

## **Социальный капитал и неформальная экономика в России**

С. БЮССЕ

*В статье изложены результаты исследования, проведенного городе Новосибирске и посвященного проблеме выживания россиян в непростых социально-экономических условиях. Основу работы составляет идея множественности видов капитала, используемого населением для решения повседневных проблем: физического, финансового, человеческого и социального. Автор выявляет общие закономерности трансформации форм капитала, а также значимость социального капитала для развития и функционирования неформальной экономики. Рассмотрены специфика неформальной экономики советского и постсоветского периодов, их опора преимущественно на разные формы капиталов. Работа построена на данных интервью.*

Прежде всего, опишем общую экономическую и социальную ситуацию в городе, где было проведено исследование. Речь идет о Новосибирске, известном как многоотраслевой индустриальный центр Сибири. Общие для страны экономические неурядицы не обошли и этот город. Но в последние месяцы задержки по выплате заработной платы были сокращены, а выпуск продукции, скажем, легкой промышленности для повседневного потребления возрос. Особенно энергично действовал мэр Новосибирска в поддержке местного производства и торговли, что приносило социальные дивиденды жителям. Люди получали пенсии, пособия по безработице и другие ожидаемые выплаты. Однако эти платежи были фиксированы в рублях, и действительная покупательная способность дохода падала с ростом цен, растущая инфляция побуждала людей хранить деньги в долларах.

В целом при возросших возможностях путешествий и бизнес-контактов связи с Западом значительно расширились. Международный туризм и торговля стали двумя наиболее развивающимися отраслями в Новосибирске. Продукция из Европы и США импортировалась сюда как формальным путем (официальными компаниями, выплачивающими таможенные пошлины), так и по разнообразным неофициальным каналам (контрабанда из Китая или «челноки», привозящие товар на поездах, минуя таможенный контроль). Почти весь спектр товаров, который есть на Западе, доступен в сердце Сибири, многие товары прибывают непосредственно с фабрик Кореи и Китая. Эта регистрируемая и нерегистрируемая торговля обеспечивает беспрецедентные возможности покупательского выбора — по крайней мере для тех, у кого достаточно денег.

Новосибирск известен своим академическим подразделением, Академгородком, где Хрущев разместил центр Сибирского отделения Российской академии наук (СО РАН) и Новосибирский государственный университет (НГУ), занимающий третье место после Москвы и Санкт-Петербурга по престижу. Жители Академгородка работают в исследовательских институтах, и некоторые имеют постоянные контакты с западной наукой, хотя в целом сталкиваются с той же проблемой недостатка средств, как и другие бюджетники.

*Методы исследования.* Исследование ориентировано на изучение неписаных обычаев повседневной жизни и неформальной экономики на примере Новосибирска, где я жила с октября 1999 по июнь 2000 г. Этнографические методы, которые я использовала, включали формализованные и неформализованные интервью, наблюдение и участие в местных событиях и жизни людей, с которыми я встречалась. Я провела примерно двухмесячное наблюдение за деятельностью уличного рынка и отдельных мест сосредоточения уличных торговцев, а также некоторые сравнительные наблюдения за работой формальной розничной торговли. Многочисленные неформализованные беседы послужили основой для построения выборки методом «снежного кома». Были проведены фокус-группы и повторные серии интервью. Описывая результаты, я надеюсь, что они прольют свет на те процессы, посредством которых группы людей приспосабливают себя и свои стратегии к неожиданным экономическим условиям.

## Теоретические основы исследования

Жизнь может быть описана как серия проблем, которые должны быть решены. Процесс решения этих проблем может быть определен в терминах достижения цели или стремления к улучшению социальных или материальных условий. Образ жизни как набор целей, к которым стремится индивид, пришел из американской социологии и воплощен в «американской мечте» как в стремлении к восхождению вверх. Между тем описание жизни как череды нескончаемых проблем более подходит именно российскому обществу. Тип проблем зависит от того, насколько амбициозны планы человека, но реализация любых планов в России требует решения серии как ожидаемых, так и неожиданных проблем.

Тип проблем, стоящих перед человеком, несет на себе печать политического, экономического и культурного контекста, но также и социального окружения. Любое общество предоставляет своим членам вместе с набором проблем пути их решения. Например, в моем родном городе в США люди постоянно осознают проблему персональной безопасности и действуют так, чтобы избежать потенциальных угроз, — проблема, которая редко волнует жителей Новосибирска. С другой стороны, новосибирцы начинают привыкать к перебоям в водоснабжении (от нескольких часов до целого дня), и общей практикой стало постоянное хранение пары ведер воды.

