

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

*И.Г. СТАРИКОВ***Социальный капитал
и социальная мобильность в Махачкале,
или Что делать, если у тебя нет
влиятельных родственников?***

Статья посвящена анализу негативных аспектов социальной мобильности в Махачкале. Автор на примере группы официально незанятых рабочих и строителей исследует направленные на социальное восхождение жизненные стратегии горожан, находящихся на низших социальных ступенях. Также рассматриваются такие барьеры социальной мобильности, как клановость и коррупция. Широкое распространение этих практик в разных сферах жизни общества Махачкалы не просто затрудняет вертикальную социальную мобильность для людей, не имеющих достаточно социального капитала – влиятельных родственников, обладающих высоким уровнем экономического достатка, но и тормозит модернизационные процессы. Тем не менее для низшего слоя дагестанского общества, представленного рабочими махачкалинской “биржи”, социальные лифты не перекрыты полностью. В ходе исследования были выявлены две базовые модели вертикальной мобильности, характерные для представителей данной социальной группы: 1) повышение своего профессионального уровня – в местной терминологии переход из чернорабочих в мастеровые; 2) создание предпосылок для получения высшего образования детьми.

Ключевые слова: социальная мобильность, социальные лифты, социальный капитал, жизненные стратегии, Дагестан, Махачкала, клановость.

Махачкала – один из самых бурно меняющихся городов Северного Кавказа: постоянный приток населения со всего Дагестана, в том числе молодежи, приезжающей получать образование, естественным образом создает большой потенциал развития города. Однако модернизационные процессы в городе и регионе в целом заметно “пробуксовывают”. В принципе это неудивительно, ибо, как показывает опыт, не только российский, но и мировой, упомянутые процессы могут сопровождаться разрушением привычных жизненных укладов, что нередко влечет за собой социальную дезорганизацию, хаос, аномию, рост девиантного поведения и преступности. В результате в ходе такой модернизации не удастся преодолеть бедность, масштабы которой либо увеличиваются, либо принимают новые формы [Лаин 2009, с. 34]. Анализ ряда нега-

* Статья подготовлена по материалам научно-исследовательской разработки “Северокавказский город как особый феномен урбанизации” РАНХиГС при Президенте РФ.

тивных социальных аспектов модернизационных трансформаций в регионе, а говоря точнее, практик и стратегий социальной мобильности его жителей и их адаптации к рыночным реалиям – основная цель моего исследования.

Социальный капитал в депрессивном регионе¹

Известно, что Дагестан – дотационная республика. Причем, по оценкам экспертов, перераспределение финансовых средств, поступающих из федерального бюджета, находится в ведении “ограниченного круга чиновников, которые извлекают из этого значительные выгоды” [*Стародубровская, Казенин* 2013, с. 35]. Схожая ситуация происходит в отношении потоков наличных средств на разных уровнях экономической деятельности в республике. Неудивительно, что данные процессы увеличивают разрыв между населением, не имеющим доступ к федеральным и местным финансовым потокам, и участниками в перераспределении этих ресурсов.

Между тем среди специалистов и экспертов широко распространено мнение, что в социально-экономической жизни Дагестана, как и иных этнических субъектов Российской Федерации, большую роль играет социальный капитал [*Лебедева, Ломовцева* 2006]. На уровне обыденного сознания и вовсе доминирует представление, что без влиятельных и богатых родственников очень сложно жить: поступить и успешно окончить обучение в вузе; устроиться на работу, особенно в органы государственного или муниципального управления, и т.п. О коррупции и клановости в Дагестане говорят политики и журналисты, исследователи и местные жители, которые не раз становились свидетелями или даже непосредственными участниками практик, основанных на коррупционных механизмах и клановых принципах.

Все это свидетельствует о значимости социальных сетей (в научном значении данного термина, означающего объединение социосубъектов и отношения между ними), и в первую очередь – родственных связей в формировании социальной структуры региона. Однако следует отметить, что когда речь идет о клановости в Дагестане, то не всегда подразумевается деятельность кровнородственных союзов. В круг лиц, принадлежащих к таким союзам, помимо родственников, могут входить односельчане и просто друзья. Подобные социальные сети строятся на обоюдной выгоде от взаимопомощи, обеспечивающей получение привилегий и ресурсов, доступных членам сети (см. [*Baron, Field, Schuller* 2000]). Выполняя функцию перераспределения ресурсов, социальные сети выступают в роли социального капитала, позволяя индивидам повышать свой статус в обществе.

На этом стоит остановиться подробнее, ибо, с одной стороны, социальный капитал, как пишет Д. Коулмен, “подобно иным формам капитала... – капитал производительный, позволяющий добиваться определенных целей, недостижимых при его отсутствии” [*Coleman* 1990, с. 302]. В этом смысле социальный капитал, точнее, его недостаточность, выступает в качестве фактора, порождающего или усугубляющего неравенства [*Тихонова* 2004]. С другой стороны, специфика рассматриваемого вида капитала выражается в нематериальных категориях: нормах взаимности, доверия, структурах гражданской вовлеченности, принципах и пр. Важнейшим из названных форм Р. Патнэм, например, считает доверие [*Патнэм* 1996]. В свою очередь, М. Грановеттер подчеркивает, что доверие генерируется прежде всего там, где соглашения между людьми вписаны в прочную структуру личных связей и социальных контактов [*Granovetter* 1985]. Следовательно, справедлива и обратная взаимосвязь – чем больше доверия, тем крепче социальные связи.

