

© 2005 г.

Н.О. БОЛДЫШЕВА

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО ИММИГРАНТОВ В США: УРОКИ ДЛЯ РОССИИ?

БОЛДЫШЕВА Наталья Олеговна - кандидат экономических наук, научный сотрудник лаборатории "Экономика домохозяйств" Института социально-экономических проблем народонаселения РАН (ИСЭПН РАН).

Россия является своеобразной точкой притяжения для иммигрантов из бывших союзных республик, Китая и других стран. Сокращение численности и старение российского населения делают приток иммигрантов в страну важным фактором ее дальнейшего экономического развития. В то же время, несовершенство регулирования миграции привело к таким негативным последствиям как криминализация иммигрантов, рост нелегальных миграционных потоков, усиление антииммиграционных настроений в обществе. В этой связи практический интерес представляет зарубежный, в том числе американский опыт регулирования миграции. Сходство некоторых миграционных проблем России и США (региональная неравномерность распределения миграционных потоков, повышенное давление на региональные рынки труда, нелегальная миграция) дает основания для того, чтобы использовать информацию о миграционной ситуации и особенностях ее регулирования в США при разработке миграционной политики в России.

Важным аспектом в изучении миграции, в том числе трудовой, является исследование предпринимательской деятельности иммигрантов. В данной работе предпринята попытка

Исследование выполнено при поддержке Junior Faculty Development Program, финансируемой Бюро образования и культуры Государственного Департамента США.

проанализировать особенности предпринимательства иммигрантов в США, его влияния на местный рынок труда. Используются данные исследований зарубежных ученых, статистическая информация по проблемам миграции, труда и занятости в США, а также материалы собственных наблюдений автора за деятельностью двух фирм, принадлежащих индийским иммигрантам в штате Миссисипи в США.

По результатам переписи 2002 г. иммигранты в США составляют 33,1 млн. человек или 11,5% населения. Из них по разным оценкам 8-9 млн. человек - нелегалы. По данным американского Центра по изучению миграции, в течение 1990-х гг. в США легально и нелегально прибывало более чем 1,3 млн. иммигрантов ежегодно. Такими же высокими остаются показатели и в начале XXI в. - с января 2000 по март 2002 гг. в США прибыло 3,3 млн. человек.

Исследователи единогласны в том, что иммигранты оказывают влияние на принимающее общество, культурную, социальную и экономическую сферы его жизни. Разногласия возникают при оценке характера этого влияния. Ряд ученых оценивают это влияние как положительное, аргументируя свою позицию тем, что иммигранты увеличивают численность населения, стимулируют экономический рост и т.д. Другие исследователи отстаивают прямо противоположную точку зрения, согласно которой иммиграция создает криминогенную обстановку, "импортирует" бедность, оказывает давление на рынок труда.

Важным направлением исследования последствий иммиграции для "принимающего" рынка труда является оценка ее влияния на заработную плату, уровень конкуренции за рабочие места, неравенство в распределении доходов, а также на предпринимательскую активность местного населения. Известно, что увеличение предложения рабочей силы в каком-то отдельно взятом виде работ предполагает снижение заработной платы. Некоторые исследователи положительно оценивают тот факт, что в результате вливания мигрантов в местные рынки труда снижается заработная плата низкоквалифицированных и малообразованных работников [1, с. 83]. Так, в период с 1980 по 1995 гг. иммиграция обусловила 44% снижения заработной платы работников, не закончивших школу, по сравнению с другими работниками. По мнению ученых, эти потери в зарплате дали толчок развитию экономики, поскольку принесли дополнительную прибыль собственникам капитала, а также выгоду потребителям и работникам, которые зарабатывали больше. При этом доходы тех, кто получил упомянутые выгоды, выросли на 22%, тогда как заработная плата низкоквалифицированных работников снизилась только на 5%. Оценивая ситуацию на макроуровне, исследователи указывают, что выгода в абсолютных показателях больше, чем потери, следовательно, иммигранты полезны для экономики. Однако оценка ситуации на микроуровне свидетельствует, что поскольку положительный эффект распределяется между 90% населения, а отрицательный касается только 10% низкоквалифицированных работников, то потери каждого индивидуума во 2-й группе, больше чем польза, которую получают индивидуумы 1-й группы. Наиболее сильно негативный эффект сказывается на представителях отдельных особо уязвимых групп, например, афроамериканцах, среди которых людей, не закончивших школу или имеющих только среднее образование, на 33% больше, чем среди белых [2, с. 5]. Характерно, что негативный эффект от иммиграции преимущественно принимает форму не сокращения размера заработной платы, а безработицы и перехода определенных групп работников из категории экономически активного в категорию экономически неактивного населения [3, с. 34].