Проблемы могут различаться по временному горизонту (кратко-, средне- и долговременные проблемы) — например, хранение воды или получение образования; по простоте их решения (легко- и труднорешаемые) — поиск нужного товара или выбор супруга; или по настоятельности их решения (необходимо и желательно) — покупка нового платья или получение медицинского обслуживания. Эти контрасты не означают, что проблемы существуют изолированно

## ***Социальный капитал и неформальная экономика в России***

---

друг от друга, скорее они являют собой некоторые точки континуума в каждом указанном направлении. В моем исследовании фокус приходится на проблемы каждодневной жизни, на проблемы быта. В Новосибирске эти проблемы включают в себя: вопросы жилья и ремонта автомобиля, поиск адекватного медицинского обслуживания, устройство ребенка в садик или школу, поступление в институт, поиск работы, накопление денег для крупных покупок, получение денежных или продуктовых займов у соседей, уборка картофеля до наступления заморозков, засолка капусты и другие события повседневной жизни.

Общества различаются типом проблем, стоящих перед людьми, но также и набором их решений, «набором инструментов», которыми люди оперируют в разных типах обществ. Индивиды вырабатывают стратегии для решения проблем на базе собственного опыта, опыта своей семьи, друзей, окружения, а затем транслируют его дальше. Эти «стратегии решения проблем» могут быть сознательно выстроены, осознаны, или строиться на неосознанных привычках или обычаях, растворенных в обществе. «Стратегии выживания» являются одной из значительных частей стратегий, направленных на решение повседневных проблем. Я использую более широкое определение, поскольку термин «стратегии выживания» часто используется применительно к бедным людям и их решениям проблем базового выживания, тогда как термин «стратегии решения проблем» может относиться к любому человеку или любой группе в обществе.

Стратегии могут быть эффективными или неэффективными с точки зрения достижения цели, но они всегда специфичны для местных условий и типичных проблем данного сообщества. Это наиболее четко показано в исследованиях иммигрантов, где показано, что их прежние стратегии не отвечают требованиям нового окружения.

Стратегии решения проблем основаны на мобилизации тех ресурсов, которыми человек располагает непосредственно или через друзей и родственников. Ресурсы, будучи неравно распределенными, приводят к выработке различных моделей стратификации в различных обществах. Поскольку стратегии зависят как от самих проблем, так и от ресурсов, которыми располагает индивид (или думает, что располагает), то внутри одного общества стратегии представителей разных социальных классов будут существенно различаться. Например, стратегии, доступные горожанам со средними доходами, но без накопленного богатства, будут отличаться от тех, что доступны сельским жителям, имеющим землю, но не получающим доход. Следовательно, разнообразие стратегий зависит не только от общей величины ресурсов, но и от специфики этих ресурсов.

## **Формы капитала как ресурсы решения проблем**

С недавних пор популярной метафорой ресурсов стал «капитал» в терминах человеческого и социального капитала. Определим различные формы капитала и приведем их как примеры в контексте современного российского общества. Важно отметить, что дискуссия о формах капитала и их трансформациях может быть применима к любому обществу и процессу решения проблем в любой стране.

**Финансовый капитал** включает деньги (наличные или банковские депозиты), а также другие финансовые инструменты, такие, как акции, инвестиции, облигации и др. В современной России для подавляющего большинства жителей

финансовый капитал представлен наличностью, хранящейся дома, поскольку банки в постсоветский период приобрели нехорошую репутацию для простого человека. Общей стратегией страхования от непредсказуемости рубля и ползущей или галопирующей инфляции явилось приобретение долларов и их хранение дома под общеизвестными матрацами, откуда они доставались только для покрытия расходов семьи. Аналогично и при контактах с иностранцами россияне часто просят доллары, чтобы защитить себя от потерь при их покупке в рублевом эквиваленте.

**Физический капитал** включает все имущество, помогающее человеку решать проблемы, поскольку оно либо приносит деньги (если его продать или сдать в аренду), либо заменяет их. В российских условиях наиболее распространенной формой физического капитала, которым обладают люди, являются квартиры (приватизированные или снимаемые), автомобили, дачи или места под их постройку, права на земельный участок для выращивания картофеля или других овощей, телевизоры, другая бытовая техника, приобретенная уже в ходе новых поставок импорта или работающая еще с советских времен, а также коллекции фарфора, книги, мебель. Что касается Сибири, то хорошая зимняя одежда также служит существенной частью физического капитала.

