



Межрегиональные исследования
в общественных науках

Министерство образования
и науки Российской
Федерации

АНО «ИНО-центр
(Информация. Наука.
Образование)»

Институт имени Кеннана
Центра Вудро Вильсона (США)

Корпорация Карнеги
в Нью-Йорке (США)

Фонд Джона Д. и
Кэтрин Т. Мак-Артуров
(США)

Межрегиональный институт
по общественным наукам
при Иркутском
государственном университете
(МИОН при ИГУ)

Амурский государственный
университет



Данное издание осуществлено в рамках программы «Межрегиональные исследования в общественных науках», реализуемой совместно Министерством образования и науки РФ, «ИНО-центром (Информация. Наука. Образование)» и Институтом имени Кеннана Центра Вудро Вильсона при поддержке Корпорации Карнеги в Нью-Йорке (США) и Фонда Джона Д. и Кэтрин Т. МакАртуров (США).

Точка зрения, отраженная в данном издании, может не совпадать с точкой зрения доноров и организаторов Программы.

Интеграция экономических мигрантов в регионах России Формальные и неформальные практики

Научный редактор
кандидат экономических наук
Н.П. Рыжова

Иркутск
«Оттиск»
2009

УДК 60.7(2)
ББК 331.556.4(47)
И 73

Печатается по решению Научного совета программы
«Межрегиональные исследования в общественных науках»

Издание выполнено в рамках сетевого межрегионального проекта *«Трансграничные миграции и принимающее общество: механизмы и практики взаимной адаптации»*. Проект осуществлялся силами Иркутского МИОН, Балтийского МИОН, Воронежского МИОН, Дальневосточного МИОН, Ростовского МИОН, Саратовского МИОН, Томского МИОН, Уральского МИОН.

Научный редактор:

Н.П. Рыжова

Авторский коллектив:

Е. Белозерова (гл. 1. § 3), Т. Гребенщикова (гл. 1. § 6),

К. Григоричев (гл. 3. § 6), Э. Гунтыпова (гл. 3. § 4),

Л. Емельянова (гл. 1. § 5), Т. Журавская (гл. 3. § 5),

Н. Иванова (Шармашкеева) (гл. 2. § 2), С. Лебедева (гл. 3. § 2-3),

К. Мут (гл. 1. § 4), Н. Рыжова (Введение, гл. 1. § 1-2, гл. 2. § 1, 3, гл. 3. § 1, 5, Заключение), Л. Шиффауер (гл. 1. § 7).

Интеграция экономических мигрантов в регионах России. Формальные и неформальные практики / Науч. ред. Н.П. Рыжова. – Иркутск: «Оттиск», 2009. – 264 с.

В коллективной монографии рассматриваются проблемы трансграничной миграции в Россию разных категорий экономических мигрантов: рабочих, предпринимателей и студентов. Рассмотрены формальные и неформальные правила игры, складывающиеся в процессе их экономической интеграции. Исследование выполнено на примере региональных кейсов в Амурской, Воронежской, Иркутской, Калининградской областях и Республике Бурятия. Данный труд является одним из результатов проекта «Трансграничные миграции и принимающее общество: механизмы и практики взаимной адаптации», осуществлявшегося при поддержке «ИНО-центра».

ISBN 978-5-93219-234-4

© Коллектив авторов, 2009

© АНО «ИНО-центр (Информация. Наука. Образование)», 2009

© Иркутский госуниверситет, 2009

© Амурский госуниверситет, 2009

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	7
ГЛАВА I. «Гастарбайтеры»	17
§ 1. Рынок труда иностранных рабочих: что на исследовательской повестке?	18
§ 2. Взаимная экономическая адаптация китайских рабочих и их российских работодателей в трансграничном городе	25
§ 3. Зависят ли права китайского трудового мигранта от его статуса (случай строительных предприятий Благовещенска)?	36
§ 4. Социальные сети таджикских мигрантов в Иркутске: наблюдения американской студентки ...	43
§ 5. Калининград. Посредничество в сфере трудовой миграции как доходный вид бизнеса	58
§ 6. Трудовые мигранты из Средней Азии в Иркутске. Трансформация рынка посреднических услуг	81
§ 7. Формальные институты посредничества в миграционном процессе на примере строительной отрасли в Иркутске	90
ГЛАВА II. Предприниматели-мигранты	111
§ 1. «Этничность» экономической деятельности предпринимателей-мигрантов	112
§ 2. Китайские предприниматели в Бурятии. Бизнес- сети и сообщества	120
§ 3. Практики трансграничного предпринимательства в контактной зоне Благовещенск-Хэйхэ	136
ГЛАВА III. Иностранные студенты	171
§ 1. Адаптация иностранных студентов в регионах России: изменение исследовательских задач	172
§ 2. Образовательная миграция в России и мире	177
§ 3. Привлечение иностранных студентов в вузы Воронежа: вернуть утраченные позиции?	191
§ 4. Китайские студенты в БГСХА: стратегические перспективы академии и сложности взаимной адаптации	208

§ 5. Благовещенск и Хэйхэ: обучение как трансграничные практики	222
§ 6. Как сибирские вузы рекрутируют иностранных студентов	244
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	253
ЛИТЕРАТУРА	256
Сведения об авторах	262

ВВЕДЕНИЕ

В России, относительно недавно столкнувшейся с активными миграционными потоками, отрабатываются модели миграционной политики. При этом повторяются многие ошибки, пройденные другими странами, равно как совершаются собственные¹. Признание желательности и даже необходимости миграционного притока сочетается с преимущественно запретительной или ограничительной риторикой. По-прежнему активно обсуждаются потенциальные этнические, национальные проблемы, которые *неминуемо возникнут* (или уже возникли) в связи с притоком иноэтничных граждан. “Квинтэссенцией” идеальной для избегания этих проблем миграционной политики является, видимо, Программа переселения соотечественников. Программа, запретительная по отношению к большому количеству потенциальных, но “не желательных” мигрантов, а также по отношению к выбору мест проживания мигрантами “желательными”. Как и ожидалось многими экспертами, Программа в регионах не заработала: переселенцы не поехали в Иркутскую и Амурскую области; даже в Калининградской области прием переселенцев значительно ниже ожидавшегося².

Приток временных трудовых ресурсов, в том числе из “нежелательных” стран (таких, например, как Китай) едва ли стал существенно меньше в последние годы, даже несмотря

¹ Мукомель В. Российское восприятие миграционного опыта США: наступить на чужие грабли или найти свои?// Демоскоп. Weekly. 2008. № 351–352.

(URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2008/0351/analit01.php>).

² Трансграничные миграции и принимающее общество: механизмы и практики взаимной адаптации: Монография/ Науч. ред. проф. В.И. Дятлов. Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2009.

на экономический кризис и административные действия по ограничению торговли и работы временных мигрантов. Такие результаты политики, построенной на бюрократических преградах, предсказуемы из опыта других стран. Ограничения, «легальные» и бюрократические преграды на пути миграции становились там не абсолютными барьерами, но лишь фактором, который учитывали мигранты при формировании поведенческих семейных стратегий, при выстраивании миграционных сетей или инфраструктуры сообществ»¹. Анализируя миграционные процессы, важно понимать, что любой, самый продуманный барьер, ограничивающий мигранта, будет работать с большими исключениями. Поскольку есть и другая, даже более влиятельная сила, продавливающая эти барьеры изнутри – речь идет о бизнесе, заинтересованном в использовании относительно более дешевого труда. Кроме того, на эконометрических моделях доказано, что миграция стала для многих развитых стран важным источником экономического роста. Таким образом, гипотетические долгосрочные интересы «социальной стабильности», вызовами для которых становится изменение этнического, религиозного состава населения, нередко противоречат текущим микроэкономическим и долгосрочным макроэкономическим задачам. Все они вместе сложно согласуются с собственными стратегиями выживания потенциальных и реальных мигрантов, их семей и представляемых ими социальных сообществ, равно как и сообществ принимающих.

Россия не является пионером в области решения этих противоречий. И в XIX в., а особенно с середины XX в. развитые страны Запада начали импортировать значительное количество рабочей силы. В результате сложились две «модели» миграции и инкорпорирования, доминировавшие в академической и экспертной среде. *Модель поселения* – согласно которой мигранты и их семьи постепенно адаптируются к принимающему обществу. *Модель использования временного труда* – согласно которой временные, рабочие мигранты остаются в принимающем обществе ограниченное время и поддерживают тесный

¹ Castles S. Migration and Community Formation under Conditions of Globalization// International Migration Review. Vol. 36. No. 4. Host Societies and the Reception of Immigrants: Institutions, Markets and Policies. (Winter. 2002). PP. 1143-1168.

контакт со страной исхода². Первая модель реализовывалась Великобританией, которая предлагала принцип «свободы перемещения населения в рамках Содружества», т.е. привлекая трудовые ресурсы из колоний. Вторая характерна для Германии, где была разработана соответствующая юридическая база, создано специальное ведомство по делам гастарбайтеров и сформирована необходимая инфраструктура для рекрутирования и проживания трудовых мигрантов. Впрочем, имели место и гибридные модели – например, в иммиграционной политике Франции сочетались оба подхода. С одной стороны, использовались временные работники, прежде всего из Южной Европы с учетом их этнической и культурной совместимости с местным населением. С другой, – принимались на постоянное местожительство иммигранты из колоний, главным образом из Алжира, являвшиеся французскими гражданами³.

Однозначно определить, какая из двух моделей реализуется сейчас в России, сложно. С одной стороны, ежегодно изменяется политика привлечения временных трудовых мигрантов, с другой, – существует Программа переселения соотечественников, призванная привлечь новых постоянных граждан. Основную массу мигрантов составляют граждане иностранных государств, въехавшие для временной работы. Однако срок этого пребывания весьма размыт и в большей степени зависит от жизненных стратегий самих мигрантов, а не административных ограничений принимающей страны. Но, насколько важно на самом деле сделать выбор между двумя моделями этой политики? Какая работает на решение текущих задач, а какая более перспективна в стратегическом плане?

Можно было бы предположить, что *временная* модель решает задачи текущего момента (покрытие потребности в рабочей силе), а *поселенческая* направлена на решение долгосрочных задач (решение проблемы депопуляции). Однако, практика западных стран показала, что реальные эффекты оказались весьма сходными в обоих модельных построениях: независимо от типа реализуемой политики, все государства столкнулись с проблемами слабо контролируемого нарастания иноэтнических миграционных потоков. Трудовые мигранты не желали уез-

² Castles S. Migration and Community ...

³ Цапенко И. «Ренессанс» экономической миграции на Западе// Вопросы экономики. 2002. № 11. С. 108-121.

жать, более того, сформированные мигрантами неформальные социальные сети облегчали въезд новых мигрантов. То есть «гастарбайтеры» нередко становились постоянными поселенцами. При этом далеко не все они интегрировались в принимающие общества; многие создавали маргинализированные группы, соответствующие жизненные стратегии закреплялись. В свою очередь это приводило к нарастанию напряженности в обществе, этническим и религиозным конфликтам, транслирующимся из поколения в поколение. Исследователи доказывают, что эти эффекты во многом были получены из-за ошибок, допущенных на этапах организации адаптации миграций.

Интересно, что осознание этих ошибок шло с опозданием – в т.ч. и потому, что инструментарий, который использовался для объяснения и предсказания миграционных потоков, и политические решения, которые определяли подходы к управлению потоками и их ограничению, не соответствовали повседневному, реальным стратегиям мигрантов, их семей и принимающих сообществ. Как отмечает Кастельс, «и методологический индивидуализм неоклассики, и легальный позитивизм бюрократии игнорировали характер миграции как коллективного процесса, основывающегося на нуждах и стратегиях семей и микросообществ. Рациональность стратегии выживания семьи часто ставила в тупик предсказательные модели экономических теорий»¹. В современных исследованиях стратегий адаптации мигрантов преобладают методические подходы интерпретативной (качественной) социологии, ставящие во главу угла понимание поведения конкретного человека, правил игры, конституирующих экономическое поведение отдельных групп мигрантов, рутинных практик, которые создаются в процессе взаимодействия мигрантов и принимающих структур (или лиц). В исследовании мы опирались на подобные подходы. Нашей целью было изучение *практик*² социальной и эко-

¹ Castles S. Migration and Community...

² Термин «практики» (теоретически проработанный в работах П. Бурдьё, Н. Флигстина, П. Бергера и Т. Лукмана) встречается в современных социологических работах в разных контекстах. В данном исследовании практики – это повседневные, устойчивые, рутинизированные взаимодействия между экономическими мигрантами и представителями принимающего общества

номической адаптации мигрантов и принимающего общества, правил игры, которые создаются в процессе этой адаптации.

Сложность отнесения российской ситуации к одному из модельных построений связана и с несовершенством самих моделей. Изменившийся геополитически, экономически, технологически мир изменил и исследовательскую оптику для понимания и объяснения феномена миграции. Она теперь немыслима без концепта «трансмигрантов», людей, живущих одновременно в отправляющем и принимающем обществах, вместо ассимиляции к новой культуре поддерживающих связи со странами исхода, создающими социальные поля, пересекающие географические, культурные и политические границы³.

Оптика «транснационализма» отодвигает традиционные концепции, и в том числе дуальную модель миграции, на второй план, хотя и не отвергает их полностью. Авторитетные исследователи выделяют четыре направления, вокруг которых формируются теории миграций: происхождение, причины миграций, направления и продолжительность миграционных потоков, использование труда мигрантов и социокультурная адаптация иммигрантов⁴. Очевидно, это деление не потеряло своей актуальности и сейчас. Несмотря на то, что все эти четыре направления так или иначе пересекаются и создают теоретические построения разных уровней, очевидно, что для нашего исследования наибольшее значение имеет четвертый “topic”. А именно теории социокультурной адаптации мигрантов, среди которых наиболее существенное значение имеют теории ассимиляции, этнического плюрализма и теории, связанные с созданием трансграничных социальных пространств⁵.

(работодателями, посредниками, представителями различных институтов).

³ Click-Schiller N., Basch L., Blanc-Szanton C. Towards a Transnationalization of Migration: Race, Class, Ethnicity, and Nationalism Reconsidered// The Annals of the New York Academy of Sciences, 2002. PP. 645-669.

⁴ Portes A., Basch R. Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States. Berkeley: University of California Press, 1985.

⁵ Faist T. Transnationalization in international migration: implications for the study of citizenship and culture // Ethnic and Racial Studies. 2000. V. 23. N. 2. P.189–222.

Так, Портес указывает, что «исследование текущего состояния иммиграции с попыткой использования усвоенных концепций ассимиляции, плавильного котла, культурного плюрализма и других подобных концепций прошлого века есть попытка идти против течения, использование рамок предыдущей эры для интерпретации случаев современного мира»¹.

Впрочем, такой «отказ» от проверенных концепций еще не означает, что «найдена» теория высокого уровня, позволяющая понимать миграционные процессы, идущие по всему миру. По мнению Портеса, в настоящее время как таковая теория миграций отсутствует, поэтому исследователи постоянно попадают в некие «ловушки» объяснительных смыслов. «При отсутствии теории, мы имеем сегодня главным образом аморфную массу данных об иммиграции в разных странах и серию концептов, состояние которых редко превосходит те, что задаются в рамках идеи нации-государства. Необходимы сравнительные проекты, которые сфокусируются на исследовательских темах высокого уровня абстракции, а не на решении политических задач, и используют при этом общую кросс-национальную методологию»².

Основное отличие этой методологии от «классических» подходов состоит в том, что мигрантам вместо необходимости освоения новой культуры, ассимиляции к ней, приписывается возможность создания социальных полей, пересекающих географические, культурные и политические границы³. «... число людей, которые включены в транснациональную деятельность различных видов – экономическую, политическую и социальную – может представлять значительную часть населения обеих территорий, как отправляющей, так и принимающей. В этом смысле – они становятся частью нового механизма адап-

¹ Portes A. Immigration Theory for a New Century: Some Problems and opportunities // International Migration Review. 1997. V. 31. N. 4. P. 800.

² Portes A. Immigration Theory... P.820.

³ Click-Schiller N., Basch L., Blanc-Szanton C. Towards a Transnationalization of Migration: Race, Class, Ethnicity, and Nationalism Reconsidered// The Annals of the New York Academy of Sciences. 2002. P. 645-669.

тации, довольно сильно отличающегося от тех, что были найдены при изучении иммиграции в конце столетия»⁴.

Наиболее выпукло транснационализм проявляется в «глобальных городах», представляющих собой сосредоточие международных институтов и активно привлекающих трансмигрантов⁵. А также на тех государственных границах, где более интенсивны информационные, людские, товарные, культурные, технологические потоки – например, в Европейском союзе или на границе США и Мексики.

Род занятий трансмигрантов может быть различным – от экспертов международных организаций до сотрудников транснациональных корпораций, от гастарбайтеров (guest workers) до крупных бизнесменов.

Можно обоснованно предполагать, что формы транснационализма выглядят несколько иначе на периферийных границах, сильно оторванных от центров экономической силы. На таких, например, как российско-китайская граница (в нашем случае это исследование Амурской, Иркутской областей и Республики Бурятия). Эта граница разделяет экономически отсталые территории, она была закрытой, барьерной еще 20 лет назад, разделяла людей с различным языком, культурными нормами и практиками, людей с разной «исторической памятью», но вступающих в контакт и продуцирующих трансграничный поток.

Или на границах Калининградской области, относящейся, конечно, к трансграничной Европе, но к весьма периферийной ее части. Граница по периметру этого региона остается барьерной и разделяет территории относительно менее развитые экономически и имеющие непростые социально-культурные связи. Конечно, в отличие от случаев, которые изучаются в глобальных городах, анализируемые в нашем исследовании случаи городов, расположенных в приграничных регионах, не могут привлекать сколько-нибудь заметное количество международных экспертов или сотрудников транснациональных корпораций. Трансграничный поток здесь опосредуется не глобальными изменениями мира, а активными повседневными кросс-граничными контактами.

⁴ Portes A. Immigration Theory... P. 813.

⁵ Sassen S. The global city : New York, London, Tokyo. Princeton : Princeton University Press, 1991.

Данная монография, подготовленная по результатам исследовательского подпроекта «Стратегии и практики адаптации мигрантов» в рамках сетевого проекта «Трансграничные миграции и принимающее общество: механизмы и практики взаимной адаптации», посвящена изучению *практик адаптации транснациональных мигрантов и принимающего общества* на примере четырех регионов (Амурской, Воронежской, Иркутской и Калининградской областей и Республики Бурятия).

Исследование велось через изучение отдельных случаев. Таких как адаптация строительных рабочих из Таджикистана в Иркутске и из Китая в Благовещенске, изменение видов деятельности в Бурятской государственной сельскохозяйственной академии и Благовещенском педагогическом университете и других. Мы стремились получить сравнимые кейсы – то есть выполнить компаративное исследование, для чего применялись единые вопросники для проведения глубинных и экспертных интервью.

Для аналитических целей было выделено три типа трансмигрантов: рабочие, предприниматели и студенты. В адаптации каждого типа экономических мигрантов есть общие черты. Для тех, кто едет зарабатывать (и для наемного персонала и для мелких предпринимателей), принимающая среда – экономический ресурс, который нужно использовать, место работы, а не жизни. Следовательно, они могут стремиться сохранить традиционные для себя условия жизни, и не быть ориентированными на «адаптацию» или «интеграцию». Студенты вынуждены больше времени проводить в окружающей среде и в большей степени общаться с ее представителями – то есть они в большей мере ориентированы на понимание и усвоение культурных норм. Но с другой стороны их цель – получить образование и, как правило, вернуться на родину, и поэтому они не должны испытывать потребности/необходимости изменять традиционные свои культурные, повседневные практики.

Структура книги очень проста – 3 раздела, по одному на каждый из выделенных типов транснациональных мигрантов. В каждом разделе представлены региональные кейсы и небольшой теоретический очерк, призванный эти кейсы объединить.

Несколько слов об авторском коллективе. Как указывалось выше, основной корпус текстов предоставлен участниками

коллективного проекта. Кроме того, в книге размещены два текста, представляющих «внешний» взгляд на изучаемый феномен – это статьи иностранных студенток Карен Мут и Леони Шиффауер, стажировавшихся в Иркутском госуниверситете в 2008 и 2009 годах по программам обмена. Их научным консультантом выступал Виктор Иннокентьевич Дятлов, и именно благодаря их совместной работе в нашей книге появились эти интересные тексты. Впрочем, помощь Виктора Иннокентьевича в подготовке этой книги состояла не только в индивидуальной работе с иностранными студентами. Без его мудрых советов и замечаний, без профессионального руководства двухлетним межмионным сетевым проектом эта книга вообще не была бы написана.

Также мы хотели бы поблагодарить ИНО-центр и руководителей и сотрудников программы МИОН, которые способствовали созданию нашего коллектива и поддерживали нашу работу.

ГЛАВА I

«Гастарбайтеры»

§ 1. Рынок труда иностранных рабочих: что на исследовательской повестке?

Исследователи рынка труда современной России неоднократно отмечали среди остальных важных его характеристик расширение доли рынка иностранной рабочей силы, в том числе занятой нелегально. Эта ситуация вынуждает государственные органы, например Госкомстат, все чаще обращать внимание на эту проблему, оценивать, прогнозировать объем и структуру легального и нелегального привлечения иностранных рабочих, формировать механизмы, направленные на снижение проблем в использовании труда временных мигрантов. Но также ситуация заставляет исследователей как в России, так и за рубежом вновь и вновь обращаться к этой теме¹.

Благодаря этим усилиям основные векторы и объемы потоков трудовых мигрантов в Россию в целом определены, хуже, но все-таки изучено влияние их использования на различные

¹ Витковская Г. С. Российское общество перед лицом массовой трудовой иммиграции // Государственная национальная политика: проблемы и перспективы. Екатеринбург, 2005; Демографическая модернизация России. 1900-2000 /Под ред. А. Вишневского. М.: Новое издательство, 2006; Зайончковская Ж.А. Россия: миграция в разном масштабе времени. Научные доклады. Вып. 1. М.: Центр изучения проблем вынужденной миграции в СНГ, 1999; Красинец Е., Кубишин Е., Тюрюканова Е. Нелегальная миграция в России. М., 2000; Миграция в современной России: состояние, проблемы, тенденции. Сборник научных статей/ под общей редакцией К.О.Ромодановского, М.Л.Тюркина. М.: ФМС России, 2009; Миграция и безопасность в России/ Под ред. Г. Витковской и С. Панарины; Моск. Центр Карнеги. - М.: Интердиалект, 2000; Миграция населения (Приложение к журналу «Миграция в России». Под общ. ред. О.Д. Воробьевой). Вып. 1-6. М., 2001; Мукомель В.И. Миграционная политика России: постсоветские контексты. М., 2005; Олимова С., Боск И. Трудовая миграция из Таджикистана. Международная Организация по Миграции, 2003; Перепелкин Л.С., Стельмах В.Г. Нелегитимная иммиграция и неофициальная занятость в Российской Федерации: зло, благо или неизбежность? //Общество и экономика. 2005. № 4. С. 49-62; и мн. др.

отрасли и экономику отдельных российских регионов. А тема адаптации мигрантов и принимающего общества становится сейчас своего рода исследовательской модой: об этом свидетельствует большое количество публикаций последних лет²; защищаемые диссертации на соискание ученых степеней³;

² Арутюнян Ю.В. О потенциале межэтнической интеграции в московском мегаполисе // Социологические исследования. 2005. № 1; Витковская Г.С. Кавказские мигранты в России: оценка и факторы адаптации, отношение местного населения // Государство и антропоток. (URL: <http://antropotok.archipelag.ru/text/ad03.htm>); Горячев Ю.А., Захаров В.Ф., Курнешова Л.Е., Омельченко Е.А., Савченко Т.В. Интеграция мигрантов средствами образования: опыт Москвы. М.: Издательский дом «Этносфера», 2008; Гудков Л. Почему мы не любим приезжих? // Демоскоп Weekly. 2005. № 231 – 232 (URL: <http://demoscope.ru/weekly/2006/0231/tema01.php>); Дятлов В. Миграции, мигранты, «новые диаспоры»: фактор стабильности и конфликта в регионе // Байкальская Сибирь: из чего складывается стабильность / Редкол.: В.И. Дятлов, С.А. Панагин, М.Я. Рожанский. М.; Иркутск: Наталис, 2005; Кузнецов И.М. Интеграционный потенциал мигрантов // Нужны ли иммигранты российскому обществу? / Под ред. В.И. Мукомеля и Э.А. Паина. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2006. С. 79-94; Мошняга В. Молдавские строители в России: проблемы интеграции в принимающий социум // Демоскоп. 21 ноября – 4 декабря 2005. (URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0223/analit04.php>); Татарко А.Н. Взаимосвязь стратегий межкультурного взаимодействия и социально-психологической адаптации мигрантов (на примере карачаевцев и балкарцев) // Молодые москвичи. Кросс-культурное исследование. М.: РУДН, 2008; Тишков В. Рыночная экономика и этническая среда // Общество и экономика. 2005. № 12.

³ Разгонникова Н.В. Управление процессом адаптации мигрантов к новым социокультурным условиям (на примере Астраханской области). Автореф. дисс. на соискание учёной ст. канд. соц. наук. Волгоград, 2009; Джамангулов К.Э. Международная трудовая миграция на постсоветском пространстве: Автореф. дисс. ... канд. соц. наук. Новосибирск, 2007; Файзуллина А.Р. Миграционная политика в современной России: федеральный и региональный аспекты. Автореф. дисс. на соискание учёной ст. канд. полит. наук. Уфа, 2007.

конференции, проводимые по этой тематике или включающие секции по теме адаптации мигрантов¹.

Тем не менее, *взаимная адаптация иностранных рабочих как социальной группы и принимающей их социальной среды*, раскрыта неадекватно мало. Ведь традиционный подход к изучению адаптации мигранта через *оценку* психологического, физиологического, социо-экономического *уровня адаптации личности* выпускает важнейшие характеристики проблемы. Оценивая, насколько *индивид приспособлен* к среде, мы, с одной стороны, не обращаем внимания на сам процесс адаптации, на экономическое и социальное поведение индивида и группы, и, с другой стороны, исключаем из анализа то, что и *среда приспособливается к индивиду*. Другой весьма распространенный ракурс изучения проблемы адаптации мигрантов – оценка (ин)толерантности общества, потенциала роста ксенофобии и т.д. – также, на наш взгляд, не вполне «попадает в цель», если цель – *изучить, «как» и «почему» (не) происходит приспособление, а не оценить, «насколько»*. Кроме того, проводя различные замеры общественного мнения, получая усредненные или детализированные оценки уровня конфликтогенности по отношению к мигрантам, мы забываем, что принимающей средой *временного, трансграничного мигранта* является его работодатель, посредник, отчасти – представитель ФМС и прочих институтов, контролирующий законность его пребывания; но гораздо реже – «обыватель», т.е. человек, участвующий в опросах.

Таким образом, стремление понять, *как происходит взаимное приспособление трудовых мигрантов и принимающих их социальных групп*, стало основной целью исследований авторов, представленных в данной главе. Мы изучали практики, т.е. рутинизированные повседневные (взаимо-) действия между иностранными рабочими как социальной группой и рабо-

¹ Международные конференции: «Гуманитарные проблемы миграции: межкультурная коммуникация, язык и социально-культурная адаптация» (Тюмень, 2006); «Актуальные проблемы социально-психологической адаптации мигрантов в современном мире» (Пенза, 24-25 октября 2008 года); «Миграционные процессы, миграционная политика и законодательство в постсоветских странах как отражение произошедших перемен» (Суздаль, октябрь 2005 года).

тодателями, формальными и неформальными посредниками, различными институтами.

Поскольку объектом исследования была адаптация *транс-мигранта*, т.е. человека, приехавшего в Россию на ограниченное время и с заданной конкретной целью (продать свой труд за деньги), то в основном изучались экономические практики, а социо-культурные оставались фоном. Мы полагаем, что в отличие от переселенца, приехавшего на постоянное место жительства, трудовой мигрант не нуждается в *глубоком* усвоении культурных образцов поведения, психологических установок, социальных норм и ценностей, актуальных в этой стране, но не связанных непосредственно с выполняемой работой, знаний и навыков. Следовательно, и успешность, *конечный результат адаптации* для временного иностранного рабочего – это *успешность реализации им своей цели и результативность выполнения им работы*.

В частности, рассматривались следующие вопросы. Как именно работают деловые схемы бизнеса по привлечению иностранных нелегальных рабочих? Насколько спрос на труд этой категории работников обеспечивается свободным предложением труда, как на этот рынок влияют барьеры, в частности, коррупция и государственные границы, и какие механизмы и практики позволяют эти барьеры обходить? Каким образом в реальной трудовой практике взаимодействуют работодатели и трудовые мигранты, не имеющие легального статуса, возникают ли на этом поле трудовые конфликты и как они решаются? Как влияет изменение миграционного законодательства на «деловые схемы бизнеса», связанные с поставками иностранных работников в Россию? Можно ли ожидать в близкой перспективе полную или преимущественную легализацию этого рынка?

Впрочем, поскольку экономические практики неотделимы от социальных взаимодействий, поиск ответов на эти вопросы имеет важнейшее значение для понимания и даже прогнозирования того, как происходит, и как будет происходить социо-культурная адаптация иностранных рабочих в том случае, если они остаются в России надолго или принимают решение остаться навсегда. Например, полученные в процессе нашего исследования знания (см. гл. 1. § 2) о том, что прямые контакты китайских рабочих даже с руководством российских пред-

приятий *почти невозможны* вне посредничества бригадира, не говоря уже о том, что контакты с российскими гражданами вне рабочего места практически исключены. Это позволяет говорить о том, что таким образом создается основа для анклавной адаптации; для социализации китайских мигрантов в замкнутой диаспоре в будущем.

Результаты, полученные в ходе исследования социальной сети таджикских мигрантов в Иркутске (см. гл. 1. § 4), подтверждают, что и другие (и по стране исхода, и по российскому законодательству) группы мигрантов также адаптируются в принимающей среде через сетевые связи, в основном сформированные по этническому признаку. Вероятно, этот путь интеграции не является оптимальным – ведь создание и поддержание диаспор в данном случае является и средством защиты от ущемления прав, дискриминации, и реакцией на институциональную неопределенность, коррупцию. Изучение формальных институтов (см. гл. 1. § 7) посредничества показывает, что даже создаваемые в последние годы профсоюзы, явная цель которых – защита прав трудовых мигрантов выполняют скорее неявные задачи экономического характера. А значит сложность решения трудовых споров опять «подталкивает» иностранных рабочих к обращению к землякам, диаспорам.

С другой стороны, в некоторых случаях (с таджикскими, узбекскими мигрантами) мы хотя бы можем говорить о том, что у этих иностранных рабочих есть гипотетическое право выбора обращения в один из списка институтов. В других же случаях (с китайским мигрантами) никакого выбора нет: единственное лицо, олицетворяющее здесь государство, право-защитные структуры, работодателя, карающий орган – это китайский бригадир или посредник. Характерно, что обращение/необращение к посреднику не связано с наличием легального статуса (см. гл. 1. § 3).