Побочным эффектом в данном случае выступает повышение барьеров включения в социальную сеть новых участников. Только высокий уровень доверия человеку, его положительная репутация становится решающим фактором для приглашения его к

¹ При подготовке данного раздела использовались материалы отчета по НИР “Взаимодействие процессов модернизации и урбанизации в современном мире” РАНХиГС, подготовленного совместно с Т. Интигриновой, которой выражаю благодарность за участие в определении методологии анализа обстановки в регионе.

полноправному взаимодействию с участниками сети. Поэтому не удивительно, что развитие данных сетей происходит в первую очередь за счет родственников, то есть людей, с которыми изначально существуют тесные связи и которые по умолчанию обладают кредитом доверия.

Ошибочно полагать, что подобные сети взаимопомощи в Махачкале действуют только среди представителей высших слоев общества. Аналогичные механизмы присутствуют в отношениях как среди рабочих завода, водителей маршрутных такси, грузчиков, так и среди чиновников и крупных бизнесменов. Значимая разница заключается в том, какое социальное положение занимают представители конкретной сети. Так, родственники влиятельного человека, занимающего высокий пост в органах республиканской или городской власти, в отличие от людей, не имеющих таких родных в своем *тухуме*², могут рассчитывать на преимущество при поступлении в вузы, существенно большие привилегии при сдаче экзаменов, более качественное медицинское обслуживание и протекцию при устройстве на престижную работу.

Исходя из упомянутых теоретических разработок, нетрудно предположить, что для жителей Махачкалы, не имеющих среди родственников людей из высших страт общества, каналы восходящей (вертикальной) социальной мобильности, обычно называемые социальными лифтами, в значительной степени перекрыты. А процесс перемещения индивидов между социальными слоями, то есть, говоря словами П. Сорокина, приобретение ими новых социальных статусов, сопровождающееся получением более высокого уровня дохода, властных полномочий и престижной профессии, в достаточной степени затруднен (см. [Сорокин 1992]).

Чтобы проверить эту гипотезу, было необходимо изучить жизненные стратегии горожан, находящихся на нижних ступенях социальной иерархии. На основе неформальных контактов с жителями Махачкалы и метода включенного наблюдения удалось выявить место в городе, где можно было с большой долей вероятности встретить представителей низших социальных страт. Этим местом стала так называемая “биржа” – городская территория, расположенная на пересечении дорог, рядом с рынком стройматериалов³. Туда приходят не имеющие постоянного заработка мужчины с целью найти временную работу в строительном секторе.

“Биржа” и ее завсегдатаи

В каком-то смысле махачкалинская “биржа” оправдывает свое название, будучи местом, выполняющим посреднические функции между работодателем и рабочим. Жители города, нуждающиеся в строительных рабочих, всегда могут найти здесь людей, предлагающих такие услуги. Обычно заказчики приходят на “биржу” с целью найти дешевую рабочую силу, чаще всего для строительства или ремонта частных домов и квартир.

На “бирже” нет ни выходных, ни праздников, здесь всегда легко встретить человека, согласного заработать и грубой физической силой, и выполнением строительных или ремонтных работ, требующих определенных навыков. Состав и количество работников меняется на протяжении всего рабочего дня, но обычно их число колеблется

² В классическом значении термин “тухум” означает “агнатический союз родственников только со стороны отца”, тогда как “родственники со стороны матери считаются чужеродцами, на которых не распространяется начало родовой солидарности” [Энциклопедический... 1907]. Я же использую данную категорию в ином, современном и более широком смысле, поскольку ныне большинство респондентов распространяют упомянутый термин на всех родственников по обеим линиям (отцовской и материнской). Более того, в ходе исследования стало очевидным, что степень родства имеет не такое решающее значение, как субъективная оценка надежности человека. Поэтому в некоторых случаях могло быть, что друзья для респондентов были более предпочтительными партнерами, чем родственники.

³ Сбор информации проводился мной в 2012–2013 гг. в Махачкале методом глубинных полуструктурированных интервью. Было проведено 52 таких интервью, использованных далее в статистическом анализе. Также проводились коллективные и неформальные интервью. Все респонденты на “бирже” – мужчины в возрасте от 22 лет до 61 года.

в диапазоне от 25 до 70 человек. Многое зависит и от сезона. Начиная с апреля и до первых похолоданий контингент выходящих на “биржу” предлагать там свои услуги возрастает, главным образом за счет приезжих из близлежащих сел, но также жителей более удаленных районов Дагестана⁴.