Физический капитал — это наиболее явная, зримая форма капитала. Его можно скрыть дома или на банковских счетах (как это делают многие новые богатые и политики). Если человеческий капитал не являет себя непосредственно, социальные связи зримы для одних и сокрыты для других, то осязаемая собственность обозрима для всех и открыта для зависти и критики. «Новые русские», или новые очень богатые люди, снискали нелюбовь быстрым ростом материальных благ и демонстративным потреблением.

Физический капитал трудно скрыть, потому что на машине человек ездит, одежду он носит, деньги тратит — это является частью наблюдаемой стратификации в городе. Эти предметы могут наглядно демонстрировать изменения стратификации, поскольку новые богатые люди привносят в жизнь новые автомобили, новую одежду. С другой стороны, физический капитал также может маскировать невидимые изменения в стратификации общества. Например, человек может приобрести роскошную шубу, но он имеет фиксированный рублевый доход и должен теперь экономить каждую копейку, в том числе и на еде. Таким образом, хотя физический капитал является наиболее заметной частью капитала человека, при быстро меняющихся экономических условиях он не всегда выдает точную информацию о неравенстве в обществе.

**Человеческий капитал** включает все знания и умения человека, которые он может мобилизовать для решения жизненных проблем. Человеческий капитал можно разделить на два элемента: интеллект и мастерство. То, что обычно подразумевают экономисты под человеческим капиталом, является капиталом интеллектуальным, то есть это формальное образование, сертификаты или лицензии. Капитал, апеллирующий к умениям, мастерству человека, включает в себя профессиональные навыки, таланты, способности и трудовой опыт.

Различие между этими формами часто не делается, но в российских условиях оно особенно значимо в силу различной отдачи от разных видов человеческого капитала. Доходы от «интеллектуального капитала» неодинаковы, зависят от типа образования и новых реалий рынка труда. Многие предприятия, созданные в советский период и приспособленные к плановой экономике,

## ***Социальный капитал и неформальная экономика в России***

---

полностью прекратили свое существование, другие сократили масштаб деятельности, третьи адаптировались к рыночной ситуации. Соответственно и образование, полученное в советский период, оказалось нерелевантным новым экономическим условиям. С другой стороны, появились перспективные возможности трудоустройства для тех, кто обучался уже по новым образовательным стандартам, включающим знание компьютеров и английского языка. Для тех, кто заканчивает институты сейчас, это рисует обнадеживающую картину, тогда как переподготовка и переобучение довольно дороги для безработных. Нынешняя ситуация формирует довольно противоречивые сигналы для молодых россиян по части ценности образования.

Более явно и непосредственно задействуются не интеллект, а навыки как часть человеческого капитала. Люди шьют на заказ, ремонтируют автомобили и бытовую технику, дают частные уроки, готовят еду для уличной продажи или просто перепродают товары. Иные, имеющие достаточно времени (что также является элементом человеческого капитала), такие, как пенсионеры и безработные, могут самообеспечивать себя за счет огорода или продавать урожай. Некоторые же прочно вросли в неформальную экономику еще в последние советские годы [Grossman 1989] и продолжают использовать эти навыки в рыночных условиях.

**Социальный капитал** включает отношения между людьми, по которым курсируют ресурсы или информация об этих ресурсах. Социальный капитал в отличие от других упомянутых выше форм не является исключительно характеристикой индивида, но скорее описывает отношения между людьми, в которые включен данный индивид. Другими словами, я использую определение социального капитала как социальных сетей [Coleman 1988, 1990]. Сетевая структура, или структура знакомств, определяет доступ человека к товарам и информации посредством соответствующих каналов. Таким образом, если стратификация может быть измерена через различия в доходах и благосостоянии, то для измерения социального капитала необходимо учитывать силу связей, а также качественное разнообразие включенных в эти сетевые взаимодействия индивидов.