Кстати, большая часть региональных кейсов этой главы посвящена именно изучению *института посредничества*. Это не случайно – посредники являются основным механизмом экономической, а также и социальной адаптации иностранных рабочих в современной России. Как в научной литературе¹ так

¹ Витковская Г. Новое миграционное законодательство Российской Федерации: правоприменительная практика. Введение / Под ред.

и в средствах массовой информации² роль посредников в адаптации трудовых мигрантов уже обсуждалась. Основные выводы исследователей сводятся к тому, что, во-первых, *трудовые мигранты прибегают преимущественно к неформальным посредникам*. «Желающие устроиться на работу в России нередко прибегают к услугам посредников, в роли которых выступают государственные и частные агентства по трудоустройству и частные вербовщики (родственники, представители национальных диаспор и др.) как в России, так и в стране происхождения. ... Подавляющее большинство таких посредников работают неофициально, слабо регламентирована деятельность

Г. Витковской, А. Платоновой и В. Школьников / МОМ, ФМС России, ОБСЕ. М.: ИТ АдамантЪ, 2009. С. 19-36; Эксплуатация трудовых мигрантов в российском строительном секторе. Доклад Международной правозащитной организации Human Rights Watch. 10 февраля 2009 года. (URL: <http://www.hrw.org/ru/reports/2009/02/09>); Зайончковская Ж.А., Мкртчян Н.В. Рынок труда в оценках управленцев и работодателей // Зайончковская Ж.А., Мкртчян Н.В. Внутренняя миграция в России: правовая практика. М., 2007. С. 24-36; Мигранты и диаспоры на Востоке России: практики взаимодействия с обществом и государством. Сборник науч. трудов / под ред. В.И. Дятлова и др. М.; Иркутск: Изд-во Наталис, 2007; Козина И.М., Карелина М.В., Металина Т.А. Трудовые практики иностранных рабочих в России // Социологические исследования. М., 2005. № 2. С. 44-52.

- ² «Кто эти посредники? Тут настоящий разнобой: посредничеством занимаются разнообразные агентства, представители этнических и культурных объединений, наконец, просто «бывалые люди» (их традиционно называют «бригадиры») ... Схема работы посредника: в Екатеринбург приезжает какой-нибудь Али, едет к своему родственнику или знакомому «дяде Махмуду» и говорит: «Дядя Махмуд, хочу работать...». Тот ему отвечает, что здесь для работы нужно получить регистрацию, разрешение и т.д., которые стоят денег. У Али, естественно, денег нет. Тогда «дядя» оформляет для него разрешение в долг, но не отдает его «племяннику», а с документами этого Али и еще десятка таких парней приходит к директору какого-нибудь предприятия и предлагает ему «закрывать» вакансии, к примеру, грузчиков. Договорились о цене, и в конце месяца «бригадир» Махмуд получает деньги за всех, а потом распределяет заработок, откладывая себе в карман солидный процент». (URL: <http://business-top.ru/tb/stat/rat/?ID=1384>).

даже официальных агентств занятости как в России, так и в странах происхождения мигрантов. ... Как правило, агентства по трудоустройству практически не отвечают за соблюдение работодателем обещанных условий, и нередко отправляемые ими мигранты, если и не оказываются в ситуации принудительного труда, то все равно подвергаются нарушениям со стороны нарушающего свои обязательства работодателя. Имеются случаи, когда посредники «делают» мигрантам фальшивую регистрацию и разрешение на работу»¹.

Второй важный вывод – неформальный характер отношений между посредником и иностранным рабочим нередко становится *причиной эксплуатации последних и противоправных действий в их отношении*: «аналогичным образом влияние нелегальности пребывания в стране сказывается и на проблеме выполнения работодателем своих финансовых обязательств в отношении выплаты людям заработанных денег. Случаев, когда нелегальных мигрантов «кинули»: не заплатили, сдали полиции/милиции, не заплатили обещанного, достаточно. Об этом говорит каждый десятый опрошенный»².

Отсюда многие авторы приходят к заключению, что единственный путь для «наведения порядка» – жестче контролировать, регламентировать деятельность посредников, либо даже передать эти функции в руки государства. «Власти России и ряда стран происхождения, в частности, Киргизии и Таджикистана, обсуждаются предложения по усилению регулирования деятельности агентств по трудоустройству и ужесточению контроля»³. Еще хуже, что только такой путь решения проблемы видят и власти: «Константин Ромодановский уверил коммунистку, что его соратников «сильно беспокоит ситуация, связанная с институтом посредников», которые наживаются на мигрантах. Так что в ближайшее время в правительство поступит предложение создать при ФМС ВГУП, которое «сумеет ликвидировать институт посредников, чтобы

¹ Эксплуатация трудовых мигрантов...(Human Rights Watch).

² Мошняга В. Молдавские строители в России: проблемы интеграции в принимающий социум // Демоскоп. № 223 – 224. 21 ноября - 4 декабря 2005.
(URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0223/analit04.php#10>).

³ Эксплуатация трудовых мигрантов ... (Human Rights Watch).

ситуация полностью находилась в управлении государства, а не частных лиц»⁴.

Наш авторский коллектив надеется, что представленные региональные кейсы (в целом глава 1, но особенно § 5-6) смогут доказать, что подмена формирующихся рыночных институтов на рынке труда иностранных рабочих институтами административными не улучшит ситуацию, но может привести к очередному витку коррупционных практик и нарастанию ксенофобии.

§ 2. Взаимная экономическая адаптация китайских рабочих и их российских работодателей в трансграничном городе

О Благовещенске, расположенном на российско-китайской границе, нередко рассуждают как о городе, где есть или в скором времени может появиться чайнатаун, где доля китайских граждан в структуре населения настолько высока, что следует беспокоиться о различных аспектах безопасности. Однако, как показывают наши исследования, хотя столица Амурской области и обладает рядом уникальных характеристик, определяемых ее трансграничным положением, эти беспокойства неоправданны⁵.

Количество китайцев, постоянно проживающих в Благовещенске, практически незаметно в общей структуре населения, да и доля временно проживающих в Благовещенске трудовых мигрантов сопоставима со средними показателями по России и не составляет сколько-нибудь значимой социальной или политической проблемы. Интересным научным феноменом является взаимное приспособление жителей трансграничных городов в процессе повседневных трансграничных экономических, социальных, культурных обменов. Ранее я уже обращалась к

⁴ «Мы потеряем Урал и Сибирь»// Взгляд (деловая газета). 2009. 5 июня. (URL:<http://www.vz.ru/politics/2009/6/5/294595.html>).

⁵ Рыжова Н. Благовещенск. В поисках «чайнатауна»// Этнографическое обозрение. 2008. № 4. С. 17-31.

изучению взаимной адаптации трансграничных предпринимателей¹, в этой статье – попытка описать основные экономические практики адаптации китайских рабочих и социальной среды, принимающей этих рабочих.

Как свидетельствуют официальные статистические данные, количество китайцев, постоянно проживающих в Амурской области, очень мало и составляет сотые доли процента от совокупного населения. Этнический состав населения области за межпереписной период (с 1989 по 2002 гг.) изменился в сторону еще большего повышения его однородности: произошло сокращение долей всех этнических групп (за исключением армян, китайцев и корейцев) в пользу роста преобладающей группы – русских. Русских было 86% в 1989 г., стало 92% в 2002 г. В 1989 г. в области проживало 200 китайцев, в 2002 г. перепись учла 851 чел.

Конечно, количество постоянно присутствующих в области и в административном центре китайских граждан больше – здесь и торговцы, и временные рабочие, и студенты вузов, и предприниматели. Использование предприятиями области иностранных рабочих (не только китайцев, но и представителей других государств) ежегодно растет. В 1995 году показатель доли иностранных работников в трудоспособном населении составлял 0,9%, в 2005 – 3,4%, в 2007 – 6,4%. В абсолютных показателях численность трудовых мигрантов составляла 4 тыс. чел. в 1995, в 2005 – 13 тыс. чел., в 2007 – 26,7 тыс. чел. Частично рост доли занятых иностранными гражданами в экономике области определяется не ростом спроса, а давлением и стимулированием к легализации, формируемым федеральным законодательством. Речь идет, во-первых, о законе 115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации», по которому значительно упростилось привлечение трудовых мигрантов из стран СНГ,

¹ Рыжова Н. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков» // Экономическая социология. Электронное издание, 2003. – Т. 4 (№ 5); Рыжова Н.П. Трансграничный народный рынок в Благовещенске-Хэйхэ // «Мост через Амур». Внешние миграции и мигранты в Сибири и на Дальнем Востоке: Сб. м-лов междунар. исследовательского семинара. М.; Иркутск: Наталис, 2004. – С. 153-169.

и в результате, в частности, около 2200 трудовых мигрантов легализовались за период 2007 года (материалы интервью автора с представителями ФМС). Вторым нормативный акт, повлиявший на увеличение численности статистически регистрируемых мигрантов, – Постановление Правительства РФ N 683 «Об установлении на год допустимой доли иностранных работников, используемых хозяйствующими субъектами, осуществляющими деятельность в сфере розничной торговли на территории Российской Федерации». Это Постановление вынудило часть китайских «челноков» («народных торговцев» – китайский термин) «трудоустроиться» в амурских торговых центрах.

Вообще было бы наивно полагать, что миграционная ситуация стала полностью «легальной». Да, как таковых «нелегальных мигрантов» – единицы, т.к. граница присутствующими гражданами, не имеющими статуса резидента, пересекается в подавляющем большинстве случаев легально. Но, несмотря на все подвижки к легализации, по-прежнему много трудовых мигрантов (преимущественно из КНР), въехавших по коммерческим или гостевым визам, но занимающимся трудовой или предпринимательской деятельностью. А также есть большая группа трудовых мигрантов, въехавших – по документам – для работы на одних предприятиях, а работающих на других. Согласно информации о рейдах, проводимых совместно налоговыми и миграционными службами, 15 процентов работодателей не уведомили налоговиков о привлечении иностранцев, то есть официально не оформили с рабочими трудовые отношения². По моим оценкам, доля таких организаций больше.

Сотрудники ФМС и представители бизнеса согласны с тем, что в настоящее время и в ближайшей перспективе значение использования труда иностранных граждан будет только возрастать:

«Просто так рабочих не найдешь... Мы работаем с районными центрами занятости... Развешиваем наши объявления в магазинах, на сельсоветах, на остановках... люди приезжают из деревень, но картина следующая – старики спившиеся, молодежь обкуренная. Человек 10 набираем. В течение полугода из этих 10 оста-

² Пресс-служба УФНС России по Амурской области// Амурская правда. 2007. 23 окт.

ся 1-2 человека» (интервью, руководитель, производство, 2008).

«Однозначно нужны мигранты. Без них нашей области и не будет. Мы ... ездим на проверки, и по документам, и так наблюдаем – в сельском хозяйстве только 2 предприятия из всех могут обходиться своими, российскими гражданами. А в остальных – как говорят директора колхозов – половина самогона гонит, а вторая половина его пьет, потом меняются местами» (интервью, представитель ФМС, 2008).

Бизнес и миграционная служба, заочно соглашаясь с альтернативностью привлечения трудовых мигрантов, не согласны в том, какие трудовые мигранты нужны. ФМС, да и региональные власти, а, судя по Программе переселения соотечественников и федеральные власти, хотели бы видеть выходцев из Средней Азии, еще точнее – «выходцев из Советского Союза». А для бизнеса понятнее, дешевле, а значит эффективнее ввозить китайских рабочих. Доля китайских трудовых мигрантов составляла в совокупном количестве в 2007 году 72%, и этот показатель также ежегодно растет.

Наибольшую потребность в трудовых мигрантах испытывают сельское, лесное хозяйства и строительство. Но если в сельском и лесном хозяйствах общение между линейными руководителями и рабочими можно свести к нулю, и обходиться при этом одним переводчиком, то специфика строительной отрасли вынуждает взаимодействовать бригадиров, начальников участков со строителями ежедневно. Без переводчиков, которых нужно по несколько на каждый строящийся объект, это практически невозможно.

«А как нам с ними разговаривать?» «Переводчики это дорого, а сколько их надо – около каждого рабочего представить?!» (интервью, руководитель, строительство, 2008).

Другая сложность, с которой столкнулись строительные организации, – существенные различия в технологиях

«У них же технологии совсем другие, да и на качество им наплевать... Например, штукатуричики. Мы сначала покрываем раствором поверхность кладки, а только

потом начинаем штукатурить. Не происходит «бухтения». Они так не делают, а нам потом объект сдавать» (интервью, руководитель, строительство, 2008).

С учетом предыдущей языковой проблемы ситуация становится угрожающей: российский бригадир требует переделать, грозит не заплатить, а китайский рабочий уверен, что его обманывают, т.к. он все сделал в соответствии со своими представлениями о правильном. Поскольку у китайских рабочих обычно нет документально подтвержденной квалификации (большая их часть не училась в специальных учебных заведениях), то варианты этого «правильного» могут варьироваться в очень широких пределах. Приглашая рабочих без квалификационных бумаг (или точнее – с бумагами, «выправленными» вместе с другими необходимыми документами), российская строительная фирма несет дополнительные риски. Если придут совершенно «не те» (а доучиваться на месте они, как правило, ни в коем случае не хотят – это потеря денег и времени), то нужно будет их «высылать» обратно. И нести при этом дополнительные расходы. Кроме того, строительная компания несет дополнительные затраты, связанные с повседневным обеспечением трудовых мигрантов – нанимает повара, арендует (или оборузует) жилье и т.д.

Отвлечемся немного от специфики строительной отрасли и приведем цитату эксперта промышленного предприятия, которое из-за похожих проблем решило совершенно отказаться от привлечения китайской рабочей силы:

«Привлечение китайской рабочей силы нам обходилось дороже, чем использование своей рабочей силы. Они работали на тех же условиях оплаты труда, что и наши работники,... но помимо этого мы предоставляли бесплатное общежитие, кухню, санузлы и т.д. ... Мы еще компенсировали им расходы на питание в сумме 1200 р. в месяц. Плюс затраты на оформление одного китайского работника, что выливалось в сумму 11 тыс. р. на работника. ... Разрешение выдавалось на год. В результате содержание этого работника обходилось дороже, чем оплата труда российского работника. То есть экономически это было не выгодно, но мы вынуждены были

привлекать, т.к. не справлялись с выполнением заказов (интервью, руководитель, производство, 2008).

В отличие от производственных предприятий, где потребность в работниках отдельных специальностей измеряется единицами, строительные компании нуждаются в привлечении десятков штукатуров, маляров, каменщиков и т.п. Отказаться от привлечения трудовых мигрантов невозможно. Поэтому была выработана следующая специфическая схема бизнеса.

Вместо непосредственного взаимодействия российских линейных руководителей с трудовыми мигрантами привлекается китайский посредник, который гарантирует выполнение работы заданного объема и качества путем привлечения трудовых мигрантов (своих соотечественников). Оформление миграционных документов обеспечивает российская сторона, она принимает на временную работу китайских рабочих, она же осуществляет контроль выполняемых работ, ведет соответствующую документацию. Кроме того, российская сторона начисляет заработную плату китайским трудовым мигрантам в соответствии с действующими в России нормативами. Но, выплачивая заработную плату и являясь работодателем, российская строительная фирма фактически не может управлять своим (китайским) персоналом, поскольку персонал пребывает в полной уверенности, что их наняла китайская строительная компания. Китайский «посредник» (он же китайская строительная фирма) нанимает китайских рабочих на китайской стороне, получает на российской стороне заработную плату по доверенности от китайских рабочих, несет полную ответственность за качество работы. При этом «посредник» согласует с российской стороной сроки, качество работы и сумму заработной платы, которую получают китайские рабочие. На этом этапе заключаются неформальные договоры (протоколы работ), которые не являются юридическим основанием для оплаты работ. Если ввезено избыточное количество рабочих (либо на какой-то момент времени рабочие не обеспечены объемом работ), то китайский «посредник» находит работы «на стороне»:

«Въезжают 200, но реально работают 150 к примеру. Остальные въехавшие работают где угодно. Мы этого не знаем и не можем проконтролировать. Хотя и должны» (интервью, руководитель, строительство, 2008).

Решая языковые, квалификационные и прочие сложности, о которых говорилось выше, данная схема создает российской строительной компании иные сложности. В том числе проблемы сдачи объекта:

«Чтобы сдать объект в эксплуатацию, нужно кучу документов. Что там эти китайцы делают – кто их знает... Поэтому ведется документация русским мастером, прорабом, начальником участка. На чисто «русском» объекте документацию ведут те же люди, что и управляют рабочими. Здесь функции разделены» (интервью, руководитель, строительство, 2008).

и сложности управления:

«Поскольку работа сдельная, то они не заинтересованы в дешевых видах работ. И они не будут их выполнять. Они вообще без своего главного ничего не будут выполнять. Без посредника и переводчика мы работать с ними не можем, у нас фактически нет рычагов давления на них, управления ими». «Заставить работника работать по нашему усмотрению, где мы хотим, мы не можем. Только согласованно с Н. Хотя это, конечно, незаконно» (интервью, руководитель, строительство, 2008).

Однако в любом случае данная деловая схема является на сегодняшний день наилучшим вариантом соотношения выгод и затрат. В результате на трансграничном строительном рынке Благовещенск-Хэйхэ существует две параллельные реальности. Реальность «Российская»: фирма ввозит иностранных рабочих как бы для своих нужд; оформляет все требуемые документы; выплачивает иностранным рабочим заработную плату по доверенности, выписанной на китайского посредника; оформляет документацию на строящийся объект. И реальность «Китайская»: фирма нанимает строительных рабочих в Китае для отправки их в Россию как бы на строящихся ими там объектах; вывозит рабочих на строительные объекты в РФ; учитывается в КНР по объемам экспортируемых подрядно-строительных работ и услуг по поставке строительных рабочих.

Существование разных реальностей отражается, например, в большом разрыве в данных статистического российского и китайского учета. Согласно данным китайской статистики, общая стоимость экспорта подрядно-строительных работ и услуг по поставке строительных рабочих из провинции Хэйлунцзян в регионы РФ составила в 2006 году 195 млн дол.¹ Основными партнерами провинции Хэйлунцзян являются приграничные регионы российского Дальнего Востока. Означает ли это, что ДФО импортировал в 2006 году подрядно-строительных работ и услуг по поставке строительных рабочих на сумму 195 млн дол.? Нет, совсем не означает. Общая сумма импорта услуг (транспортных, туристских, строительных и всех прочих) ДФО из КНР составила всего 47,6 млн дол.² Т.е. разрыв между китайскими и российскими статистическими данными как минимум 4-кратный, но если учесть, что транспортные услуги составляют основную долю всего импорта услуг, то это несоответствие еще больше.

Здесь стоит еще раз вернуться к вопросу о том, из чего складывается доход китайской фирмы. Из двух составляющих: из разницы между суммой заработной платы рабочих, полученной китайским «посредником» по доверенности от российской компании и суммой реально выплаченной им (их законным представителям) на китайской стороне. И из суммы дохода, полученного от выполнения работ «на стороне».

По оценкам экспертов, заработная плата китайских рабочих (при 12 часовом рабочем дне 6 дней в неделю) составляет около 45 тыс. руб. Они получают на руки около 4 тыс. юаней, т.е. не более 15 тыс. руб. Разница – около 30 тыс. руб. на одного человека в месяц, т.е. 6 млн руб. в месяц на ввезенных 200 человек. Для нас здесь интересны два вопроса: 15 тыс. руб. (4 тыс. ю.) – это много или мало? И почему китайские рабочие согласны отдавать эту разницу?

В провинции Хэйлунцзян средняя заработная плата в строительстве, согласно официальным статданным, в 2006 году

¹ Информационный интернет-портал Russian. China. Org (URL: http://russian.china.org.cn/international/archive/china-russian/txt/2008-02/17/content_10003692.htm)

² Внешнеэкономическая деятельность Амурской области. Сборник. Амурстат. Благовещенск, 2007.

составляла 1123,8 ю./мес.³ Эксперты полагают, что реальная средняя заработная плата в 2008 году в строительстве составляла около 2 тыс. ю. То есть вахтовая работа в Благовещенске для китайского рабочего как минимум в два раза выгоднее, чем работа в Хэйхэ. С учетом того, что в провинции Хэйлунцзян по-прежнему высока доля безработных среди низкоквалифицированных рабочих, которые и составляют основную массу занятых в описываемом бизнесе работников, понятна заинтересованность этих рабочих. Однако не стоит думать, что так будет всегда и предприятия Дальнего Востока обеспечены рабочей силой на долгие годы. По крайней мере эксперты отмечают, что поиск квалифицированных кадров – уже задача сложная:

«Если пять лет (назад), когда мы начинали брать людей-специалистов из Китая, там было очень сложно найти квалифицированную работу, и уровень зарплаты был невысоким. То сейчас экономика Китая на подъеме и ... найти неквалифицированную рабочую силу, которая ничего не умеет, в принципе, не проблема, а вот найти квалифицированных работников, чтобы они могли здесь зарабатывать и давать отдачу, практически на сегодняшний день нереально. То есть люди там нормально трудоустроены и получают» (интервью, руководитель, производство, 2008).

Кроме того, привлекательность вахтового метода, а тем более описанная схема бизнеса будет существовать до тех пор, пока существенен разрыв между уровнем заработной платы в Амурской области и провинции Хэйлунцзян. В 1996 году в Хэйхэ заработная плата составляла 4018,5 ю./год, в 2006 – 13290 ю./год в сопоставимых ценах, то есть заработная плата выросла за этот период в 3,3 раза. За то же время заработная плата в Благовещенске выросла только в 2 раза (в сопоставимых ценах). Разрыв в уровнях заработной платы между городами-близнецами остался. Но он сократился: в середине 90-х он был 3,3; а в середине 2000-х уже менее 3.

Я описала в общих чертах, почему российские фирмы заинтересованы в наличии подобных деловых схем. Почему китайские рабочие согласны работать без выходных, по 12 часов

³ Heilongjiang Statistical Yearbook 2006. www.chinadatacenter.org.

в день, жить в малоприспособленных условиях (обычно там же, где идет стройка), выезжая на заработки за границу. Остается вопрос – заинтересованы ли они в том, чтобы работать на российскую фирму напрямую, без посредника? Ответ отрицательный, так как, по единодушному мнению опрошенных российских и китайских экспертов, китайская фирма-посредник эффективно защищает экономические и социальные интересы трудовых мигрантов, в т.ч. от силовых ведомств:

«Вообще они приезжают группами и тем самым защищают свои права. Какая гарантия, что если он придет один, то его не будут заставлять работать много, а платить мало? Если мы начнем заставлять одного – это одно дело. А если их группа – они возьмут палки...». (Интервью, руководитель, производство, 2008). *«Мы защищаем интересы наших рабочих. Нам не нужны дешевые работы. Они (российская фирма. – Н. Р.) все равно русским больше платят»* (Интервью, посредник, 2008) *«Они (рабочие. – Н. Р.) боятся. Боятся милиции. Паспорта все у меня. У них копии. Если милиция проверит, никто по-русски не разговаривает из них. Потом мне искать. Я не боюсь милиции. У нас с документами все нормально»* (интервью, посредник, 2008).

И последний практический вопрос. А почему китайская строительная фирма не строит сама? Почему участвует в таких схемах? Из-за склонности нарушать законодательство? И получать меньшую прибыль? Ведь фактически в описанной схеме она получает долю от заработной платы, обеспечивая трудоустройство одних и потребность в трудовых ресурсах других¹. Конечно, нет.

¹ Анализ экспертных интервью, полученных в Иркутске, Калининграде, Улан-Удэ позволяет однозначно утверждать, что подобные посреднические схемы существуют везде. Специфика Благовещенска – лишь в доле дохода посреднической структуры. В Калининграде посредники получают около 20% от ежемесячного заработка, в Иркутске доля выше, но в Благовещенске рабочие получают лишь 30% от заработанных денег.

Такие специфические схемы бизнеса существуют во всех отраслях в Амурской области – в сельском хозяйстве² и строительстве, в торговле и лесном бизнесе. Получить разрешение на какую-либо предпринимательскую деятельность можно только при наличии вида на жительство или получении гражданства. Такой «стратегической установки» в российских регионах нет. Получить указанные документы чрезвычайно сложно. Китайцы сейчас, также как и 15 лет назад, воспринимаются как потенциальная угроза безопасности.

«У нас своя фирма. Мы с этой (русской фирмой) вместе работаем. У них есть лицензия. У нашей фирмы её нет. Её не дадут. ... Я в России уже 15 лет, и сестра здесь. Все родственники здесь работают» (интервью, посредник, 2008).

Ситуация институционального вакуума, характерная для начала миграционного обмена с КНР, трансформировалась сейчас в ситуацию постоянного изменения правил игры (например, запреты, разрешения, ограничения на торговлю на рынках мигрантами сменяют друг друга постоянно и непредсказуемо). Возможно, это делается для того, чтобы направлять бизнес в сторону легализации, однако на самом деле ситуация ведет преимущественно к изменению деловых схем, подстройке действующих коррупционных моделей поведения, внешнему облагораживанию бизнеса мигрантов, но не полному выходу из тени. Представляется, что такая «игра с законом» ведется потому, что наличие многих китайских товаров, про-

² Несмотря на постоянно ведущиеся переговоры на уровне администраций провинции и области, на официально заключаемые договоры, сельское хозяйство, также как и все другие сферы, не свободно от неформальных экономических практик трансмигрантов. Одна из распространенных схем ведения бизнеса – оформление его на подставных лиц. Другой важной составляющей реальной экономики являются «подпольные цеха» (производства по переработке сельхозпродукции, ведущиеся без получения соответствующих разрешений). Также как в других отраслях экономики, в сельском хозяйстве заняты трансмигранты, въехавшие по гостевым визам и соответственно не имеющие разрешения на трудовую деятельность. Но желание получить разрешения сталкивается с тем, что сделать это невозможно.

изведенных в Китае нередко с нарушением авторского права, ввезенных по более или менее серым схемам бизнеса пока выгодно российскому рынку, или некоторым его отдельным игрокам, присутствие китайского капитала также необходимо российской провинциальной экономике.

§ 3. Зависят ли права китайского трудового мигранта от его статуса (случай строительных предприятий Благовещенска)?

Импорт трудовых ресурсов и трудовая иммиграция являются неотъемлемой составляющей экономической действительности современной России. Этот единственный пока способ восполнения собственных убывающих трудовых ресурсов. При этом ученые не исключают рисков, связанных с усилением мигрантофобии или появлением этнокультурных конфликтов¹, однако сценарий с опорой исключительно на собственные трудовые резервы практически безнадежен.

Для некоторых регионов нехватка рабочей силы становится одним из основных ограничителей экономического роста. Например, это Амурская область, потерявшая 20% населения за пореформенный период. Потребность в иностранной рабочей силе возрастает здесь ежегодно и можно прогнозировать, что в ближайшие годы тенденция сохранится – даже несмотря на начавшийся в 2008 году экономический кризис. Для многих предприятий области использование труда иностранных работников – единственный выход из сложившейся ситуации с дефицитом трудовых ресурсов.

Активно привлекают иностранных рабочих строительные, торговые и сельскохозяйственные компании. В строительных фирмах – как с российской собственностью, так с нерезидентным капиталом – трудится не менее 25% от общего количества занятых китайцев. По официальным данным, в строительстве в последние годы было занято от 3 до 4 тыс. китайских гражд-

¹ Нужны ли иммигранты российскому обществу/ под ред. В.И. Мухомеля и Э.А. Паина. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2006.

дан, это более 1% от общего числа занятых в Амурской области².

Несмотря на эти значительные для регионального рынка труда цифры, жители Благовещенска («принимающее общество») практически ничего не знают о том, где и как живут китайские рабочие, как работают, где отдыхают, где покупают продукты и как лечатся. Их присутствие в нашем городе совершенно не означает того, что они «внедряются», адаптируются, интегрируются... Напротив, их жизнь протекает параллельно с «принимающей средой», как бы в другой, непересекающейся реальности. С чем связан такой замкнутый образ жизни в чужой стране? Можно ли говорить о том, что хотя бы элементы социальной, культурной, экономической адаптации имеют место? Влияют ли на адаптацию права, которыми обладают мигранты в соответствии с полученным статусом? Поиск ответов на эти вопросы очень важен с точки зрения предотвращения антимигрантских, ксенофобских настроений, которые пока не характерны для Благовещенска как массовое явление, но уже имеют место отдельные случаи избиения и даже убийства китайских граждан.

Исследование проводилось на двух предприятиях Благовещенска, привлекавших иностранных рабочих. По предприятию «А», привлекавшему и отказавшемуся от привлечения трудовых мигрантов, было взято только 1 интервью – с представителем администрации. По предприятию «Р» – 4 интервью с администрацией, а также несколько интервью с китайским посредником, работающим на это предприятие. Общение с рабочими оказалось невозможным, в том числе из-за языкового барьера, но главным образом из-за того, что нас к ним не допускал посредник. Кроме того, были получены интервью в ФМС и дополнительными источниками данных стали материалы СМИ.

Исследователи состояния рынка труда современной России неоднократно обращались к феномену трудовых мигрантов. При этом в фокус исследований нередко попадала проблема легальности статуса мигранта. Легальный статус имеет иностранный работник, легально въехавший на территорию, имеющий легальное пребывание и легальную занятость. Не-

² Внешнеэкономическая деятельность Амурской области. Стат. сборник. Амурстат, Благовещенск, 2007.

легальный мигрант – лицо, незаконно въезжающее в поисках работы в другую страну, а также лицо, пересекающее границу на законных основаниях (по частным приглашениям, в качестве туристов и т.п.) с последующим нелегальным трудоустройством, также, лицо, объявленная цель въезда которого не соответствует его намерениям¹.

Поскольку термин «нелегальный мигрант» имеет однозначно негативную окраску, Международным бюро по труду рекомендуется использовать термин «мигрант с неурегулированным статусом»². Однако тогда в одну категорию попадают мигранты, приехавшие, например, на заработки, но имеющие определенные недостатки с соблюдением всех формальностей (в том числе и не по своей вине). И мигранты, сознательно игнорирующие нормы российского законодательства³. Возможно, более логичным было бы разделение на:

Законопослушных, легальных мигрантов, цель поездки которых соответствует их реальному пребыванию и деятельности на территории другой страны;

мигрантов с неурегулированным статусом, которые при возможности хотели бы легализовать свой статус;

мигрантов-нелегалов, сознательно игнорирующих российское законодательство в личных интересах⁴.

При этом мигрант может быть легальным по двум параметрам – въезду и пребыванию, но незаконно трудоустроенным. Поэтому для определенности в нашем исследовании мы оперируем такими понятиями, как легально занятый, легально проживающий или легально въехавший мигрант (см. схемы 1 и 2).

¹ Карякина Т.Н. Социальная этнография и демография: Учебно-методическое пособие. Волгоград, 2005.

