, освоен язык и произведена рекогносцировка экономического пространства, иммигрант открывает свой бизнес. Таким образом, вчерашние мигранты на новом месте проживания приобретают необходимую квалификацию и профессию, востребованные на данном рынке труда. Исследователи (Р. Уолдинггер, Г. Олдрич, Р. Уард) тесно увязывают развитие этнического предпринимательства с иммиграционными волнами, причины возникновения которых проанализированы в [6, с. 82].

Соглашаясь со многими положениями данных исследований, попытаемся установить более тесную взаимосвязь между процессами миграции и развитием этнического предпринимательства. В дальнейшем будем опираться на примеры, взятые из периодической печати, которые иллюстрируют особенности развития этнического предпринимательства не только в России, но и на Западе.

Этнические миграция и этническая сплоченность. Причиной любого вида миграции могут выступать вынужденные или стрессовые факторы в виде гражданских войн, межнациональных конфликтов, политических или этнических притеснений, депортации или насильственного выдворения, угрозы физического уничтожения, стихийных бедствий и пр. Роль данных факторов миграции в мире в последнее время существенно возросла. Преобладание стрессовых причин миграции в некоторых этнических группах влияет на психологическое состояние мигрантов. На новом месте жительства они гораздо более сплочены, чем мигранты, прибывшие при обычных обстоятельствах. Воистину "горе объединяет людей". Второй возможный мотив миграции - социально-экономический, основанный на желании получить материальную или моральную выгоду от переезда на новое место в виде более высокого дохода, воссоединения семьи, возможности развития бизнеса и пр. Степень сплоченности таких этнических групп обычно на порядок ниже.

В условиях стрессовых или вынужденных перемещений этнические миграции осуществляются спонтанно и быстро. При этом мигрант часто не задумывается о своем будущем: он всего лишь пытается спасти свою жизнь и жизнь своих близких. Только оказавшись в более спокойной обстановке, мигрант осознает свое место. Именно тогда предпринимательство становится своеобразным социальным амортизатором для мигранта, а иногда единственной возможностью "встать на ноги" и выжить. Подобное предпринимательство носит не столько "вынужденный" характер, скорее его следует определять как "адаптационное". В качестве подобного примера может выступать иммиграция в США евреев из России и Восточной Европы после погромов и других притеснений в начале XX века. Этнические связи при этом имеют наибольшую прочность и проявляются не просто в тесном общении, а во всемерной поддержке представителями диаспоры мигрантов. Благодаря такой этнической сплоченности, "сцементированной" финансовыми ресурсами, достигался эффект концентрации усилий этнического меньшинства на определенном роде деятельности, обеспечивающим впоследствии процветание всей общины.

"Расцвет" этнического предпринимательства произошел в еврейской диаспоре крупнейшего русскоязычного центра США - Брайтон-Бич, расположенного в Бруклине - одном из административных районов Нью-Йорка, после массового притока в нее мигрантов. В 1970-1980-е годы этническая миграция евреев из СССР носила во многом стрессовый характер: были определенные сложности с продажей жилья, вывозом имущества и т.п. Роль еврейской общины в адаптации новоиспеченного иммигранта в США заключалась в материальной поддержке, открытии дела, помощи в изучении языка. Этническое предпринимательство среди евреев получило в этот период интенсивную подпитку в лице высококвалифицированных специалистов, которые смогли сделать отличную карьеру в бизнесе. Несколько примеров: И. Фуксман является вице-президентом одной из крупных американских инвестиционных компаний "Мерилл-Линч", Э. Нахамкин - продавец произведений искусства и владелец крупных картинных галерей в Нью-Йорке и Сан-Франциско, А. Грин - крупный владелец недвижимости

в Нью-Йорке [7]. Официальные власти восхищаются предприимчивостью и деловой хваткой вчерашних иммигрантов из числа советских и российских евреев.

Однако степень сплоченности мигрантов различных этнических меньшинств, на наш взгляд, определяет и ряд других факторов: численный состав диаспоры и степень компактности проживания в новом регионе или стране. Гораздо более тесно взаимодействие в пределах небольших этнических групп, поселяющихся компактно. Противодействие властей различных стран и регионов, пытающихся искусственно разорвать ареалы расселения этнических меньшинств, ни к чему не приводит. Консолидация выступает важнейшим фактором выживания и последующей социально-экономической адаптации этнических мигрантов на новом месте жительства. Пожалуй, можно говорить об этнической сплоченности как о своеобразном внутриоб-щинном иммунитете, возникающем в условиях, когда этническая группа оказывается в результате миграции меньшинством. Этническая сплоченность среди мигрантов проявляется в ведении совместного быта, постоянном общении на родном языке, часто в совместных поисках работы или открытии дела. Объяснить столь тесное общение людей, которых может объединять только общая национальность, можно следующим образом. У многих этнических мигрантов моральная поддержка соотечественника удовлетворяет потребность в "ностальгии по этнической родине", но в подавляющем большинстве эти взаимосвязи - своеобразные "точки опоры" на чужбине. Выжить в новой этнокультурной и экономической среде, в рамках которой распределены рыночные ниши, возможно только благодаря совместным усилиям. Кроме того, важно иметь более солидный капитал, чем тот, которым обладает отдельный человек или даже семья.