В любом индустриальном обществе люди имеют широкую палитру социальных контактов — по работе, в школе, с соседями, внутри семьи [Fischer 1982]. Россия в этом отношении не исключение. Однако постсоветское общество несет на себе печать советского периода, что формирует огромное своеобразие сетевых моделей. Ограниченная меж- и внутригородская миграция привела к тому, что люди имеют одних и тех же соседей десятилетия, а иногда и на протяжении нескольких поколений. Хотя и в меньшей степени, чем в Китае [Bian 1994], но место работы в СССР также зачастую не менялось в течение длительного времени, что вело к формированию долговременных рабочих контактов с одними и теми же людьми. Более того, зачастую опасаясь информантов КГБ, люди конструировали социальные сообщества с фиксированным составом участников из числа близких друзей и родственников, не привлекая в этот круг новых знакомых. Поскольку отношения с друзьями и родственниками обеспечивали людей благами и услугами, которые были недоступны по формальным каналам, сетевые связи служили множественным целям. Эти факторы привели к формированию довольно плотных и многофункциональных сетей с относительно постоянным составом участников и с большей силой связей, чем в США.

Советские модели неравенства [Zaslavsky 1995; Szelenyi 1983] также повлияли на сетевую структуру. Многие люди получали доступ к власти через род-

ственников и друзей, с учетом их места в должностной иерархии, а также района их проживания в контексте географической иерархии регионов [Zaslavsky 1995]. Некоторые типы прежних неравенств сохранились и в постсоветский период. Российские олигархи, «новые русские» стали таковыми благодаря использованию доступа к власти, который они имели в период ранней приватизации (1991-1993 гг.).

Советское наследство определило не только композицию сетевых контактов, но и то, как эти связи мобилизуются для решения тех или иных проблем. При социализме в условиях ограниченного предложения товаров и услуг контакты играют более важную роль, чем деньги, так как приобретение товара завязано на доступ к ним, или «блат». Таким образом, советские стратегии решения проблем характеризовались использованием социального капитала в большей степени, чем западные общества с рыночной экономикой.

Исследования «блата» демонстрируют, что значимость сетевых взаимодействий, характерных для советского периода, не исчезла в постсоветской практике [Ledeneva 1998]. Например, сравнительное исследование финских и российских учителей (из Санкт-Петербурга) на начало 1990-х годов установило, что хотя обе группы широко использовали помощь знакомых и коллег, но российские учителя задействовали гораздо более длинные цепи отношений, нежели финские [Lonkila 1997].

Получение чего-нибудь «по благу» часто имеет негативную каннотацию, но трактуется как оправданная необходимость [Millar and Wolchik 1994]. Другой термин, который мне приходилось слышать от респондентов, — «по знакомству», что также предполагает использование сетевых контактов, но менее негативно маркировано. Среди моих респондентов многие считали, что найти хорошую работу в Новосибирске более вероятно через знакомых, чем используя формальные каналы трудоустройства.

## Трансформация форм капитала

Как было показано выше, для решения проблем одни ресурсы зачастую должны быть трансформированы в другие. Человеческий и социальный капитал должны давать товары и деньги, необходимые для повседневной жизни. Любая форма капитала может быть трансформируема в любую другую форму, и эта гибкость является главным условием решения проблем. Поскольку социальные и материальные ресурсы обращаемы друг в друга, это дает право относить их к капиталу как средству сосредоточения универсальной стоимости, которая может использоваться в любой необходимой в данной ситуации форме.

В процессе такой трансформации одна форма капитала зачастую может комбинироваться с другой формой для решения той или иной проблемы. Так как природа проблем различается в обществах разного типа, то можно ожидать, что и специфические комбинации видов социального капитала, используемых при решении этих проблем, также будут различаться. Как уже отмечалось, для получения товаров и услуг при социализме более важен социальный капитал, нежели финансовый. Наоборот, в рыночной экономике финансовый капитал становится главным слагаемым решения проблем. При наличии денег быстро решаются почти все проблемы. Хотя при недостатке необходимых сумм или

## ***Социальный капитал и неформальная экономика в России***

---

трудностях в доступе к ним усиливается опора на социальные связи. То есть социальный капитал прежде компенсировал дефицит товаров, а теперь сглаживает отсутствие денег.

Например, одинокая мама описывает свои попытки пристроить сына в ясли. Знакомый ее отца работает на фабрике, что находится рядом с ее домом. В результате его помощи мальчик идет в ясли как ребенок сотрудника фабрики. Заметим, что ясли берут всех детей, но относительно детей сотрудников фабрики действует льготная оплата. Разница составляет 300 рублей в месяц, что для этой женщины довольно существенно. В этой ситуации она обратила свой социальный капитал в льготу по оплате услуг яслей, тем самым смягчая нехватку финансового капитала по другим статьям расходования (например, на еду).