Жители Махачкалы, занимающие более высокое социальное положение, нередко характеризовали подобных завсегдатаев “биржи” с помощью лексем “бомжи” и “бичи”. Впрочем, наниматели не имели в виду именно лиц без определенного места жительства, а выражали таким способом свое пренебрежительное отношение к малообеспеченным слоям населения. Примечательно, что сами респонденты с “биржи” свое положение определяли как “нищенское”, называли себя “бедолагами”.

Реальная ситуация не сильно отличается от оценок горожан. Рабочие, представленные на “бирже”, в целом характеризуются низким уровнем доходов и/или имущественного накопления. Там часто можно встретить людей, злоупотребляющих алкоголем; есть и те, кто проигрывают существенную долю своих заработков в азартные игры. В то же время попадают люди, по религиозным убеждениям не употребляющие алкоголь вообще.

На “бирже” редко встречаются люди с высшим образованием. Среди моих респондентов таковых было всего 11,5%. Большая же доля респондентов нигде не обучалась после школы (40,4%). Почти половина опрошенных имела начальное или среднее профессиональное образование (48,1%), причем по специальностям, не связанным со строительством. *“Да я хоть сейчас пойду работать. Как сажать знаю, как ухаживать. Только некуда идти... Ну, а тут что мое образование? Тут я черную работу делаю”*, – говорит бывший колхозный агроном. Многих респондентов объединяет то, что они оказались на “бирже” еще во время перестройки, когда закрывались заводы и совхозы, в которых они работали до распада СССР.

Большинство работников на “бирже” – чернорабочие. Таковыми здесь принято называть строителей, выполняющих работы, не требующих специальных навыков: погрузка, выгрузка, уборка территории и т.п. Изредка чернорабочие могут взяться за выполнение некоторых специальных работ по отделке и строительству: штукатурка, шпаклевка, кладка плитки и др. Но качество этих работ часто низкого уровня: *“Ну, они как делают... Через неделю все отвалится опять”*, – так оценил потребитель услуг качество выполнения чернорабочими сложных строительных работ.

Более двух третей опрошенных зарабатывают не больше 15 тыс. рублей в месяц, а иногда даже меньше 10 тыс.⁵ Это в основном приезжие дагестанцы, живущие в съемных квартирах. Они не имеют ни недвижимости в Махачкале, ни автомобилей. Набор таких характеристик позволял отнести респондентов к группе “ниже среднего” по показателю экономической стратификации. Подтверждающим индикатором служит то, что они испытывали сложности с платным устройством детей в учебные заведения. Остальная часть респондентов была условно отнесена мной к среднему уровню экономического достатка. К зажиточному слою общества никто не мог быть отнесен.

Аналогичным образом на “бирже” чаще встречаются люди, связи которых с точки зрения социальной мобильности в городе не могут считаться значимыми. Родственники информантов чаще всего работают в сфере строительства или сельского хозяйства, выращивают овощи и фрукты, продают их на рынках, занимаются животноводством и т.п. Иначе говоря, подавляющее большинство респондентов не имеют родственников, занимающих высокое положение в обществе. При этом выяснилось, что более чем

⁴ На “бирже” можно встретить и граждан Азербайджана и Грузии, но они в основном – представители дагестанских же этносов.

⁵ Характер работы на “бирже” связан с нерегулярными заказами. И месячный заработок сильно зависит от способностей, активности, желаний самого рабочего, его удачи и даже погодных условий. Поэтому многие затруднились назвать свой средний заработок. Тем не менее, выясняя уровень квалификации респондента, характер заданий, за которые он берется, и число заказов в месяц, можно было вывести предположительную сумму заработка.

**Социальный профиль респондентов,
предлагающих свои услуги на “бирже”**

Достаток	%	Социальное положение родственников	%	Плотность родственных связей	%
Ниже среднего	67,3	Невысокое	94,2	Слабая	36,5
Средний	32,7	Высокое	5,8	Практически отсутствует	17,7

у половины тружеников “биржи” связи с родней либо стали слабыми, либо практически прекратились (см. табл.).

Особенно это касалось тех, кто имели среди родственников влиятельных, занимающих высокие социальные позиции людей. Отсутствие коммуникации респондентов с ними происходит в силу разных причин. У некоторых опрошенных произошел конфликт с родителями, у других родители, которые были способны оказать существенную помощь, умерли. Были случаи, когда человек сам отказывался от помощи своих родных, предпочитая заниматься тяжелой физической работой.

Так, один из моих респондентов работал заведующим складом в мебельной фирме своего отца, где зарабатывал достаточно, чтобы купить иномарку и приобрести квартиру (“*Мог денег зарабатывать, сколько захочу*”). Но он увлекся азартными играми, много проигрывал, закладывал имущество, выкупал его, брал в долг, просил помощи родственников. Но, испытав много неприятных моментов в связи со своим увлечением, решил отказаться от азартных игр. В мечети в присутствии своих родственников и отца он поклялся на Коране, что не будет больше играть в азартные игры и копейки не возьмет у отца, а зарабатывать станет самостоятельно. В конце концов, отказавшись от помощи отца и других родственников в трудоустройстве, он начал зарабатывать, выполняя черновые строительные работы.