² Международное бюро труда (www.ilo.org/publus). Мукомель В. Нелзя регулировать то, о чем ничего не знаешь// Демоскоп Weekly. 2005. № 207-208.

(URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0207/tema01.php>).

³ Интервью с заместителем директора Федеральной миграционной службы Михаилом Тюркиным. Радио Маяк. 2004 год (URL: <http://old.radiomayak.ru/schedules/6852/18944-audio.html>).

⁴ Отдельно можно выделить группу мигрантов, нелегально ввезенных и эксплуатируемых в принудительном порядке. Однако эта группа мигрантов не является предметом нашего исследования.

Самой распространенной схемой приезда на работу в Амурскую область, как показало наше исследование, является легальный въезд, легальное пребывание, но нелегальная занятость, тогда как вариант нелегального въезда практически не используется (см. схемы 1 и 2). Распространена схема, когда мигрант лишь въезжает в страну легально, но дальше не регистрируется и не оформляет трудовых отношений с работодателем. С легальным въездом в Амурскую область проблем не возникает. Самый простой способ въехать в страну – по туристической визе. Условия такой визы позволяют собрать минимум документов для её оформления.



Схема 1



Схема 2

Впрочем, туристическая виза выдается на небольшой срок, и поэтому, по окончании её действия мигрант становится одно-

временно и нелегально пребывающим, и нелегально занятым. Именно такие случаи регистрируются контролирующими органами (ФМС) в числе наиболее злостных нарушений. Законодательство РФ предусматривает довольно жесткие способы наказания как самих мигрантов (вплоть до выдворения за пределы страны), так и работодателей, нанявших нелегальную рабочую силу (до 800 тысяч рублей для юридических лиц).

Другие способы въезда (коммерческая, учебная и рабочая визы) требуют оформления довольно большого количества документов. Например, кроме заявления, паспорта и прочих стандартных документов, необходимых для оформления туристической визы, для рабочей визы требуются следующие документы: приглашение ФМС России, копия регистрационного свидетельства российской организации, подтверждение на право трудовой деятельности, выданное органами миграционного контроля, и его копия, медицинские сертификаты и справка об отсутствии ВИЧ-инфекции (для въезжающих на срок более 90 дней), свидетельство о квалификации. Учебная, коммерческая визы также довольно сложны в оформлении и получении¹.

Кстати, как показало наше исследование, легальный въезд по рабочей визе еще не гарантирует того, что пребывание и занятость такого мигранта также будут полностью легальными до конца срока пребывания в России. Рабочего с трудовой визой, нанятого китайским посредником, могут легко «отправить» на другое предприятие, и он автоматически становится мигрантом с неурегулированным статусом.

Можно предположить, что правовой статус мигранта должен определять, каким объемом гражданских прав и гарантий (на жилье, на медицинскую помощь, на свободу передвижения и т.п.) он будет обладать, да и будут ли они у него вообще. Многие эксперты уверены, что правовой статус определяет процесс и характер адаптации². Но так ли это?

¹ Официальный сайт посольства России в Китае (<http://www.russia.org.cn/rus/?SID=85&ID=1543>)

² Мошняга В. Молдавские строители в России: проблемы интеграции в принимающий социум // Демоскоп Weekly. 21 ноября – 4 декабря 2005. (URL: <http://www.demoscope.ru/weekly/2005/0223/analit04.php>).

Понятно, что нелегалу не приходится рассчитывать на защиту своих прав. Он целиком зависит от посредника и работодателя. Трудно представить, что даже при возникновении у него такой потребности, нелегал сумеет адаптироваться в принимающем обществе. По крайней мере, до легализации статуса это и теоретически и фактически невозможно.

Но и наличие легального статуса не определяет бытовых условий или свободы передвижения, т.е. прав легальных рабочих. Как и не предлагает каких-то рецептов адаптации.

В обследованных нами случаях все трудовые мигранты, вне зависимости от своего статуса (легальный рабочий, рабочий, с неурегулированным статусом, т.е. въехавший по туристической визе или рабочий с закончившейся визой), жили прямо на стройке, на тех этажах, где сделаны перекрытия. А китайские бригадиры, имеющие возможность снять вполне приличное жилье, жили там же, но на первых этажах. Очевидно, охраняя выход от прорывов своих подчиненных на волю.

Наличие медицинского полиса – тоже чистая формальность, которую они не используют даже при возникновении такой потребности

«Когда наш работник простужается, или заболел, лучше перевезем его в Китай лечиться. На пароходе быстро и недорого. У нас один человек в прошлом году заболел аппендицитом. Надо было сделать операцию. Здесь быстро не получилось его положить в больницу. В Китай повезли. Через начальника таможни. Там сделали операцию. Если здесь делать, долго ждать надо. А если сначала здесь ждать, потом в Китай везти, я заплачу много. Очереди у вас большие. Целый день ждать будешь. Если сильно болеешь, все равно ждешь. И русскому врачу трудно объяснить, что конкретно болит. Особенно, кто не знает русский язык совсем» (интервью, посредник, 2008).

Выходит, что легальные мигранты сознательно отказываются от своих прав? Или они не стоят в ситуации выбора?

«Я переводчик и начальник. Все работники через меня. Каждый день посылаю работников, где они нужны. С русским начальником обсуждаем сроки, считаем объемы, зарплату. Завтра поеду в банк переводить зарпла-

ту работникам. Сумма большая» (интервью, посредник, 2008).

Это слова реального защитника (и одновременно нарушителя) прав и интересов китайских рабочих. Основным защитным механизмом заключается в своевременности выплаты заработной платы – вне зависимости от того, выдала ли деньги на зарплату российская фирма. Если он не заплатит три месяца подряд, то по китайским законам рабочие могут подать на него в суд. Он же решает проблемы с их здоровьем, он вызволяет рабочих, попавших в затруднительную ситуацию с милицией. Рабочие полагаются только на него, и все вопросы урегулируются через этого начальника. Однако за это «китайский начальник» получает неформальное право безраздельно управлять их свободой: забирает паспорта, ограничивает передвижение, высылают на родину за непослушание. Например, на наш вопрос, выходят ли рабочие в город прогуляться, бригадир ответил:

«Они боятся. Боятся милиции. Паспорта все у меня. У них копии. Если милиция проверит, никто по-русски не разговаривает из них. Потом мне искать. А я не боюсь милиции. У нас с документами все нормально» (интервью, посредник, 2008).

С какой целью забираются паспорта у работников, несмотря на то, что это запрещено российским законодательством? Прямого ответа на этот вопрос не было, но косвенные намеки указывали на то, что так рабочих легче контролировать.

Рабочие находятся в подчинении у китайского представителя, а он защищает их интересы, ограничивая их свободы.

«Мы с китайскими рабочими работаем через фирму. Все условия работы согласовываем с фирмой-посредником, представляющей интересы китайцев. Все согласовывается с директором этой фирмы. Составляется протокол работ. Заставить работника работать по нашему усмотрению, где мы хотим, мы не можем. Только согласованно с Л. Вообще, работник китайский полностью зависит от бригадира. Если есть задолженность по заработной плате, бригадир следит за этим. Звонит мне каждый день» (интервью, посредник, 2008).

В заключение вернемся к вопросу о том, насколько правовой статус определяет процесс и характер социальной адаптации мигранта? Закон РФ предоставляет легальному мигранту возможность обладания практически теми же правами, что и гражданину России. В реальности практически никакими своими правами китайские мигранты в Благовещенске не пользуются. То есть исследование показывает, что статус легальности и процесс адаптации пока никак не связаны между собой. Большая часть работников на обследованных нами предприятиях имела легальный статус, однако ни о какой адаптации не было и речи.

§ 4. Социальные сети таджикских мигрантов в Иркутске: наблюдения американской студентки¹

Введение

Иркутск, Россия. Солнечный август 2006 года.

Мы шли на занятия в Центр независимых социальных исследований и образования, где учились по программе обмена, когда один из строителей, красивших старый деревянный дом, узнал и окликнул нас, потому что вчера Саша² – так его звали – подсказывал дорогу моей подруге. Мы спешили, и поэтому договорились встретиться на следующий день. Во время следующей встречи Саша говорил о себе (прежде всего, о том, что он таджик), о своей красивой родине, о том, что он надеется когда-нибудь вернуться домой навсегда. Саша удивился, узнав, что я слышала раньше о Таджикистане. Действительно, Средняя Азия давно интересовала меня, хотя о таджикских иммигрантах в России я не знала почти ничего.

¹ Подготовить эту статью мне помогали разные люди, и я очень благодарна всем им: Виктору Дятлову, Наталье Рыжовой, Георгию Дерлугьяну, Татьяне Поддубных, Алле Орловой, Елизавете Алексеевой, Людмиле Кошелевой, и, конечно, всем людям, которые в беседах открывали мне свой мир.

² Все имена – псевдонимы.

Когда мы с Сашей познакомились, я искала тему для дипломной работы – я была студенткой социологического факультета последнего курса Нортвестернского университета (Чикаго). Я не планировала заниматься именно международной миграцией, но именно это знакомство убедило в том, насколько интересна и перспективна тема. Конечно, я часто слышала и читала о миграции в Америку, но об этом феномене в России не знала почти ничего.

Мы стали беседовать с Сашей почти каждый день. Он познакомил меня со своими друзьями, также из Таджикистана, и скоро я была погружена в мир таджикских трудовых мигрантов. Я бывала на стройках, проводила время со своими новыми друзьями в кафе, вместе с ними наблюдала за выборами президента Таджикистана, побывала на празднике таджикской культуры. Жизнь мигранта открывалась с разных сторон; в этой статье реконструирована одна, но очень важная сторона этой жизни – *социальная сеть*. Данный феномен часто привлекал и привлекает социологов – структура сети, отношения между людьми и сообществами, в нее входящих, и, конечно, причины ее формирования. Проведенный обзор теоретических источников, его сопоставление с моими эмпирическими данными показывают, что в целом модели поведения таджикских мигрантов в России сходны с моделями поведения таких групп, как итальянские, латиноамериканские и мексиканские иммигранты в США, карибские иммигранты в Великобритании и т.д.¹ Впрочем, есть и принципиальные от-

¹ Adler, R. H. Human Agency in International Migration: The Maintenance of Transnational Social Fields by Yucatecan Migrants in a Southwestern City// Mexican Studies/ Estudios Mexicanos, 2000. # 16. PP. 165-187; Anderson E. Beyond the Melting Pot Reconsidered // International Migration Review, 2000. # 34. PP. 262-270; Bashi, V. Networking the Globe// Survival of the Knitted: Immigrant Social Networks in a Stratified World, 1-50. Palo Alto: Stanford University Press, 2007 (URL: <http://www.rci.rutgers.edu/~vbashi/vbashi-1-Introduction.pdf>, accessed January 16, 2007); Bommes M. Migration, Belonging, and the Shrinking Inclusive Capacity of the Nation State// Worlds on the Move: Globalization, Migration and Cultural Security. Ed. by Jonathan Friedman and Shalini Randeria, New York: Toda Institute for Global Peace and Policy Research, 2004 PP. 209-227; Foner N. Beyond the Melting Pot Three Decades

личия результатов моего исследования от выводов, к которым пришли авторы других работ – в конце статьи я на них специально останавлиюсь.

На следующих страницах я, прежде всего, изложу методику исследования, затем кратко охарактеризую исторический контекст и социально-экономическое положение Таджикистана в связи с миграционными процессами. И, наконец, представлю свои выводы о функционировании социальной сети таджиков в Иркутске – её структуре, механизмах и функциях. Конечно, эти выводы не дадут полного описания таджикской сети в Иркутске, тем не менее, я надеюсь, что этот очерк может оказаться полезным и предоставит хорошие возможности для будущего исследования.

Замечания по методике исследования

Я стремилась к реализации метода включенного наблюдения – насколько это было возможным для американской студентки и сообщества таджикских мигрантов. В период с августа по декабрь 2006 года было проведено около 30 интервью-бесед (в основном групповых) с разными людьми в Иркутске. Большинство моих собеседников – таджикские мужчины, занятые в строительном бизнесе (семь человек – представители других национальностей, 2 человека – женщины). Хотя у меня был базовый список вопросов о семье, работе, жизни до миграции, взаимодействиях с российским обществом и будущих планах, я не старалась контролировать или направлять разговоры. Иногда наши встречи вовсе не были похожи на интервью, как, например, когда один из моих информантов привёз меня на собрание по поводу строительства нового гаража. В подобных случаях я редко говорила сама, стараясь больше наблюдать за

Later: Recent Immigrants and New York's Ethnic Mixture// International Migration Review, 2000. # 34. PP. 255-262; Hamilton S., DeWalt B.R., Barkin D. Household Welfare in Four Rural Mexican Communities: The Economic and Social Dynamics of Surviving National Crises// Mexican Studies/Estudios Mexicanos, 2003. #19 (3). PP. 433-462; Portes A. Introduction: Toward a Structural Analysis of Illegal (Undocumented) Immigration // International Migration Review, 1978 #12. PP. 469-484; Tilly Ch. Transplanted Networks// Immigration Reconsidered. Ed. by Virginia Yans-McLaughlin. New York: Oxford University Press, 1990. PP. 79-95.

взаимодействиями и отношениями между этими мужчинами, которые, кажется, забывали о моем присутствии.

С большинством информантов я познакомилась благодаря именно социальной сети, которая была предметом исследования: Саша познакомил меня с несколькими своими друзьями, один из них, Алексей, занимал высокую позицию в Таджикском Национально-Культурном Обществе (НКО). Алексей в свою очередь познакомил меня с разными другими людьми. С некоторыми информантами я познакомилась благодаря своим связям в Байкальском государственном университете экономики и права – например, с женщиной, чей муж работал в строительстве, через него я вышла на таджиков, которые работали на одной из его строек.

Социально-экономическая справка и история Таджикистана

Таджикистан располагается в Средней Азии, имеет общие границы с Китаем, Афганистаном, Узбекистаном, и Киргизией. Во второй половине 1990-х годов, когда миграция в Россию из большинства стран СНГ уменьшилась, миграция из Таджикистана даже выросла¹. Точное количество мигрантов неизвестно из-за распространенности нелегальных практик. По результатам недавнего исследования Международной Организации по Миграции (МОМ) «около 900 тыс. таджикских граждан ежегодно путешествуют за границу с рабочими целями, большей частью в Россию»². Для сравнения – в целом население Таджикистана составляет меньше 7,5 миллионов³.

Таджикская ССР была одной из этнических республик, созданных во времена Сталина, соответственно в ней реализовывалась советская национальная политика. По мнению Коллетт Харрис, члена Института Исследований Развития Университета Суссекса, «Таджикистан никогда не был интегрирован

¹ Трудовая миграция из Таджикистана // Moscow: International Organization for Migration, 2003.

² Tajikistan wants to ask Russia to amnesty deportees // Interfax. 2007. January, 8. (URL: http://www.interfax.ru/e/B/0/28.html?id_issue=11656632).

³ Tajikistan // The World Factbook. U.S. Central Intelligence Agency (URL: <https://www.cia.gov/cia/publications/factbook/geos/ti.html>).

(с СССР. – Прим. ред.) по-настоящему. Понятие таджикской национальности изобрел Сталин, сами же люди его мало замечали, предпочитая называть себя в соответствии с местностью или областью»⁴. Девятого сентября 1991 г., после распада СССР, Таджикистан стал независимой страной. Дополнительным негативным фактором, помимо экономического кризиса, связанного с распадом СССР, стала кровавая гражданская война. В мае 1992 г. оппозиция, включая и демократические и исламистские группы, попыталась взять власть из рук коммунистов, которые до тех пор управляли государством⁵. Война стала «междоусобной борьбой между разными таджикскими военными деятелями разных областей»⁶. Десятки тысяч беженцев потянулись за границу. С 1992 по 1993 г. один из пяти таджиков стал беженцем или внутренним перемещенным лицом⁷. К 1994 г. война номинально закончилась, обе стороны подписали договор о прекращении огня, но население продолжало воевать по крайней мере до 1997 г., когда государство и оппозиция наконец подписали мирный договор, включивший оппозицию в органы государственного управления⁸.

Впрочем, и до независимости и опустошающей гражданской войны Таджикистан был одной из самых бедных советских республик. Перестройка и последующий распад СССР привели к снижению реальных среднедушевых доходов на 50%⁹. Ситуация еще ухудшилась из-за военных действий. К их окончанию «большинство бюджетных зарплат было меньше \$10 в месяц»¹⁰. При этом инфляция доходила в середине 90-х годов

⁴ Harris C. Control and Subversion: Gender Relations in Tajikistan. London: Pluto Press, 2004. P.28.

⁵ Harris C. Control...; Pike J. Tajikistan Civil War. Global Security, 2005. April, 27. (URL: <http://www.globalsecurity.org/military/world/war/tajikistan.htm>).

⁶ Derluguian, G. Bourdieu's Secret Admirer in the Caucasus. Chicago: University of Chicago Press, 2005.

⁷ Трудовая миграция из Таджикистана. Moscow: International Organization for Migration, 2003. P. 18.

⁸ Pike, J. Tajikistan Civil War...; Tajikistan. The World Factbook...; Harris C. Control and Subversion...

⁹ Harris C. Control and Subversion...

¹⁰ Ibid.

до 1000% годовых¹. Не смотря на непрерывный экономический рост, начавшийся в 1997 г., около 64% таджиков все еще живут за чертой бедности². В 2005 г. валовой национальный продукт составлял лишь \$364 в год на человека³.

Неполная занятость и безработица – серьезные текущие проблемы для Таджикистана. Хотя официальная доля безработных в 2003 г. составляла лишь 2,1%, реально этот показатель был существенно выше. По экспертным оценкам, от 12 до 30%⁴. Неполная занятость также высока, и по оценкам ее доля составляет около 40%⁵. Почти 52,5% безработных – молодые люди от 18 до 29 лет⁶. Многие молодые люди экономически зависят от своих родителей еще долгое время после окончания школы.

Существует множество причин, по которым люди уезжают за границу на заработки; это рост населения, провалы социального страхования, переселение крестьян в город, связанное, в том числе, с изменениями системы землепользования, отсутствие потребительского кредитования, неудовлетворенный спрос на потребительские товары, экология, политика⁷.

Главные причины, из-за которых мои информанты, по их мнению, выехали в Россию на заработки – это безработица и нехватка денег. По словам одного из них, «денег и работы мало в Таджикистане. Если бы не это, мы бы сюда не приехали».

¹ Human Development Report, cited in Harris C. Control and Subversion...

² Background Note: Tajikistan// U.S. Department of State. Bureau of South and Central Asian Affairs, 2007. (URL: <http://www.state.gov/r/pa/ei/bgn/5775.htm>); Tajikistan. The World Factbook...

³ Background Note: Tajikistan...

⁴ Tajikistan. The World Factbook... ; Трудовая миграция из Таджикистана...

⁵ Background Note: Tajikistan...

⁶ Трудовая миграция из Таджикистана...

⁷ Brubaker R. International Migration: A Challenge for Humanity// International Migration Review. Special Issue: UN International Convention on the Protection of the Rights of All Migrant Workers and Members of Their Families, 1991. № 25. P. 946-957; Massey D. A Synthetic Theory of International Migration// World in the Mirror of International Migration. Ed. by Vladimir Iontsev and Irina Ivakhniouk. M: MAX Press, 2002.

Но все же не только экономические причины повлияли на решение о миграции. Несколько мужчин, включая Сашу, приехавшие в Россию впервые более десяти лет назад, подчеркнули, что главной проблемой, из-за которой они уехали в Россию, была гражданская война. Некоторые мои собеседники, уехавшие после окончания войны, также сослались на эту проблему как на причину миграции, поскольку она разрушила страну, привела к росту безработицы и общему экономическому упадку.

Ещё одной причиной миграции стал поиск «цели в жизни» и «своего места». По статистике, безработица непропорционально в большей степени касается молодых людей. Поэтому многие из них, не находя для себя занятия на родине, оставаясь социально неадаптированными, выезжают на заработки. Когда я спросила одного из своих информантов, что тот делал раньше, до приезда в Россию, он ответил: «Я сидел и отдыхал». Он также сказал, что был «хулиганом», и сейчас благодарен Богу за то, что начал заниматься строительством.

Мужчины также говорили о старых связях, которые «тянули» их в Россию. Дедушка одного из информантов продавал фрукты в Иркутске со времен Советского Союза. У других были друзья, которые приехали из России и рассказали о возможностях для работы.

Иркутск стимулирует приток мигрантов особенно в строительный бизнес – ведь спрос на труд в этой экономической сфере традиционно высок. Старые деревянные дома, которых в Иркутске много, почти постоянно нуждаются в ремонте; в городе ведется и новое строительство. По словам одного из строителей, Иркутск «никогда не достроится». Стройки легко найти по всему городу. Для мигрантов это означает постоянный источник работы.

Характеристики социальной сети

Перейдем к обсуждению структуры, механизмов и целей социальной сети таджикских трудовых мигрантов в Иркутске. Социальная сеть включает почти всех таджикских мигрантов, присутствующих в городе, связана с людьми, находящимися в Таджикистане, а также включает не-таджиков. Эта сеть имеет довольно высокую степень *мультиплексности*, термин использованный социологом Алехандро Портесом, для характеристики «степени, с которой отношения между участ-

никами сети включают перекрывающиеся институциональные сферы»¹. Сеть таджикских мигрантов в Иркутске имеет частично перекрывающиеся связи родства, дружбы, работы, знакомства, этничности и религии. Плотность сети распределена неравномерно: некоторые члены имеют высокую «центральность», т.е. связаны со многими участниками сети, а другие связаны с сетью периферийно, т.е. имеют один-два контакта.

По мнению Портеса, власть члена социальной сети часто зависит от степени его центральности в рамках сети, и если эта степень высока, то он меньше подчинён социальному контролю. По моим оценкам, это не всегда так. Рассмотрим случай Алексея, человека имеющего высокую позицию в Таджикском Национально-Культурном Обществе. Он имеет разветвленные связи – почти все, с кем я беседовала, были знакомы с ним, или, по крайней мере, слышали о нем. Он обладает несколько большей властью, чем другие участники сети. Например, именно он собирал деньги для финансирования праздника таджикской культуры (на который внесли деньги практически все). Интересно, что он почти никогда не имел своих сигарет, а просто брал их у кого-нибудь, кто был в это время рядом. Впрочем, не его позиция в сети предоставляет атрибуты этой власти. Наоборот, полученная власть позволила занять соответствующее место в сети. Один из источников власти Алексея – его легальный статус мигранта. Это означает, что он не боялся милиции, и, следовательно, обладал большей свободой. Второй источник власти Алексея – это его позиция в Таджикском НКО, которая предоставила доступ к информации и связям, существовавшим в организации. Несмотря на то, что социальная позиция в сети у этого информанта высока, его подчинённость социальному контролю также значительна. Это происходит потому, что связи в сети двунаправлены – один из важнейших выводов, к которому я скоро вернусь. Алексей связан со многими людьми, но они также связаны с ним, и это даёт им право притязать на его время и свободу. Каждый раз, когда я с ним встречалась, он казался тревожным, постоянно куда-то спешил, чтобы решать какие-то новые задачи.

¹ Portes A. Economic Sociology and the Sociology of Immigration: A Conceptual Overview// The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship. Ed. by Alejandro Portes. New York: Russell Sage Foundation, 1995. P. 10.

Он постоянно говорил по телефону с людьми, которые просили его помощи. Центральность Алексея в сети не давала ему свободы, а напротив, ограничивала его время даже в большей степени, чем время и свободу других, не центральных членов сети.

Структура сети

Функции социальной сети вполне традиционны – отправка материальных ценностей, в том числе денег и передача информации. Например, информация о моем исследовании также передавалась по каналам социальной сети – люди, с которыми я знакомилась в ноябре, слышали о нем от тех, с кем я разговаривала в августе. Основной же функцией сети является поиск работы.

Строительный бизнес в Иркутске, как показало исследование, организован через систему бригад. Конкретная схема бизнеса для выполнения определенной работы выстраивается на основании переговоров между участниками сети², которые занимают разные позиции в ее структуре. На высшем уровне деловой схемы находятся строительные фирмы и хозяева, у которых есть деньги и планы по строительству или ремонту. На следующем уровне располагаются начальники. Обычно это россияне, которые выстраивают систему контактов и взаимодействий между бригадами и фирмами или хозяевами. Начальники обычно управляют несколькими бригадами и предоставляют бригадирам управление индивидуальными работниками. Бригады составляют следующий уровень схемы; они связывают начальников и работников. Также они выполняют такую же работу, как простые рабочие, но, как правило, уровень их квалификации существенно выше. Они несут ответственность за работу своих бригад, за своевременную поставку материалов. Если работники не выходят на работу или делают ее плохо, ответственность в поиске нового рабочего лежит на

² Реконструкция деловых схем бизнеса осуществлена на основании заметок, сделанных во время моего участия в ряде переговорных процессов с участием начальников, бригадиров и рядовых работников. Важно подчеркнуть, что описываемые схемы не являются исчерпывающими, и, возможно, в том же Иркутске могут существовать и другие варианты организации работы в строительном бизнесе.

бригадире. Это означает, что бригадирам нужны хорошие связи и информация о том, кто и по каким специальностям свободен в настоящее время, где можно своевременно получить (приобрести) материалы. Бригады обычно также являются иммигрантами. Иногда они выстраивают эксклюзивные трудовые отношения с начальником, на которого будут работать.

Не все бригады работают вместе со своими бригадами на тех же работах. Некоторые из них, после того как процесс запущен, лишь иногда приходят с проверкой, а остальное время работают в другом месте. Иногда бригады получают около 10% от суммы гонорара вместо зарплаты.

На низшем уровне бизнес-схемы находятся простые работники, формирующие бригады. Бригады – это непостоянные, текущие организации, а не просто десять или двадцать мужчин, которые вместе переходят с одной стройки на другую. Бригадир, используя свои связи, подбирает нужных работников для данной работы. Чаще всего бригады формируются по этническому признаку (китайская, таджикская и т.д.), полагая, что так происходит потому, что бригадир имеет большее количество контактов внутри своей национальной группы. В любом случае это правило не жестко соблюдается.

На небольшие, внештатные работы хозяин может напрямую нанять работников (без начальников или бригадиров). В таком случае уже работник выступает как бы бригадиром и приглашает помощников по своим контактам. В некоторых случаях он может сделать всю работу самостоятельно, получая полное вознаграждение. Некоторые бригады целенаправленно обходят начальников и стараются заключить контакты напрямую с фирмами или хозяевами.

Описанные схемы не могли бы действовать без социальной сети, личных контактов и доверия, на которых они держатся. Русские начальники полагаются на бригадиров, использующих свои связи в мигрантской сети для поиска работников. Обычные рабочие используют горизонтальные связи между собой и вертикальные связи с бригадирами в поисках работы для себя и для своих родственников и друзей, желающих приехать в Россию.

Связи в сети

Теперь я хочу вернуться к вопросу о том, что связи в сети двунаправлены; поддержание репутации – превосходный

пример для того, чтобы продемонстрировать это. Репутация – это контроль качества работ для начальников и строительных фирм, защита против эксплуатации для работников, гарантия обращения к услугам бригадира.

Репутация бригадира. Информация о качестве работы бригады распространяется среди начальников. Если бригада плохо работает, не выполняет сроки работы, то именно бригадира больше не нанимают. А отдельных работников из бригады данная информация может не коснуться. Кроме того, бригадир имеет репутацию среди обычных работников: информация о его «легком», веселом характере, его честности, ответственности или, о тех же, но негативных чертах, быстро расходится по горизонтальным каналам сети.

Репутация начальника. Среди работников и бригадиров начальник имеет репутацию как хороший или плохой работодатель; то есть выдаёт ли он зарплату вовремя, разумны ли его ожидания и т.д. Если репутация плохая, то эта информация распространяется между бригадами и работниками, и либо никто не согласится работать на него, либо условия контракта будут более жесткими, а сумма платежа выше. Среди фирм репутация начальников основана на качестве работ бригад, которыми они управляют. Если качество работ плохое, то этого начальника не нанимают.

Социолог Ч. Тилли так описывает этот образ устройства на работу мигрантов, действовавший в конце XIX – начале XX веков, называя его договором подряда: «[им]мигрантские сети формируют своеобразные договоры подряда потому, что они дают подрядчику доступ к гибким поставкам труда, о которых он или она может легко получать информацию¹». Кажется, именно такая ситуация сложилась в Иркутске. Строительные фирмы и начальники интересуются поиском быстрого, надёжного, недорогого труда, и мигрантская сеть приспособилась к тому, чтобы предоставлять эту услугу, формируя механизм саморегулирования через репутацию. Социальный контроль, предоставляемый сетью, позволяет обеспечивать качество труда, а способность сети быстро передавать информацию предо-

¹ Tilly Ch. Transplanted Networks// Immigration Reconsidered. Ed. by Virginia Yans-McLaughlin. New York: Oxford University Press, 1990. P. 86.

ставляет некоторую защиту для работников против эксплуатации.

Как и связи, власть также имеет двунаправленный характер. Я не имею в виду, что есть равномерное распределение власти между работниками, бригадирами, начальниками и фирмами. Но из-за того, что информация передается по сетям, не только начальники и фирмы могут найти качественных работников и избежать найма неподходящих, но и работники имеют возможность коллективно «наказывать» начальника отказом работать на него. Это стимулирует начальников обращаться с работниками честно, даже когда работники – нелегальные мигранты, не имеющие легальных способов решения проблем. Этот механизм, конечно, несовершенен – мне рассказывали и о плохих работодателях и об ужасных условиях жизни – тем не менее, сеть – это единственный способ поддерживать права работников и работодателей в неправовых контрактах.

Сила связи

Как сильные, так и слабые связи играют роль в описываемых деловых схемах бизнеса¹.

Сильные связи. После того, как работник устроился на работу и выстроил систему взаимоотношений с бригадиром, он часто делает вызов родным и двоюродным братьям, друзьям, то есть людям, с которыми он имеет сильные связи и хочет помочь в поиске работы. Часть репутации этого рабочего распространится и на вновь приглашаемых мигрантов. Поэтому члены семьи устроенного рабочего часто прибегают к этой особенности сети. Обращение к семейному ресурсу в миграцион-

¹ Социолог Марк Грановеттер в своей статье “Сила слабых связей” пишет о том, что в социальной сети, есть сильные и слабые связи. Сильные связи – связи родства, близкой дружбы. Слабые связи – связи знакомства, этничности, религии, и т.д. Грановеттер доказывает, что слабые связи часто оказываются более эффективными, особенно если речь идет о поиске работы. Мое исследование показывает, что и сильные и слабые связи могут быть важными для мигранта; какие связи используются, зависит от того, иммигрирует человек первым из своей семьи или круга друзей, или у него есть друзья и родственники, к которым можно обратиться за помощью. Granovetter M. S. The Strength of Weak Ties// The American Journal of Sociology, 1973. № 78. P. 1360-1380.

ном поведении также способствует традиционная структура таджикской семьи.