По мере укрепления социально-экономического положения вчерашнего мигранта происходит ослабление тех прочных нитей, которые связывали его на ранних стадиях адаптации с представителями своей диаспоры. Степень ослабления этих связей прямо пропорциональна росту уровня дохода мигранта. Если все или многие представители этнического меньшинства продвигаются вверх по социальной лестнице новой родины, эти связи могут опуститься до уровня дружественных, где от этнической сплоченности не останется и следа. Более того, часто вчерашний мигрант пытается отказаться от своего прошлого. Вполне закономерно, что по мере смены поколений происходит процесс "размывания" этнической группы, еще недавно казавшейся сплоченным монолитом.

Рассмотрев этническую сплоченность как следствие этнической миграции, перейду к анализу особенностей развития этнического предпринимательства в среде вчерашних мигрантов.

Этническое предпринимательство в среде мигрантов. Рассматривать развитие этнического предпринимательства следует в неразрывной связи с особенностями социально-экономической адаптации мигрантов. Неслучайно некоторые исследователи считают, что именно этнические мигранты, пополняющие маргинальную среду, постоянно "исторгают" из себя все новые и новые группы предпринимателей" [8]. При этом мы осознаем, что далеко не все мигранты станут удачливыми предпринимателями, поскольку через "сито" миграции прошла не только активная часть данной когорты населения. В развитии этнического предпринимательства, которое назовем процессом превращения некоторых мигрантов в предпринимателей, можно выделить три основные стадии. В их основе группы внешних факторов - отношение коренного населения и властей к мигранту и внутренних - особенности проявления предпринимательской активности и характер социально-экономической адаптации этнического мигранта.

Первая стадия - "маргинализация" мигрантов, которая характеризуется максимальной степенью консолидации в пределах этнической группы. Община часто скрепляется родственными и клановыми связями, а взаимоотношения с соотечественниками и связи с этнической родиной достаточно крепки. Для представителей диаспоры на этом этапе развития характерно желание сохранить свою культуру и язык, этни-

ческую чистоту и единство, причем часто эти чувства обострены. Однако именно на данном этапе происходит своеобразное накопление предпринимательских сил в общине этнических мигрантов, которые спустя определенное время проявляются как развитие этнического бизнеса. Для мигрантов этап носит скорее разведывательный характер, но одновременно представляет и очень ответственный момент, поскольку при этом определяется стратегия дальнейших действий - избираются ниши, которые можно занять на новом рынке и реализовать свой этнический потенциал с максимальной эффективностью. Иногда определенное воздействие (направляющее или корректирующее) или противодействие могут оказать внешние факторы в виде миграционной политики властей. Конкурентная борьба с коренным населением за какие-то рыночные ниши на данном этапе только зарождается и носит вынужденный характер - этнический мигрант пытается выжить всеми возможными способами. Важно, что коренное население в этот период присматривается к "пришлым" этническим меньшинствам, относится к ним с некоторой степенью настороженности, а иногда даже с интересом. В редких случаях стадия "маргинализации" отсутствует, но бывает это только тогда, когда государство не возводит особых препятствий в отношении мигрантов. Приведу пример этнической миграции в США выходцев из стран Южной Азии.

За последние 30 лет в США переселились примерно 120 тыс. индийцев, 55 тыс. пакистанцев и 28 тыс. бангладешцев [9]. Особенно престижные ниши заняли в стране выходцы из Индии. В 1965 году Конгресс США открыл страну для миграции южноазиатских врачей, ускорив процесс "утечки умов" прежде всего из Индии. К началу 1980-х годов индийские специалисты стали полноправными гражданами США и имели право брать на себя обязательства по обеспечению других членов семьи. Диаспора стала плацдармом для второй волны иммиграции индийцев в страну. Перепись 1990 года показала, что средний доход индийской семьи в США составляет около 50 тыс. долл., в то же самое время средний доход американцев - всего 33 тыс. долл. Выходцы из Индии - типичные представители американского среднего класса. Примерно 60% индийцев, живущих в США, имеют степень не ниже бакалавра. Сегодня в США около 30 тыс. индийских врачей, особенно много среди них анестезиологов, и несколько тысяч инженеров. Есть несколько известных и богатых предпринимателей: индиец Хуршед Ф. Бирди - хозяин компании "Норт-старт технолоджиз инк.", занимающейся программным обеспечением и консультированием. Среди владельцев небольшого бизнеса (сети ресторанов и бензоколонок, магазинов по торговле текстилем и готовой одеждой) также много индийцев.

Некоторые лидеры южноазиатских землячеств ассоциируют себя с еврейскими иммигрантами прошлого. Как и евреи, представители индийской диаспоры, главным образом гуджаратцы и синдхи, выступали в роли посредников в международной торговле, при заключении сделок и улаживании конфликтов. Для индийцев важным является образование детей. В 1997 году дети представителей диаспоры завоевали половину престижных Вестингаусовских премий по естественным наукам для учащихся средних школ. Индийцы освоили традиционные еврейские профессии - гранильщиков, шлифовальщиков и торговцев готовой одеждой. Реализация предпринимательской инициативы ускоряет процесс ассимиляции этнического меньшинства. Наверное, спустя несколько десятилетий индийцы и пакистанцы, проживающие в США, утратят свои национальные традиции и полностью ассимилируются в американское общество.