Другой респондент рассказал о том, что во время существования СССР (тогда он был подростком) их семья процветала благодаря тому, что отец был директором совхоза в Азербайджане. Семья имела крупное хозяйство, поддержанием которого занимались все ее члены. С распадом советского пространства и смертью главы семейства хозяйство пришло в упадок, а члены тухума были вынуждены искать иные способы заработка, в том числе в других регионах. Большинство из братьев респондента работают в центральной России, сам он в конце 1990-х гг. освоил строительные работы, а в 2008 г. впервые приехал в Махачкалу в поисках заработка в строительной сфере. Расстояния, разделяющие семьи родственников, и невысокое социальное положение членов тухума не позволяют им активно участвовать в жизни друг друга и оказывать сколько-нибудь значимую помощь.

Таким образом, наиболее общим моментом в интервью даже тех респондентов, которые имели влиятельных родственников, было то, что необходимость зарабатывать собственным физическим трудом у них возникла, когда они лишились возможности пользоваться поддержкой своего тухума. Иными словами, именно отсутствие поддержки состоятельных и потому влиятельных членов клана повлияло на резкое понижение их социального статуса.

Еще одним фактором, ограничивающим вертикальную социальную мобильность людей, чей удел – предложение услуг на “бирже”, выступает распространенность коррупционных схем, особенно при устройстве на работу. Респонденты отмечали, что часто трудоустройство не может осуществиться, если у претендента нет необходимых денежных средств и социальных связей, способных обеспечить ему доступ к тем, кто принимают решение. “*Чтобы в полицию устроиться, надо денег заплатить... /Сколько это стоит?/ По-разному. Смотря кто у тебя там есть из знакомых. Но не меньше 100 тысяч*”, – поделился респондент.

Некоторые из выходящих на “биржу” строителей имели в прошлом опыт работы в бюджетных организациях. Все они отмечали, что на такой работе официальный

заработок мал, однако при этом есть возможность получения заработка неофициального, в том числе за счет взяток, откатов и злоупотреблений служебным положением. Но устроиться в такие организации опять-таки сложно без родственников в их руководстве или же в органах власти. Так, один из строителей на “бирже” ранее был занят проверкой газового оборудования. Он признался, что очень часто состояние этого оборудования не соответствовало нормам. Чтобы нарушения не были зафиксированы в ходе проверок, ему предлагали деньги, от которых он не отказывался. На эту работу информант был устроен с помощью одного из членов своего тухума, который занимал высокую должность в компании, одновременно покровительствуя своему протеже (обеспечивая безопасность его коррупционной деятельности). При смене руководства компании родственника респондента уволили, из-за чего пришлось уйти и ему самому.

На основе бесед с информантами сложилось определенное видение того, как может происходить трудоустройство в некоторые бюджетные организации Махачкалы. Человек, желая занять управленческую должность в органах власти, платит определенную сумму денег своему будущему начальнику. Получив желаемый пост, он набирает из числа своих родственников и друзей непосредственных подчиненных, которые также платят ему деньги за устройство и пребывание на определенной должности. Подобная цепочка устройства “своих” и сбора денег за должности спускается до самых низших уровней иерархии. Люди, занимающие эти должности (инспекторы, участковые, проверяющие и т.п.), нередко используют свои служебные полномочия, чтобы получить мзду от простых горожан. Именно эта возможность привлекает некоторых людей в бюджетные организации, официально не связанные с высоким заработком.

На “бирже” попадают люди, имеющие опыт предпринимательской деятельности. Все они отмечали: чтобы получить лицензию, оформить необходимые документы, иметь некоторые привилегии, которые в конечном итоге обеспечивают предпринятию конкурентные преимущества, необходимо либо давать взятки, либо иметь родственников или очень близких людей, лоббирующих интересы предпринимателя во властных структурах. Такие респонденты прекратили вести свой мелкий бизнес из-за отсутствия покровителей в регулирующих органах и в связи с невозможностью давать взятки, требуемые на открытие дела и его ведение.

Иначе говоря, рабочие на “бирже”, не имея необходимых денежных средств и влиятельных родственников, в большей своей части исключены из схем, действующих по клановому принципу, включая коррупционные. Большинство таких людей не могут найти иного способа заработка, кроме выполнения физических работ.

Стратегии социальной мобильности и жизненный опыт

У людей, для которых “биржа” стала единственным доступным и привычным источником дохода, сформировались соответствующие социальные практики и даже предпочтения: возможность выбирать, как им представляется, более выгодные заказы, свободный график, сдельная оплата труда. Как выяснилось, лишь очень немногие из респондентов предполагали покинуть “биржу”. Они были ориентированы не только и не столько на более высокий доход, сколько на более сносные условия труда. Немаловажным фактором для них был и сложившийся в массовом сознании Махачкалы образ человека с “биржи” – им не нравилось, что к ним могут относиться как к нищим, люмпенам, бомжам.