Семьи в Таджикистане обычно большие, имеют много детей, и расширенное понимание семьи часто включает семьи нескольких поколений, даже если они не живут под одной крышей. Семейная структура скорее патриархальна, хотя оба родителя имеют власть над своими детьми. Браки часто устраивают родители, хотя сыновья имеют, по крайней мере, возможность высказаться в том случае, если хотят жениться. Традиционная структура отношений в семье очень практична по отношению к поддержанию экономической стабильности и выживанию отдельных ее членов. Расширенная семья работает как большая экономическая единица, своего рода «предприятие», даже если никто из семьи не занимается собственно предпринимательством. В этом «предприятии» родители действуют как управляющий орган, аккумулирующий ресурсы, заставляющий всё работать, поддерживающий слабых и зависимых членов, и принимающий решение – кто, куда и на какое время уедет на заработки. Сыновья, становящиеся мигрантами, отправляют денежные переводы родителям, даже если они сами имеют жен с детьми. Родители решают, как распределять эти деньги среди своих детей и семей мигранта. Один человек, уезжая за границу и оставляя жену и детей, подвергает их экономическому риску – он может не быть успешным или даже умереть. Но в большой семье, если один мигрант не успешен, есть другие члены, которые могут поддерживать семью, оставшуюся дома.

Хотя многие таджикские семьи поддерживают традиционные культурные семейные структуры, в том числе такие черты, как многодетность, опыт миграции влияет и на институт семьи. Если супружеские пары живут за много тысяч километров друг от друга долгие месяцы, иногда брак распадается, дети лишаются отца. Некоторые мигранты женятся на русских женщинах, создают новые смешанные браки в России.

Слабые связи. Мигрантам, первыми выехавшим из своего круга знакомых или семей, гораздо сложнее адаптироваться к новым условиям, да и просто найти работу. Они вынуждены полагаться на слабые связи этничности и религии. Понятно, что в Таджикистане этничность разделена в различные местные группы, но в России, общая «таджикская этничность»

становится важнейшим маркером, определяющим жизнь мигранта. В соответствии с концепцией Тилли, старые категории этничности остаются там, где они были сформированы, а новые категории создаются в миграции и из-за нее. Вначале статьи я уже указывала, что Саша сразу сказал мне, что он – таджик. И когда меня знакомили с новыми людьми, нередко название этничности следовало впереди названия имени. То есть этническая связь, очевидно, присутствует – некоторые мужчины говорили, что все «таджики – братья», что они могут доверять друг другу и полагаться на взаимную помощь, даже если у них нет сильных дружеских или семейных связей.

Интересен в этой связи рассказ одного из моих информантов. Володя приехал в Иркутск 11 лет назад на поезде. Он никого не знал в городе. Спросил, где находится Центральный рынок, и люди подсказали ему дорогу. Там он спросил, где найти начальника. Начальник познакомил его с таджикским сообществом, которое помогло едой, деньгами, жильём и работой. Прошло 11 лет, и Володя продолжает работать – уже в качестве бригадира – на того же начальника, называя его «самым лучшим начальником на свете». Эта история демонстрирует важность слабых связей в сети.

Очевидная значимость этнических связей могла бы подразумевать, что на одной стройке могут находиться только одни таджики, но это не так. Особенно на больших стройках совместно может трудиться несколько бригад, и это означает, что там могут оказаться представители разных этничностей. Например, на одной из строек, которую я часто посещала, работали таджики, русские, киргизы и корейцы. Русский язык там являлся необходимым *lingua franca*.

Вообще следует отметить, что далеко не все мигранты ограничивают свои контакты представителями одной этничности. Один из примеров – случай Коли, который работал рядом с «многоэтничной» стройкой, ремонтируя стоящее рядом старое деревянное здание. При этом он жил в одной из комнат этого здания вместе с двумя русскими девушками, которые работали также строителями. Их совместное проживание не было связано с романтическими отношениями, а обуславливалось лишь утилитарными соображениями.

Кстати, большинство моих респондентов жило на «рабочем месте». Такая работа, как у Коли, часто предполагает предо-

ставление жилья – отремонтированной или подлежащей ремонту комнаты, помещения в недостроенном здании и т.п. Некоторые мигранты работают одновременно в двух и более местах. И часто это связано именно с предоставлением жилья.

Ещё одна важная функция сети – установление контакта между легальными и нелегальными мигрантами. Многие вещи легко достаются мигрантам легальным и очень сложно могут быть реализованы без «правильных документов». Отправка денежных переводов домой – это, наверное, самое главное, что невозможно сделать без документов. Поэтому легальные мигранты часто помогают нелегальным в этой операции. Легальные мигранты также помогают нелегальным в получении медицинских услуг; и иногда, если усиливается поиск и выдворение нелегальных мигрантов, легальные ходят в магазин за продуктами.

Как отличается таджикский случай

Случай таджикских мигрантов в России подтверждает современные сетевые концепции миграционной теории, как в части самого процесса миграции, так и в части адаптации мигрантов к новым условиям жизни. Но есть и некоторые отличия. Власть не формируется центральностью в сети; а центральность зависит от власти. Также я полагаю, что направление таджикской миграции в Россию происходит не из-за глобализации и урбанизации¹. Большинство мужчин, с которыми я говорила, были не перемещёнными крестьянами, а образованными жителями Душанбе. Гораздо более разумным объяснением представляется исторически сложившаяся и актуальная сейчас бедность, устоявшиеся связи с Россией, ну и, конечно, гражданская война.

Социолог Дуглас Масси пишет о важной функции социальных сетей, проявляющейся в снижении стоимости миграции для будущих мигрантов и создающей цикл постепенного удешевления, когда каждая новая стадия миграции дешевле предыдущей, что провоцирует новую миграцию и так далее². Это кажется правдой в изучаемом случае. Но основание этой

¹ Brubaker R. International Migration: A Challenge for Humanity...

² Massey D. Social Structure, Household Strategies, and the Cumulative Causation of Migration; Massey D. International Migration at the Dawn of the Twenty-First Century: The Role of the State//

миграции заложили не отдельные предприимчивые мигранты, а внутренняя миграция в Советском Союзе, и позже беженцы гражданской войны, не возвратившиеся домой.

Заключение

Социальная сеть, которая сформировалась среди таджикских мигрантов в Иркутске, – существенный стимул для продолжения миграции и поддержания жизни мигрантов. Сеть создает и транслирует информацию о работе и жилье, помогает в обеспечении едой и деньгами, дает защиту против эксплуатации работников и контроль качества для работодателей. Сеть включает разные виды связи, некоторые из них перекрываются, некоторые нет, такие как родство, дружба, религия и этничность. Хотя слабые связи важны в поиске работы, сильные связи также играют очень важную роль, особенно для того, чтобы формировать новый поток мигрантов из Таджикистана.

§ 5. Калининград. Посредничество в сфере трудовой миграции как доходный вид бизнеса

В отечественных исследованиях фигура посредника на рынке труда мигрантов чаще всего рассматривается в контексте «черного посредничества», «теневых», нелегальных форм привлечения и адаптации мигрантов. Известны работы, выполненные под эгидой Международной организации труда (Е. Тюрюканова, Д. Полетаев)¹, Центра миграционных исследований (Ж. Зайончковская)², Исследовательского центра «Внутренняя

Population and Development Review, 1999. #25:2. PP. 303-322; Massey D. A Synthetic Theory of International Migration...

¹ Принудительный труд в современной России. Нерегулируемая миграция и торговля людьми/Под ред. Е.Тюрюкановой. М., 2004; Тюрюканова Е. Трудовая миграция в России//Отечественные записки. 2004. №4. [URL: <http://www.strana-oz.ru/authors/?author=450>]

² Трудовая миграция/ Под. ред. Ж. Зайончковской. М., 2001.

Азия» (под руководством В.И. Дятлова)³. Вместе с тем, нельзя с полной определенностью говорить об однородности качественных характеристик этого явления в различных регионах страны. Исследования, проведенные в рамках проекта «Трансграничные миграции и принимающее общество: механизмы и практики взаимной адаптации», показали, что региональные формы посредничества весьма специфичны и степень их формализации достаточно вариативна.

На примере практик миграционного посредничества в Калининградской области мы попытаемся показать специфику этого явления в самом западном регионе страны. В рамках исследования мы стремились ответить на следующие вопросы. Каким образом происходит процесс трудоустройства и адаптации мигрантов новой волны после либерализации российского законодательства для мигрантов из стран СНГ и введения уведомительного характера их пребывания? В какой степени сложившиеся посреднические механизмы отвечают требованиям основных агентов в цепочке трудовой миграции – работника-мигранта и работодателя, насколько эффективна их деятельность?

Исследовательский контекст и постановка проблемы

Впервые с временной трансграничной трудовой миграцией регион столкнулся в начале 1990-х гг. На строительных площадках и промышленных объектах области появились первые иностранцы. Ими были поляки, которые активно использовались на совместных российско-польских предприятиях. Их количество не превышало 1,5 тыс. человек. Затем в середине 1990-х гг. их сменили литовские рабочие. Основным документом, регламентирующим пребывание иностранных работников на территории области, стал Указ Президента РФ о привлечении и использовании иностранной рабочей силы № 2146 от 16 декабря 1993 года и разработанное к нему Положение. В соответствии с ними иностранный работник мог наниматься на срок до одного года при условии получения разрешения на его привлечение работодателем и выдачи мигранту подтверж-

³ Мигранты и диаспоры на Востоке России: практики взаимодействия с обществом и государством / Редкол. В.И. Дятлов, И.Т. Абдулова, М.Н. Ковальская, А.Ю. Охотников, Ю.Н. Пинигина, Н.П. Рыжова. М.; Иркутск: Наталис, 2007.

дения на право трудовой деятельности. Все согласования по вопросам привлечения и использования иностранных работников осуществлялись через Москву. Понятно, что привлекаемые в тот период из соседних стран более квалифицированные по сравнению с местными работниками специалисты воспринимались местным сообществом как благо, ведь ими передавались новые производственные технологии, а приобретенный в совместных предприятиях опыт хозяйствования способствовал развитию предпринимательства.

Вопросы адаптации мигрантов решались непосредственно работодателями - как зарегистрированными на территории региона иностранными фирмами, так и предприятиями совместных форм собственности. Временная трудовая миграция из стран постсоветского пространства в 1990-е годы практически отсутствовала. Впрочем, весьма заметны были потоки вынужденных переселенцев, которые компенсировали демографическую убыль населения и обновили трудовые ресурсы почти на 1/3. Острую потребность в людских ресурсах быстро растущая экономика региона начала ощущать с конца 1990-х гг. в связи с резким снижением миграционного прироста и обострением демографических проблем. Работодатели стали активно привлекать специалистов из стран СНГ, вначале из Белоруссии и Украины.

В 2000-х мигранты поступают в регион из 39 стран, в основном из бывших среднеазиатских республик, Украины, Казахстана, Молдовы. Миграционные потоки до последнего времени неуклонно возрастали. Количество квотируемых рабочих мест по заявкам работодателей выросло с 2004 по 2009 г. в 10 раз – с 4,9 тыс. до 50 тыс. человек. Вероятно, кризис внесет свои коррективы в использование квот. Так, по результатам 2008 года из 40 тыс. поданных заявок, по предварительным данным, востребованной оказалась лишь половина.

Столь масштабное привлечение трудовых мигрантов сопровождалось созданием и развитием институциональной среды, частью которой стали посреднические структуры – как государственные, так и частные. Институт посредничества в регионе складывается в особых условиях. Область не имеет прямых границ с основной территорией России, что ограничивает, а также контролирует въезд на территорию области всех типов мигрантов. Это существенное ограничение делает въезд

мигрантов с целью осуществления трудовой деятельности, по крайней мере, из соседних европейских государств достаточно предсказуемым, регламентируемым отработанными схемами федеральных миграционных служб по отношению к мигрантам из визовых стран. Районы выхода основной группы мигрантов из безвизовых стран географически отдалены от области, кроме того, их беспрепятственный въезд на территорию области без оформления транзитных виз для проезда через территорию Литвы может быть осуществлен только воздушным путем, что также повышает возможность контроля. С введением уведомительного миграционного учета с января 2007 года присутствие трудовых мигрантов в регионе официальными государственными структурами контролируется в меньшей степени, что в свою очередь вызвало со стороны мигрантов большую активность и самостоятельность в поиске работы, а, следовательно, повысило их заинтересованность в посреднических услугах.

На формы адаптации трудовых мигрантов оказывает и функционирование на территории области с 1990 года свободной экономической зоны, а с 1996 года особой экономической зоны. Данные институты стимулируют приток инвестиций за счет льготного налогообложения, растет количество хозяйствующих субъектов. В настоящий момент резидентами экономической зоны являются около 60 предприятий иностранных и совместных форм собственности с уставным капиталом не менее 150 млн рублей каждый, частично это представители крупных транснациональных корпораций. Все это стимулирует привлечение трудовых мигрантов, но ограничивает действие теневого посредничества.

Таким образом, в Калининградской области с ее особым геополитическим положением и инфраструктурой хозяйствования сложились предпосылки для функционирования более развитых институциональных форм приема и адаптации временных трудовых мигрантов.

Методы исследования и методологические подходы к анализу

Исследование проводилось методами качественной социологии: фокусированное интервью, наблюдение. Большая часть интервью была записана на диктофон с составлением подробного транскрипта, за исключением двух интервью с руководи-

телями кадровых агентств и трех работодателей. Общее количество интервью двадцать три, из них:

Десять интервью с трудовыми мигрантами. Взяты на рабочих местах, в посреднической фирме в момент трудоустройства, в местах проживания мигрантов.

Пять интервью с работодателями, представляющими строительный бизнес, промышленное производство, жилищно-коммунальное хозяйство, дорожное строительство.

Три интервью с руководителями фирм по трудоустройству.

Пять интервью с экспертами-чиновниками из региональных структур, связанных с миграционным регулированием, трудоустройством и занятостью.

Помимо интервью, был использован метод аналитического обзора информации в СМИ о работе кадровых служб, а также материалы телефонного опроса кадровых агентств по поводу предлагаемых ими услуг посредничества для трудовых мигрантов.

Опираясь на новую институциональную теорию (Д. Норт, 1997; Д. Ходжсон, 2003)¹, а также исследования посреднического поведения (В. Верховин, А. Верховин)², мы рассматриваем трансграничную трудовую миграцию как институциональное миграционное поле, в котором взаимодействуют игроки, главными из которых являются работники-мигранты, работодатели и посредники. Взаимодействие между ними осуществляется через институты, под которыми по Д. Норту понимаются «правила игры» в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми³. Говоря о функции институтов, Д. Ходжсон подчеркивает их информационную составляющую: «Сами институты играют важную роль в качестве информаци-

¹ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «НАЧАЛА», 1997; Ходжсон Д. Экономическая теория и институты: манифест современной институциональной экономической теории/ Пер. с англ. под ред. В.И. Маевского. Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. М.: Дело, 2003.

² Верховин В.И., Верховин А.В. Рыночные и переходные модели посреднического поведения// Мир России. 2005. № 3.

³ Норт Д. Указ. соч. С. 17.

онных ориентиров, необходимых для деятельности в сложной и лишь отчасти понятной экономической среде»⁴.

Институты делятся на формальные, как правило, законодательно закреплённые, поддерживаемые государством, и неформальные правила, создаваемые в рамках традиций и привычек. Применительно к миграции, правила игры – это в первую очередь созданные государством рычаги и механизмы управления миграцией, имеющие федеральный и региональный уровень. Государство в данном случае выступает как основной формальный посредник, действия которого позволяют определять статус мигранта в принимающем сообществе, скорость прохождения адаптации в силу сложившихся, по выражению В.Н. Петрова⁵, «прописанных правил приема и интеграции». Он выделяет такие характеристики формальных институтов как «простота/сложность, четкость/неопределенность, последовательность/непоследовательность» в их реализации принимающей стороной. А также неформальные, складывающиеся стихийно из практик участвующих в миграционном взаимодействии игроков.

Неформальные институты, как правило, развиваются опережающим образом в силу того, что государственные либо не успевают, либо сдерживают сам ход миграционного взаимодействия. Неформальные институты обладают такими качествами как возможность адаптации к меняющимся внешним условиям, предпочтениям внутри сообщества и иным экзогенным или эндогенным изменениям. Все агенты миграционного институционального поля, включены, в свою очередь, в институциональную среду своих сообществ – экономическую, политическую, правовую, управленческую, а пребывающие мигранты - не только на своей территории, но и в местах приема. И те, и другие призваны соблюдать установленные правила или же вырабатывать новые. И движение мигрантов к местам трудоустройства, и поиск работодателем мигранта – это цепочка правил, которая возможна благодаря посредничеству, какие бы формы оно не принимало. Посреднические правила

⁴ Ходжсон Д. Указ. соч. С. 183.

⁵ Петров В.Н. Трудовые мигранты и принимающее общество: проблемы институциональных согласований// Трудовая миграция. Вопросы управления и защиты прав трудящихся-мигрантов в России: Сб. статей/ Под ред. В.А. Ионцева. М.: ТЕИС, 2005.

как часть миграционного регулирования регламентируют широкий спектр услуг экономической и социальной адаптации мигрантов как государственными, так и частными структурами и отдельными индивидами.

Методы оценки посреднического поведения по «глубине посредничества» и «специализации»¹, разработанные В.И. и А.В. Верховинными, позволят в дальнейшем анализе использовать ранжированную схему институциональных уровней посредничества от простых форм в виде предоставления информационных услуг до институционального уровня высокого порядка с организацией комплекса сопровождения мигранта в принимающем сообществе. При характеристике конкретных случаев экономической и социальной адаптации с участием посредников нами будут применяться такие подходы к миграции, как теория сегментированного рынка (Taylor, 1992; Stark, 1991)², миграционных сетей (Taylor, 1986; Massey&Garsia Espana, 1987; Massey, 1990)³, трансакционных издержек (Todaro, 1989; Todaro&Maruszko, 1987)⁴.

Результаты исследования

Интервью с директором посреднической фирмы, специализирующейся на трудоустройстве иностранцев, заставило нас обратить внимание на работу региональных агентств занятости в целом. Их количество в области, по разным оценкам экс-

¹ Верховин В.И., Верховин А.В. Указ. соч.

² Taylor J. E. Remittances and inequality reconsidered: Direct, indirect, and intertemporal effects// Journal of Policy Modeling, 2002. Vol. 14 (2). P. 187-208; Stark Oded. The Migration of Labor. Oxford: Basil Blackwell, 1991.

³ Taylor Ed.J. Differential migration, networks, information and risk // Oded Stark (ed.). Migration Theory, Human capital and development. Greenwich: JAI Press, 1986. P. 147-71; Massey D. Garsia E. Do undocumented migrants earn lower wages than legal immigrants? New evidence from Mexico// International Migration Review, 1987. № 21. P. 236-74. Massey D. Social structure, household strategies, and the cumulative causation of migration// Population Index. 1990. № 56. P. 3-26.

⁴ Todaro M. P. Economic Development in the Third World. N-Y: Longman, 1989; Todaro M. P. Maruszko I. Illegal migration and US immigration reform: a conceptual framework// Population and Development Review. 1987. N 13. P. 101-115.

пертов, составляет от пятнадцати до двадцати⁵. По способам оказания посреднических услуг в трудоустройстве их можно разделить на две группы – кадровые по трудоустройству (работающие на соискателя-работника) и рекрутинговые (выполняющие заказ работодателя)⁶.

Из различных источников (телефонного опроса, интервью, информации СМИ и Интернет) мы пришли к заключению, что в той или иной мере все кадровые агентства Калининграда в числе своих клиентов имеют и трудовых мигрантов. По характеру работы с трудовыми мигрантами выделяется три группы таких агентств.

Первая – это фирмы, специализирующиеся на привлечении и трудоустройстве иностранцев. Их количество подсчитать сложно. Одно время их деятельность лицензировалась. В настоящий момент, не имея возможности четко опираться на законодательную базу по отношению к трудоустройству мигрантов, эти агентства не склонны афишировать эту деятельность, хотя и работают абсолютно официально. Вторая группа – это рекрутинговые фирмы, осуществляющие подбор персонала по запросу работодателя, в том числе и из-за рубежа. Третья – это традиционные кадровые агентства по трудоустройству, занимающиеся поиском работы по имеющимся вакансиям для

⁵ Без учета кадровых агентств, работающих на трудоустройство за рубежом. Общее их количество 49, деятельность этой группы агентств лицензируется и находится в ведении УФМС по Калининградской области.

⁶ Рекрутинговые агентства – это агентства по подбору персонала. Их следует отличать от кадровых агентств по трудоустройству. Первые работают на работодателей, которые размещают у них заказы на подбор персонала под конкретных специалистов и оплачивают эту услугу. С соискателей-работников денег не берут. Агентства по трудоустройству наоборот работают с соискателями и берут плату за свою услугу при постановке в базу данных и предоставлении информации о вакансиях, а также определенную сумму по факту трудоустройства. Некоторые взимают плату за каждое направление на собеседование с работодателем. С работодателей денег не берут, но и на качественный подбор персонала не претендуют, а направляют соискателей, подходящих лишь по формальным признакам. Ответственности перед работодателем за оказанные услуги не несут.

соискателей, в том числе и для мигрантов. С либерализацией миграционного законодательства востребованность услуг агентств третьего типа возросла.

Рассмотрим особенности характера взаимодействия каждой из трех выделенных групп с трудовыми мигрантами.

Первая группа – случай *Агентства* по трудоустройству иностранцев. Директор называет его рекрутинговым, но по виду деятельности и способам получения дохода оно скорее смешанного типа, что будет показано далее. Работают с 2005 года, активно используют уже сложившиеся миграционные сети, выстраивая свой бизнес с учетом изменяющейся конъюнктуры спроса. По словам директора, бизнес стал складываться три года назад, раньше не было необходимости «у клиентов-работодателей». *Агентство* специализируется на подборе и трудоустройстве персонала из Узбекистана. Схема трудоустройства следующая. Прибывающий в регион мигрант заключает с *Агентством* договор, по которому оно обязуется оформить для него регистрацию, направить на работу, обеспечить жильем, оплачивать это жилье, в случае форс-мажорных обстоятельств оказать содействие. За все эти услуги мигрант отдает *Агентству* 20 % заработка ежемесячно. В свою очередь сам посредник заключает договор с работодателями, по которому работодатель переводит деньги *Агентству* за выполненную мигрантами работу, а оно выплачивает заработную плату мигрантам за вычетом 20 %.

Бизнес-схема начала работать на родственных связях и знакомствах:

«К моему компаньону переехал друг-узбек на постоянное место жительства (бывший начальник налоговой инспекции). Они на родине живут кланами и принято помогать родне, и он начал их сюда вызывать» (интервью, посредник, 2008).

В настоящий момент *Агентство* заняло нишу организованного по этническому и отраслевому принципу «рекрутинга». Оно обеспечивает персоналом предприятия ЖКХ, работая при этом через подобную фирму в Ташкенте. Планируется расширение бизнеса и привлечение дополнительных мигрантов через новых посредников:

«Сейчас через своих узбеков вышли на фирму в Ташкенте, которая легально экспортирует мигрантов в Россию. Они нам направили своих людей, которые до этого работали в Ростове, мы им оплатили самолетные билеты и сейчас эти 15 человек оформляем для работы у себя» (интервью, посредник, 2008).

Таким образом, чтобы иметь надежный путь привлечения мигрантов используются не только внутрирегиональные миграционные сети, но и транснациональные.

Директор в разговоре высоко оценил качество работы узбекских мигрантов, отметил их особую «ментальность», которая вполне устраивает работодателя:

«Решили попробовать узбеков, т.к. на 80-90% эти люди (в силу особенностей национального характера) с удовольствием работают на тех рабочих местах, где нет строгой ответственности за технику, оборудование и т.д., при том, что они дисциплинированы и трудолюбивы. Тем более если они видят, что их не обманывают в деньгах - очень ценят это» (интервью, посредник, 2008).

Заработная плата работникам выплачивается непосредственно *Агентством*, несмотря на то, что работать они могут у разных работодателей. Кроме того, *Агентство* организует для «своих» мигрантов официальный дополнительный заработок. Размер заработной платы у мигрантов за один и тот же объем работы несколько ниже, чем у местных, но номинально оклады и ставки – те же. Но возможность одновременно трудиться на нескольких работах позволяет зарабатывать в 2-3 раза больше. В среднем дворники-узбеки зарабатывают свыше 30 тыс. руб., обслуживая одновременно несколько участков. «Чистыми» получается 20-25 тыс. руб. По словам директора, «иностранец» выдерживает работу в таком интенсивном режиме до 7-9 месяцев и уезжает домой.

Агентство несет ответственность за подбор персонала, поиск для мигрантов работы, перевод с одного рабочего места на другое, поиск жилья и его оформление, правда через договор с работодателем. Живут мигранты в общежитиях, иногда – в

частном секторе, по договору. Кроме того, *Агентство* несет гарантии за пребывание мигранта:

«свобода перемещения полная, но и контроль тоже есть: их чаще останавливают для проверки документов, нередко забирают в «обезьянник», мы им помогаем в этом случае, подвозим документы и т.д.» (интервью, посредник, 2008).

Агентство выступает как менеджер, причем в двух направлениях: по отношению к мигрантам и к работодателям, контролируя созданный своим бизнесом «этнический анклав» в узкоспециализированном сегменте рынка:

«Их трудоустройство – это наш бизнес. Случаи переманивания нередки, и в этом случае работодатель, который вложился в легализацию и оформление этой рабочей силы, практически не защищен. Приходится договариваться о возмещении ущерба непосредственно личным контактом с работодателем. Область маленькая – как правило, расходимся без конфликтов» (интервью, посредник, 2008).

Агентство тщательно поддерживает свой бизнес, используя при этом и самих мигрантов в качестве рекламы:

«Если к нам попадает специалист с дипломом и хорошим русским языком, мы его практически как рекламу используем, предоставляем практически все услуги бесплатно и отдаем в хорошие руки на высокие деньги, чтобы на имидж наш работал» (интервью, посредник, 2008).

Одно из интервью с мигрантами затрагивало деятельность такого рода фирм. Несмотря на то, что подписывая договор с агентством, мигрант значительно теряет в доходе, такие условия его вполне устраивают. Главным фактором при трудоустройстве было то, чтобы был составлен договор о приеме на работу с надежными социальными гарантиями и достойной зарплатой.

«Мне предлагали много других работ, но я не хочу, мне не только помогли в короткий срок оформить все не-

обходимые документы, но также нашли работу, где я сейчас и тружусь» (интервью, трудовой мигрант, 2008).

Условия работы мигранта устраивают: график работы – девять часов в день пять дней в неделю, сумма заработка – 15 тыс. руб. в месяц, что в разы отличается от того, что он получал в Узбекистане. Кроме того, посредническое агентство предоставило общежитие, правда, по словам информанта, здание ветхое и не отапливается, но на судьбу не жалуется, так как, по его же словам, *«по сравнению с моим кишлаком, это общежитие – предел мечтаний»*, для него также важно проживание рядом с соотечественниками. По словам мигранта, он «переманил» сюда уже восемь своих земляков, а в дальнейшем планирует перевезти семью. Пока же семья остается в Узбекистане, он перечисляет деньги и часто разговаривает по телефону (фирма-посредник приобрела ему сим-карту для мобильного телефона).

Вторая группа агентств – это фирмы, работающие под заказ работодателя, специализирующиеся на поиске и привлечении рабочей силы, в т.ч. иностранной. Одно из них - рекрутинговое агентство, маркированное в данном тексте как *Рекрутинг-1*. *Рекрутинг-1* контактирует с подобными структурами в России и Литве, используя в работе общие с другими агентствами базы данных. Подбор персонала осуществляется по нескольким кадровым позициям: управление (топ-менеджмент), юриспруденция, производство, торговля, ресторанный бизнес, строительство, управление персоналом, маркетинг и администрирование.

Специалисты *Рекрутинга-1* осуществляют поиск и подбор специалистов за рубежом, оформляют разрешения на привлечение иностранной рабочей силы для работодателей (заказчиков работ/услуг), оформляют разрешения на работу для иностранных граждан. Предпочтительной категорией работников является персонал среднего и высшего звена, работники высокого уровня квалификации. Поставкой рабочих бригад в регион они не занимаются. Вместе с тем *Рекрутинг-1* успешно работает на подборе точечных специалистов, в основном для фирм с иностранным или смешанным капиталом или совсем новых предприятий, использующих современные западные технологии. Стоимость такого рода услуг зависит от уровня

привлекаемого специалиста. В среднем стоимость услуги по подбору одного специалиста составляет для работодателя от 15 до 20 % годового дохода работника. О наличии спроса на подобные услуги говорят материалы интервью с работодателями. Гендиректор одной из строительных фирм, рассказывая о сложностях становления своего бизнеса (фирма занимается строительством коровников и свиноферм по новым европейским технологиям), отметила, что имея положительный опыт работы с трудовым мигрантом, планирует в дальнейшем обращаться в рекрутинговые агентства.

Если агентство *Рекрутинг-1* при подборе персонала ориентируется на специалистов высшего квалификационного уровня, то стратегия недавно пришедшего в регион, ведущего в России рекрутингового агентства (используем маркер *Рекрутинг-2*) – расширение услуг и организация так называемых массовых проектов по подбору персонала любой категории, в том числе, и иностранной рабочей силы (группы от семи человек). Появление крупной рекрутинговой компании в Калининграде руководители *Рекрутинг-2* связывают, в первую очередь, с тем, что в регион пришли их корпоративные клиенты (в большинстве своем, это московский бизнес и иностранные компании). Кроме того, планы по своему развитию в Калининградской области *Рекрутинг-2* связывает с резидентами Особой экономической зоны. Фирмой реализуется пилотный проект привлечения иностранной рабочей силы. Правда, отрабатывается он под нужды заказчика из Калужской области. Подбор персонала осуществляется в Киргизии. После апробации проекта его опыт будет использован при подборе персонала за рубежом для работодателей региона. Согласно законодательству Киргизии, компания, осуществляющая трудоустройство граждан Киргизии за рубежом, должна получить соответствующее разрешение. Юридическое лицо в Бишкеке – партнер *Рекрутинга-2* такое разрешение имеет. В деятельность офиса в Бишкеке входят: поиск специалистов заданной квалификации; проведение интервью с целью выяснения соответствия квалификации работника запрашиваемому уровню; проверка документов; проверка медицинских документов после прохождения медицинского осмотра; доставка группы до места нахождения клиента. Из разговора с директором компании *Рекрутинг-2* в Калининграде:

«Если клиент самостоятельно готов легализовать сотрудников в России, наша функция, на этом заканчивается. Если клиент не готов заниматься легализацией, то эту функцию осуществляем мы посредством провайдера. В лице провайдера могут выступать коммерческие компании, а также международные некоммерческие фонды» (интервью, посредник, 2008).