Вторая стадия - "расцвет этнического предпринимательства", выражающаяся в проявлении и бурном развитии скрытого ранее делового потенциала. Этнические мигранты определяют сферу (или сферы) своей деятельности, которые обычно представлены слабо защищенными или свободными рыночными нишами. Кстати, не всегда эти рыночные ниши престижные или высокодоходные, но в условиях резко возросшей по сравнению с первым этапом деловой активностью этнического меньшинства создается эффект "экспансии" экономического пространства мигрантами.

Следует отметить, что выходцы из Южной Азии с низким уровнем образования, не имевшие профессиональной квалификации, занялись традиционной иммигрантской работой - в Нью-Йорке они составляют около 80% таксистов, практически монополизировали уличную

торговлю печатной продукцией через городские газетные киоски, работают продавцами мороженого, многие пакистанцы являются обслуживающим персоналом в магазинах и аэропортах.

Вместе с тем этнические предприниматели, добившись успеха в бизнесе, не останавливаются на достигнутом и идут далее вверх по социальной лестнице.

Многие этнические предприниматели стали не только крупными фигурами в бизнесе. Они не скрывают своих политических амбиций. Крупный российский предприниматель, владелец концерна "Милан", организатор известного на всю Россию "Русского лото" чеченец по национальности Малик Садуллаев объявил о своих президентских амбициях [10].

Когда скрытый предпринимательский потенциал проявляется, складывается впечатление, что вчерашние мигранты полностью контролируют рыночные ниши и буквально наводняют окружающее пространство. В случаях, когда мигранты заполняют "непрестижные" ниши, коренное население испытывает пренебрежительное отношение к ним. В ситуации, когда вчерашние маргиналы занимают престижные места и, следовательно, продвигаются по лестнице социального благополучия, коренное население резко ожесточается: начинают звучать возгласы - "понаехали...", "все скупают!", "выселить!", а иногда происходит полное отторжение и выталкивание этнического меньшинства.

Приведем точку зрения А. Андреева, по мнению которого "...в бывшем СССР экономическая дифференциация этносов приобрела такие формы, которые делают невозможными прямые аналогии с другими странами. В большинстве случаев этнические предприниматели в России не столько встраиваются в систему существующих экономических отношений, как в США и странах Западной Европы, сколько распространяют этнические уклады на территорию других этносов, что вполне закономерно воспринимается как экспансия" [11].

Не иначе как экспансия расценивается коренными жителями и властями Приморья миграция и развитие этнического предпринимательства китайцев. В приграничных регионах китайцы заняты во многих отраслях: работают по найму в сельском хозяйстве, торгуют китайскими товарами на рынках крупных городов, чинят обувь, берут в аренду нерентабельные промышленные предприятия [12]. Пока не развит в России традиционный сервисный бизнес - гостиницы, кафе, рестораны, работа по уборке городов, индивидуальные услуги. Однако проникновению китайцев в эти сферы мешают препоны в виде миграционной политики, которые практически не позволяют нанимать иностранную рабочую силу.

Китайская миграция в Россию, как справедливо отмечают Г. Витковская и Ж. Зайончковская, "преимущественно бедная, терпеливая, неприветливая, жадно ищущая заработков, пусть и невысоких" [13], на наш взгляд, не может выступать в качестве явной или скрытой этнической экспансии. Скорее это массовый стереотип, навязанный, с одной стороны, прессой, а с другой - предвзятым отношением к этнической группе, обладающей более высокой по сравнению с коренным населением деловой активностью и предприимчивостью.

Третья стадия - "стабилизация" положения этнических предпринимателей, которую можно назвать эффектом "привыкания" коренного населения к вчерашним мигрантам. Этнические предприниматели зарекомендовали себя добросовестными и добропорядочными жителями, с коренным населением установили прочные деловые контакты, заключили смешанные браки. Все эти факторы сглаживают то негативное отношение, которое формировалось на второй стадии. Власти, увидев в этнических мигрантах не столько конкурентов на местных рынках труда, сколько движущую силу для некоторых сегментов экономики, смирились с присутствием этнических меньшинств и дают им возможность легализовать свое правовое положение, предоставляя регистрацию (гражданство), которая позже обычно заканчивается ассимиляцией.

Мы далеки от мысли, что предложенная схема учитывает все психологические, социальные, экономические и иные особенности превращения этнического мигранта

в предпринимателя. Это лишь попытка как-то объяснить трансформацию взаимоотношений в системе "мигранты - коренное население" и формализовать развитие этнического предпринимательства.

Этнические ниши и миграционные потоки. По мнению Радаева, этнические предприниматели-мигранты обычно на рынке находят четыре ниши [6, с. 85]. Во многом соглашаясь с данной классификацией, считаем возможным использовать в качестве ее дополнительного признака отношение этнического предпринимателя к виду миграции. Учет данного фактора позволяет рассматривать не только специализацию этнических предпринимателей на рынках, но и глубже понять особенности раскрытия и перспективы развития делового потенциала этнических мигрантов.