В подавляющем же большинстве люди, нацеленные на изменение своего социального положения, стремились исключительно к повышению дохода, причем в рамках деятельности, связанной со строительной (“биржевой”) сферой. Это закономерно, поскольку респонденты в силу своего опыта уже не рассчитывали, что смогут устроиться в какую-либо организацию или фирму без соответствующих связей. *“На работу устраиваются по клановому принципу. Если отец занимает какую-нибудь хорошую*

должность, то и у сына будет хорошая. А простым людям где-то добиться, пробыться невозможно”, – вот наиболее типичная точка зрения. Увы, такая жизненная позиция в условиях Махачкалы небезосновательна: клановая организация социума оказывает негативное воздействие на социальную мобильность индивида, и сломать этот порядок, как утверждают респонденты, не позволяет даже получение диплома о высшем образовании.

В результате доступной остается только стратегия увеличения зарплаты. Притом, что основная масса рабочих “биржи” имеет доход ниже среднего, все же там существует дифференциация по уровню заработка. Наиболее четко эта дифференциация прослеживается между двумя категориями рабочих: так называемыми “мастеровыми” и обычными чернорабочими. Мастеровыми на “бирже” называют людей, обладающих определенными навыками и умениями, позволяющими им выполнять сложные квалифицированные работы, стоимость которых в несколько раз превышает работы черновые. Мастеровые специализируются на одном или нескольких видах строительных работ и только в исключительных случаях соглашаются на черновую. Эти люди обычно получают заказ на относительно продолжительный промежуток времени – от недели до полугода. Такой график позволяет им, обеспечив себя стабильным заработком на некоторое время, спокойно искать новые заказы.

Мастеровые – “биржевая элита”. Им удавалось иногда получать 60 и более тыс. рублей в месяц, хотя сами они рассчитывают на средний заработок 30–40 тыс. рублей в месяц. Большинство мастеровых начинали чернорабочими, но в ходе выполнения заказов с более опытными и квалифицированными рабочими перенимали их навыки, осваивали тонкости мастерства. По словам одного из интервьюируемых, он *“с первых дней не одобрял такие работы, черновые... Я старался все, что знал, использовать... И через 2–3 года я уже хорошие работы делал... Я смотрел, как другие делают. Смотрел, что заказчикам больше нравится. И сам учился”*.

Для многих мастеровых первыми учителями становились родственники, также занятые в строительной сфере. *«Я когда начинал, то с дядей работал тут, потом уже все надоело, сказал ему: “Все, поехали в Ногинск”. Потом в Москву уехал. Там работали четыре года... Сейчас я племянника с собой беру на некоторые объекты. Пусть учится»,* – рассказывал респондент. Родственники могут быть полезны и с точки зрения увеличения числа заказов. Если в строительстве заняты несколько членов одного тухума, то они при случае зовут на работу с собой других родственников. Иногда представители тухума работают бригадой. *“Мы братья... У нас что-то вроде бригады, мы часто берем заказы на двоих, а когда надо еще, знакомых зовем”,* – свидетельствует интервьюируемый.

Рабочие больше доверяют своим родным в плане качества, дисциплины и самого факта выполнения взятых на себя обязательств; человек хорошо знает, как его брат, дядя, племянник работают, и уверен, что он не подведет. Обширные и тесные связи с родственниками, при условии, что среди них тоже есть те, кто занимается строительством, позволяют рабочему или мастеру получать больше заказов, а значит больше зарабатывать. Впрочем, число заказов может увеличиваться не только благодаря родственным связям. Чем больше у рабочего друзей среди строителей, чем больше они ему доверяют, тем чаще они будут предлагать ему совместную работу в бригаде.

Не менее важный фактор повышения заработка для рабочего – хорошая репутация среди клиентов. Если кто-то из чернорабочих хорошо выполняет предложенную ему работу и клиенты довольны качеством выполненного заказа, то обычно у такого рабочего берут номер телефона на случай, если самому клиенту или его родственникам опять понадобятся услуги этого человека. Таким образом, у строителя может постепенно нарабатываться клиентская база из бывших заказчиков и их социального окружения. Такой рабочий может реже выходить на “биржу”, он чаще получает заказы по телефону, через знакомых, друзей и бывших клиентов. Если чернорабочий приобретает навыки выполнения сложных строительных работ, то посте-

пенно он переходит в разряд мастеровых и уже не выполняет неквалифицированные работы.

Качественное выполнение работы служит и наиболее эффективным способом развития социальных связей. Результаты труда в этом случае служат рекламой мастеру, а бывшие клиенты рекомендуют его своим родным и друзьям. Между заказчиками и исполнителем могут устанавливаться приятельские отношения, способствующие дальнейшему увеличению заработка рабочего.

Расширению социальных сетей помогают занятия спортом. Их ценность в данном контексте заключается в том, что спорт способствует знакомству людей различных социальных страт, разного экономического достатка, обладающих разными властными полномочиями. Например, на городских мини-футбольных площадках можно встретить играющих вместе представителей власти, бизнеса, таксистов и строителей. *“Там все играют, я там с парой человек был знаком. А остальные кто чьи знакомые... Там разные люди: есть бизнесмены, кто-то в политике, я вот строитель...”* – говорит мастеровой, зарабатывающий выполнением внутренних ремонтных работ. Так у мастерового с “биржи” на мини-футболе появляется возможность познакомиться с богатым клиентом и получить от него большой заказ.