Часто мнение о том, что иммигранты более склонны к предпринимательству, чем местное население, является аргументом в их пользу - в ходе предпринимательской деятельности иммигранты создают новые рабочие места и увеличивают предложение на рынке труда, что, безусловно, дает положительный эффект для экономики. Однако анализ данных о самозанятости мигрантов не дает однозначного подтверждения тому, что они более склонны к предпринимательству, чем местное население. Если в 1960 г. доли самозанятых среди иммигрантов и местного населения составляли соответственно 13,8 и 9,6%, то со временем разрыв начал сокращаться. В 1970 г. эти показатели достигли 11,7 и 8,9% соответственно, в 1980 г. - 9,9 и 9,1%. В конце 1990-х гг. впервые за почти 40 лет уровень самозанятости местного населения (11,8%) незначительно, но превысил уровень самозанятости иммигрантов (11,3%). С учетом этих данных некоторые исследователи приходят к выводу, что в целом по стране иммигранты не оказывают существенного влияния на уровень предпринимательства [4, с. 17-18]. Другие авторы все же выявляют наличие негативного эффекта от предпринимательства иммигрантов, указывая на то, что самозанятость иммигрантов вытесняет самозанятость местного населения [5, с. 9].

Что касается уровня доходов местных предпринимателей и предпринимателей из среды иммигрантов, а также их активности по созданию новых рабочих мест, то здесь исследовате-

ли заметных различий не выявляют. При существующем уровне среднегодовых доходов - 20710 долларов для иммигрантов и 18509 долларов для местного населения - большинство самозанятых в обеих группах имеют умеренный доход, более половины несут убытки или зарабатывают менее 10000 долларов в год. Число создаваемых ими рабочих мест в большинстве случаев также мало отличается - 86% самозанятых из числа местного населения и 87% самозанятых иммигрантов нанимают менее 10 человек [6, с. 20].

Разница в интенсивности предпринимательской активности наблюдается среди групп мигрантов - выходцев из разных стран мира. Например, свой бизнес имеют 32,9% выходцев из Кореи и только 3,0% иммигрантов с Гаити. В качестве одного из объяснений таких различий исследователи приводят две модели миграции - с семьей и без семьи. Иммигрировавшие в США с семьей более склонны открыть собственный бизнес, развитию которого способствуют доверие внутри семьи и бесплатный труд ее членов. Приехавшие в одиночку чаще находят работу по найму, а часть заработка отсылают своим семьям [7, с. 234].

Для современной миграционной ситуации свойственна высокая региональная концентрация приезжих из одной страны. По данным Бюро переписи США, в 2000 г. иммигранты составляли 11,5% населения страны. При этом в 11 штатах доля иммигрантов в составе населения превышала средний по стране показатель. На первом месте среди штатов, где доля иммигрантов в численности населения выше среднего уровня - Калифорния (26,2%). Характерен их национальный состав - 44,3% составляют иммигранты из Мексики (42,8% от общей численности иммигрантов из Мексики в США), 7,5% из Филиппин и 4,7% из Вьетнама. На втором месте по доле иммигрантов в численности населения - Флорида. Здесь 24,1% приезжих составляют иммигранты с Кубы (73,7% общей численности иммигрантов с Кубы в США), 7,1% из Мексики и 6,8% с Гаити. Во многом региональное и национальное распределение иммигрантов определяется стремлением приезжих к взаимовыручке и поддержке, а так же климатическими условиями, так как в южных штатах, которые являются основными реципиентами иммигрантов, климатические условия схожи с климатом стран - источников миграции.

Для более подробного изучения предпринимательской деятельности иммигрантов автором были использованы данные, полученные в ходе полуторамесячного наблюдения за ведением бизнеса двух предприятий - мотеля и фирмы по продаже оборудования и товаров для moteley, принадлежащих индийской диаспоре ("Patel"). Наблюдение сопровождалось рядом интервью с владельцами фирм и их наемными работниками.

Исследование показало, что скорее не рыночные механизмы, а неформальные социальные институты играют определяющую роль в развитии предпринимательства иммигрантов. В ходе наблюдения был выявлен следующий механизм поддержки и взаимовыручки в общине: вновь прибывающие иммигранты живут на содержании родственников, работают бесплатно на членов общины и затем получают материальную поддержку для открытия собственного бизнеса. Такая модель этнической экономики определена в литературе как анклавная ("enclave economy") [8, с. 296-297].

В процессе управления собственным делом иммигранты продолжают использовать социальные связи. Например, не имея хорошего образования и необходимого для ведения бизнеса уровня владения английским языком, индийские иммигранты-предприниматели нанимают индийских же иммигрантов-специалистов для обработки бухгалтерской документации, оформления налоговых документов, ведения переговоров.

То обстоятельство, что иммигранты-предприниматели, в данном случае из Индии, строят бизнес на личных связях и предпочитают сотрудничать между собой, затрудняет вступление в бизнес местных предпринимателей. Открыв фирму по продаже товаров для moteley, последние вряд ли найдут покупателей, поскольку владельцы moteley, в основном представители индийской диаспоры, охотнее покупают необходимые им товары у своих бывших соотечественников. Приобретение же мотеля или отеля, даже при наличии развитого рынка кредитов, по карману далеко не каждому американцу, желающему открыть собственный бизнес. В то время как иммигранты из Индии, пользуясь поддержкой диаспоры, начинают бизнес с куда более высокими стартовыми возможностями.