Агентство предоставляет гарантии работодателю, связанные с адаптацией мигрантов в местах трудоустройства. В случае непрохождения работниками медицинского осмотра в России, перехода к другому работодателю, несоответствия квалификации, фирма осуществляет замену данного работника абсолютно бесплатно. На этапе общения с клиентом сотрудники фирмы обсуждают, какие жилищные условия и условия работы будут представлены работникам. *Рекрутинг-2* работает с заказчиками по вопросам толерантности и профилактики ксенофобии со стороны российских коллег. С мигрантами – обсуждают особенности пребывания и основные правила поведения в стране приема. Стоимость такого рода заказа определяется индивидуально, но не превышает 5-10 % от годового дохода рекрутированных работников. При этом оплата за оказанные услуги агентству *Рекрутинг-2* осуществляется только фирмой-заказчиком, т. е. работодателем.

Третья группа агентств – это давно работающие на рынке региональные кадровые агентства по трудоустройству, включившие в свой пакет услуг и поиск работников для работодателей. Эту деятельность они, как правило, не афишируют. Ориентированные на внутрирегиональное трудоустройство и перераспределение кадрового потенциала, практически все кадровые агентства в той или иной мере занимаются поиском работы для трудовых мигрантов, а также предлагают посреднические услуги по подбору иностранной рабочей силы для нужд работодателей. Официальная стоимость услуги по поиску работы для клиентов-работников колеблется от 500 до 1500 руб. Стоимость услуги рекрутинга оценить достаточно сложно.

Далеко не все мигранты прибегают к услугам подобных фирм для трудоустройства. Большинство из тех, у кого мы брали интервью, нанимались на работу либо по знакомству, либо по объявлению в газете, заключая впоследствии договор с

работодателем. Для части мигрантов использование кадровых агентств – дорогая услуга. Многие из них не доверяют подобным агентствам. Если у мигрантов не было предварительной – заключенной еще до выезда из страны исхода – договоренности о месте работы, то чаще всего они прибегали к посредническим услугам трех типов:

1. Информационные услуги, т.е. объявления в СМИ.

«На работу нанимался по рекламе в газете. Главным при выборе работы стало предоставление общежития и предложенная заработная плата, а также график, который дает мне возможность подработки. Оформлял свои отношения с работодателем в виде письменного соглашения по настоянию самого работодателя. Ничего про организации по трудоустройству не слышал». «Свое нынешнее жилье нашел по объявлению. В Калининграде очень много бесплатных газет с объявлениями и это очень удобно...». «На работу я нанимался уже после приезда в область по объявлению в газете, во главе угла стояла заработная плата и крыша над головой» (интервью, трудовой мигрант, 2008).

2. Информационно-коммуникативные услуги, т.е. социальные (преимущественно миграционные) сети знакомых, земляков, родственников.

«На работу нанимался через знакомых. Меня познакомили с директором фирмы, и тот взял меня на работу. Потом я и сам вложил в этот бизнес, став соучредителем». «На работу я устраивался через родственников и знакомых, которые уже жили в области, а точнее, просто ждал момента, когда мне позвонят и попросят о помощи в плане ведения частного бизнеса» (интервью, трудовой мигрант, 2008).

3. Коммуникативные через диаспоры¹.

¹ Под диаспорой мы понимаем «устойчивую совокупность людей единого происхождения, живущих в иноэтническом окружении за пределами своей исторической родины (или вне ареала расселения своего народа), имеющую социальные институты для развития данной национальной общности». Это определение приведено в Демографическом понятийном словаре под ред. Л.Л.

«Главным при трудоустройстве стала очень хорошая заработная плата и национальное окружение. Договор о найме оформил письменно со всеми правовыми нормами». «Если придется резко менять место работы или уходить, то рассчитываю на свои силы и поддержку соотечественников из армянской диаспоры и родных». «Если возникнет необходимость, то новое место работы буду искать опять по объявлению или через знакомых из узбекской диаспоры» (интервью, трудовой мигрант, 2008).

Используя классификацию посреднических услуг, предложенную в работе В. и А. Верховиных, подразделяемую по глубине проникновения посредника в оперативно-хозяйственную деятельность клиентов на 7 институциональных ступеней, мы делаем вывод, что в региональном посредничестве на рынке труда представлены практически всеми ступенями.

В классификации Верховиных: первая (с минимальным проникновением в деятельность клиентов), вторая - «маклерская», третья, предполагающая посредничество в качестве доверенного лица клиента, четвертая, когда посредник выступает поверенным со стороны клиента, пятая - «комиссионерская», шестая, основанная на дилерских функциях посредника, седьмая - арбитражная, предполагающая, не только совершение транзакции, но и разрешение споров между агентами экономического обмена. *На первой ступени* находится деятель-

Рыбаковского (Центр социального прогнозирования. М., 2003. С. 88). В определении подчеркивается наличие институциональной структуры, помогающей своему этносу сохранять идентичность, язык, культуру. Кроме того, Л. Л. Рыбаковским выделяются типичные черты диаспоры - «рассеяние по отношению к родине, коллективная память и мифологизация утраченной родины, возвратная миграция, чувство солидарности с этническими собратьями». Мы согласны с данной трактовкой, и процесс диаспоризации в Калининградской области, который получил широкое распространение после 1991 года, подтверждает такой подход к этому понятию. Сформировавшиеся диаспоры в регионе оформлены институционально, организационно они представлены национально-культурными объединениями, представляющими интересы более 200 тыс. жителей области.

ность рекламных агентств. Их значение для целей адаптации, как показывает наше исследование, весьма существенно. Информация из печатных СМИ востребована мигрантами, они отмечают ее доступность и большой объем, что может служить неким маркером достаточного уровня экономического и институционального развития в регионе.

Вторая ступень миграционной посреднической деятельности – «маклерская», представлена работой агентств занятости по рекрутингу и трудоустройству (выше по тексту как вторая и третья группы посреднических фирм). Их функция состоит в поиске контрагентов с целью заключения контракта между ними. В качестве клиентов выступают как работодатели, так и сами мигранты. Значение такого рода агентств особенно повысилось в связи с принятием уведомительного характера миграционного учета, который позволяет мигрантам осуществлять трудоустройство самостоятельно, переходить от одного работодателя к другому. Появление в регионе услуг рекрутмента говорит о том, что со стороны работодателей имеется реальный спрос и он таков, что кадровые службы предприятий не в состоянии его обеспечить: *«Ничьим посредничеством не пользовались, но предполагаем, что скоро придется обратиться, так как объем работы отдела кадров очень увеличился»* (начальник отдела кадров одного из предприятий). Кроме того, востребованность высококвалифицированных специалистов рядом производств, использующих новые технологии, предприятий иностранных и смешанных форм собственности, формирует спрос на соответствующие услуги. Стоимость таких услуг для мигрантов либо бесплатна, либо зависит от сложности поиска места работы.

Пятая институциональная ступень, на которой посредник выступает как комиссионер, заключающий сделку от лица работодателя, представлена в нашем исследовании деятельностью *Агентства* по трудоустройству иностранцев. *Агентство*, выступая от лица работодателя и осуществляя подбор, расстановку трудовых мигрантов на объектах, их перераспределение, обеспечивая им определенный уровень социальной защиты (жилье, дополнительный заработок, опека при взаимоотношении с властями), само выступает в качестве работодателя. Через мигрантов, которые активно формируют этнические сети, приглашая в регион своих земляков, фактически и под-

держивается бизнес этого типа посредников. Этот пример отчасти иллюстрирует один из подходов синтетической теории миграций Д. Массея: «Концентрация иммигрантов в определенных странах и районах пребывания создает эффект «семьи и друзей», который формирует потоки иммигрантов в эти места, облегчая их приезд и обустройство. Если это обеспечивает прибытие достаточного числа мигрантов, в результате может сформироваться этнический анклав, который в дальнейшем будет воспроизводить спрос на рабочих мигрантов (теория сегментированных рынков рабочей силы)».

С первой по седьмую ступень посреднического поведения может варьировать деятельность агентов миграционных, в том числе, этнических сетей (диаспор). Отнесение агента к той или иной ступени зависит от его социального и экономического статуса в стране приема, от глубины его вхождения в социальную среду нового сообщества, времени пребывания на данной территории. Немаловажную роль играет уровень профессиональных компетенций, образования, личностных качеств.

Специфика региона с высокой степенью миграционной мобильности создала развитую миграционную сеть, активно используемую новыми участниками миграции. Как отмечает Д. Массей, сложившаяся миграционная сеть служит новым участникам (и не только мигрантам) особой формой социального капитала¹, а сама миграция «как катализатор изменения в природе социальных отношений между людьми»². Так посредничество диаспор активизирует предпринимательскую активность мигрантов, например, армянской этнической принадлежности, способствуя изменению их социального статуса.

Полученные нами выводы перекликаются с исследованиями С.В. Рязанцева³ о том, что «этническая сплоченность и соли-

¹ Цит. по: Садовская Е.Ю. Социология миграций и современные теории международной миграции// Социальная политика и социология. Электронный журнал. 2004. № 1 (21). С. 86. (URL: http://www.lib.d-learning.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=20&Itemid=52).

² Тем же. С. 87.

³ Рязанцев С.В. Этническое предпринимательство как форма адаптации мигрантов// Общественные науки и современность. 2000. № 5. С. 73-86. (URL: <http://ecsocman.edu.ru/ons/msg/148872.html>).

дарность армян выступают в качестве неиссякаемого источника помощи для вновь прибывающих мигрантов» и «что этническое предпринимательство стало реальным путем успешной социально-экономической адаптации армян-мигрантов». Из материалов интервью:

«На родине трудился по специальности и работал в основном в государственных учреждениях страны (министерство юстиции). После приезда по протекции знакомых устроился в строительную фирму. Затем со знакомым, тоже этническим армянином, который по рождению имеет российский паспорт, начали совместный бизнес, тоже в строительстве» (интервью, трудовой мигрант, 2008).

На характер использования посреднических структур, как показало исследование, влияет этничность – проявление тех «неформальных ограничений» (традиция, культура, ментальность), которые в конечном итоге оказывают влияние на адаптационное поведение. Так, для трудовых мигрантов из Средней Азии, в частности, для узбеков, важным при адаптации является опора на миграционные сети, поиск в лице земляков «семьи и друзей», а в лице фирмы-посредника - защиты. Но далеко не все определяется наличием миграционных сетей. Согласимся в этом смысле с В. Мукомелем¹: «Роль мигрантских сетей в процессе адаптации мигрантов велика, но не стоит ее преувеличивать». Наши исследования показали, что значение имеет также уровень образования, наличие квалификации, время пребывания в России, возраст мигрантов. Те же мигранты-узбеки, но с высоким уровнем образования и востребованной квалификацией менее зависимы от своих соотечественников и пытаются выстраивать независимые жизненные стратегии, направленные, в том числе и на интеграцию с местным сообществом:

¹ Мукомель В. Методологические и практические аспекты интеграции иммигрантов: специфика постсоветского пространства// Методология и методы изучения миграционных процессов: Междисциплинарное учебное пособие/Под ред. Ж. Зайончковской, И. Молодиковой, В. Мукомеля. Центр миграционных исследований. М., 2007. С. 150.

«На новом месте всего хватает, но очень хотел бы получить гражданство и остаться здесь жить (работает в Калининграде пять лет, начинал чернорабочим и дворником, после получения квалификации за счет работодателя устроился водителем)». «Сейчас хочу подать документы на оформление гражданства» (работает водителем с 2006 года)». «Безусловно, в диаспоре им жить легче, но не сказать, чтобы они стремились к созданию кланов и обособлялись от общества. Наоборот, многие стремятся найти русскую жену в Калининграде и ассимилироваться» (директор строительной фирмы, использует труд мигрантов из Узбекистана).

Еще большая самостоятельность с опорой на собственные силы характерна для мигрантов из Армении, имеющих более высокий «стартовый» социальный капитал для работы в России в виде хорошего образования и высокой квалификации.

Дискурс в экспертном сообществе по поводу работы частных агентств занятости

И чиновники, занимающиеся вопросами миграционного регулирования, и работодатели, все более приходят к мысли, что в условиях рынка только формальные административные рычаги недостаточны. Необходимо присутствие посредника между работодателями и мигрантами, способного удовлетворить запросы первого и надежды второго. По всей видимости, всех бы устроил грамотно и легально работающий посредник, отвечающий за всю цепочку привлечения и адаптации мигрантов. Из интервью эксперта одного из профильных министерств: *«Давно витает идея создания специализированных бирж труда (или рекрутинговых агентств) по работе с иностранными мигрантами. Пусть даже на коммерческой основе. Чтобы они сами заказывали и защищали квоту по заявкам работодателей и брали на себя всю ответственность за иностранных рабочих, ввозимых с их помощью. Чтобы было конкретное юридическое лицо, отвечающее своими активами за достойное размещение, соблюдение прав (обеспечение юридической помощи) иностранцев, лечения, страховых выплат и т.д. (в том числе выдворение). Чтобы не дожидаться приезда нужного работника, а заранее подобрать его с помощью своих контрагентов под конкретное рабочее место, с*

конкретной квалификацией (и наемному работнику проще ехать, зная куда, за сколько и сколько это будет стоить).)... Для примера – для нашей области необходимо 3-5 таких специализированных агентств (для поддержания конкуренции). Оговорюсь – речь не идет об ограничении прав иностранцев на самостоятельный поиск работы, хотят ехать сами – пусть едут. Они сами поймут, что проще, когда за их спиной стоит нечто вроде менеджера («профсоюза иностранных работников»), который обеспечит их максимальную занятость (за счет перевода с объекта на объект) и максимальную зарплату (т.к. от этого зависит и доход посредника) и всю необходимую помощь (оформление разрешения на работу, представление в судах)».

За появление законно работающих рекрутинговых агентств выступают и чиновники федеральных миграционных служб, которые в условиях наплыва мигрантов с принятием уведомительного характера регистрации просто не справляются с постановкой на учет. Существуют и проблемы правовой и общей неграмотности мигрантов, усложняющие взаимодействие: *«Нам было бы предпочтительнее работать с грамотными людьми, а не объяснять тому же узбеку или таджику элементарные вещи. Если приходят грамотные люди, они приносят грамотно заполненные документы (сотрудник УФМС России по Калининградской области)»*. Работодателей, которые в целом выступают за организованную миграцию, в конечном итоге мало волнует механизм получения работника, а нужен скорее результат: *«Предпочтительней организованная миграция, независимо, идёт она через посредников или напрямую через фирму (руководитель строительной фирмы)»*. *«Кто предпочтительнее, затрудняюсь ответить, достойные люди и специалисты есть везде, главное их найти. Это тоже своего рода технология (руководитель строительной фирмы)»*.

В то время когда чиновники разного уровня говорят о необходимости формирования специализированных агентств в качестве посреднических структур, их бизнес-деятельность, как видим, активно складывается. О необходимости закона, регулирующего частные агентства занятости и их участие в привлечении иностранной рабочей силы, говорят на разных уровнях. Прошел ряд парламентских слушаний по этому вопросу, на которых председатель Комитета Госдумы по труду и

социальной политике А. Исаев предложил принять закон, по которому ввоз и массовый наем на работу иностранцев станут прерогативой специальных агентств занятости, получивших соответствующую государственную лицензию¹. В обмен на регистрацию такое частное кадровое агентство должно принять на себя обязательства по социальному и медицинскому (а то и пенсионному) страхованию работников, их правовой и культурной подготовке, адаптации к жизни в России. Агентства также могут обязать следить за дальнейшей судьбой трудоустроенных ими мигрантов. Оплачивать услуги агентств будут работодатели. Нововведение коснется трудовых мигрантов из безвизовых государств СНГ (Белоруссия, Украина, Казахстан, Киргизия). Это предложение было поддержано главой Роструда М. Топилиным. Такие агентства, по мнению чиновника, могли бы стать законным контрагентом правительства или региональных властей при определении квот и формировании заявок на привлечение иностранной рабочей силы². За принятие соответствующего закона выступают руководители крупных частных кадровых агентств, работодатели, представители Международной организации труда и Международной организации по миграции. Причем последние давно иницируют ратификацию Россией 181-й конвенции МОТ «О частных агентствах занятости». В числе противников рассмотрения подобного законопроекта и ратификации конвенции – профсоюзы, которые считают, что участие частных кадровых агентств, лизинг персонала существенно снизят защиту работника, вплоть до того, что узаконят «рабство в России»³.

Не выражают своей позиции по поводу легализации небольшие агентства занятости, не склонные афишировать свою деятельность и работающие часто по «серым схемам». Ситуация неопределенности, скорее всего, их устраивает. Дело в том, что при условии принятия 181-й конвенции МОТ, их деятельность

¹ Мигранты из безвизовых стран смогут работать в России только при посредничестве кадровых агентств// Сайт сообщества менеджеров по подбору кадров
(URL: <http://www.podborkadrov.ru/news/detail.php?ID=18525>).

² Там же.

³ Агентства занятости хотят узакониться// Сайт Глобальной федерации профсоюзов. Московское представительство (URL: <http://www.uni-cis.ru/>)

будет, во-первых, лицензироваться (пункт 2 статьи 3 Конвенции), а также в соответствии с пунктом 1 статьи 3, частные агентства не будут иметь возможности «взимать с работников прямо или косвенно, полностью или частично никакие гонорары или другие сборы»¹. В соответствии с требованиями Конвенции, брать оплату за услуги можно только с работодателей. Исключение из положения пункта 1 данной статьи возможно только в интересах работника и после консультаций с соответствующим компетентным органом. Причем о таких случаях государство-член Конвенции, должно собирать информацию и, в соответствии со статьей 22 Устава МОТ, публиковать в своих докладах.

Выводы

Проведенное исследование показало, что наряду с традиционными посредническими структурами, на миграционные потоки в Калининграде влияют частные кадровые агентства. Их институциональный статус мы определяем как альтернативные формальные институты, сложившиеся в результате прямой конкуренции с государственными. Среди факторов, которые способствовали формированию такого рода посредничества можно выделить следующие:

- мигрантский характер заселения территории (по оценкам социологов, лишь 42 % населения региона – это коренные жители, остальные – мигранты, максимальный миграционный прирост был в 1990-е годы), создавший полиэтническую социальную среду и основу для формирования миграционных сетей;

- высокий уровень и темпы развития экономики и как следствие растущая потребность в трудовых ресурсах, которая не может быть удовлетворена другими путями, кроме притока мигрантов;

- эксклавность, изолированность регионального рынка труда, повышающая регулируемость миграционных потоков;

- диверсифицированные миграционные потоки, которые провоцируют формирование разнообразных посреднических структур и форм посреднического поведения.

¹ Руководство для частных агентств занятости. Регулирование, контроль и исполнение. Международное бюро труда, Женева, 2007. С. 51-59.

§ 6. Трудовые мигранты из Средней Азии в Иркутске. Трансформация рынка посреднических услуг

Приток мигрантов из среднеазиатского региона в Сибирь, начавшийся в середине 90-х годов минувшего столетия, в целом стабилизировался. Фактически завершился процесс «резервирования» за ними определённых видов работ: абсолютное большинство мигрантов, приезжающих в Иркутск из Узбекистана, Таджикистана и (в меньшей степени) Киргизии занято в строительстве.

Вслед за выделением сфер занятости мигрантов идёт и процесс структурирования рынка посреднических услуг, предоставляемых иностранным рабочим. За последние три-четыре года появились новые посредники и новые услуги.

В данной статье будут рассмотрены ключевые изменения в деятельности посредников, работающих с мигрантами из Средней Азии, занятыми на строительном рынке Иркутска. Для этого в начале нашей работы я коснусь ситуации с посредничеством в Иркутске, какой она была пять лет назад. Далее расскажу о деятельности новых участников рынка посреднических услуг в этой сфере. В заключение сравню деятельность «старых» и «новых» посредников, рассмотрев некоторые аспекты их взаимоотношений с мигрантами, работодателями и друг с другом.

Методы и исследовательская база

К теме посредничества на рынке труда иностранных рабочих, занятых в строительстве, я обращаюсь не впервые. В 2006-2007 годах я изучала неформальные практики и роль института посредничества в адаптации трудовых мигрантов, занятых в строительстве Иркутска². Летом 2008 года я вновь обратилась к этой теме, стремясь понять, что изменилось в связи с изменениями миграционного законодательства.

² Гребенщикова Т.Ю. Трудовые мигранты из Средней Азии в строительном секторе Иркутска: роль института посредничества // Мигранты и диаспоры на Востоке России: практики взаимодействия с обществом и государством / Под ред. В.И. Дятлова и др. М.; Иркутск: Наталис, 2007. С. 107-119.

При проведении обоих циклов исследования применялся традиционный для качественной социологии инструментарий: наблюдение, фокусированные интервью и кейс-стади. Наблюдение проводилось в среде трудовых мигрантов и в точках, которые были маркированы информантами в качестве ключевых для понимания происходящего. А именно: на строительных объектах, где они работают и живут, в больнице, где они сдают медицинские анализы после приезда, возле паспортно-визовой службы, паспортных столов, на «невольничьем рынке»¹.

Существенным источником информации стали фокусированные интервью, проводимые в форме свободной беседы, преимущественно фиксируемые в полевом дневнике, без использования диктофона. Невозможность ведения диктофонной записи связана с закрытостью информантов, а также трудностями языкового понимания между исследователем и информантами: многие вопросы проговаривались, уточнялись неоднократно. Отсутствие диктофонной записи не представляется критичным, поскольку проведение какого-либо дискурсивного анализа не предполагалось. Всего в 2006 году было взято 19 интервью, а в 2008 году – 12 интервью, в т.ч.:

- с работодателями, предпринимателями и частными лицами, имевшими опыт найма трудовых мигрантов из интересующих нас регионов;

- с трудовыми мигрантами, как приехавшими в Иркутск впервые, так и приезжающими сюда не в первый раз или живущими в Иркутске;

- с посредниками, работающими с трудовыми мигрантами;
- с экспертами, бывшими сотрудниками правоохранительных органов, контактировавшими по долгу своей службы с мигрантами.

Обеспеченная в процессе исследования выборка, по нашему мнению, достаточна, поскольку цель исследования состояла не в выявлении типов участников отношений, а в раскрытии

¹ «Невольничий рынок» - физически определенное пространство, где нанимают мигрантов, договариваются с ними о выполнении работ. Расположен на улице Тракторной, на площадке перед продуктовым мелкооптовым рынком. С утра здесь собираются мигранты, не имеющие работы – вообще, или на этот день. Сюда же приезжают работодатели и посредники за грузчиками, разнорабочими и т.д.

основных механизмов взаимодействий в изучаемой сфере. При этом очевидно, что одно интервью содержало данные не только о разных группах взаимодействий, но и о разных типах взаимодействий в разных группах. То есть из одного интервью мы узнавали не только о посреднических услугах при привлечении и использовании конкретного мигранта, его повседневных практиках, характере его работы и т.д., но и о разных типах посредничества, практик, работ и т.д.

Для объяснения феномена посредничества, имеющего место во взаимодействиях трудовых мигрантов и представителей принимающего сообщества, мы неоднократно обращались к работе В.И. и А.В. Верховиных², в которой дан социологический анализ посредничества как важного механизма обеспечения работы рынка. При проведении анализа были использованы положения теорий социальных сетей и транзакционных издержек.

Посредничество «старого образца»

В конце 90-годов на иркутском рынке труда появились первые посредники, работающие с мигрантами. Это было обусловлено несколькими факторами. Во-первых, работа официальных посреднических институтов (таких как служба занятости, миграционная служба) была неэффективной: эти службы, пожалуй, последними осознали неслучайность миграционного притока. Во-вторых, на тот момент мигранты, работавшие в Иркутске, в подавляющем большинстве не имели полного набора необходимых документов; положение их было в той или иной степени нелегальным³. В-третьих, имел место дефицит какой-либо официальной информации о возможностях, правах и обязанностях как мигрантов, так и работодателей, в них заинтересованных. И, наконец, отсутствие информации для приезжавших мигрантов зачастую отягощалось плохим знанием ими русского языка. Эти обстоятельства обусловили саму необходимость появления фигуры посредника на обозначенном рынке; они же сформировали и набор требований, которым

² Верховин В., Верховин А. Посредническое поведение/ Под ред. В.И. Зубкова. М.: Изд-во РУДН, 2005.

³ Крasiнец, Е.С., Кубишин Е.С., Тюрюканова, Е.В. Нелегальная миграция в Россию. РАН: Институт социально-экономических проблем народонаселения. М.: Academia, 2000.

таковой посредник должен был отвечать. В первую очередь оказанием посреднических услуг занялись бывшие жители Средней Азии, имеющие российское гражданство и знающие язык обеих сторон – принимающего сообщества и мигрантов. Большинство действовавших на тот момент в Иркутске посредников, работающих «вокруг» трудовых мигрантов, можно было маркировать как «незарегистрированных профессионалов» - они не имели лицензии для осуществления посреднической деятельности, хотя зачастую она являлась их основной и единственной занятостью. В своей работе я обозначу их как посредников-«универсалов», поскольку все функции, которые клиент может делегировать посреднику, они выполняли единолично. К таким функциям относятся:

- сбор информации;
- рекламирование деятельности клиента;
- подбор и поиск потенциальных контрагентов;
- сведение потенциальных контрагентов друг с другом;
- представительство интересов клиента на переговорах;
- заключение сделок для клиента от его имени;
- заключение сделок для клиента от собственного имени;
- контроль над ходом выполнения заключенных сделок¹.

Далее, чтобы очертить границы компетенции посредника-«универсала», остановлюсь на его деятельности подробнее². Как правило, он постоянно проживал в Иркутске (имея российское гражданство). У него были налажены связи в строительном бизнесе, в основном – среди мелких предпринимателей³. Во время «межсезонья» – с ноября по апрель – он собирал заказы на выполнение строительных работ «в сезон» - то есть с мая по октябрь. Эти работы могли быть различными: земляными, ремонтными, строительными; для предприятий и

¹ Верховин В., Верховин А. Указ. соч.

² Мы опишем действия по поводу трудоустройства мигрантов не конкретного, но некоего «типичного», или, скорее, «обычного» посредника, поскольку материалы исследования показали, что на тот момент посредники выполняли примерно одинаковую работу; различия мы увидели лишь в масштабах деятельности.

³ Это объясняется тем, что в конце 90-х – начале 2000-х мигранты в Иркутске занимались, в основном, выполнением неквалифицированных и низкоквалифицированных работ, востребованных именно в мелком и среднем строительном бизнесе.

частных лиц. К началу сезона посредник связывался с собирающимися приехать в Иркутск рабочими по телефону, оговаривая дату их прибытия. С потенциальными работодателями он оговаривал все условия работы мигрантов: что именно должно быть сделано, в какие сроки, за какую заработную плату, кто предоставляет инструменты и спецодежду (если таковые требуются) и т.д. Он должен был подобрать исполнителей работ нужной квалификации и объяснить рабочим, какая именно работа и какого качества от них требуется. Он же контролировал качество выполняемых работ и улаживал конфликты, возникающие между работодателем и мигрантами; основными причинами таких конфликтов являются качество и сроки работ и размер оплаты. Посредник оговаривал с работодателем место проживания мигрантов, условия их доставки на объект (в случае их проживания в другом месте). За ту плату, которую брал посредник (от 1/4 до 1/2 от платы за выполненные мигрантами работы), он предоставлял мигрантам также такие услуги, как перевод заработанных денег через банки из Иркутска на родину, доставку продуктов питания, обеспечение в случае необходимости медицинской помощи и т.д. Кроме того, он решал проблемы с милицией, которые неизбежно возникали у мигрантов из-за их нелегальности той или иной степени.

Таким образом, посредник-«универсал» реализовывал все основные принципы деятельности *социального посредника*: он осуществлял свою деятельность между несоприкасающимися социальными сетями, обеспечивая членам этих сетей доступ к ресурсам, контролируя этот доступ и примиряя конфликтующие стороны.

Появление посредников такого типа в исследуемом секторе в существовавших условиях устраивало обе стороны – и мигрантов, и сталкивавшихся с ними представителей принимающего сообщества.

Во-первых, такое посредничество служило своего рода «фильтром», барьером, не пропускающим случайных людей извне. Мигрантам и работодателям это позволяло снизить риск неформального взаимодействия.

Во-вторых, рабочие-мигранты в лице посредника получали источник некоего подобия «социальной защиты»: он решал те проблемы, которые самостоятельно они в существующих условиях были не в состоянии решить. Кроме того, посредник

для них являлся своего рода переводчиком – как в буквальном смысле, когда приехавшие мигранты не знают или знают плохо русский язык, так и «культурным» переводчиком всего существовавшего вокруг них незнакомого мира.

В-третьих, работодателям посредник такого типа также был выгоден по ряду причин. Существование такого посредничества помогало им вывести часть своей деятельности из-под контроля государственных структур, что позволяло не платить налоги. Также наличие посредника упрощало и ускоряло громоздкую и часто бессмысленную процедуру взаимодействия с бюрократическими структурами. Кроме того, деятельность посредника сводила к минимуму коммуникацию «мигрант-работодатель»; работодатели общались не с рабочими, у которых могут быть проблемы, а с одним человеком, который эти проблемы и «должен» решать.

Посредник оказывался тем самым адаптированным в данной среде специалистом, чья компетентность позволяла ему предлагать схему, учитывающую все социально-экономические условия, и при этом выгодную ему лично.

Следует заметить, что действовали рассматриваемые посредники вне правового поля, в теневой плоскости отношений.

«Новые» посредники

К началу строительного сезона текущего года ситуация в рассматриваемой сфере в значительной степени изменилась. Эти изменения обусловлены несколькими причинами. Во-первых, в связи с изменениями в миграционном законодательстве, упрощена схема получения мигрантами пакета разрешительных документов для пребывания и работы на территории России. Во-вторых, законодательно ужесточилась ответственность работодателей за приём на работу нелегальных мигрантов. В-третьих, возник и растёт «кадровый голод» в сфере строительства. И наконец, работодатели отмечают увеличение уровня квалификации рабочих-мигрантов. Эти изменения обусловили рост заинтересованности работодателей в рабочих-мигрантах, причем, в рабочих требуемой квалификации, имеющих все разрешительные документы.

Произошедшие изменения обеспечили востребованность на рынке иного пакета услуг, к чему многие «старые» посредники-«универсалы» оказались не готовы. Они продолжают работать

в Иркутске, но теперь вместе с ними работают «новые» посредники.

За последние два года в Иркутске были открыты и успешно функционируют несколько фирм-посредников, работающих с трудовыми мигрантами из ближнего зарубежья. Вот типовой набор услуг, предлагаемый этими «новыми» посредниками:

- выявление предприятий, работающих в строительном бизнесе и нуждающихся в рабочих-мигрантах;
- предоставление работодателям услуг по правильному и своевременному оформлению квоты на иностранных рабочих;
- поиск и подбор рабочих, отвечающих требованиям работодателя;
- помощь в оформлении пакета документов для мигранта (получение временной регистрации на три месяца, сдача медицинских анализов, получение разрешения на работу, получение второй регистрации сроком на один год).

«Крупных» фирм-посредников – таких, которые имеют постоянный офис, работают круглый год и вышли на рынок не меньше года назад, – в Иркутске пять. Кроме этого, последние два года во время строительного сезона работают ещё пять-семь фирм; к сентябрю они свою деятельность прекращают. Набор услуг в «сезонных» фирмах, как правило, меньше: чаще всего они только оформляют пакет документов для мигранта.