Первая ниша — поставка, производство и реализация этнических потребительских товаров для внутренних нужд общин этнических мигрантов на основе эпизодических миграций, которые носят нерегулярный и часто случайный характер.

Цыгане традиционно занимаются изготовлением различного инвентаря для подсобного хозяйства, который редко находит сбыт на "внешнем" рынке вне общины. В сельской местности они разводят скот, обеспечивают себя и поставляют на рынок "вне общины" мясо. Этот этнос по степени миграционной подвижности не имеет себе равных, является достаточно замкнутым и исключает проникновение в свою среду "чужаков". Межнациональные браки цыганами практически исключены, да и другие контакты с некоторыми этническими группами существенно ограничены. Иногда цыгане, занимаясь попрошайничеством, гаданием на улицах, перепродажей на рынках крупных городов валюты и золота, сталкиваются с правоохранительными органами. Однако при возникновении трений с властями цыгане достаточно быстро покидают "насиженное место" и переезжают, не оставляя своих традиционных занятий.

Вторая ниша связана с поставкой этнических товаров для коренного населения - предложение "экзотики" на местном рынке, в основе которой лежит челночная, или маятниковая, миграция из Закавказья, некоторых других стран и регионов. В большинстве своем это прочно монополизированные рынки с ярко выраженной моноэтнической принадлежностью.

В времена СССР эту этническую специализацию выполняли мигранты — грузины и азербайджанцы, которые в 1960-1980-х годах специализировались на торговле фруктами, овощами и цветами. В условиях "социалистической" экономики торговля этими экзотическими товарами приобрела колоссальные масштабы. Цепь посредников могла включать несколько сот человек из числа представителей этих диаспор и приносила до 600-800% прибыли [14]. В то время в массовом сознании сложился стереотип - торговец цветами должен быть непременно кавказцем. До сих пор многие "экзотические" фрукты и продукты питания доставляются из Армении, Грузии, Азербайджана, Кабардино-Балкарии, других регионов. Сегодня подобную этническую нишу заняли корейцы, которые торгуют во многих городах России разнообразными национальными салатами. В Москве корейцы развернули целый бизнес, технологические стадии которого состоят из нескольких этапов: производством занимаются в основном временные мигранты - корейки из Узбекистана, для которых снимаются квартиры, и они имеют временную регистрацию. Старые женщины режут в этих "домашних цехах" салаты, а более молодые торгуют на улицах и рынках города [15]. По вполне понятным причинам технология приготовления деликатесов держится в строжайшей тайне. Корейская диаспора арендует значительное количество земель для выращивания овощей на Северном Кавказе и Дальнем Востоке.

Третья ниша - удовлетворение местных потребностей в разного рода услугах, необходимых потребителю в условиях переселения на постоянное место жительства. Многие этнические предприниматели разворачивают обширный бизнес, что свидетельствует об их прочном закреплении в России.

Виды деятельности, требующие определенных навыков и кропотливого труда, свойственны представителям армянской диаспоры. Среди предпринимателей много афганцев, еще недавно обучавшихся в институтах и не пожелавших вернуться на родину. Им принадлежит огромный

ряд на рынке "Южный" в Ставрополе, где они торгуют канцелярскими товарами и товарами широкого потребления. В ЦУМе один из отделов принадлежит преуспевающему бизнесмену-афганцу. Некоторые афганцы достаточно прочно "осели" в Ставрополе - многие женились на русских женщинах, достаточно хорошо овладели языком, получили российское гражданство и практически все заняты торгово-посреднической деятельностью [16]. Подобное прочное положение афганцев отмечается и в ряде других регионов страны [17].

Четвертая ниша - заполнение слабозащищенных и неустойчивых рынков, а также занятость в непрестижных сферах экономики, оставляемых коренными жителями достаточно охотно. В данном случае среди мигрантов-предпринимателей преобладают сезонные и вынужденные мигранты.

В экономике некоторых регионов Северного Кавказа подобную нишу заняли месхетинские турки, которые специализируются на выращивании растениеводческой продукции, что является достаточно трудоемким делом. Обычно турки заключают договоры об аренде земли в ближайшем хозяйстве и трудятся всей семьей, расплачиваясь частью урожая или выручкой. В Краснодарском и Ставропольском краях, Ростовской области и Кабардино-Балкарии турки-месхетинцы арендуют земли для выращивания овощей. В ходе полевых исследований в августе 1999 года нами был зафиксирован следующий случай сезонной миграции в приграничном с Чеченской республикой Курском районе Ставропольского края: в одно из крупных хозяйств приезжают на сезонные работы по выращиванию и уборке урожая месхетинские турки из Чечни, после окончания сезона уезжают. Продажа овощеводческой продукции осуществляется вдоль крупных трасс различным оптовикам, даже развита сеть торговли по стране. Выгодно всем: туркам-месхетинцам, получающим средства к существованию; руководству хозяйств, получающему наличные деньги; коренному населению - потребительский рынок оказался насыщенным овощами. Объемы производства сельскохозяйственной продукции во многих районах края существенно выросли за последние 4-5 лет. Изобилие овощей, выращенных месхетинскими турками, снизило цены на них в некоторых регионах, но самым главным стал отказ части коренного населения от самостоятельного выращивания овощей.