В другом случае студент колледжа гордо показывал свою зимнюю куртку. На вопрос о ее происхождении он ответил, что его мама работает на оптовом рынке и имеет возможность выбирать лучший товар, приобретая его «без накруток». Эта женщина также продает товар соседям и знакомым с минимальными торговыми надбавками или делает им подарки. То есть если в советский период работники розничной торговли давали своим друзьям возможность приобрести то, что трудно было достать, то теперь работники уличных рынков дают возможность знакомым купить подешевле то, что представлено в изобилии. Иметь знакомого из сферы торговли, особенно неформальной, означает обладать важным социальным капиталом, обеспечивающим доступ к товарам по оптовым ценам или даже бесплатно.

Другой пример комбинации форм капитала, в данном случае физического и социального, относится к области аренды квартир. Несмотря на стереотип сверхскупченного проживания россиян, в Новосибирске довольно много пустующих квартир выставлено на продажу или сдается в аренду. Например, одна женщина (врач), проживающая с мамой, получила от бабушки в наследство квартиру. Поскольку врачи в России бедны, она решила сдать эту квартиру в аренду своему знакомому. Эта неформальная аренда оплачивается в долларах США, с нее не платятся налоги. Другая же женщина, работающая на предприятии ВПК, переехала с детьми к матери, чтобы сдавать свою квартиру в аренду, когда на их заводе начались невыплаты заработной платы. Поскольку среди ее знакомых не нашлось того, кто бы снял ее жилье, она вынуждена была воспользоваться услугами агентства по недвижимости, то есть пойти формальным путем. Это означает, что она получает арендную плату в рублях и платит с нее налоги. Таким образом, финансовые поступления от физического капитала (квартир) оказались разными в силу различия социальных сетей этих двух женщин.

## **Неформальная экономика**

Какова роль социального капитала в неформальной экономике? Как было показано выше, эта роль колоссальна. В обыденном сознании неформальная экономика ассоциируется с уличными торговцами, им же посвящены и многие исследования [Hart 1988; Roeber 1994; Geertz 1992]. Однако если мы определяем формальную экономику как любые зарегистрированные экономические трансакции, то неформальная экономика включает в себя все экономические трансакции, которые не фиксируемы, не лицензируемы, не облагаемы налогами и

не регулируются законами и формальными правилами [Thomas 1992; The Economic Sociology 1995]. Таким образом, неформальная экономика имеет не только видимый компонент вроде уличных торговцев, но и невидимую часть, в рамках которой индивидуумы вовлечены в неофициальную деятельность по оказанию услуг друг другу в обмен на деньги или другие товары или услуги.

В таком понимании неформальная экономика присутствует в повседневной жизни представителей всех социальных групп современного индустриального общества. Например, неформальная экономика имеет место, когда друзья оказывают друг другу услуги, не требуя за это денег (скажем, сидят с детьми), или когда малый бизнес или независимые контрагенты согласны осуществлять проплаты, минуя формальные записи. Продажа гаражей и «блошинные» рынки, покупка машины у соседа — это все примеры неформальной экономики.

Но если даже американцы, представители различных социальных групп используют неформальную экономику, то неудивительно, что и в России неформальная экономика также растворена в различных экономических нишах. Хорошо известно, что в советский период обмены на черном рынке были необходимой компенсацией недостатка товаров и услуг в формальной экономике [Politics 1987; Kornai 1992; Grossman 1989]. При движении России к рыночной экономике в последнее десятилетие неформальная экономика продолжает играть важную роль в жизни обычных людей, заполняя вакуум недостаточно развитых формальных институтов, обслуживающих формальные экономические трансакции.

По мере развития формальных институтов в России формальные и неформальные альтернативы останутся, точно так же, как они сосуществуют и в США. Примером параллельных альтернатив служит практика сдачи квартиры в аренду, описанная выше. Кто-то сдает в аренду только через знакомых (используя социальный капитал неформального сектора), тогда как другие пользуются услугами агентств по недвижимости (в формальном секторе без учета социального капитала).