На дверях трёх из пяти фирм, занимающихся оформлением мигрантов, нет вывесок. Сотрудники объясняют это тем, что с работодателями они связываются по телефону либо ездят к ним сами, а мигранты «находят нас и так». То есть, по сути, «новые посредники» в большей степени являются не социальными посредниками, но неким бюрократическим аппаратом, который за определённую плату¹ ускоряет процесс коммуникации работодателя с другими бюрократическими аппаратами – службами УФМС, больницами и т.д.

Пока деятельность фирм-посредников не лицензируется.

Рассмотрим далее, каковы выгоды и издержки мигрантов в зависимости от того, к каким посредникам они обращаются.

Первое, на что следует обратить внимание, – это оплата: фирме-посреднику мигрант единожды оставляет конкретную

¹ За оформление полного пакета разрешительных документов фирма-посредник запрашивает от тысячи до тысячи трёхсот рублей.

фиксированную сумму, после чего работодатель, заключив с ним контракт, выплачивает ему зарплату. В случае с посредником «старого образца» мигрант мог отдавать постоянно до половины заработной платы.

Второе важное отличие – это статус мигранта, который он приобретает, взаимодействуя с тем или иным посредником: в случае обращения в фирму-посредник мигрант становится полностью легальным, имеет на руках все необходимые документы. «Старый» посредник менее всего заинтересован в легальности мигранта, поскольку мигрант для него тем выгоднее, чем у него меньше прав. Легальный мигрант во многих услугах перестаёт нуждаться: он, например, может самостоятельно перемещаться по городу (в банк, на почту, в магазин и т.д.), не рискуя попасть в приёмник-распределитель всякий раз.

И третье: найм по контракту предполагает наличие соцпакета.

Вышеперечисленные отличия указывают на то, что сотрудничество с фирмами-посредниками более выгодно для мигрантов, нежели взаимодействие с посредником-«универсалом». Однако, на наш взгляд, в подходе этих фирм к работе с мигрантами есть определённые недостатки, которые будут рассмотрены ниже.

Основным различием в подходах к работе с мигрантами «старых» и «новых» посредников нам видится их участие/не участие в решении трудовых конфликтов. В набор услуг посредника-универсала урегулирование конфликтов на рабочем месте входило в обязательном порядке, наряду с остальными услугами. Новые же фирмы-посредники занимаются мигрантами до момента их устройства на работу и окончания формирования полного пакета разрешительных документов для проживания и работы. «Новые» посредники объясняют свой подход тем, что они подбирают для работодателя рабочих требуемой квалификации (либо делают документы для тех мигрантов, которых работодатель подобрал сам): это, по их мнению, устраняет основную причину потенциальных конфликтов. Практика показывает, что это не так, поскольку конфликты могут быть связаны не только с объёмом и качеством работ, но и с графиком оплаты, графиком работы, условиями труда и проживания и так далее. Теперь конфликтные ситуации решаются напрямую в связке «мигрант-работодатель»; и

если «старый» посредник представлял интересы обеих сторон, то в новой ситуации, при том, что интересы у каждого свои, властным ресурсом для разрешения конфликта наиболее выгодным для себя способом владеет работодатель.

Если остановиться подробнее на условиях труда и проживания мигрантов, то следует отметить, что и в том, и в другом случаях эти условия могут оказаться какими угодно, в том числе – крайне неудовлетворительными. Этому способствует также то, что узаконена возможность проживания рабочих-мигрантов «на объекте», и вовсе не каждый работодатель обеспечивает рабочих жильём, соответствующим санитарным нормам.

Рабочий день мигрантов в подавляющем большинстве случаев продолжает оставаться ненормированным.

Таким образом, изменение ситуации и появление на рынке «новых» посредников умножило возможности работодателей. По сути, некоторые полномочия (а также – возможность по своему усмотрению превышать эти полномочия) посредников «старого образца» просто перешли к работодателям. Так, например, нам удалось выяснить, что работодатели, которые заблаговременно оформили квоту на мигрантов, но не нуждаются в их работе в полном объёме, могут перепродавать бригады мигрантов другим работодателям (не оформившим квоту), оформляя на себя «липовые» субподряды. Такая «перепродажа» полностью незаконна, но фактически недоказуема и безнаказанна.

Положение мигрантов – полностью легальных, с документами, по контракту устроенных на работу – нередко становится зависимым от представлений работодателя о том, каким оно должно быть. Возможно, в этом случае «старого посредника» со временем сможет заменить профсоюз¹.

В заключение скажем, что такое разделение посреднической деятельности на строительном рынке послужило некоторому разделению мигрантов: к посредникам-универсалам

¹ Отделение Московского профсоюза рабочих-мигрантов открылось в Иркутске в мае 2008 года. Пока представители профсоюза ведут информационную и разъяснительную работу среди мигрантов и работодателей; обращений за разрешением трудовых конфликтов в профсоюз не поступало.

попадают приезжие, хуже знающие русский язык, часто – те, кто в Иркутске впервые, а также нелегалы, которых стало гораздо меньше, но всё-таки они есть. Наиболее бесправными и вынужденными влиться в неформальный сектор экономики оказываются мигранты, изначально находящиеся в менее выгодных условиях.

§ 7. Формальные институты посредничества в миграционном процессе на примере строительной отрасли в Иркутске

В течение последних двадцати лет сезонная трудовая миграция становилась важной и нужной частью российской экономики. Для Сибири и Дальнего Востока мигранты имеют даже большее значение, чем в остальной России, компенсируя особенно острый дефицит рабочей силы, причиной которого являются неблагоприятные демографические условия¹.

Именно в строительстве предложение рабочих мест, нараставшее из-за строительного бума последних лет, намного превышает спрос. Молодежь мало заинтересована в менее престижных рабочих местах строительного сектора². Даже нарастающая вследствие экономического кризиса безработица не снизила спрос на рабочие руки³.

¹ Вторая сфера, в которой миграция приобрела большое значение для России, – обеспечение рынка недорогими товарами из-за границы. В рамках этой работы невозможно обсудить роль посредничества для группы мигрантов-торговцев.

² «...молодежь не хочет учиться рабочим профессиям из-за тяжелых условий труда, низкой зарплаты и отсутствия перспектив карьерного роста». (Областная газета. 2007. 19 окт.).

³ «Несмотря на стремительное падение в строительной отрасли, в городе, как и раньше, острый дефицит каменщиков, бетонщиков и плотников». (Восточно-Сибирская Правда-Конкурент. 2009. 21 марта). Низко поставленные, из-за кризиса, квоты ведут к очень проблематичной ситуации в строительном секторе, так как там рабочих рук все еще не хватает.

Статья в одном из октябрьских выпусков «Российской газеты» 2008 года под названием «Чужими руками. Сибирские стройки не могут обойтись без иностранных рабочих» точно резюмирует проблематику:

«...область постоянно теряет людей, заполнить вакансии только ее жителями невозможно...Между тем рабочих рук в отрасли катастрофически не хватает...Поэтому для многих работодателей единственный выход – дешевая рабочая сила из-за границы...»⁴.

Эксперты и работодатели согласны в том, что приглашение трудовых мигрантов – единственная реальная стратегия в решении проблемы. Осознание значения миграции как ресурса и проблемы происходит в России постепенно, преимущественно в последние годы; сейчас активизировалась политическая и научная дискуссия на эту тему. Большинство статей, посвященных иностранной рабочей силе, занятой в строительстве, акцентированы на мигрантах из стран СНГ, так как в России в целом миграции из этих стран преобладают. Однако редко упоминается, что на стройках Сибири и Дальнего Востока нанимают все больше китайских мигрантов. Поэтому я считаю важным в данной работе обратить внимание на обе группы мигрантов, в основном потому, что для них имеют значения разные посредники.

Посредники необходимы для коммуникации между российской стороной (государством, работодателями, обществом) и мигрантами. Чтобы организовать миграционный процесс и решать связанные с ним проблемы, государству нужно обращать особенное внимание на деятельность формальных, институционализированных посредников и сознательно сотрудничать с ними. Для коммуникации между государством и диаспорой важно, чтобы создавалась эффективная миграционная политика, направленная на включение посредников в диалог. Это приведет к усилению контроля над их деятельностью и станет препятствием в эксплуатации мигрантов со стороны посредников. Постепенное возникновение институтов с посреднической функцией (национально-культурных обществ, профсоюзов и т.д.) демонстрирует стремление российской стороны увеличить управление миграционным процессом.

⁴ Российская газета. 2008. 8 октября.

В этой статье я определяю категории разных посреднических ролей, существующих в строительном секторе, и покажу, какие посредники для какой группы мигрантов важны. Так как в рамках моей работы нельзя подробно описать все существующие роли, я ограничилась двумя примерами общественных некоммерческих организаций, недавно созданных в Иркутске. Одна из них появилась как реакция на потребности иностранных рабочих (Иркутский территориальный профессиональный союз трудящихся-мигрантов), а вторая – как реакция на потребности работодателей (Объединение работодателей иркутских строительных организаций «Дорис»). Я хочу обсудить, почему эти институты стали важными, как они работают и достигли ли они намеченных целей. В связи с этим, я надеюсь, что смогу внести вклад в развитие дискуссии о том, насколько институционализированная посредническая деятельность заменяет частную.

В российской научной литературе работ, посвященных теме посредничества в миграционном процессе, мало. Роль посредников именно в Иркутске описана только в работе Татьяны Гребенщиковой, которая главным образом, освещает посредническую деятельность частных лиц¹. Поэтому основными источниками информации для данной работы послужила серия интервью с председателями организаций, деятельность которых я ниже рассмотрю подробнее; однократные интервью с представителями китайского, узбекского и двух таджикских национально-культурных обществ; а также с сотрудниками двух специализированных на строительстве посреднических фирм. Дополнительные источники, такие как сообщения в СМИ, в специальных журналах на тему миграции², актуаль-

¹ Гребенщикова Т. Трудовые мигранты из Средней Азии в строительном секторе Иркутска: роль института посредничества/ Дятлов В.И. и др. (ред.). // Мигранты и диаспоры на Востоке России: практики взаимодействия с обществом и государством. М.; Иркутск: Наталис, 2007. С. 107-119.

² Это такие издания, как «Земляки», «Ваше право. Миграция». Информация в них основана на данных миграционной службы. А также всероссийская профсоюзная газета «Вести трудовой миграции».

ный и подробный доклад «Хьюман Райтс Вотч»³ о ситуации трудовых мигрантов в российском строительстве, содержащий большое количество цитат из интервью, статья в журнале «Тор Business», отражающая мнения работодателей, подтверждают большую часть полученной мной в собственных интервью информации.

Чтобы эффективно работать, посредническим институтам надо иметь хорошие связи (и здесь можно предполагать, что эти связи не всегда официальные) с представителями власти, особенно с сотрудниками миграционной службы. Именно поэтому, я полагаю, информанты отвечали осторожно, иногда уклонялись от прямых ответов и были готовы только к поверхностным, общим указаниям. Дальнейшее исследование, интервью с иностранными рабочими, бригадирами и работодателями, с «клиентами» посредников, могло бы в большей степени дать сведения о деятельности посреднических институтов, и могло бы стать важным продолжением моей работы.

Группы посредников в строительстве

Сначала я разделю посреднические роли на четыре группы, отделив коммерческую деятельность от некоммерческой и институциональную деятельность от неинституциональной. Посредством такого разделения я хочу показать, к услугам каких посредников прибегают (могут прибегать) мигранты и кого и почему они выбирают.

Итак, в качестве посредников выступают:

- 1) Диаспора/собственная группа (родственники, друзья...)
- 2) Частные лица или группы, занимающиеся коммерческой деятельностью (бригады, уголовные группы)
- 3) Коммерческие институты (агентства, биржи труда...)
- 4) Общественные институты (национально-культурные общества (НКО), профсоюзы...).

Эти роли не всегда можно четко разделить. Сотрудники обществ (4), например, также могут быть частью диаспоры (1) – т.е. в результате пересекаются институция/индивид; бригадир

³ Эксплуатация трудовых мигрантов в российском строительном секторе. Доклад Международной правозащитной организации Human Rights Watch 10.02.2009.

(URL: <http://www.hrw.org/en/node/80652/section/24>).

(2) также может быть частью диаспоры (1) - пересекаются коммерческая/некоммерческая сфера; общественные организации могут тесно сотрудничать с коммерческими организациями (см. примеры ниже).

Тем не менее, данная типология кажется полезной умозрительной моделью, пригодной для определения того, где роль посредников может стать проблемной, а где полезной с точки зрения адаптации мигранта.

Все перечисленные виды посредничества могут существовать как в России, так и в стране происхождения мигрантов. Они используются в обеих странах и в разных комбинациях. В России и мигранты, и представители принимающего общества могут выступать в качестве посредника.

Посреднические роли (1) и (2) в основном отвечают потребностям мигрантов (но также выгодны и для российской стороны), причем общественные институты (4) возникают в основном по желанию российской стороны, чтобы повысить контроль над миграционным процессом (российское государство в свое время стало инициатором учреждения национально-культурных обществ)¹.

Для понимания различного значения посредников для мигрантов, стоит рассмотреть несколько важных черт законодательства.

Миграционное законодательство

Российское миграционное законодательство начали создавать только около десяти лет назад. Но до сих пор в нем часто находятся лазейки, а практика его применения неэффективна. Его недостатки критикуют со всех сторон и настойчиво требуют его улучшения.

Различия в законодательстве относительно мигрантов из стран с визовым и безвизовым режимом въезда значительны. Гражданам большинства стран СНГ для въезда в Российскую Федерацию не нужно иметь визу, они могут пересекать границу в любое время, для всех остальных иностранцев действует визовый режим.

¹ Дятлов В. Миграции, мигранты, «новые диаспоры»: фактор стабильности и конфликта в регионе //Байкальская Сибирь: из чего складывается стабильность/ Под ред. В.И. Дятлова, С.А. Панарина, М.Я. Рожанского. М.; Иркутск: Наталис, 2005. С. 95-137.

Мигранты из ближнего зарубежья обязаны в течение трех дней встать на миграционный учет для легализации статуса. Они самостоятельно не могут встать на миграционный учет, а только с помощью принимающей стороны, которая должна подать уведомление о его прибытии. За следующие 90 суток им необходимо оформить разрешение на работу, найти работу и пройти медосмотр и получить соответствующую справку.

Работодатель обязан оформить в миграционной службе разрешение на привлечение иностранной рабочей силы, после чего должен заключить трудовой договор с мигрантом, уведомить ответственные учреждения о приеме мигранта на работу и зарегистрировать его.

Мигрантам, которые приезжают по визовому режиму, нельзя оформить разрешение на работу самостоятельно, и документ выдается только работодателю. Работодатель обязан, после получения разрешения на привлечение мигранта на работу, отправить его документы в ФМС.

Трудовым мигрантам из визовых стран для получения визы и въезда в Россию легальным путем, необходимо получить приглашение конкретного работодателя на конкретное рабочее место. Во время пребывания в России эта категория работников не может, в отличие от мигрантов из стран СНГ, сменять рабочее место. Получается, что зависимость мигрантов с визовым режимом от работодателя намного больше, чем без визового режима.

Проблема получения легального статуса трудовых мигрантов в России оценивается как основная в почти каждой статье на эту тему. Рассмотрим более пристально, для каких мигрантов и в каких сферах деятельности эта проблема действительно существует. Большая часть мигрантов в строительном бизнесе Иркутска – это китайцы, пребывающие в России вполне легально, что можно объяснять организованными схемами их вербовки, конституируемыми законодательством для мигрантов с визовым режимом. Проблема нелегальности китайской миграции в основном относится к торговцам на рынке. А вот для трудовых мигрантов из ближнего зарубежья, задействованным в строительстве, отсутствие легального статуса остается проблемой.

Часто виноваты в этом не сами мигранты, а работодатели или недостатки российского законодательства и практики его применения.

Частному лицу, имеющему даже самые лучшие намерения, несмотря на введенную в 2007 году упрощенную систему регистрации, сложно встать на миграционный учет в течение трех дней. Обычно вначале следует найти принимающую сторону, которая поможет с регистрацией. Иногда бывает, что ведомственные учреждения, на которые возложены соответствующие функции, например, почта, отказываются от предоставления услуг по регистрации.

Выдача разрешений на работу во многих случаях задерживается, так что иностранные рабочие не получают этот документ вовремя¹. В Сибири и на Дальнем Востоке большие расстояния и дороговизна транспорта становятся препятствием для личного приезда мигрантом за разрешением². Чтобы своевременно получить все документы, они обращаются за помощью к посредникам, частным лицам, либо агентствам, имеющим нужные контакты и за это они вынуждены платить.

Следующая трудность, вытекающая из законодательных нововведений 2007 г., – это дополнительное квотирование иностранной рабочей силы, въезжающей по безвизовому режиму (раньше система квот существовала исключительно для приезжающих по визовому режиму). Работодатели обязаны указывать число иностранных рабочих, которых они собираются нанять в следующем году, и по этим заявкам³ предоставляются квоты, определяющие число разрешений на работу, выдаваемых в этом году. Многие работодатели, однако, не уведомляют миграционные службы о намерении нанимать иностранных рабочих, потому что заранее не могут оценить, сколько, каких работников, и, вообще, будут ли они нужны в будущем году.

Вследствие этого квоты не соответствуют реальным потребностям, и иногда они исчерпываются уже в первые месяцы года; поскольку потом разрешения на работу больше не вы-

¹ Доклад Международной правозащитной организации Human Rights Watch...

² Климов Владимир: Трудовой адрес известен (интервью с заместителем начальника Управления внешней трудовой миграции ФМС России Натальей Власовой)// Земляки. 2007. Ноябрь. № 11.

³ В этом году квоты были поставлены не по указаниям, а совсем произвольно, вследствие решения правительства ограничить во время экономического кризиса и повышенной безработицы привлечение к труду иностранцев.

даются, мигранты вынуждены либо работать нелегально, либо возвращаться на родину (но на это не хватает денег)⁴.

Для работодателей, пока их не уличат в обмане, в денежном отношении намного выгоднее не заявлять о привлечении к труду иностранных рабочих и не заключать с ними трудовой договор. Таким образом они избегают налоговых выплат и обходят затратные по времени бюрократические процедуры. Без трудового договора мигранты подвергаются произволу со стороны работодателя, например, при несвоевременной (или неполной) выплате зарплаты нелегальный статус мигранта не позволяет ему обращаться в суд и отстаивать свои права.

И здесь единственным выходом для многих иностранных рабочих остается обращение к посреднику, часто из теневой сферы, который, с одной стороны, помогает получить зарплату, но, с другой стороны, делает мигранта зависимым от криминальных лиц.

Таким образом, особенно для мигрантов из ближнего зарубежья недостатки законодательства или его плохое функционирование требуют помощь/роль посредника. Гребенщикова даже описывает посредника как заместителя государства («неформальное государство»), поскольку он перенимает функции, которые государство не исполняет⁵.

Посредническая деятельность

Здесь я покажу, для каких групп мигрантов разные посреднические роли имеют значение, и с каким выбором они связаны. Полагаю, что именно законодательство определяет возможности этого выбора. В рамках одной работы я не могу подробно описать все ситуации, в которых участвуют посредники, а смогу затронуть лишь некоторые их главные функции и этим продемонстрировать, что у мигрантов отчасти есть возможность выбора.

Посредники уже на этапе подготовки к миграции играют значительную роль. Граждане ближнего зарубежья могут самостоятельно въехать в Россию и на месте искать рабочее место. В таком случае для них важны контакты с местной диаспорой. Через нее мигранты получают ответы на самые

⁴ Доклад Международной правозащитной организации Human Rights Watch...

⁵ Гребенщикова Т. Указ. соч.

элементарные вопросы: «есть ли рабочие места?», «можно ли получить разрешение на работу или квоты уже исчерпаны?», «стоит ли вообще приезжать?». Через связи с земляками, родственниками или друзьями еще до принятия окончательного решения о миграции, можно договориться о рабочем месте. Также через них обеспечивается доступ к важной информации после въезда: «какие нужны документы?», «где их надо оформить?», «кто поможет?» и т.д.

Лицо бригадира-посредника может стать важным для мигрантов уже на родине, в том случае, если бригадир (прямо или через еще одну посредническую структуру) договорится с работодателем в России, сформирует бригаду на родине, и вывезет ее на заранее определенные работы. Нередко в одной бригаде оказываются родственники или знакомые бригадира, который уже много лет ездит на работу в России и имеет опыт решения разных вопросов. Поэтому здесь иногда невозможно четко разделить, насколько его посредничество коммерческое предприятие, а насколько оно включает в себя безвозмездную родственную помощь.

На месте работы роль бригадира более четко определена. Он является посредником между работодателем и бригадой (неважно, бригада формировалась в России или в стране происхождения). Работодатель контактирует с работниками через бригадира, через него они соглашаются на условия работы и через него работники получают инструкции. Многие работодатели лично не знакомы со своими работниками.

Так как условия работы определяют и качество проживания в России (работники в основном живут непосредственно на рабочих местах), роль бригадира для мигрантов исключительно важна. Во многих случаях соглашения между бригадиром и бригадой неформальные, и поэтому доверие к нему является необходимым условием¹.

Посредничество в поиске рабочих мест через биржи труда используется сравнительно редко.

«Приезжающие на работу иностранные граждане находят ее через миграционные биржи, сложившиеся теневые институты посредничества в сфере трудоустрой-

¹ Злоупотребление доверием нередко ведет к проблемным ситуациям для мигрантов (Хьюман Райтс Вотч).

ства мигрантов, но, в основном, через родственников и друзей»².

Основная причина сниженного интереса к биржам, я полагаю, заключается в анонимности этого вида посредничества. Мигранты не знают ни бригадира, ни работодателя и никто им не может гарантировать (или хотя бы четко охарактеризовать) условия труда, своевременность и полноту получения заработанных денег и т.д. Ведь задачи биржи – свести работодателя и работника и больше ни за что не отвечать. Кроме прочего, их посредничество стоит дорого. Поэтому для мигрантов неформальный путь, путь через «бригадира» кажется более предпочтительным.

Еще одна важная ситуация, в которой без посредника сложно обойтись, это решение проблемы легализации статуса пребывания. Самый актуальный вопрос для многих – своевременность получения нужных документов (регистрации, разрешения на работу, медсправки и т.д.). Эти задачи можно решить с помощью родственников или знакомых, которые подсказывают, к кому надо обращаться, либо с помощью коммерческих посредников – частных лиц. Например, россияне, которые за плату готовы выступить в качестве принимающей стороны для получения регистрации. Или коммерческих организаций, предоставляющих нужные документы за определенное вознаграждение. Т.е. и здесь вероятна комбинация разных посредников (например, родственник, который отправляет к коммерческому посреднику или профсоюзу, который сообщает о возможности регистрации через биржу).

В случае возникновения конфликтных ситуаций с работодателем, например, невыплаты зарплаты, есть (теоретически) несколько вариантов их решения: обращение за помощью к профсоюзу, к обществу, к криминальным лицам³.

Складывавшиеся в рамках существующего законодательства посреднические схемы в сфере миграции намного уже для китайских гастарбайтеров, чем для мигрантов из стран СНГ.

² Игнатова Е.А. Трудовые мигранты в Иркутской области: динамика и структура в контексте меняющегося законодательства// Известия Иркутского государственного университета. Серия «Политология. Религиоведение». Иркутск, 2008. № 1. С. 40-47.

³ Подробнее этот вопрос будет рассмотрен ниже.

Чтобы получить визу на въезд в Россию, они должны иметь приглашение на конкретное рабочее место, то есть их работодатель четко определен. Посредничество возможно только в преддверии миграции. Русские работодатели, желающие нанять рабочих из Китая, договариваются (прямо или через фирму) с бригадиром, который составляет свою бригаду уже в Китае. Бригада в полном составе приезжает в Россию, непосредственно на место работы. Так как есть работодатель (принимающая сторона), они регистрируются через него. Разрешения на работу оформляет работодатель, поэтому, как правило, у этой группы мигрантов проблем с нелегальным статусом не возникает. Поэтому они не нуждаются в контактах с земляками и, вероятно, вне их бригады, никого не знают. Они живут особняком, в большинстве случаев на строительных объектах, где работают с утра до вечера, дольше, чем допускает российское трудовое законодательство. Бригадир улаживает все возникающие проблемы (например, с медицинской помощью), заботится обо всех потребностях своих работников. Н. Шармашкеева описывает гостиницу «Одон» в Улан-Удэ, которую можно рассматривать, как центр китайской диаспоры в городе, так как там обмениваются и информацией, и товарами, и услугами. Сверх того гостиница является сосредоточением социальной жизни внутри диаспоры и, вероятно, единственным местом контакта между земляками, занятыми в разных сферах (торговле, учебе, работе и т.д.).

«Она [гостиница] выполняет связующую роль между различными категориями китайцев, территориально концентрируя их экономическую деятельность, социальные связи и сети»¹. Для моего исследования интересно как раз то, что строительные работники остаются исключением из этого правила. Они в гостиницу не приходят: «Обычно они заняты на своих объектах, часто они там и живут, поэтому практически не сталкиваются с другими группами соотечественников»². Зато регулярно приходят бригадиры, покупая продукты или решая рабочие вопросы для бригады.

¹ Шармашкеева Н.Ж. Гостиница «Одон» - центр китайской жизни в Улан-Удэ // Этнографическое обозрение. 2008. № 4. С. 31.

² Там же. С. 33.

При возникновении конфликтов с работодателем бригадиры могут обращаться в китайское Национально-культурное общество, которое попытается, при помощи китайского консульства, установить контакт с работодателем, требуя выплатить зарплату. Когда не удастся с ним связаться, что, по всей видимости, бывает нередко, так как недобросовестные работодатели скрываются, общество может помочь мигранту деньгами на билет для возвращения на родину. Но китайские строители сравнительно редко обращаются за помощью к обществу.

Они также не прибегают к помощи профсоюза. Основная причина, как я полагаю, банальное незнание о его работе (даже председатель общества во время нашего разговора первый раз слышал о профсоюзе)³. Впрочем, и знание о профсоюзе вряд ли бы привело к обращению трудового мигранта напрямую в профсоюз из-за большой зависимости от бригадира и работодателя.

Круговая зависимость китайских бригад ведет к тому, что работают они очень эффективно. Работники знают, что если они неудовлетворительно выполняют работу, то в будущем бригадир их не пригласит с собой на работу в Россию, и они лишатся возможности быстро зарабатывать много (в масштабах своей страны) денег. Бригадир составляет бригаду, основываясь на главном критерии надежности и качества работы, т.к. его доход также напрямую зависит от качества работы бригады. Работодатель будет пользоваться его посредническими услугами только в том случае, если останется доволен работой бригады.

Поэтому все большее количество работодателей предпочитают нанимать китайские бригады. Они не могут поменять рабочее место, не доставляют проблем с миграционной службой, постоянно находятся на объектах и не пьют.

«Я считаю, что будущее за использованием визовых мигрантов. Это видно по заявкам, поступающим в нашу компанию. Во-первых, приезжие из тех же Китая, Кореи, Вьетнама куда более работоспособны, чем жители бывшего СССР. Во-вторых, визовый порядок оформления разрешений привязывает их к работодателю, что практически исключает возможность смены места работы. И, наконец, они куда слабее интегрируются в местную социальную среду и поэтому почти не подвержены «бо-

³ Подробнее этот вопрос будет рассмотрен ниже.

лезни» местного персонала – завышенным требованиям к зарплате»¹.

При привлечении к труду рабочих из стран СНГ есть риск, что в случае конфликта они либо ищут себе внешнюю защиту, либо меняют место работы.

Для китайского мигранта бригадир – главный посредник, во многих случаях его роль более значима, чем у бригадира из ближнего зарубежья. Поскольку у трудовых мигрантов из стран СНГ почти во всех вопросах есть возможность выбора между разными посредниками. Несмотря на принципиально одинаковые интересы обеих групп иностранных рабочих, их потребность в информации и возможности действия значительно отличаются.

Важной задачей дальнейшего исследования является более подробное рассмотрение затронутых здесь вкратце посреднических деятельности, и описание их стратегии, контактов и взаимных связей.

Общественные институты посредничества в Иркутске

Объединение работодателей иркутских строительных организаций «Дорис». Объединение было основано в 2005 г. в качестве общественной организации с целью объединения интересов иркутских строительных организаций и для более эффективного решения проблем, касающихся всей отрасли. Основная задача объединения – привлечение иностранных рабочих для русских работодателей².

«Дорис» создавался как долговременное и некоммерческое объединение, которое занимается не только решениями нужд отдельных фирм, но также дает возможность видеть и решать проблемы в целом. Работа объединения состоит в исполнении заказов своих членов и в создании платформы для содержательного сотрудничества. Строительные фирмы, которые только время от времени нуждаются в посредничестве для привлечения иностранной рабочей силы, и которые поэтому не хотят

¹ Александр Луканин, директор «Уральского миграционного агентства» (URL: <http://business-top.ru/tb/stat/rat/?ID=1384>).

² Есть еще другое объединение, специализирующееся на сотрудничестве по вопросам получения мест под застройку.

платить постоянные взносы, могут воспользоваться услугами коммерческого дочернего предприятия «Дорис».

В основном, фирмы обращаются в объединение для того, чтобы нанять квалифицированных, хороших иностранных работников. Объединение заботится обо всем, что нужно, чтобы мигрант мог легально трудоустроиться на российском предприятии. Это включает в себя и поиск рабочих, и решение всех формальных процедур. «Дорис» посредничает между работодателем и мигрантом, а также между государством и мигрантом, планирующим отправиться на заработки в Россию.

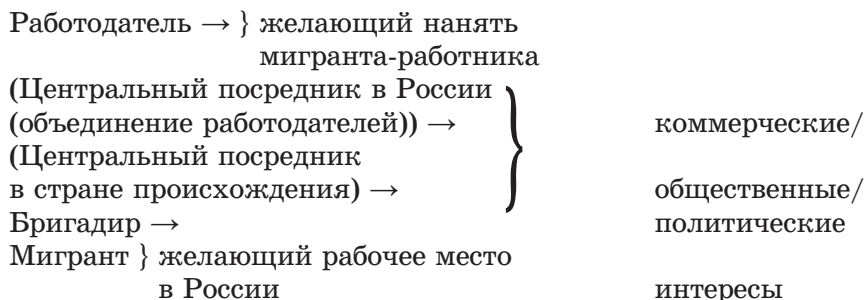
Объединение имеет обширную базу данных, с контактами с заграничными фирмами, которые занимаются трудоустройством собственных рабочих за границей, и контактами с частными лицами, бригадами, которые имеют опыт соответствующей работы и формируют надежные бригады. Сотрудничество с Китаем при этом более интенсивно, что можно объяснить, с одной стороны, большим спросом на китайских рабочих и, с другой стороны, необходимостью предварительного посредничества в оформлении визы (посредничество рабочих из стран СНГ часто носит неофициальный, личный и стихийный характер).