Сходную экономическую нишу в Ставропольском крае заняли в 1970-1980-х годах чеченцы, даргинцы и другие народы Дагестана, мигрировавшие в восточные и юго-восточные районы. Их этническая специализация - овцеводство и скотоводство, в большинстве хозяйств они постепенно вытеснили из этой отрасли русскоязычное население. В условиях экономического кризиса поголовье овец с 1990 года значительно сократилось. Возникла массовая этническая безработица. Следует учесть, что практически все даргинцы работали в овцеводстве продолжительное время (в течение 10-20 лет) и поэтому многие из них продолжают держать скот, но уже вне коллективных хозяйств. Однако часть даргинцев из-за массовой безработицы изменила свою этническую специализацию, переориентировавшись на торгово-посредническую деятельность. Жилые помещения и инфраструктура овцеводства - кошары теперь используются под торгово-посреднические базы для хранения товаров широкого потребления.

В своеобразных условиях развития современной российской экономики считаю необходимым выделить пятую нишу, которую занимают нелегальные мигранты этнических меньшинств во многих регионах, - деятельность в сфере криминальной экономики с целью удовлетворения узких корпоративных интересов определенных групп, в основном теневых структур.

При многонациональном составе населения ряда регионов страны и интенсивной миграции некоторые преступные группировки складываются на основе землячеств, а иногда и родственных связей и часто имеют моноэтнический состав. Сообщения прессы и телевидения пестрят сведениями о существовании чеченских, азербайджанских, дагестанских, китайских и иных группировок. В сферы, подконтрольные подобным группировкам, попали предоставление "крыши" предпринимателям, игорный бизнес, продажа оружия и наркотиков, торговля зерном и нефтепродуктами. По чеченским обычаям, дом и имущество переходят по наследству старшему сыну, а младшие уходят "на заработки". Чеченские группировки создаются не просто из земляков - их костяк составляют более тесные родственные (тейповые) связи. "Чеченская

мафия" в Москве создавалась с начала 1980-х годов. На разных этапах чеченцы контролировали торговлю автомобилями, дефицитными товарами и нефтью, осуществляли рэкет торговых точек, сбыт фальшивых долларов и обналичивали фальшивые авизо, занимались работоторговлей, производством и сбытом наркотиков по всей стране [18]. Во многих регионах Северного Кавказа правоохранительные органы постоянно обнаруживают мини-заводы по производству низкокачественного бензина, расположенные в отдаленных кошарах Ингушетии и Ставропольского края. Для работы на таких мини-заводах привлекаются бывшие чабаны, мигранты, маргинальные слои населения.

Исследователь данной проблемы живет на Северном Кавказе - регионе, который в полной мере может стать площадкой для рассмотрения феномена этнического предпринимательства в условиях массовой миграции, потоки которой характеризуются многонациональным составом. Миграционные потоки на Северном Кавказе являются полиэтничными.

Это вносит разнообразие во многие сферы социально-экономической жизни региона, в том числе в предпринимательство. В регионах Северного Кавказа есть предприниматели различных этнических групп, этническая родина которых за пределами России. При этом каждое этническое меньшинство занимает определенный сегмент экономики. Вне конкуренции торговая сфера, которая, словно губка, впитывает все новые и новые потоки мигрантов. В центр внимания этнических мигрантов попали система общественного питания, мелкий ремонт одежды и обуви, автосервис, строительство, оказание транспортных услуг населению, т.е. высокодоходные и дающие быструю отдачу отрасли.

Этническое предпринимательство на примере армянской диаспоры. Ниже остановимся на результатах эмпирического обследования этнических мигрантов-армян. Более подробно рассмотрим феномен, которым является расцвет армянского предпринимательства на Северном Кавказе, получающего подпитку в виде масштабных миграций из Закавказья в 90-е годы. Базой для анализа этнического предпринимательства в региональном аспекте послужили предыдущие социологические опросы¹, проведенные автором, результаты некоторых были опубликованы [19], а также данные, собранные в ходе полевых исследований по проблемам этнических миграций. Важным источником информации стали материалы региональной прессы.

Армяне в регионе появились в XVIII веке, в 1810 году несколько армянских семей обосновались в Ставрополе, а позже по приглашению губернатора П. Горчакова из Георгиевска в Ставрополь приехали еще 30 армянских семей для налаживания торговли [20]. В городе возник целый торговый квартал, который подчеркивал этническую специализацию армянского населения. В советское время армяне во многом сохранили свою этническую специализацию, предпочитая деятельность в сфере торговли и услуг. Кооперативное движение и частное предпринимательство, разрешенные и бурно развившиеся в 90-е годы, только легализовали существовавшую более 150 лет этническую специализацию армян.