Другой пример параллельности этих институтов может быть извлечен из опыта уличной торговли в Новосибирске. Огромный выбор продуктов питания, одежды и предметов быта предлагается на крупных рынках под открытым небом или в палатках, с машин, в киосках, которые размещены в местах транспортных потоков людей (на автобусных остановках, на станциях метро, в подземных переходах). Некоторые точки этой живой и многоликой уличной торговли зарегистрированы как объекты формальной экономики, тогда как другие представляют экономику неформальную. Некоторые киоски и палатки представляют крупную торговую организацию, например, один головной магазин розничной торговли, который имеет массу дистрибьюторских точек, разбросанных вокруг. Часть продавцов зарегистрированы как независимые предприниматели, представляющие лишь сами себя, но включенные в формальную экономику.

И хотя многие уличные торговцы формально зарегистрированы, их размещение в публичном месте, размещение на пути движения пешеходов, не спрашивая на то разрешения, определяет их участие в нерегистрируемой неформальной торговле. Эти торговцы оживляют жизнь улиц. Где размещаются официальные киоски, палатки и машины с товарами, там же появляются и другие продавцы. Они раскидывают столы, громоздят коробки или просто держат товар в руках, реализуя ранее приобретенный товар с минимальной торговой



## **Социальный капитал и неформальная экономика в России**

---

прибылью, а также продавая продукты питания, выращенные на своих участках либо приготовленные в домашних условиях (салаты, соусы, соленья), а также изготовленные дома предметы быта (рукавицы, носки и др.). Неформальных уличных торговцев в Новосибирске от других постсоветских городов отличает то, что они стремятся не быть «уличными торговцами» в хрестоматийном смысле этого слова. Они обычно не предлагают товар, не нахваляют его, не выкрикивают его цену: Как правило, они стоят или сидят за своими столами или коробками и ждут покупателей, лишь изредка отвечая на вопрос о цене или качестве товара. Они являются молчаливыми, но явными участниками неформальной экономики, которая, как бахрома, окаймляет уличную торговлю. Этот пример демонстрирует, что даже при существовании формальных институтов люди продолжают использовать неформальные возможности, и не всегда в силу старых привычек. Иногда участие в неформальной экономике делает более легким и менее дорогим, обставленным меньшими барьерами вход на рынок. Регистрация бизнеса представляет сложную цепь барьеров входа, налоги делают товар более дорогим, что выгодно отличает неформальный сектор. Но регистрация дает ряд гарантий, поскольку власти могут, в принципе, усилить контроль за легальностью торговли, разрешая эту деятельность только для зарегистрированных организаций, хотя власть прибегает к этому крайне редко.

### **«Надо уметь крутиться»**

Расхожая фраза, часто слышанная в пореформенной России, — «надо уметь крутиться». Это предполагает, что человек довольно оперативно удовлетворяет жизненные потребности, быстро реагирует на новые проблемы и возможности и затрачивает порой значительные усилия. В этой части я опишу способы построения жизни, которые я сама наблюдала или фиксировала в интервью. Эти примеры иллюстрируют трансформацию форм капитала для решения проблем, связанных с нехваткой денег. Получение необходимой для жизни суммы стало насущной проблемой для большинства моих респондентов в Новосибирске. Заметим, что ее не было в советский период. Впрочем, эта проблема, став решающей, не является единственной в повседневной жизни.

Получение денег посредством комбинации различных форм капитала может быть проиллюстрировано следующей историей, рассказанной респондентом. Одинокая мама с двумя детьми, не имеющая торгового образования и не работающая еще со времени своего замужества, то есть сидящая дома с детьми, после развода три года назад оказалась перед необходимостью найти средства к существованию своему и своих детей. Она начинает предпринимательскую деятельность как распространитель товара в рамках сетевого маркетинга [*Biggart* 1989]. Речь идет о гербалайфе. Женщина описывает эту работу как очень трудную, но научившую ее азам торговой деятельности. Однако после кризиса в августе 1998 года этот продукт стал слишком дорогим для простых россиян, и она стала заниматься торговлей, предлагая товар в школах, больницах, магазинах. Ее следующим шагом было обращение к формальной экономике в виде регистрации частного предприятия с соответствующей выплатой необходимых платежей и налогов. Торговля на переносных точках была очень утомительна, поэтому, когда одна из знакомых сказала, что есть магазин, сдающий площади

в аренду, она тут же воспользовалась этим предложением. Вскоре полтора квадратных метра торговой площади в крупном универмаге стали приносить ей 6000 рублей в месяц. И хотя рентные отношения полностью формальны, оформлены контрактом и подлежат налогообложению, но сам выход на арендное пространство был осуществлен за счет неформальных каналов, то есть за счет социального капитала.