С определенной точки зрения ислам в Махачкале также может служить развитию социальных связей. В мечети и на мероприятиях, организованных на “исламской почве”, встречаются люди разных социальных страт, но всех их объединяет общее представление о мире и следование одним и тем же морально-нравственным предписаниям. Доверительное отношение и взаимопомощь между членами религиозной общины позволяет им чувствовать поддержку и рассчитывать на помощь друг другу. В этом смысле общие нравственные и моральные принципы верующих выступают как социальный капитал, при определенных условиях помогая человеку приобретать новые важные знакомства и переходить на более высокий социальный уровень. *“Если говорить о связях, конечно, религия – это один из основных компонентов, который позволяет и обмениваться информацией, и помогает друг другу. Потому что человек обычно ходит в мечеть или рядом с домом, или рядом с работой... и конечно когда он часто туда приходит, там уже связи, знакомства, общение уже какое-то”*, – рассказал один из информантов.

Таким образом, личные способности, активность, инициатива и трудолюбие рабочих позволяют им в теории изменять свой социальный статус, не используя привычные механизмы, основанные на коррупции и клановости. Основными инструментами восходящей социальной мобильности рабочих выступают навыки выполнения высокооплачиваемых строительных работ, репутация ответственного и квалифицированного специалиста, а также более развитые социальные сети. Проблема, однако, состоит в том, что данный канал очень узок – на “бирже” мастеровые попадают редко. Из всех респондентов к ним можно было отнести лишь 4,7%.

В такой ситуации человеку, не сумевшему перейти в качественно иную социальную страту, остается трудиться, чтобы способствовать вертикальной мобильности своих детей. В представлении моих респондентов одну из решающих ролей в повышении социального статуса играло высшее образование. Они считали, что без такового их дети не смогут устроиться на хорошую работу, иметь достойный заработок и высокое положение в обществе. Помимо этого, наши респонденты придерживались позиции, согласно которой дать детям образование – родительский долг.

Естественно, образование в Махачкале в ряде случаев – мощный социальный лифт. Диплом престижного вуза может помочь при поступлении на работу, как минимум, сокращая сумму предполагаемой взятки за устройство или вообще позволяя сделать это без взяток и связей. *“Он чуть-чуть магарыч сделал, а так сам он прошел. Красный московский диплом тоже сильно повлиял”*, – рассказал респондент о сыне, устроившемся в органы местного самоуправления одного из городов Дагестана. Сама возможность получить данную должность появилась у молодого человека только благодаря красному диплому московского вуза.

Формулировка “дать детям образование”, а не “дети получили образование”, в речи родителей встречается повсеместно. Связано это с тем, что родители зачастую оказывают непосредственное влияние на выбор специальности и учебного заведения, в котором будет учиться их сын, дочь или молодой член тухума. Причем выбор нередко совершается, исходя из финансовых возможностей родителей. *“Я не знаю, куда она [дочь] пойдет. Она хочет в мед, но думаю, я не потяну. Пойдет туда, куда у меня денег хватит”*, – говорит респондент-чернорабочий о выборе для своей дочери направления обучения. *“Вот, я сына устраивал, заплатил за физико-математический 50 тысяч, а на психологию, экономику стоит 70–80 тысяч”*, – отмечает другой.

Большинство рабочих на “бирже” не имеют финансовых возможностей совершать “платежи”, связанные с получением ребенком высшего образования. Тем не менее некоторые из респондентов, благодаря напряженной работе и рациональному расходованию средств, при использовании некоторых социальных связей, могли платить за поступление детей в вузы.

Еще один из респондентов, также чернорабочий с “биржи”, благодаря собранному небольшому капиталу, подкрепленному клановыми связями, смог устроить своих детей в высшие учебные заведения. Две его дочери окончили в Махачкале один из государственных вузов. Помощь в их устройстве респондент получил от своего односельчанина, которого случайно встретил в городе. Оказалось, что тот работает водителем у ректора вуза. Через его посредничество удалось организовать поступление двух дочерей. *“Он поговорил с ректором, сказал, что для своего родственника спрашивает – (односельчанин смог договориться о сумме поступления в размере 30 тысяч рублей вместо 60). Он там втертый мужик уже был. Ну, он 10 или 15 лет уже возил. Всех тоже своих детей устроил туда бесплатно. Я ему сказал, что я его тоже не обижу... На свадьбе его дочери тоже дам больше...”*

Очередной респондент своего сына устроил в технический вуз через отца одноклассника сына. За поступление нужно было отдать 60 тыс. рублей, наш респондент располагал только 30 тыс. рублей, договориться на меньшую сумму не удалось. *“В итоге я все-таки отдал 60 тысяч рублей”*, – сказал информант, пояснив, что недостающие деньги взял в долг. Сын респондента, благодаря полученному образованию, без помощи родственников устроился на работу по своей специальности – экономистом – и занимает уже более высокую социальную страту, чем его отец и в целом весь его тухум.