Социально-экономическая адаптация мигрантов изучалась по нескольким параметрам, которые при всей их значимости имеют существенный недостаток - они получены на основе субъективных оценок самих мигрантов. Самооценка мигрантами своего социально-экономического положения на новом месте жительства вообще

¹Опросы проводились в нескольких районах Ставропольского края среди вынужденных мигрантов, идентифицировавших себя таковыми, исходя из причин, по которым человек признается беженцем или вынужденным переселенцем федеральными законами, методом случайной выборки. Всего было опрошено 370 семей вынужденных мигрантов. Анализ данных проводился по всей совокупности ответов и двум основным национальностям, представленным самыми значительными группами в миграционном потоке и населении края: русским, составляющим 70% миграционного прироста и 80% населения региона, и армянам, на долю которых приходится соответственно 14 и 4% (данные по национальному составу населения края оценочные) в динамике с 1989 года.

Оценка вынужденными мигрантами своего социально-экономического положения, %

Положение	1989г.	1990г.	1991г.	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.
Терпимое									
среди русских	25	17	15	15	20	29	31	25	16
среди армян	2	4	15	20	15	15	13	14	22
Нормальное									
среди русских	69	76	77	79	68	58	49	48	45
среди армян	98	95	85	72	77	75	63	62	55
Плохое									
среди русских	6	7	8	6	12	13	20	27	39
среди армян	0	1	0	8	8	10	24	24	23

может служить своего рода индикатором адаптации, по крайней мере для самого беженца или переселенца. Результаты опроса выявили динамику нарастания негативной самооценки своего положения на новом месте жительства, что стало отражением процесса увеличения потока малообеспеченных категорий мигрантов, прибывших из "горячих точек". Самооценка мигрантов обозначила различия по этническому признаку (см. табл. 1). И если доля армян, оценивающих свое положение как "плохое", меньше, чем русских мигрантов, то индикатор жизненного оптимизма (ответ "нормальное") у армян-мигрантов гораздо выше, чем у русских беженцев и вынужденных переселенцев.

Весьма интересны ответы, полученные на вопрос об источниках помощи мигрантам в обустройстве на новом месте жительства среди армян и русских (см. табл. 2). Среди армян оказалась более высокой доля получивших помощь от родственников и друзей, а отнюдь не государства, что является свидетельством этнической сплоченности и солидарности. Помочь родственнику, оказавшемуся в трудном материальном положении, - это норма поведения армян, что они подтверждали неоднократно в ходе интервью. Каждая третья армянская семья получила помощь от друзей или родственников и только каждая пятая - от государства или местных властей.

Наличие прочных родственных связей как векторов, определяющих направление этнической миграции, отмечено как среди русских, так и среди армян при ответе на вопрос об источниках получения информации о возможности поселения в регионе. Заявления некоторых представителей официальных властей о том, что мигранты, прибывающие в регион, тянут за собой "шлейф" родственников, видимо, небезосновательны. В среднем не менее $\frac{3}{4}$ мигрантов прибыли на новое место жительства по "наводке" родственников и знакомых (см. табл. 3), причем эта особенность родственных отношений свойственна русским и армянам практически в равной степени.

Наиболее интересный для нас и ярко окрашенный в этническом отношении критерий адаптации - наличие и реализация предпринимательской инициативы мигрантами. Данные опроса показывают рост предпринимательской активности среди мигрантов, однако при этом доля имеющих свой бизнес, т.е. реализовавших на

Источники помощи вынужденным мигрантам в обустройстве на новом месте жительства, %

Источники	1989г.	1990г.	1991 г.	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.
Помощь государства или местных властей									
среди русских	48	23	22	35	45	42	38	49	61
среди армян	42	25	21	12	18	15	20	18	15
Помощь друзей и родственников									
среди армян	28	35	32	25	34	29	32	38	37
среди русских	6	5	3	10	15	15	14	16	12

* Остальные не ответили.

практике свой потенциал, стабилизировалась на отметке 11-13% от числа опрошенных (см. табл. 4). Рассмотрев данные в этническом разрезе, нетрудно заметить, что мигранты-армяне имеют деловой потенциал примерно в 2-3 раза выше, чем русские, при этом эффективность применения его на практике в 1,5-2 раза превышает аналогичный показатель среди русских.

Любопытные закономерности высвечивает национальный состав предпринимателей: по сведениям региональной налоговой полиции, за 1997-1998-е годы в Ставропольском крае было открыто более 1 тыс. фирм различного профиля, примерно 20% владельцев "этнических" фирм в регионе - чеченцы, 15% - даргинцы, 12% - армяне, много азербайджанцев и грузин [21]. В анкетах мигранты указали на открытие фирм, связанных с торгово-посреднической деятельностью, мастерских по автомобильному сервису, ремонту обуви и пошиву одежды.

Отношение коренного населения к мигрантам служит не столько индикатором адаптации мигранта, сколько критерием приспособления среды к самим переселенцам. В нашем опросе этот критерий определялся не со стороны местного населения, а с позиции самого мигранта. Среди русских мигрантов преобладает мнение, что коренные жители относятся к ним доброжелательно (75% опрошенных) или, более того, стараются помочь (35-54%), в то время как ответ "враждебно" был зафиксирован только в единичных анкетах. Гораздо острее стоит проблема взаимоотношений коренного населения с армянами. По мнению 55-85% опрошенных мигрантов-армян, прибывших в регион в разное время, коренное население настроено по отношению к ним враждебно. Выражается это в многочисленных фактах выступлений казаков и местного населения в регионах Северного Кавказа.