Очевидно, что неформальная торговля на улице является проявлением «умения крутиться». Другой вариант неформальной торговли — предложение товара в общественных местах. Пример того я наблюдала на барахолке под открытым небом. Такие торговцы предлагают еду и напитки, продвигаясь по торговым рядам. С очень малыми инвестициями физического капитала в виде тележки или даже просто сумки люди задействуют свое время, усилия и знание специфики рынка, в том числе его расписания. В своих сумках или на тележках они доставляют домашнюю еду — обычно это чай, салаты, пельмени, блинчики, печенье. Они тянут тележку за собой, выкрикивая названия продуктов. Их покупатели — стационарные продавцы, то есть торгующие в палатках и на фиксированных торговых площадях по 8—9 часов, пока работает рынок. Эти различия еды трансформируют свое время и навыки как часть человеческого капитала (умение готовить пищу) в деньги, в которых они нуждаются.

Подобная стратегия может быть приемлема теми, у кого недостаточный доход и отсутствует постоянная работа, не позволяющая проводить время на рынке. Поэтому этой деятельностью занимаются в основном безработные и пенсионеры. Но и те, кто имеет регулярную полную занятость, тоже часто нуждаются в дополнительном доходе. Заработок не поспевает за инфляцией и обычно недостаточен для нормальной жизни. Следовательно, такие люди часто ищут дополнительную работу, отводя под нее вечернее время или выходные.

Вторичная занятость зачастую приносит больше денег, чем основная работа, но люди сохраняют четкое представление о том, что для них является основной деятельностью. Люди говорят «зарабатывать» применительно к основной работе и «подрабатывать» — применительно к дополнительной, менее важной для них работе, даже если заработки здесь более существенны. Иметь множественные источники доходов стало столь распространенным, что российские социологи больше не спрашивают о зарплате человека, а интересуются его общим доходом.

Основная работа, как правило, связана с интеллектуальным капиталом человека, его формальным образованием, хотя в связи с ростом безработицы работа «не по специальности» становится все более распространенной. Я встречала людей с высшим образованием, работающих уборщицами, кондукторами и на других низкостатусных и низкооплачиваемых позициях. Например, человек, подчеркивающий в разговоре со мной, что у него высшее образование в радиоэлектронике, работает сейчас «не по специальности», ремонтируя элеваторы. Или женщина, работающая ныне в плановом отделе на протяжении нескольких лет, пока была безработной, зарабатывала продажей одежды, которую она сама вязала. Другой бывший сотрудник планового отдела, уйдя на пенсию, нашел должность бухгалтера.

Поскольку даже основная работа зачастую не связана с формальным интеллектуальным капиталом человека, то вторичная занятость еще более оторвана от образовательных характеристик, хотя и не обязательно. Для некоторых, у

## *Социальный капитал и неформальная экономика в России*

---

кого основная работа лежит в поле их профессиональной компетенции, но не приносит достаточно денег, вторая работа может не требовать особых профессиональных навыков и выполняться вечером или в выходные, например, частичная занятость в виде кондуктора, уборщицы, консьержки и т. д.

Одна дама, работающая в детском саду, сказала, что место ночной нянечки достаточно привлекательно в виде второй работы и не остается долго вакантным. Я удивилась, как столь низкооплачиваемая работа может быть привлекательной, но она объяснила мне, что реальная выгода состоит в том, что дети сотрудников посещают садик бесплатно. Это делает низкооплачиваемую работу довольно значимой для женщин с детьми садикового возраста. Да и сама эта женщина, работая здесь часть дня, обеспечила своему сыну бесплатное место.

Другие люди предпочитают подрабатывать в соответствии с профессиональными навыками, будь то формальная или неформальная занятость. Например, преподаватели музыкальных школ берут дополнительных платных учеников, то же делают учителя английских школ. Поиск таких подработок может опираться на действие официальных каналов (официальные платные курсы и пр.). Однако те же самые навыки могут быть использованы и в неформальной экономике, например, при нерегистрируемом репетиторстве, когда информация расходуется от человека к человеку. Частные уроки на дому, пошив одежды, приготовление пищи, уборка — та деятельность, которая не регистрируется в формальной экономике, но, как и в США, формирует ядро неформальной занятости, хотя и менее заметной по сравнению с уличной торговлей. Однако, в отличие от США, люди в Новосибирске рассматривают эту деятельность зачастую как основной источник дохода. Профессор зарабатывает около 2500 рублей (менее 90 долларов США) в месяц, что равнозначно трем занятиям с частными студентами по тому же предмету.