Но бывает и так, что коррупция сводит на нет все усилия родителей, затраченные ими на улучшение социальной позиции детей. Вот характерный рассказ респондента о крайне неудачном опыте устройства на работу его дочери: она *“закончила юридический факультет в Правовой академии. Уже год как сидит дома и не работает. Она бы и рада, да не берут. Для того, чтобы ее устроить, надо 200 тысяч /рублей/ заплатить”*.

Существует и менее затратный, по сравнению с получением высшего образования, вариант “поставить детей на ноги”, правда, годный для представителей сильного пола – прохождение ими срочной службы в рядах Вооруженных сил РФ. Уникальность ситуации заключается в том, что в Дагестане, в отличие от регионов Большой России, широко распространена практика платы за зачисление молодого человека в ряды Вооруженных сил для прохождения срочной службы. Логика родителей здесь заключается в том, что служба длится всего один год при полном государственном обеспечении, тогда как во время пятилетнего обучения в вузе юношу, как правило, должны материально поддерживать родители. После службы в армии молодой человек может устроиться в охрану, в полицию или перейти на контрактную службу, где он получает хорошее по местным представлениям социальное обеспечение и приемлемую зарплату. Тогда как после обучения в вузе молодого специалиста еще необходимо устроить на работу, что опять, скорее всего, будет связано с поиском знакомых и тратой материальных средств.

Подводя итоги исследования, можно отметить, что широкое распространение клановых и коррупционных практик в разных сферах жизни общества в Махачкале не просто затрудняет вертикальную социальную мобильность для людей, не имеющих достаточного социального капитала – влиятельных родственников, обладающих высоким уровнем экономического достатка, но и тормозит модернизационные процессы. Можно, конечно, дискутировать, в какой мере массовые представления и оценки реальности трансформируются в практики, которые блокируют позитивные изменения. Однако налицо факт: ценностные ориентации респондентов (рынок) приходят в явное противоречие с обыденным поведением (традиционализм).

Впрочем, сказанное не означает, что для низшего слоя дагестанского общества, представленного рабочими махачкалинской “биржи”, социальные лифты перекрыты полностью. В ходе интервьюирования были выявлены, как минимум, две базовые модели вертикальной мобильности, характерные для представителей данной социальной группы: 1) повышение своего профессионального уровня – в местной терминологии переход из чернорабочих в мастеровые; 2) создание предпосылок для получения высшего образования детьми. Данные стратегии во многом взаимосвязаны. При соответствующей конъюнктуре и усилиях завсегда “биржи” удается накапливать денежные средства в размерах, достаточных для того, чтобы заплатить за учебу детей. В итоге получение высшего образования предоставляет тем возможность устроиться на работу с лучшими, чем у родителей, условиями труда, больше зарабатывать и, соответственно, занять куда более высокое положение в обществе. В подобном контексте высшее образование выступает не просто в роли наиболее предпочтительного социального лифта (например, по сравнению со службой в армии), но социального амортизатора, который при трудоустройстве снижает значение экономического фактора и наличия влиятельных родственников.

В любом случае реализация обеих стратегий осуществляется людьми в первую очередь благодаря их личным усилиям, направленным на развитие собственной социальной сети, на обучение навыкам выполнения более квалифицированных работ (правда в нашем случае их диапазон ограничен строительством), на формирование положительной репутации среди коллег и клиентов и т.п. Это свидетельствует о маргинальной модели адаптации части населения Махачкалы к модернизационным трансформациям, модели, основанной главным образом не на активном использовании преимуществ современной экономики, но на компенсационных поведенческих практиках. Естественно, подобная форма социального поведения не в состоянии вытеснить из обихода схемы, основанные на nepoтизме, кумовстве и решении вопросов с помощью взяток. Парадокс состоит в том, что основные действия представителей низшего слоя общества оказались по сути дела направлены на устранение факторов, ограничивающих использование упомянутых “традиционных” схем – собственной финансовой несостоятельности или недостаточности клановых связей.

Иначе говоря, и жители Махачкалы, и вообще население Дагестана может и должно адаптироваться к модернизации. Однако сама модернизация должна приспособиться к особенностям этого региона, как историческим, так и сложившимся в нынешней ситуации. Ее модель, “которая сложилась в постсоветский период, во многом стихийно, без предварительной проектной проработки” [Паин 2005, с. 158] и учета региональной специфики, особенно этнополитической, должна совершенствоваться.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Лебедева Н.Н., Ломовцева О.А. (2006) Социальный капитал и модернизация этноэкономики Юга России // *Общественные науки и современность*. № 2. С. 109–117.

Паин Э.А. (2005) Издержки российской модернизации: этнополитический аспект // *Общественные науки и современность*. № 1. С. 148–159.