Наконец, результатом социально-экономической адаптации мигрантов на новом месте жительства по праву может стать показатель их миграционных настроений. И хотя социально-экономическая ситуация в стране накладывает отпечаток на миграционные настроения как русских, так и армян; снижая их миграционную

**Источники получения информации о возможности переселения
на новое место жительства, %**

Источники	1989г.	1990г.	1991 г.	1992г.	1993 г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.
Средства массовой информации	0	3	0	3	1	2	5	12	14
Миграционная служба	0	0	0	17	15	12	10	7	5
Общественные организации	0	0	0	3	7	3	1	1	4
Родственники, друзья, знакомые	95	87	79	74	75	82	75	79	75
Приехали случайно	5	10	21	3	2	1	9	1	2

**Наличие и реализация предпринимательской инициативы
опрошенных вынужденных мигрантов, %***

Ответы	1992г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996 г.	1997г.
Желают иметь свое дело						
среди русских	12	15	21	36	34	23
среди армян	52	65	63	65	54	57
Имеют свое дело						
среди русских	2	13	12	12	13	11
среди армян	15	23	17	16	16	18

* Остальные не ответили.

Перспективы миграционного поведения мигрантов из числа опрошенных семей,

Ответы	1989г.	1990г.	1991 г.	1992 г.	1993г.	1994г.	1995г.	1996г.	1997г.
Хотят уехать из региона	8	13	18	22	12	13	44	14	15
	91	81	68	68	73	67	49	86	75
Не хотят уезжать из региона									
	1	6	14	10	15	20	7	0	10

мобильность, подавляющая масса мигрантов, прибывших в регион, не собирается его покидать (см. табл. 5), и не последнюю роль в этом играют успешная адаптация и развитие своего бизнеса.

Выводы. Полученные результаты позволяют сделать несколько интересных, на наш взгляд, выводов.

Во-первых, исследование подтвердило предположение о том, что этническая миграция армян происходит под опекой диаспоры и выражается в финансовой и моральной поддержке мигрантов. Основными источниками помощи мигрантам-армянам в обустройстве и развитии предпринимательства на новом месте жительства являются средства родственников и друзей, а отнюдь не государства. Этническая сплоченность и солидарность выступают в роли "цементирующих" факторов армянской диаспоры и "неиссякаемого" источника помощи для вновь прибывающих мигрантов. Норма поведения армян - оказание любой помощи родственнику, попавшему в трудное материальное положение или пережившему переезд. Интересно, что каждая третья опрошенная армянская семья получила помощь от друзей или родственников.

Во-вторых, с середины 90-х годов произошел "всплеск" количества желающих иметь свой бизнес, т.е. спустя несколько лет после того, когда первые беженцы прибыли из Армении и Азербайджана в регион. Данный факт служит свидетельством того, что многие этнические предприниматели прочно "встали на ноги" и могли дать работу своим соотечественникам. Этническое предпринимательство не только стало реальным путем успешной социально-экономической адаптации мигрантов-армян, но и приняло широкие масштабы. Видимо, к этому моменту были найдены свободные рыночные ниши.

Армянское предпринимательство имеет достаточно разнообразные формы. Армянами открыто множество небольших магазинчиков, кафе, ресторанов, действуют мастерские по ремонту обуви, изготовлению пуговиц и ключей. В сельской местности получили развитие производство и торговля мясом, часто мясо скупается у местного населения прямо на подворье и доставляется на рынки для реализации. При этом предпринимательская деятельность армян на Северном Кавказе не ограничивается мелким бизнесом. Диаспора контролирует многие крупные магазины и крупнейшие рынки в Ставрополе, Пятигорске, Краснодаре, Сочи и других городах Северного Кавказа, сферу похоронных услуг и несколько крупных производственных фирм - "Стелла-Самара", "Ригель" в Ставрополе. В приватизации малого и среднего бизнеса и недвижимости в России и регионе армянская диаспора приняла активное участие. По некоторым оценкам, в России около 70% собственности принадлежит

представителям неславянских народов [22]. В Пятигорске армяне, составляющие около 10% населения, приватизировали несравнимо большую долю [23]. Экономическая роль армянской диаспоры была² и остается значительной в регионе и имеет тенденцию к установлению контроля над местной властью и проникновению в региональные властные структуры.

В-третьих, бурное развитие этнического предпринимательства усиливает дифференциацию в уровне доходов по этническому принципу. Представители армянской диаспоры гораздо богаче и сплоченнее русских. Многие межнациональные конфликты имеют в своей основе экономические причины - более высокий уровень жизни некоторых этнических групп по сравнению со славянским населением. В этих условиях приватизация земли скорее всего может только усугубить этнополитическую ситуацию и обострить противоречия между отдельными этническими группами, по крайней мере на Северном Кавказе. На наш взгляд, главной причиной конфликтов, в ходе которых "козлами отпущения" становятся этнические предприниматели, является не столько этническая принадлежность, сколько неготовность коренного населения воспринимать объективную тенденцию социального расслоения общества. Ведь оно произошло за относительно небольшой период времени, в течение которого значительные капиталы сколачивались буквально на глазах нищавшего населения. При этом этническая принадлежность больших состояний в регионе - удивительный симбиоз нашего времени, образовавшийся по стечению обстоятельств в результате особой системы коммуникации и деловой активности различных этносов.