Отдельные строительные фирмы также обладают собственными базами данных, которые, однако, не так обширны и актуальны, как центральная база «Дориса». Фактически база «Дориса» - это объединение уже существующих контактов разных фирм, постоянно расширяющееся. Строительным предприятиям выгоднее обращаться в объединение, чем самим заниматься бюрократическим и длительным процессом вербовки и трудоустройства мигрантов.

Кроме того, объединение, благодаря расширенному доступу к контактам, более целенаправленно находит рабочих нужной квалификации. Именно недостаточная сеть контактов и в России, и в странах происхождения приводила к тому, что частные коммерческие попытки посредничества иностранных рабочих сил в этой сфере были неэффективными, и поэтому, в конце концов, прекратились. По крайней мере, директору объединения на данный момент не известны такие посреднические структуры в иркутском строительстве.

Объединение создало дальнейшую инстанцию в процессе вербовки иностранных рабочих, которая облегчает поиск и де-

ляет его более эффективным. Но оно привлекает работников не напрямую, и также, как и раньше сами работодатели, через бригадира (еще, возможно, через промежуточную инстанцию, например, фирму в стране происхождения). Таким образом, наличие объединения не меняет существующую схему миграции рабочей силы и не заменяет посредника-бригадира, а является дополнительным, централизованным посредником на российской стороне (см. рис.).



Таким образом, бригадир, в процессе поиска места работы остается для работника самым важным посредником, так как все остальные посреднические инстанции можно опустить (работодатель может и напрямую договориться с бригадиром). Но отказаться от посредника-бригадира он практически не может. Впрочем, тот факт, что около тридцати строительных предприятий в Иркутске — члены объединения, доказывает, что наличие дополнительной посреднической структуры упрощает процесс.

Кроме того, объединение, аккумулируя информацию, имеет возможность прогнозировать развитие различных проблем для работодателей в связи с наймом иностранных рабочих. «Дорис» может лоббировать свои интересы в миграционных службах, может продвигать свои интересы в различных инстанциях, разрабатывать предложения по решению возникающих проблем. Примером может служить перевод инструкций по соблюдению техники безопасности на стройках на китайский язык, инициатором которого было объединение.

Иркутский территориальный профессиональный союз трудящихся-мигрантов, занятых в строительстве, жилищно-коммунальном хозяйстве и смежных отраслях.

С мая 2008 года в Иркутске работает филиал общероссийского профсоюза трудящихся-мигрантов в строительстве, который был основан в 2006 году.

Профсоюз был создан как реакция на распространенное нарушение прав мигрантов русскими работодателями, как попытка улучшения ситуации трудовых мигрантов в России и как шаг в направлении более контролируемой, цивилизованной миграции. Своей главной задачей профсоюз считает защиту прав его членов перед государством, местными властями, работодателями, в суде и в общественных объединениях. Таким образом, он (теоретически) играет роль посредника между разными инстанциями и мигрантом. Профсоюз связывает интересы государства и мигрантов тем, что он информирует, с одной стороны, мигрантов об их правах и обязанностях, и, с другой стороны, вносит предложения по улучшению миграционной политики. Каждый мигрант, достигший 14-летнего возраста и занятый в строительной отрасли, может стать членом профсоюза, заплатив взнос (тысяча рублей в год), и тем самым, получив право защиты и консультации профсоюза. Он может официально обращаться с предложениями или просьбами к сотрудникам, которые обязаны на них отвечать.

Председатель Иркутского профсоюза объяснил, что сложно назвать количество действующих членов, потому что многие из тех, кто вступили в профсоюз в прошлом году, в этом году не приехали на работу в Россию. Но, в целом, вступили, примерно, человек 50-60 (данные на январь 2009 г).

О своей деятельности профсоюз сообщает в газете „Вести трудовой миграции“. Газета выходит небольшим тиражом, и поэтому, по крайней мере, в Иркутске, почти не распространяется, ее можно приобрести только в офисе. О профсоюзе мигранты узнают друг от друга.

На самом деле функции, выполняемые профсоюзом, намного уже, чем ожидало его руководство в начале деятельности. В решении своих вопросов и проблем мигранты предпочитают известный путь взаимопомощи внутри собственной группы, потому что самые важные для них ресурсы, которые профсоюз им предлагает (информация, защита), они могут, как и раньше, получать через родственников и земляков. Что касается самых срочных вопросов для мигранта (из стран СНГ), приобретение документов и поиск рабочего места, то профсоюз их

решить не может. По этим вопросам сотрудники профсоюза отсылают мигрантов к коммерческим биржам, с которыми они тесно сотрудничают и через которых они за дополнительную к профсоюзному взносу плату могут оформить документы и помочь в поиске рабочего места.

Однако вызывает сомнения, насколько работа профсоюза за независима от деятельности коммерческой биржи. Адрес «Байкальской миграционной трудовой биржи», с которой профсоюз, по данным его брошюры, сотрудничает, можно найти в Интернете под тем же адресом, что и офис профсоюза¹. В феврале 2009 г. профсоюзный лидер факсом разослал по различным строительным организациям от имени профсоюза предложение оказать посреднические услуги в поиске иностранных рабочих, включая оформление соответствующих документов. Возникает вопрос, насколько основное намерение профсоюза состоит в защите прав мигрантов, или же под видом профсоюза выступает институт с коммерческими интересами, имеющий возможность влияния на ход событий в миграционном процессе и расширяющий свободу действий.

Члены профсоюза при возникновении проблем с работодателем обращались в профсоюз исключительно редко. Мигранты неформально, устно говорили о своей проблеме, но не хотели писать требуемое письменное заявление о профсоюзной помощи, поэтому у сотрудников были связаны руки. Опасения официального заявления о помощи проистекают, наверное, из страха перед реакцией работодателя и теми последствиями, которые, коснутся не только самого мигранта, но также и остальных работников его бригады. Важно, что этот вопрос председатель профсоюза не был готов детально рассматривать во время нашего интервью. Таким образом, профсоюзу удалось решить лишь несколько маленьких затруднений, которые, в большинстве, основывались на недоразумениях и решились неофициальным путем.

Председатель и основатель Иркутского филиала профсоюза объяснил, что он и раньше не ожидал, что трудовые мигранты будут стоять в очереди перед дверями профсоюзного офиса, во-

¹ Общероссийская сеть бизнес-порталов (URL: <http://www.38rosfirm.ru/catalog/card/38.36653>); Большой телефонный справочник (URL: http://09irk.ru/ru/company/?company_id=39845); Твой Иркутск (URL: <http://www.irk.ru/phones/11/1169/8734/>).

одушевленные его работой, но сейчас он разочарован ничтожным интересом и обращением к предлагаемым услугам.

В начале своей деятельности профсоюз предлагал экскурсии (о них сообщается в брошюре), но никто не интересовался этой возможностью, поэтому данную услугу из перечня исключили. Мигранты имеют ряд значительных проблем, требующих решения. Социальные контакты у них есть внутри своей группы, с соотечественниками, и пребывание в России они считают рабочим временем - у них нет потребности в развлечениях и экскурсия, редкий досуг они смогут организовать себе сами – такое объяснение предложил сотрудник профсоюза. Впрочем, если интерес к экскурсионному обслуживанию возникнет, то появится и соответствующее предложение со стороны профсоюза.

Члены филиала профсоюза – почти исключительно мигранты из стран СНГ, хотя значительная доля рабочих, занятых в иркутском строительстве – это китайцы. Возможно, основная причина в том, что китайским мигрантам, имеющим рабочее место и «правильные» документы, информационные и консультационные услуги профсоюза попросту не нужны. Вторая возможная причина в том, что большая часть китайских рабочих, наверное, даже не знает о работе профсоюза, потому что никуда не выходит со строек и не получают информацию извне (тем более что газеты, например, не распространяются, ни на русском, а тем более на китайском языке). При конфликтах с работодателем все проблемы решает бригадир (лишь в некоторых случаях работники обращаются за помощью в китайское НКО). Ни бригадир, ни тем более общество не станут обращаться в профсоюз, поскольку имеют другие схемы решения конфликта. Для бригадира крайне важно сохранить хорошие отношения с работодателем, так как от этого зависят его будущие заработки. Дополнительная причина не обращения за помощью работником заключается в том, что он не говорит по-русски, плохо знает город и опасается попадать на глаза милиции. Он не знает никого, кто имеет опыт поддержки профсоюза и кто бы ему посоветовал обратиться к нему, он не может оценить, что ожидать от его помощи. Итак, при разладе с работодателем, когда бригадир уже не может разрешить данную ситуацию, если вообще они к кому-нибудь обращаются, то это общество – их земляки, которые говорят

по-китайски и которым они доверяют больше, чем русскому анонимному институту.

Мигранты из ближнего зарубежья могут узнать о профсоюзе через своих земляков, которые уже много лет приезжают на работу и которые знакомы с ситуацией в Иркутске. Но и они предпочитают прямой и неформальный путь помощи со стороны родственников или общества, которые их права защищают. Обращаясь за помощью в профсоюз, они, возможно (хотя я не имею явных примеров подтверждающих или опровергающих это предположение), рискуют, действуя независимо от бригады и бригадира, однако если это приведет к разрыву этих отношений, они в принципе могут искать себе другое место работы.

Российская культура им не совсем чужда и многие говорят, хоть немного, по-русски. У них есть выбор между формальными и неформальными посредниками, хотя они вряд ли во всех вопросах станут полагаться на формальное профсоюзное посредничество, и прибегнут к нему в сочетании с неформальной помощью.

Тогда каким конкретно посредничеством занимается профсоюз? Между интересами государства и мигранта он играет не прямую, а дополнительную роль. Профсоюз – как институт, сотрудничает с другими посредниками. Примером может служить вышеупомянутое сотрудничество с биржами, в процессе которого мигранты могут оформить документы (обоюдный интерес легального статуса). Или совместная разработка предложений по улучшению миграционного законодательства на конференции в ноябре 2008 г. Интересно тесное сотрудничество профсоюза с объединением работодателей, потому что здесь разные типы посредников, представляющие интересы разных групп, – работодателей и иностранных работников – вместе пытались разрабатывать предложения по улучшению миграционной политики или вместе лоббируют интересы. Значит, в посредничестве между работодателями и работниками профсоюз может являться частью посреднического процесса, либо, при решении конфликтов, единственным посредником. Но последнюю функцию тормозят сами мигранты, которые не доверяют институциональному посредничеству, и поэтому оно реализуется в небольшом объеме.

Посредничество между обществом и мигрантами, которое профсоюз в брошюре определяет своей задачей («Профсоюз заботится о культурном досуге своих членов, решает задачи скорейшей *адаптации* трудовых мигрантов к новым условиям, *интеграции* их в российское общество»), отходит на задний план из-за более срочных проблем. Председатель профсоюза объяснил, что он не видит здесь проблему, которую необходимо решать, поскольку мигранты интегрированы в собственной группе. За проблемой №1 «как легально компенсировать нехватку рабочих рук в строительстве?» проблема «каким образом мы можем интегрировать мигрантов?» практически не видна.

Заключение

Представленные в тексте примеры формальных посреднических институтов показывают, что их появление не означает автоматическое расформирование «традиционной» неинституциональной роли посредника.

Скорее их возникновение открывает участникам миграционного процесса альтернативы, которые они с разной интенсивностью используют. Институты поэтому представляют собой не замену частных посредников, а выступают дополнением к ним.

Представляется, что посредники, предлагая работодателям и мигрантам свои услуги, становятся представителями интересов этих групп, и тем самым должны стать для государства важными собеседниками при обсуждении возможности эффективного решения миграционных проблем, которое возможно только с учетом разных точек зрения. Поэтому государство должно обращать внимание на предложения посредников, которые, пожалуй, лучше других информированы об интересах и проблемах участников миграционного процесса.

Мои примеры показали, что посредники, даже в пределах одной отрасли, не имеют одного и того же значения для всех категорий мигрантов. Поэтому нельзя при попытках решения проблем миграции обобщать принимаемые управленческие решения, а, напротив, необходимо дифференцировать, для какой группы мигрантов решение могло бы устранить существующую проблему.

Часто обсуждается проблема эксплуатации трудовых мигрантов посредниками. В связи с этим надо учитывать то, что

посредники-эксплуататоры всегда имеют коммерческие интересы. Поэтому я считаю, что создание некоммерческих институтов посредничества с хорошей концепцией¹ – правильный шаг в направлении к более контролируемой и цивилизованной миграционной ситуации в России.

¹ Долговременная польза от таких проектов, как, например, миграционный центр в Екатеринбурге, который сосредоточивает посредническую деятельность на одном месте, но этим совсем отделяет мигрантов от российского общества и противодействует интеграции, сомнительна.

ГЛАВА II

Предприниматели-мигранты

§ 1. «Этничность» экономической деятельности предпринимателей-мигрантов

Экономическая миграция в Россию не ограничивается деятельностью иностранных рабочих. Значительная часть мигрантов приезжает не для того, чтобы *продавать свою рабочую силу*, но для того, чтобы *заниматься здесь своим бизнесом*. Среди них есть те, кто владеет крупными транснациональными компаниями, но в количественном отношении – это, бесспорно, меньшинство, и практики этой категории экономических агентов не являлись объектом нашего исследования. Гораздо больше среди иностранцев, делающих бизнес в России, мелких предпринимателей. И среди них немало тех, кто не имел или почти не имел опыта предпринимательской деятельности на родине, а впервые оказался в таком качестве уже в процессе миграции. В научной литературе таким новым (и, как правило, мелким) предпринимателям для их обозначения нередко используется маркер «этнического предпринимателя». То есть предпринимателя, основывающего свой бизнес на использовании ресурса этничности, на этнических сетях.

Использование любого концепта требует соотнесения с традицией его применения, поэтому рассмотрим, что же вкладывали и вкладывают в этот термин исследователи. Этническое предпринимательство – разработанная тема для западной социологии. Э. Боначич, исследуя механизмы формирования и развития «торговых меньшинств» мигрантов, объясняла их существование концепцией «чужака», а также солидарностью и склонностью некоторых групп к определенной экономической активности¹. В своей работе Р. Уолдингер предлагал такую трактовку «этнического предпринимательства»: основой успеха мигрантов является занятие ими пустующих рыночных ниш, а не постепенное вытеснение местных предпринимателей из-за недоступной для них групповой мобилизации или действия жесткой конкуренции². И.Лайт и С.Карагергис подчеркивали, что этни-

¹ Bonacich E. A Theory of Middleman Minorities// American Sociological Review, Vol. 38. No. 5. (Oct., 1973), P. 583-594.

² Waldinger R. Immigrant Enterprise: A Critique and Reformulation// Theory and Society, Vol. 15, No. 1/2, Special Double Issue: Structures of Capital. (Jan., 1986), P. 249-285.

ческая экономика – это, прежде всего, характер занятости иммигрантов в принимающем обществе, их самостоятельное решение проблемы обеспечения себя средствами к существованию³. Последующие работы в той или иной степени соотносились с этими основными элементами определения: этническая солидарность (или предпочтение вести бизнес с представителями своей этничности), склонность к определенной экономической деятельности (чаще всего речь шла о торговле), занятие пустующих рыночных ниш и самообеспечение (или самозанятость) как единственной способ заработать.

В российской исследовательской практике тематика «этнической экономики» относительно молода, но количество публикаций возрастает год от года⁴. Многие из этих работ, даже будучи сфокусированы на других мигрантских группах, затрагивая экономическое поведение китайских мигрантов, полагают, что их модели адаптации принципиально отличаются:

³ Light I., Karageorgis S. The Ethnic Economy // N. Smelser, R. Swedberg (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 646–671.

⁴ Радаев В. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Политические исследования. 1993. № 5. С. 79-87; Дятлов В. И. Торгаши, чужаки или посланные Богом? (Симбиоз, конфликт, интеграция в странах Арабского Востока и Тропической Африки). М., 1996 и др.; Снисаренко А. Этническое предпринимательство в большом городе современной России (на материалах исследования азербайджанской общины С.-Петербурга)// Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 138-156; Валитов В.Н. Социальные сети российских иммигрантов и коренных жителей // Социологический журнал. 2000. № 1/2. С. 112-120; Рязанцев С.В. Этническое предпринимательство как форма адаптации мигрантов // Общественные науки и современность. 2000. № 5. С. 73-86; Бредникова О., Паченков О. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов// Экономическая социология. 2002. Т. 3. № 2. С. 74-81; Титов В.Н. О формировании образа этнического иммигранта (анализ публикаций прессы)// Социологические исследования. 2003. № 11; Фирсов Е. Социальная стратификация, этничность и этнические экономики (на примере России) // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 66-77; Тишков В. Рыночная экономика и этническая среда// Общество и экономика, 2005. № 12 и многие другие.

«этническая экономика, возможно, существует в принципе... Если для элиты общины иммигрантов из какого-то региона в целях развития экономических сетей в какой-то момент понадобится этнический ресурс, то экономика станет этнической. Так что возможно существование этнической экономики в США, в меньшей степени в Европе, а для России это вопрос исследования китайской, вьетнамской, афганской общин¹».

Важнейший контекст изучения тематики этнического бизнеса в западной², а теперь и российской³ традиции – **адаптация мигрантов**. Распространено понимание, что иммигранты, оказываясь в иноэтнической среде и становясь меньшинством, используют «**этничность**» как один из ресурсов, что помогает им определиться с моделью экономического поведения и решить свои насущные бытовые проблемы, прежде всего дискриминацию, фобии и насилие со стороны принимающего большинства⁴. Поэтому мигранты нередко «выбирают» местом жительства анклав, а местом работы – «этническое предприятие».

К сожалению, в ряде работ вопрос о выборе/не-выборе этнического бизнеса в сравнении с не-этническим не стоит, а изначально приписывается мигрантам, а наличие/отсутствие дискриминационных практик принимающего сообщества не обсуждается. В ряде работ доказывается, что если появляются «этнические мигранты», то в «ущемленном» положении ока-

¹ Воронков В. Существует ли этническая экономика? // Этничность и экономика: Сб. статей по материалам межд. Семинара (СПб., 9-12 сент. 1999 г.) / Под ред. О. Бредниковой, В. Воронкова, Е. Чикадзе. СПб.: ЦНСИ, 2000. Труды. Вып. 8. С. 42-47.

² Portes A. (ed.) The economic sociology of immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship. Russel Sage Foundation. New York, 1982; Aldrich H.E.; Waldinger R. Ethnicity and Entrepreneurship// Annual Review of Sociology, Vol. 16. (1990). P. 111-135; Bailey T., Waldinger T. Primary, Secondary, and Enclave Labor Markets: A Training Systems Approach// American Sociological Review, Vol. 56. No. 4. (Aug., 1991), P. 432-445; and others.

³ Рязанцев С.В. Этническое предпринимательство как форма адаптации мигрантов // Общественные науки и современность. 2000. № 5. С. 73-86

⁴ Light D.W. From Migrant Enclaves to Mainstream: Reconceptualizing Informal Economic Behavior// Theory and Society, Vol. 33, No. 6. (Dec., 2004), P. 705-737.

зывается принимающее большинство. Так, например, указывается, что в Ставропольском крае имеет место острая конкуренция между мигрантами-аграриями и местным сельским населением, чреватая формированием и распространением этнических конфликтов⁵.

В таком контексте иногда обсуждается вопрос о том, какие этнические группы «более опасны» для принимающего общества – китайские или, например, киргизские: «По мере роста своей численности киргизы и узбеки в 2003 г. на одном из рынков г. Улан-Удэ начали ценовую войну, опуская цены на аналогичные товары даже ниже, чем китайцы. ... Такая политика оправдала себя: многие улан-удэнцы, не выдержав ее, ушли из бизнеса. Мигранты более конкурентоспособны и за счет лучшей организованности. Община четко структурирована по принципу пирамиды. ... Не иначе как потенциальная экспансия расценивается некоторыми коренными жителями Забайкалья миграция и развитие этнического предпринимательства китайцев. ... Китайская миграция в Россию, ... на наш взгляд, не может выступать в качестве явной или скрытой этнической экспансии. Скорее, это массовый стереотип, навязанный, с одной стороны, прессой, а с другой – предвзятым отношением к этнической группе, обладающей более высокой по сравнению с коренным населением деловой активностью и предприимчивостью»⁶.

«Адаптационная интерпретация» включения в этнические бизнесы использовалась по отношению к разным группам мигрантов, в том числе часто – по отношению к китайцам. «Когда китаец сталкивается с внешней дискриминирующей силой, он сосредотачивается на торговле и другой экономической деятельности, которые позволяют найти выход из создавшейся ситуации дискриминации»⁷. То есть, по мнению многих авто-

⁵ Нефедова Т. Нерусское сельское хозяйство// Отечественные записки. 2004. № 2.

⁶ Петонов В.К. Миграция населения Республики Бурятия: этнодемографический аспект// Электронный научный журнал «Вестник Омского государственного педагогического университета». Вып. 2007. (www.omsk.edu).

⁷ Chan Kwok Bun. Introduction// Chinese Business Networks. State, Economy and Culture. Ed. by Chan Kwok Bun. Prentice Hall, Nordic Institute of Asian Studies, 2000.

ров, «этнический предприниматель», в том числе китайский – это нередко предприниматель поневоле. На конкретных эмпирических исследованиях показано, что проживание китайцев в анклав – мера вынужденного самосохранения в условиях дискриминации¹.

В западной литературе есть немало работ, авторы которых доказывают, что успешная адаптация и эффективный бизнес китайцев связаны с их особой предрасположенностью к торговле, ориентированностью на ведение сетевого бизнеса только с представителями своей этничности, сфокусированностью на быстром накоплении капитала, склонностью к обособлению, диаспоризации и формированию кланов. И даже наличием и реализацией имперских экспансионистских планов Китая². В российском научном, а тем более экспертном дискурсе такой контекст рассмотрения китайского предпринимательства, преобладает. Авторы доказывают, что этническое предпринимательство – это способ освоения территории под собственные экономические уклады, включая формирование механизмов проникновения, установление контроля и организованное переселение. Известнейший китаист В.Г. Гельбрас пишет, что китайцы в России – это «устойчивые, хорошо организованные и замкнутые общности, спаянные тесными кровнородственными связями, стремящиеся к четкому обособлению от принимающего общества. Они нацелены на форсированное накопление капитала, захват и удержание рынка и существуют в значительной мере на грани легальной и теневой экономики, сращены с криминальным миром»³.

В.И. Дятлов также указывает на то, что китайцы нашли свою «нишу» в экономике принимающего общества, стали ему необходимы, а их экономическое поведение нередко выхо-

¹ Kwong P. The new Chinatown. The noonday press New York, 1987.

² Seagrave St. Lords of the Rim: the Invisible Empire of the Overseas Chinese. London: Corgi Books, 1996; Kotkin J. Tribes: How race, Religions, and Identity Determine Success in the New Global Economy. New York: Random House, 1993; Hodder R. Merchant Prince of the East: Cultural Delusions, Economic Success and Overseas Chinese in Southeast of Asia. Chichester: Willey, 1996, ect.

³ Гельбрас В.Г. Национальная безопасность России: вызов китайской миграции // Миграция и безопасность России. М.: Интердиалект, 2000. С. 214-215.

дит за рамки действующих в России формальных легальных норм⁴. Связь между этнической и **неформальной экономикой** выявлена давно и исследователи не раз предпринимали попытку объяснить ее. В частности, подчеркивалось, что частая репрезентация иммигрантов в неформальной деятельности связана с тем, что они широко представлены в малом бизнесе: «члены дискриминируемых этнических и расовых групп имеют тенденцию преобладать как работники неформальных предприятий⁵». А.Портес эмпирически доказывал, что этническая экономика вариативна: для некоторых иммигрантов, неформальная экономика означает способ выживания в агрессивной социальной среде, для других – способ быстрого экономического подъема, для третьих – это путь к примирению экономических нужд с нормами культурного поведения⁶.

Связь этнической экономики с неформальной признается и подчеркивается многими современными исследователями миграции в Россию: «особенностью этнических предприятий азербайджанцев является их балансирование на грани легального и нелегального бизнеса. В полном смысле это «серая» с «получерными» тонами экономика»⁷. Однако в связке предпринимательство мигрантов – неформальная экономика очень легко меняются местами объясняемая и объясняющая переменные. Объяснения неформального бизнеса мигрантов как «способа выживания» значительно отличаются от «их предрасположенности к нарушению российских норм». А многие исследования формируют именно такую риторику: «подавляющее большинство заезжих предпринимателей ведет нелегальную торговлю почти во всех сельских районах. ... Дело в том, что данная категория мигрантов *изначально настроена на нарушение российских законов* (выделено мной – Н.Р.)»⁸.

⁴ Дятлов В.И. Современные торговые меньшинства: фактор стабильности или конфликта? (Китайцы и кавказцы в Иркутске). – М.: Наталис, 2000.

⁵ The economic sociology of immigration. Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship/ Ed. by Portes A. Russel sage Foundation. New York, 1981. P. 30-31.

⁶ The economic sociology of immigration...

⁷ Снисаренко А. Этническое предпринимательство...

⁸ Петонов В.К. Миграция населения Республики Бурятия...

Итак, как нередко бывает, термин «этническое предпринимательство» используется в разных контекстах и имеет разные определения. Для одних авторов – это предприниматель поневоле, вынужденный самостоятельным бизнесом зарабатывать себе на жизнь и использующий при этом ресурс этничности. Но для других – это мигрант, априори ориентированный на нарушение законов. Конечно, о терминах не спорят, о них договариваются. Однако закрепление однозначно негативного контекста имеет, помимо этических проблем, и низкую аналитическую ценность. Ведь за аксиомой о том, что все китайцы – прекрасные предприниматели, которым обязательно проигрывают в конкурентной борьбе русские, следует вывод о том, что для защиты интересов местного бизнеса китайцев лучше не допускать в Россию. А если добавить к этой *аксиоме* оценку однозначно криминального характера их деятельности, то этот вывод стоит немедленно дополнить практическими решениями по их выдворению.

С другой стороны, изучение структуры сетей китайских мигрантов, этнической солидарности и доверия, механизмов формирования ими сообществ, деловых схем ведения ими бизнеса позволяет лучше понять причины и формы этой части экономической миграции, прогнозировать способы их инкорпорирования (интеграции) в принимающую среду и возможные перспективы развития этого феномена. Мы преследовали именно такие цели. И хотя в самих описаниях случаев термин *этнический предприниматель* не использован, мы стремились рассмотреть, насколько экономическое поведение китайских мигрантов соотносится с традиционными подходами к пониманию этого концепта. Бизнес-практики китайских мигрантов создают неформальную экономику или неформальный характер российской экономики способствует включению китайских предпринимателей в созданные экстралегальные бизнес-схемы?

Представленные ниже кейсы доказывают, что

- китайские предприниматели занимают отнюдь не только пустующие рыночные ниши, а напротив, конкурируют в разных сферах деятельности с представителями принимающего сообщества;

- используемые и выстраиваемые китайскими предпринимателями бизнес-схемы нередко опираются на неформальные

правила, однако эти правила сопоставимы с правилами, существующими в бизнес-сетях других этнических групп, и в том числе принимающих сообществ;

- создаваемые бизнес-сети опираются на этнический ресурс, но преобладающими характеристиками является доверие и социальный капитал, которые вполне признаются и у представителей других этнических групп;

- китайскими предпринимателями активно формируются сообщества, оказывающие экономическую, информационную и другую поддержку своим членам – для их быстрого финансового процветания. Основу этих сообществ составляют китайские метисы, или китайцы, давно осевшие в России.

- миграция изученных в этих кейсах китайцев связана не с переселенческими установками, но с желанием заработать. Предпринимательская деятельность не является средством адаптации в иммиграции, напротив, транснациональная миграция является средством социальной успешности и экономической адаптации.

Таким образом, в экономической деятельности китайских мигрантов присутствуют черты традиционного восприятия этнической экономики (создание этнических бизнес-сообществ, построение сетей, исходя из этнического ресурса и т.п.), хотя многие параметры и не соответствуют ему (занятие пустующих ниш, самозанятость как единственный способ заработать мигранту в агрессивной принимающей среде). Этническая неформальная экономика китайских мигрантов строится на принципах *быстрого экономического подъема* (по А. Портесу). Именно установка китайских предпринимателей на быстрое обогащение, а также институциональная неопределенность и несовершенство рыночных институтов принимающей среды, распространенность неформальных бизнес-практик среди принимающего сообщества и объясняет тот факт, что китайцы в России включены в неформальный сектор экономики. Однако стремление к быстрому обогащению является традиционной мотивацией любого предпринимателя. Тогда получается, что именно качество рыночных институтов принимающей среды «повинно» в распространенности неформальных бизнес-схем.

§ 2. Китайские предприниматели в Бурятии. Бизнес-сети и сообщества

Несколько слов о методах, которые были использованы при проведении этого исследования. Основной метод – включенное наблюдение; вот уже несколько лет я являюсь переводчиком, работала совместно с посредником, имела свой бизнес, связанный с работой с китайцами. Конечно, в процессе этой работы я неоднократно брала неформализованные интервью (зачастую это были просто беседы с партнерами, коллегами, работодателями). Я не имела возможности вести диктофонные записи, Впрочем, даже ведение полевого дневника составляет большую этическую проблему. К сожалению, этика не позволяет приводить мне конкретные и даже зашифрованные имена моих собеседников. Именно эти ограничения предопределили выбор исторического очерка в качестве жанра, в котором написан этот текст. Надеюсь, что выбранный жанр оправдывает мое внимание к одним деталям и беглое описание других, а также менее четкую структуру, нежели в других региональных кейсах.

В Бурятии кризисные социально-экономические процессы приняли ярко выраженные формы. Экспорт сырьевой продукции стал одним из основных средств существования региона. Вполне закономерно, что основным направлением деятельности китайских предпринимателей, начавших свой бизнес с региональными бурятскими партнерами, стал сырьевой бизнес. Местные стали участниками сырьевого рынка, регулируемого китайским спросом. Это фирмы, ведущие заготовку или закупку сырья в регионе для его дальнейшего экспорта в Китай. Это сельские жители, заготавливающие для китайцев сырьё: от мелких партий леса, рыбы, шкур животных до различных дикоросов (кедрового ореха, ягод и т.п.). Это водители автобусных маршрутов и тяжелой техники, используемой при перевозке сырья. Это переводчики и российские посредники. Это чиновники, берущие взятки у китайцев.

Сформировались особые схемы скупки и доставки сырья. Кедровый орех отправляется в провинцию Цзилинь, затем – в Гонконг и далее расходуется в другие страны. Нефрит скупается китайцами и отправляется в провинцию Ляонин или на

прямую в г. Чжэнпин (провинция Хэнань). Город Чжэнпин является конечным пунктом назначения нефрита в Китае. Там из него делаются украшения и продаются во все страны мира, где есть китайцы. Высокая прибыльность бизнеса по заготовке нефрита, прежде всего из-за хорошего качества камня, привела к тому, что он принял в Бурятии широкие масштабы. Отдельные группы мигрантов скупают использованную пластмассу, рыбу, шкуры животных, струю кабарги, желчь медведя, рога изюбра, женьшень, старое оборудование у заводов и многие другие виды товаров, совершенно недооцененные местным рынком.