Ограничение конкуренции уже само по себе свидетельствует о снижении экономической эффективности в той сфере деятельности, где активно проявляют себя предприниматели-иммигранты. Однако есть еще некоторые обстоятельства, снижающие эту эффективность. Владельцы бизнеса, за которыми удалось понаблюдать, отличаются низким уровнем образования и профессиональной подготовки (хотя, конечно, этого нельзя сказать обо всех иммигрантах из Индии). Соответственно, их бизнес плохо организован, вызывает недовольство наемных работников и клиентов. Тем не менее, этот неэффективный и неприбыльный бизнес поддер-

живается общиной с целью сохранения своей предпринимательской "ниши". В случае банкротства община находит нового "собственника", помогая ему восстановить ведение дела.

В ходе наблюдения было отмечено, что в обеих фирмах многие финансовые операции не отражаются в бухгалтерских документах и, соответственно, не облагаются налогом. Например, расчеты с горничными в отеле производились наличными деньгами, без оформления документов, да и сами горничные не были официально оформлены на работу. Эти данные подтверждают выводы других исследователей о том, что одним из факторов, оказывающих влияние на выбор между наемной работой и samozанятостью в пользу последней, является возможность избежать уплаты налогов, и что доля samozанятых среди мигрантов больше в тех штатах, где налоги выше, а samozанятость, соответственно, выгоднее [9, с. 196].

При том, что предприниматели-иммигранты действительно создают рабочие места, большинство наемных работников (горничные в отеле, грузчики в торговой фирме и т.д.) не имеют никаких социально-экономических гарантий. Этому способствуют два обстоятельства. Во-первых, на данные рабочие места устраиваются прежде всего иммигранты, в основном из Латинской Америки, среди которых много "нелегалов". Во-вторых, штат Миссисипи, где проводилось исследование - один из беднейших в США и с достаточно высоким уровнем безработицы (6,3% по сравнению с 6% в среднем по США). Особенно высок уровень безработицы на местное население, не имеющее образования и квалификации. В результате, не найдя постоянной работы, люди соглашаются на выполнение неквалифицированных низкооплачиваемых работ на условиях неполной занятости. При этом доходы, которые они получают, носят преимущественно теневой характер. Несмотря на это, дискриминации в оплате труда местного населения или иммигрантов в ходе исследования отмечено не было.

В целом проведенный анализ предпринимательства иммигрантов опровергает идею о большей, чем у местного населения, склонности иммигрантов к предпринимательству, а также показывает, что иммигранты могут негативно влиять на предпринимательство местного населения. Приезжие склонны создавать специфическую анклавную модель этнической экономики, которая может оказывать негативное влияние на рынок труда и развитие предпринимательства местного населения, особенно в регионах с массовым притоком иммигрантов из одной страны. К числу негативных последствий предпринимательской деятельности иммигрантов можно отнести снижение экономической эффективности и ограничение конкуренции, сокрытие налогов, ухудшение качества занятости населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Borjas, George, Richard B. Freeman, and Lawrence F. Katz.* How Much Do Immigration and Trade Affect Labor Market Outcome? In *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1. Washington DC: Brookings Institution Press, 1997.
2. *Camarota Steven A.* The Labor Market Impact of Immigration // *A Review of Recent Studies*. Washington DC: Center for Immigration Studies, 1998.
3. *McCarthy, Kevin F. and George Vernez.* Immigration in a Changing Economy: California's Experience. Santa Monica: RAND, 1997.
4. *Camarota Steven A.* Reconsidering Immigrant entrepreneurship. An Examination of Self-employment Among Natives and the Foreign Born. Washington DC: Center for Immigration Studies, 2000.
5. *Fairlie, Robert W. Meyer, Bruce D.* The Effect of Immigration on Native Self-Employment. Institute for Policy Research at Northwestern University. 2000.
6. *Camarota Steven A.* Reconsidering Immigrant entrepreneurship. An Examination of Self-employment Among Natives and the Foreign Born. Washington DC: Center for Immigration Studies, 2000.
7. *Sanders, Jimmy M., Nee, Victor.* Immigrant Self-Employment: the family as social capital and the value of human capital // *American Sociological Review*. Vol. 61. № 2, p. 231-249.
8. *Wilson, Kenneth L. Portes, Alejandro.* Immigrant Enclaves: Analysis of the Labor Market Experience of Cubans in Miami // *The American Journal of Sociology*. Vol. 86. № 2, p. 295-319.
9. *Yuengert, Andrew M.* Testing Hypotheses of Immigrant Self-Employment // *The Journal of Human Resources*, Vol. 30, № 1, p. 194-204.
10. *Wilson, Kenneth L. Portes, Alejandro.* Immigrant Enclaves: Analysis of the Labor Market Experience of Cubans in Miami // *The American Journal of Sociology*. Vol. 86. № 2, p. 295-319.