Этнические миграции и предпринимательство - тесно связанные явления. Предпринимательство могло бы существовать и без этнических миграций, однако мигранты не только придают определенный социокультурный колорит предпринимательству, но часто выступают в роли катализаторов его развития. В то же самое время экономические причины миграции - желание открыть свой бизнес и повысить уровень благосостояния - всегда выступали и будут выступать в качестве основных, способных снять с "насиженных" мест массы населения в поисках лучшей доли. При этом именно этнический фактор будет оказывать влияние на перемещение и результативность обустройства мигранта на новом месте жительства. Феномен этнического предпринимательства, принявшего на бескрайних просторах России разнообразные этнические черты, не стоит рассматривать как экспансию или тотальное освоение территории под экономические уклады. Скорее этническое предпринимательство - результат сочетания предрасположенности отдельных этнических меньшинств к разнообразным видам деятельности и успешной адаптации мигрантов к условиям проживания в иной социокультурной среде. Вопрос "Чем грозит нам бурный рост этнического предпринимательства?" следовало бы перевести в другую плоскость: "Как создать нормальные условия для развития предпринимательства в стране, в том числе и среди этнических мигрантов?", которые при этом находились бы в рамках закона, мирно, цивилизованно и взаимовыгодно сосуществовали в новых регионах проживания с коренным населением.

² В этой связи приведу весьма любопытный исторический факт: в 1911 году в Ставрополе при 1% численности армянского населения ему принадлежало более 12% недвижимости [23].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Андреев А.* Этническая революция и реконструкция постсоветского пространства // *Общественные науки и современность.* 1996. № 1. С. 111.
2. *Зомбарт В.* Буржуа. Этюды по истории духовного развития современного человека. М., 1924. С. 166-173.
3. *Rarton B.* Mauritius: the Problems of a Plural Society. London, 1965. P. 19, 20.
4. *Norowitz D.* Ethnic Groups in Conflict. University of California Press. 1985. P. 108.
5. *Авксентьев В.А.* Феномен этнопрофессионализма и этнические процессы на Северном Кавказе // *Проблемы населения и рынка труда России и Кавказского региона.* М.-Ставрополь, 1998. С. 90.
6. *Радаев В.В.* Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // *Полис.* 1993. №5.
7. *Бейкер Д.* Маленькая Одесса на Атлантическом океане // *Америка.* 1991. Октябрь. №419. С. 57.
8. *Радаев В.В.* Экономическая социология. М., 1998. С. 117.
9. *Форман Дж.* Те, кто добился успеха в Америке // *Ридерз Дайджест.* 1998. Август. С. 56.
10. Чеченская рулетка // *Московский комсомолец.* 1999. 3 февраля. С.3.
11. *Андреев А.* Этническая революция и реконструкция постсоветского пространства // *Общественные науки и современность.* 1996. № 1. С. 110, 111.
12. *Ковальская Г.* У страха глаза узки // *Итоги.* 1999. 21 сентября. С. 49.
13. *Витковская Г., Зайончковская Ж.* Новая стольпинская политика на Дальнем Востоке России: надежды и реалии // *Перспективы Дальневосточного региона: межстрановые взаимодействия.* М., 1999. С. 105, 111.
14. *Дятлов В.* Кавказцы в Иркутске: конфликтогенная диаспора // *Нетерпимость в России: старые и новые фобии.* М., 1999. С. 117.
15. *Груева Е.* Морковный детектив // *Итоги.* 1999. 11 мая. С. 48.
16. *Рязанцев С.В.* Иммиграция в Ставропольский край из стран дальнего зарубежья // *Этнические процессы накануне XXI века. Материалы научной конференции.* Ставрополь, 1998. С. 130-132.
17. *Иванова Т.* Иммиграция в Россию из-за пределов бывшего СССР. М., 1997.
18. *Боровик Т.* Тайны бандитской власти. Чеченцы // *Мегаполис-экспресс.* 1999. 3 февраля. С. 14, 15.
19. *Рязанцев С.В.* Социально-экономическая адаптация этнических мигрантов // *Социально-экономические проблемы современного системного кризиса России. Материалы XLIV научно-методической конференции "Университетская наука - региону".* Ставрополь, 1999. С. 108-114.
20. *Беликов Г.А.* Ставрополь - врата Кавказа. Ставрополь, 1997. С. 66.
21. *Глебова М.* Нам грозит экономический беспредел // *Вечерний Ставрополь.* 1998. № 34. С.3.
22. *Акинин П.В., Иванников Б.Д.* Экономические аспекты природы этнических конфликтов // *Этнические процессы накануне XXI века. Материалы научной конференции.* Ставрополь, 1998. С. 21.
23. На границе с войной // *Ставропольская правда.* 1996. № 18. С. 2.