Паин Э.А. (2009) Многокультурная модернизация: эволюция теоретических взглядов // *Общественные науки и современность*. № 6. С. 34–54.

Патнэм Р. (1996) Чтобы демократия сработала: гражданские традиции в современной Италии. Пер. с англ. А. Захарова. М.: Московская школа политических исследований.

Сорокин П.А. (1992) Человек. Цивилизация. Общество / Общ. ред., сост. и предисл. А.Ю. Соколова; Пер. с англ. М.: Политиздат.

Стародубровская И., Казенин К. (2013) Экспертный доклад “Северный Кавказ: Quo vadis?” (<http://komitetgi.ru/analytics/1192/>).

Тихонова Н.Е. (2004) Социальный капитал как фактор неравенства // Общественные науки и современность. № 4. С. 24–35.

Уйти, чтобы остаться: социолог в поле. Сб. ст. (2009) / Под ред. В. Воронкова и Е. Чикадзе. СПб.: Алетейя.

Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона (1890–1907). СПб.: Брокгауз–Ефрон (http://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/102201).

Baron St., Field Jh., Schuller T. (2000) *Social Capital: Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press.

Coleman J.S. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.

Granovetter M. (1985) *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness* (https://sociology.stanford.edu/sites/default/files/publications/economic_action_and_social_structure.pdf).

Social capital and social mobility in Makhachkala: what to do if you do not have influential relatives?

I. STARIKOV*

* **Starikov Iliya** – researcher at the Center of Regional Studies, Institutional Analysis and Urban Studies, RANEPА. Address: 82, prosp. Vernadskogo Moscow, 119571, Russian Federation. E-mail: il8@bk.ru.

Abstract

This paper analyzes the negative aspects of social mobility in the city of Makhachkala. Considering the example of a group of officially unemployed workers and builders, the author studies aimed at social climbing life strategies of citizens who are on the lower social strata. Also barriers of social mobility are reviewed such as clanism and corruption. Wide distribution these practices in different areas of Makhachkala society not only makes difficult the vertical social mobility for people who do not have sufficient social capital (influential relatives with a high level of economic prosperity), but also slows down the processes of modernization. However, for the lower class of the Dagestani society, represented by Makhachkala “Exchange” unskilled workers, social elevators are not covered completely. The study identified two basic models of vertical mobility typical for this social group: 1) the increase of their professional level – in local terms, a jump from laborers to the artisans; 2) the creation of prerequisites for higher education of children

Keywords: social mobility, social lifts, social capital, life strategies, Dagestan, Makhachkala, clanism.

REFERENCES

Baron St., Field Jh., Schuller T. (2000) *Social Capital: Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press.

Coleman J.S. (1990) *Foundations of Social Theory*. Cambridge (Mass.): Harvard University Press.

Entsiklopedicheskij slovar' Brokgauza i Yefrona (1890-1907) [Brockhaus and Efron Encyclopedic Dictionary] Sankt-Petersburg: Brokgauz–Yefron (http://dic.academic.ru/dic.nsf/brokgauz_efron/102201).

Granovetter M. (1985) *Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness* (https://sociology.stanford.edu/sites/default/files/publications/economic_action_and_social_structure.pdf).

Lebedeva N.N., Lomovceva O.A. *Social'nyj kapital i modernizaciya ehtnoekonomiki Yuga Rossii* [Social capital and modernization of Southern Russia Ethno economics]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* [Social Sciences and the present]. 2006, no. 2, pp. 109–117.

Pain E.A. (2005) Izderzhki rossijskoj modernizacii: ehtnopoliticheskiy aspekt [Outgoings of Russia's modernization: ethno-political aspect]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* [Social Sciences and the present], no. 1, pp. 148–159.

Pain E.A. (2009) Mnogokul'turnaya modernizaciya: ehvolyuciya teoreticheskikh vzglyadov [Multicultural modernization: the evolution of theoretical views]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* [Social Sciences and the present], no. 6, pp. 34–54.

Putnam R. (1996) *Chto by demokratiya srobotala: Grazhdanskiye traditsii v sovremennoy Italii* [Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy] / Moskva: Moskovskaja shkola politicheskikh issledovaniy.

Sorokin P.A. (1992) *Chelovek. Civilizaciya. Obshchestvo* [Man. Civilization. Society] Obshch. red., sost. i predisl. A.Y. Sogomonov: Moskva: Politizdat.

Starodubrovskaya I., Kazenin K. (2013) *Ekspertnyj doklad "Severnyj Kavkaz: Qua vadis?"* [Expert report "North Caucasus: Quo vadis?"] (<http://komitetgi.ru/analytics/1192/>).

Tihonova N.E. (2004) Social'nyj kapital kak faktor neravenstva [Social capital as a factor of inequality]. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'* [Social Sciences and the present], no. 4, pp. 24–35.

Ujti, chtoby ostat'sja: Sotsiolog v pole. Sb. st. (2009) [Leave in order to stay: a sociologist in the field: Collection of papers] Pod red. V. Voronkova i E. Chikadze. Sankt-Petersburg: Aletejya.

© И. Стариков, 2015