Преподаватели находят студентов через объявления в газетах, а также расклеивая объявления на специальных досках, на деревьях, на зданиях или, что наиболее продуктивно, просто рассказывая знакомым о своих услугах. Эффективность вербальной рекламы — наследие советского периода, когда большая часть информации о черном рынке дефицитных товаров и услуг передавалась от человека к человеку, то есть неформальным путем. В советское время социальный капитал зачастую был единственным определяющим фактором, затмевая значимость денег. Сегодня неформальная экономическая арена становится средством трансформации человеческого и социального капитала в деньги.

## **Заключение**

Как было показано, жители Новосибирска располагают широким спектром капитала, который они могут мобилизовать, и делают это для решения проблем выживания в кризисной экономике. Взаимодействия в неформальной экономике основаны более на социальном капитале, на связях между людьми. В формальной экономике их роль значительно скромнее. Неформальные транзакции становятся возможными лишь благодаря мобилизации социального капитала, посредством использования социальных сетей. И в гораздо меньшей степени неформальные взаимодействия вовлекают другие формы капитала (физического, финансового или человеческого). На основе этого факта строится сте-

реотип большей распространенности неформальной экономики среди бедных — то есть среди тех, кто беден с точки зрения материальных благ, но богат социальным капиталом. Жители Новосибирска могут считаться бедными по меркам США, но они довольно состоятельны с точки зрения социального капитала. Именно это дает им возможность находить пути выхода из сложных ситуаций и формировать стратегии решения проблем, доставшихся отчасти от времен, еще более трудных, чем нынешние.

Перевод с англ. С.Ю. Барсуковой.

## Литература

- Bian Y.* Work and Inequality in Urban China. Albany, NY: State University of New York Press, 1994.
- Biggart N. W.* Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1989.
- Coleman J.S.* Social Capital in the Creation of Human Capital // *American Journal of Sociology*. 1988. Vol. 94.
- Coleman J.S.* Foundations of Social Theory. Cambridge, MA: Belknap Press, 1990.
- Fischer C.S.* To Dwell Among Friends: Personal Networks in Town and City. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1982.
- Geertz C.* The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing / *The Sociology of Economic Life*. Ed. by *M. Granovetter* and *R. Swedberg*. Boulder, CO: Westview Press, 1992.
- Grossman G.* Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population / *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Ed. by *A. Portes*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1989.
- Hart K.* Kinship, Contract and Trust: The Economic Organization of Migrants in an African City Slum / *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. Ed. by *D. Gambetta*. NY: Basil Blackwell, 1988.
- Kornai J.* The Socialist System: The Political Economy of Communism. Princeton, NJ: Princeton University Press, 1992.
- Ledeneva A.* Russia's Economy of Favours: Blat, Networking, and Informal Exchanges. NY: Cambridge University Press, 1998.
- Lonkila M.* Informal Exchange Relations in Post-Soviet Russia: A Comparative Perspective / *Sociological Research Online*, 1997.
- Millar J.R. and Wolchik S.L.* Introduction: The social legacies and the aftermath of communism / Ed. by *J.R. Millar* and *S.L. Wolchik*. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.
- Politics, Work and Daily Life in the USSR: A Survey of Former Soviet Citizens*. Ed. by *Millar J.R.* Cambridge: Cambridge University Press, 1987.
- Roeber Carter A.* Moneylending, Trust and the Culture of Commerce in Kabwe, Zambia // *Research in Economic Anthropology*. 1994. Vol. 15.
- Szelenyi I.* Urban Inequalities Under State Socialism. NY: Oxford University Press, 1983.
- The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship*. Ed. by *A. Portes*. NY: Russell Sage, 1995.
- Thomas J.J.* Informal Economic Activity. Ann Arbor, MI: University of Michigan Press, 1992.
- Zaslavsky V.* From Redistribution to Marketization: Social and Attitudinal Change in Post-Soviet Russia / *The New Russia: Troubled Transformation*. Ed. by *G. W. Lapidus*. Boulder, CO: Westview Press, 1995.