Китайцы заняты не только в сырьевом бизнесе – они стали открывать в Бурятии магазины строительных материалов, оборудования, запчастей для автомобилей и других видов товаров. Развивается сфера обслуживания как местного населения, так и китайских мигрантов: в Улан-Удэ функционируют открытые китайцами автомастерские, гостиницы, сауны, кафе, рестораны, строительно-отделочные фирмы, ателье и т.п.

Создается и специфическая инфраструктура: в Улан-Удэ сформировались негласные центры китайской жизни, в которых стало возможным удовлетворять основные потребности мигрантов (в защите, посредничестве, развлечениях, поиске информации). Официально зарегистрированные общественные организации (НКО, профсоюзы) не получили широкой популярности. Зато стали складываться неформальные центры социальной жизни общества. С одной стороны, это объяснялось относительно небольшой численностью китайцев, а с другой, слишком разнообразным спектром их деятельности. Экономические интересы не требовали тесных контактов, скорее, препятствовали им. Куда большее значение имели личные связи с представителями крупного бизнеса и авторитетными внутри общины людьми. Китайская община стала экономически и социально разнообразной. Однако стороннему наблюдателю трудно заметить деление китайцев на бедных и богатых внутри общины.

С формированием внутренней структуры образовалась элита общины. Выделение элиты было особенно заметно на мероприятиях, связанных с какими-либо значимыми событиями. Так, на праздновании нового 2004 года собрались иммигранты, причисляющие себя к элите общины, с членами своих се-

мей. Мероприятие проводилось в рамках «Союза китайских предпринимателей» в одном из китайских ресторанов г. Улан-Удэ. Среди присутствующих были наиболее крупные представители китайского бизнеса в Бурятии – хозяева ресторанов, магазинов, строительных, экспортных фирм, посредники, обслуживающие деловые потребности китайцев. Большая часть их занята в сфере внутреннего обслуживания. Они владеют ресторанами, строительными, торговыми фирмами, скупают природные материалы, ввозят рабочую силу из Китая, обслуживают интересы своих земляков. Основным отличием их от остальных является то, что они уже связали своё будущее с Россией, адаптировались больше других, различным образом легализовали свой статус в России (получив вид на жительство или гражданство). Своими услугами они позволяют остальной части китайского общества нормально функционировать, не нуждаясь в адаптации. При этом для включения в элиту географическое происхождение в Китае не играет сколько-нибудь значимой роли. Важной является успешность в бизнесе, полезность в китайских деловых «сетях». Рядовые китайцы, длительное время прожившие в Бурятии, могут и не знать о существовании подобных объединений. На встречи приходят с жёнами-россиянками. На встречах говорится об успехах Китая, о легальности данного образования, об успехах своих членов, о больших перспективах для них в России, о добрососедских отношениях наших двух государств, о необходимости взаимной поддержки и дружбы.

Не удивительно то, что в организации таких мероприятий важная роль принадлежит российско-китайским метисам, т.к. в их изначальных планах было оседание в России и активность в общине. Можно утверждать, что российско-китайским метисам принадлежит движущая роль в организации и функционировании общины. Большой процент российско-китайских метисов в регионе объясняется тем, что до Великой Октябрьской социалистической революции Забайкалье было вторым по численности китайцев регионом в России¹. Современные российско-китайские метисы являются потомками от сме-

¹ Башкуева Е.Ю. Китайские мигранты в Забайкальской области (1860-1917 гг.): Автореф. дисс. ... к. ист.н. Улан-Удэ, 2004. С. 4. Цит. по: Государственный архив Читинской области (ГАЧО). Ф. 1(0). Оп. 1. Д. 14970. Л. 208.

шанных браков, заключённых в начале и середине XX в. При этом, наиболее активна та часть метисов, которые родились в Китае и переехали в Россию только в начале 90-х гг.

В.Г. Гельбрас отмечал, что «специфика китайских землячеств такова, что немало вопросов, имеющих значение, решается узким кругом авторитетов, являющихся самыми богатыми людьми землячества и определяющими решающие направления экономической деятельности основной массы китайских мигрантов»². Верность этого утверждения чётко проявляется в характере встреч элиты общины, во время которых говорится об успехах отдельных членов, обсуждаются проблемы и перспективы бизнеса.

В КНР в последние десятилетия отмечается рост активности таких традиционных объединений, как кланы, землячества. Клановые организации являются традиционными формами социальной организации в Китае. Их роль и размеры были не одинаковы в различных областях страны. Большой сплоченностью отличались кланы на юге страны, где во многих случаях они составляли отдельные поселения. Мировой опыт существования китайской эмиграции показал, что китайцы повсеместно стремятся к созданию объединений по земляческим, профессиональным, родственным признакам. В Бурятии распространены объединения китайцев по географическому признаку, который, чаще всего, предполагает и профессиональный.

Ещё в средневековом Китае широкое распространение получили разного рода профессиональные корпорации. Во многих случаях они располагали множеством эффективных средств для того, чтобы контролировать положение дел. Так, разделение сфер бизнеса происходит между группами земляков – выходцев из одного города, уезда, района. Особенно заметны тесные земляческие связи внутри фуцзяньской, чжэнпинской (город в провинции Хэнань), наньтунской (город в провинции Цзянсу) групп китайцев. Так, «чжэнпинцы» контролируют рынок нефрита в Бурятии, «фуцзяньцы» – леса, «наньтунцы» – строительства. В них происходит разделение на более мелкие родственные группы (не обязательно кровные), которые совместными усилиями ведут бизнес. Такого рода объедине-

² Гельбрас В. Г. Россия в условиях глобальной китайской миграции. М., 2004. С. 41.

ния, охватывающие и бизнес-сферы, позволяют китайцам использовать традиционные приёмы для контроля своего поля деятельности. Они могут устанавливать свои цены на товары, манипулировать местными партнёрами, в случае необходимости использовать бойкоты. Известно, что особенностью китайского бизнеса является стремление вовлечь в своё дело родственников и перенести в фирму уже имеющиеся родственные отношения¹. В Бурятии китайцы не изменяют этой традиции. Правда, зачастую эти группы объединяют людей, не имеющих родственных связей, лишь формально. Все деловые отношения основываются на доверии, капитал зачастую бывает общим, ответственность тоже. Правда, обычно в любой группе имеется «старший» - «баньчжан» («дуйчжан», «лаода» и т.п.), которого выбирают по старшинству или уровню компетентности. В случае равенства всех членов, по доле участия или возрасту выбирается один из них, для представления интересов группы. Неродственные конкурирующие группы земляков в случае возникновения трудностей стараются оказывать друг другу поддержку.

Эти структуры имеют характер сетей, которые эффективно взаимодействуют не только в рамках китайского сообщества одного города, но других городов, а также со страной исхода. Опыт существования китайских общин в разных странах мира показал, что китайцы повсюду формируют социально-экономические сети. Эти сети помогают им эффективно адаптироваться в новых странах, повышать прибыли путём уменьшения издержек. Такие сети основываются на межличностных и семейных связях. В отдельных случаях эти связи осуществляются между выходцами из одного региона, но в международных масштабах они «диаспоральные», несмотря на то, что контакты чаще происходят между выходцами из одного района, они могут быть расширены и включать представителей разных географических групп. Позже связи могут укрепляться в силу диаспоральной природы китайской миграции:

¹ Тертицкий К.М Традиционная система ценностей у современных китайцев (конец 1970-х – 1980-е гг.): Автореф. дисс. ... к. ист. н. М., 1992. С. 17-19.

зарубежные китайцы ощущают единую идентичность, не придавая значения географическому происхождению в Китае².

В структуре китайских сетей сформировались многие традиционные стереотипы сложившегося в Китае образа жизни и социальной регуляции. Характерными чертами китайской общины, присущими ей повсеместно, являются её замкнутость, изолированность, иерархический характер с чётко установленной системой субординации; прочность семейно-родственных уз, материальная и моральная поддержка членов общины³.

Большая часть китайцев, приезжающих в Россию, не планирует длительное пребывание в этой стране. Отсюда следуют: ориентация на краткосрочные бизнес-проекты, разовые прибыли или заработки, отсутствие у мигрантов интереса к местным обычаям, нежелание изучать язык, пренебрежение личной репутацией. Они относятся к России как к перевалочному пункту, месту, где нужно как можно больше и быстрее заработать. Эта цель вкупе с относительно слабой готовностью к ведению бизнеса в другой среде или к трудоустройству на чужом рынке труда и приводит мигрантов в уже сложившиеся сети.

Именно сети позволяют быстро и эффективно найти место для каждого. Неформальные отношения на базе сетей являются одним из важнейших факторов, определяющих образ жизни мигрантских сообществ, во-вторых, составляют основное преимущество мигрантов перед местным большинством в сфере экономики⁴.

Важными звеньями в этих сетях являются *посредники*. Их деятельность важна в связи с конфиденциальностью многих услуг для китайцев. Посредниками мы называем людей, кото-

² Emmanuel Ma Mung. The migratory and economic networks of the Chinese Diaspora in Southwestern Europe // Essays on ethnic Chinese abroad. Vol. 1, Migration, entrepreneurs and commerce. Taipei, 2002. P. 243.

³ Лайнгер С.Р. К вопросу о связях китайской эмиграции с Китаем (вторая половина XIX – начало XX вв.) // История и культура Китая: Сб. статей памяти академика В.П. Васильева. М., 1974. С. 392.

⁴ Бредникова О., Паченков О. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // Экономическая социология. Т. 3. № 2. 2002. С. 74-81.

рые помогают в организации бизнеса для китайцев в России. Наиболее успешные из них стали известными и влиятельными людьми внутри общины. У них концентрируется информация о большинстве видов китайского бизнеса. Являясь крупными дельцами, посредники имеют возможность контролировать остальных членов своей общины и регулировать направления деятельности. Они же, по их словам, выполняют функцию переходного звена между принимающим обществом и общиной. Они ориентируются на разные группы соотечественников, обладают различными ресурсами (такими, как связи с местными властями и властями КНР, например).

Приезжая впервые в Россию для того, чтобы заработать деньги, китайцы обращаются за помощью к таким лицам, обладающим необходимыми знаниями об особенностях ведения местного бизнеса, налаженными каналами для организации коммерческих сделок или их трудоустройства. Некоторые ещё в Китае стараются узнать о самых знаменитых и успешных посредниках, к которым они обращаются с просьбой взять их под своё покровительство. Специфичные требования ограничивают круг людей, которые могут оказывать подобные посреднические услуги.

Важным критерием выбора посредника является доверие. А доверяют, как известно, тем, кого можно проконтролировать. В этом отношении наиболее подходящей является фигура земляка, осевшего в России. В случае обмана посредник лишится репутации в России, а в Китае потерпевшие могут отыграться на его родственниках. Репутация является важным требованием успешности посредника, на которую зачастую тратятся годы. Специфичность предъявляемых требований сужает круг лиц, которые могут выступать в этом качестве. Поэтому чаще всего посредниками выступают местные китайцы, российско-китайские метисы, шэнэхэнские буряты, россияне – переводчики, с большим опытом работы. В большинстве случаев посредниками становились предприниматели, долго проработавшие в одной сфере бизнеса. К ним начали обращаться новые предприниматели за помощью в ведении бизнеса и покровительством. Использование услуг посредников существенно сокращает издержки клиентов, связанные с незнанием языка, особенностей местного бизнеса, отсутствием связей, необходимых в деловом обществе.

В.И. Верховин и В.А. Верховин в своей работе «Рыночные и переходные модели посреднического поведения» выделяют следующие функции посредничества: информационная, коммуникативная, функция минимизации рисков рыночных агентов, функция оптимизации трансакций клиентов во времени и пространстве¹.

Информационная функция посредника осуществляется благодаря вовлечённости его в среду, знанию языка, менталитета, особенностей бизнеса. В данном случае она является главной для китайцев потому, что информационные барьеры для них зачастую непреодолимы.

Коммуникативная функция связана с установлением контактов между сторонами для совершения совместных операций. Посредник должен обладать набором качеств, позволяющим налаживать контакты в разных кругах. Он сводит стороны так, чтобы у обеих сторон возникло желание к совместным действиям. Автору приходилось наблюдать, как посредник подсказывает клиенту, как нужно вести себя в разных ситуациях. Например, во время переговоров посредник говорил, когда нужно побеседовать на общие темы, когда приступать к делу, когда нужно пожать руку, а когда нужно хлопнуть дверью.

Функции минимизации рисков рыночных агентов и оптимизации трансакций клиентов во времени и пространстве сводятся к тому, что предотвращают нерациональные действия клиента. Посредник консультирует клиента, как с меньшими затратами добиться нужного результата. Для того, чтобы уменьшить затраты и риски, посредник использует свои каналы, знания того, как правильно совершить ту или иную сделку. Клиенты слушают посредника, когда им лучше быть в России, а когда в Китае. Он, в свою очередь, сообщает им о ситуации на местном рынке, рекомендует, когда лучше приехать, либо заключает сделки без присутствия клиента, что уменьшает затраты.

Финансовая сторона таких отношений регулируется степенью успешности бизнеса. Чаще всего за работу платят проценты от суммы сделки или фиксированную цену за каждую

¹ Верховин В.И., Верховин В.А. Рыночные и переходные модели посреднического поведения// www.hse.ru/journals/wrldross/volos53/verhovin.pdf.

единицу товара. В случае неудачи стороны просто расходятся. Однако авторитетные посредники могут рассчитывать стоимость каждой услуги, оказанной им клиенту. Так, посредник может брать с клиентов за издержки в связи с «потерей лица», использованием собственных расходных материалов, проведением банкетов и празднеств. Посредники могут заключать сделки от своего лица, если так пожелает клиент.

Если сделка удалась, то прорабатывается схема доставки товара в Китай. Этот пункт является одним из самых важных в деятельности посредников, работающих в области экспорта товара. Важным пунктом является оформление необходимых документов, обеспечение гарантий доставки. Во многих случаях экспорт конкретных товаров запрещён, тогда прорабатываются обходные «серые» схемы доставки. Посредник может затратить на поиск такого пути основную часть усилий и времени.

Нет оснований говорить о существовании специализированных китайских криминальных группировок. В большинстве своём это обычные дельцы, однако, в случае возникновения проблем или конкуренции, не пренебрегающие и нарушением любых законов. В случае конфликтов между китайцами принято обращаться за помощью к более авторитетному лицу, которое урегулирует конфликт. Для китайцев традиционной является ценность авторитета¹. Обычно в качестве таких лиц выступают китайцы, по общему мнению, имеющие моральное право разрешать чужие споры. Китайцы предпочитают решать конфликты и неурядицы внутри общины, привлекая авторитетных людей из числа её членов. Среди общины имеются «свои» криминальные авторитеты, заслужившие такую репутацию ещё в Китае. Лишь в отдельных случаях для разрешения конфликтов привлекаются представители местных криминальных групп, но такое сотрудничество не носит регулярного характера.

При коммунистическом режиме, однако, именно сильное подчинение рабочей ячейке («даньвэй») связывало их больше всего. Эта взаимосвязь была намного глубже, чем обычная выплата зарплаты за проделанную работу: рабочая ячейка разрешала споры, проводила в жизнь правительственные поста-

¹ Собольников В.В. Этнопсихологические особенности китайцев. Новосибирск, 2001. С. 50.

новления, следила за распределением жилья, медицинским обслуживанием, уходом за детьми, детскими садами, организовывала развлечения, пикники, направляла своих членов в дома отдыха, а также занималась организацией их похорон². Влияние свойственного коммунистическому режиму коллективизма заметно в решении спорных вопросов.

Таким образом, посредник берёт клиента под своё поручительство в России, обеспечивая организацию всех сторон его деятельности здесь, опираясь на сложившуюся китайскую систему услуг и личный опыт. Со временем институт посредничества начал всё больше развиваться и стала усложняться система отношений. Успешные посредники стали выбирать для себя клиентов по своим критериям. Многие просто ограничили одним кругом постоянных клиентов, отказываясь от новых предложений. Исключением могли стать лишь чрезвычайно важные и авторитетные в Китае люди.

В деловой практике китайцев широко применяется институт подставных лиц. В.И. Дятлов отмечал, что регистрация предприятия на подставное лицо одна из самых простых и эффективных схем организации бизнеса. Институт подставных лиц – классическое явление, оно широко и повсеместно использовалось в странах Востока. Это эффективный способ обхода массы ограничений, существующих для неграждан или представителей дискриминируемых меньшинств, средство для уклонения от уплаты налогов. С течением времени этот институт становится механизмом для интеграции с влиятельными кругами принимающего общества³. Институт подставных лиц – зачастую единственная возможность организации бизнеса для китайцев:

«Я работала два года в одной компании. Потом меня уволили. А через два дня ко мне приехали конкуренты моих бывших хозяев и пригласили на работу. Они сразу оформили на меня фирму. [Которая занималась крупными экспортными операциями и имела серьёзные проблемы с налогами (- Н.Ш.)]. Купили машину, права. Я заключаю сделки, представляю интересы фирмы. Вся

² Новолодская Г.И. Бизнес в Китае. Иркутск, 2004. С. 56.

³ Дятлов В.И. Современные торговые меньшинства: фактор стабильности или конфликта? (китайцы и кавказцы в Иркутске). М.: Наталис, 2000. С. 134.

ответственность на мне. [Вплоть до уголовной, которую неоднократно пытались ей вменить (- Н.Ш.)]. Мне платят зарплату, даже когда я не работаю, работа у нас сезонная. Боятся, что я могу их бросить. А с настоящими хозяевами фирмы я познакомилась только в прошлом году в Китае. Те, с кем я работаю в Улан-Удэ, - лишь представители хозяев, а я, получается, директор фирмы» (интервью, посредник, россиянка, 2007).

Ясно, что в китайской среде существует два типа хозяев. С одной стороны, действуют реальные собственники капитала, с другой – существуют представители и доверенные лица китайских компаний и фирм, находящихся, по большей части, в Китае. Они не считают себя наёмными работниками и действительно таковыми не являются, их связывает с компанией или фирмой более сложная система отношений, определяемая нормами семейного бизнеса, далеко не всегда являющегося мелким¹. И ещё одним типом собственников являются местные подставные лица, часто не осознающие полной ответственности за свою деятельность.

В последнее время институт подставных лиц начал приобретать всё большую актуальность. К примеру, в связи с изменениями в законодательстве² в системе розничной торговли начались значительные перестановки. Часть китайцев начала поспешно оформлять разрешения на временное проживание и вид на жительство в Российской Федерации, используя для

¹ Гельбрас В.Г. Россия в условиях глобальной китайской миграции. М., 2004. С. 116-117.

² Федеральный закон «О внесении изменений в федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» и о признании утратившим силу отдельных положений федерального закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» от 22 декабря 2006 г. N 783» от 18.07.2006 N 110-ФЗ // Российская газета. 2006. 20 июля. N 156.

Постановление правительства «О порядке определения исполнительными органами государственной власти потребности в привлечении иностранных работников и формирования квот на осуществление иностранными гражданами трудовой деятельности в Российской Федерации» от 22 дек. 2006 г. N 783.

этого самые разнообразные возможности. Это связано с тем, что наличие такого документа значительно облегчает оформление разрешения на работу. Полностью легальное же оформление разрешения на работу представляется китайцу слишком сложной процедурой, требующей зачастую невозможных усилий. Другая же часть перерегистрировала на местных продавцов свои торговые места. К примеру, нередко на рынке можно было увидеть объявления на торговых точках: «Требуется продавец. Паспорт - Россия». Паспорта россиян, с которыми имеют дело китайцы, часто используются для оформления даже самых обычных сделок: регистрации автомобилей, сим-карт, оборудования, недвижимости. Так, на вопрос китайца, желающего купить и зарегистрировать автомобиль в Бурятии, о том, как это сделать, последовал удивлённый ответ более опытных китайцев: «Зарегистрируй на россиянина!». Это приняло характер обычного явления.

Чаще всего сотрудники государственных служб отмечают законопослушность мигрантов из Китая, их стремление надлежащим образом оформить все необходимые документы для легализации правового статуса в России³. Но, оказалось, что процедура легального оформления всех документов для организации бизнеса для китайца чрезвычайно сложна и практически нет шансов на положительный исход. Местные чиновники, осознанно или неосознанно, препятствуют этому. В интервью, данном автору работы, одна переводчица рассказала, как к ней обратился китаец с просьбой добиться разрешения санитарно-эпидемиологической станции для открытия парикмахерской. Всё уже было готово к открытию. Переводчица обратилась в эту инстанцию, собрала все необходимые документы и выяснила, что всё у него соответствовало нормам стандарта, тем не менее, разрешения он не получил. Тогда она обратилась к адвокату. Адвокат после недолгих консультаций объявил, что не станет браться за это дело. Он мотивировал свой отказ тем, что он, конечно, добьётся разрешения, но в следующую свою проверку они придут и закроют её по другой причине. Китаец понёс ощутимые убытки и вскоре сменил ориентацию бизнеса.

³ Так считают сотрудники миграционной службы, давшие интервью автору статьи. Они отмечают, что сейчас практически не осталось нелегалов, каких было много в 90-е гг. XX в.

Более опытные китайцы прокомментировали этот случай так: «Заплатил мало»¹.

На поведение китайцев существенное влияние оказывают такие традиционные морально-нравственные феномены как «лицо» («лянь») и «отношения» («гуаньси»). Важна концепция лица с точки зрения формирования типичных поведенческих реакций. Точное знание китайцем своего места в системе отношений, неукоснительное исполнение отведённой ему роли во многом обусловлено стремлением в любых условиях «сохранить лицо»².

Китайцы, приехавшие в Россию в одиночку, и не являющиеся членами какой-либо группы, стремятся ими стать. Забота о налаживании связей является жизненно необходимой в личной и профессиональной жизни. Сетевидная структура связей гарантирует высшую меру безопасности. Для этого они ищут поддержки посредников или других влиятельных китайцев, которые, уже являясь членами какой-либо группы, могут ввести его туда, обращаясь к их услугам или приглашая на совместные ужины и обеды. В дальнейшем они подчёркивают своё подчинённое отношение к тому, кто является их покровителем в России. Так проявляется привычная для Китая система отношений «патрон-клиент». Необходимость поддержки кажется им очевидной, т.к. это существенно облегчает ведение бизнеса в России, включает в механизмы функционирования сетей, открывает многие информационные барьеры, заставляя их чувствовать себя более защищёнными.

Китайцы, не связывающие долговременных планов с Бурятией и Россией, обрести поддержку местного китайского сообщества не стремятся. Они не стараются «сохранить лицо» перед остальными китайцами, т.е. вполне могут обмануть, подвести. Однако они неуклонно стараются «сохранить лицо» перед земляками – выходцами из одного района или города. В случае возникновения проблем друг у друга, даже в условиях конкуренции, стараются поддержать земляка. Так как в данном случае уже идёт речь о репутации у себя на родине. В стабильном и глубоко иерархизированном китайском обществе потеря своего «лица» и престижа приводят к серьёзным по-

¹ Интервью с переводчицей и «потерпевшим».

² Собольников В.В. Этнопсихологические особенности китайцев. Новосибирск, 2001. С. 68-69.

следствиям. Особенно это касается потери моральных качеств и совершения аморальных поступков³. Возможно потому, как отмечал К.М. Тертицкий, что «одним из важнейших аспектов социального поведения китайцев является проблема поведения индивида-китайца по отношению к незнакомым людям (т.е. людям, с которыми он не связан какими-либо связями «гуаньси»), соблюдения им норм общественного поведения. Конфуцианская этика не смогла создать действенной модели поведения. Это приводило и приводит к частому несоблюдению с незнакомыми людьми норм вежливости, а иногда и к проявлениям жестокости в отношении их»⁴.

Образ жизни в России часто подвергает проверке на прочность сложившиеся в Китае ценности и стереотипы. В России ценятся такие качества, как знание русского языка, умение найти контакт с местными жителями, наличие связей в местном обществе, репутация делового человека, честность. Нередко бывало, что люди, обладающие высоким статусом в Китае, подвергались насмешкам со стороны более адаптировавшихся в России китайцев. Насмешкам подвергалось то, что люди, привыкшие к уважительному отношению у себя на родине, терпели оскорбления со стороны местных жителей. Первоначальное незнание российских привычек часто ставило их в унижительные положения. Как и на первом этапе, остаются лишь те, кто сумеет пересмотреть систему ценностей и смириться со своим приниженным положением.

«Они все приезжают со своими понтами, некоторые даже только свою китайскую воду пили. Пытались указывать, кто здесь главный. А потом они ломаются, понимают, что здесь они никто» (интервью, посредник).

Следует заметить, что в китайских бизнес-сетях активно функционируют многие представители местного общества из разных слоёв населения: это – обслуживающий персонал китайских заведений (официанты, грузчики, охранники и др.), водители автотранспорта, курсирующего в Китай и районы Байкальского региона, продавцы китайских торговых точек, государственные служащие, получающие выгоду от китай-

³ Собольников В.В. Указ. соч. С. 70-71.

⁴ Тертицкий К.М. Традиционная система ценностей у современных китайцев...

ского бизнеса, хозяева предприятий, сотрудничающих с китайцами, переводчики. Решающим критерием в привлечении отдельных лиц является уровень деловой пригодности, а не этническая принадлежность. Включенность в экономическую деятельность китайцев в условиях сильной безработицы стала незаменимым жизненным подспорьем для многих слоёв местного населения.

Все деловые отношения с китайцами местные члены этих сетей также стараются выстраивать на доверии. Примером может служить то, что местные водители маршруток, регулярно курсирующие между Иркутском, Забайкальском и Улан-Удэ, перевозят деньги и товар китайцев. Случаев утери денег или товара на практике не было, хотя часто отправляются довольно дорогостоящие грузы или крупные суммы денег. В первую очередь, все участники осознают свою заинтересованность в дальнейшем сотрудничестве друг с другом.

Круг общения для многих китайцев ограничивается только теми представителями местного населения, с которыми им приходится сталкиваться в ходе работы.

Практически первое, с чего начинают адаптацию китайцы, – с овладения новым языком, потому что без этого прожить чрезвычайно сложно. Чем быстрее мигрант овладеет языком, тем быстрее он сможет включиться в социокультурную жизнь страны пребывания. Язык играет важную роль в коммуникации китайцев. Однако зачастую уже второе поколение китайцев не владеет китайским языком. Многие дети от смешанных китайско-российских браков, родившиеся в России, не знают китайского языка. Особенно это распространено в семьях, где жена не знает китайского языка. У китайцев, как уже отмечалось выше, пока не было потребности в создании объединений для детей. Желание китайцев стать «русскими», обрести должный социальный и юридический статус, настолько сильно, что большинство ставит главной целью освоение ребёнком русского языка. Объясняется это необходимостью знания русского языка в практической жизни для повседневного общения с окружающим русскоязычным населением, возможными дальнейшими перспективами для ребёнка в России. Для многих детей характерно развитие двуязычия (билингвизма), что является одним из основных признаков интеграции в принимающее общество. Большинство детей китайских мигрантов,

окончивших средние школы в Бурятии, не продолжает своё образование (хотя можно предполагать, что в дальнейшем все больше людей захочет давать своим детям высшее образование (подтверждение этого можно найти в кейсе Э. Гунтыповой в 3 главе). Чаще всего после окончания школы они начинают работать на семейных предприятиях или предприятиях, открытых китайцами, в качестве переводчиков или в обслуживающих специальностях. К окончанию средней школы они в достаточной мере овладевают русским языком и способны к такой работе. Старшее поколение с большим трудом усваивает русский язык и потому стремится, чтобы в их семье был собственный переводчик. Владение русским языком является необходимым условием для успешного существования в России. Только самые обеспеченные китайцы отправляют детей на учёбу в вузы. Кроме того, часто это сопровождается нежеланием со стороны детей, считающих слишком трудным пятилетнее обучение в вузе. Они предпочитают раньше начать работать и иметь свой доход.

Следует отметить, что и среди местного населения становится всё более популярным изучение китайского языка. Овладев китайским языком, многие молодые люди получают возможность найти высокооплачиваемую работу и новые возможности. Преподавание китайского языка осуществляют все ВУЗы республики и частные фирмы. Многие поступают в учебные заведения Китая для быстрого освоения китайского языка. Сейчас в Бурятии имеется несколько сотен переводчиков нового поколения. Многие из них используют знание китайского языка, ведут собственный бизнес в Китае и России, работают на предприятиях разных городов России и Китая.

§ 3. Практики трансграничного предпринимательства в контактной зоне Благовещенск-Хэйхэ¹

Экономические взаимодействия жителей Благовещенска и Хэйхэ создают *особую модель приграничной экономики*. Я предлагаю маркировать ее как неформальную транслокальную. «*Особенность*» этой экономики заключается в том, что она формировалась в условиях реформ хозяйственных систем, неразвитости рыночных институтов и экономической депрессии северо-восточных провинций КНР и российского Дальнего Востока, что спровоцировало развитие неформальных экономических институтов (правил игры и контроля) в противовес формальным. *Основу* этой экономики составляет спектр криминальных, внезаконных, полужаконных практик жителей, живущих по обе стороны границы, вступающих в повседневные взаимодействия и создающих «транслокальность», существующую по законам весьма отличным от «мейнстрима» своих наций-государств.

Рассмотрение многообразия этих практик и составляет основную цель статьи.

Количественная характеристика трансграничных обменов Благовещенск-Хэйхэ

Амурская область не играет существенной роли в торговле с КНР (официальный оборот, по данным Росстата, менее 1% от всего оборота РФ с КНР). С другой стороны, почти весь внешнеторговый оборот самой области (более 80%) приходится на Китай. Основным субъектом внешней торговли области является ее столица – Благовещенск². Значение малого населенного пункта, которым до сих пор, по сути, является Хэйхэ, в экспорте провинции Хэйлунцзян изменилось, но не стало определяющим (таким, как было и осталось значение Благо-

¹ Текст данного параграфа впервые был опубликован в виде статьи: Ryzhova N. Informal economy of translocations. The case of the twin city of Blagoveshensk-Heihe// Inner Asia. 2008. Vol. 10. no. 2. P. 323-351.

² Внешнеэкономическая деятельность Амурской области. Сборник. Амурстат. Благовещенск, 2007.

вещенска). Около 3% всего экспорта провинции Хэйлунцзян пришлось на Хэйхэ³. Не стали Благовещенск и Хэйхэ и значимыми центрами логистики. Объемы перевозок, осуществленных через таможенную Благовещенск-Хэйхэ незаметны на фоне Забайкальска-Манчжоули и Пограничного-Суйфэньхэ (табл.1).

Табл. 1.

Основные пункты пропуска на российско-китайской границе (2006 г.)

	Динамика пересечений гражданами границы через все КПП субъекта		Объем перевозок через основной КПП субъекта	
	тыс. чел.	%	млн т.	%
Амурская область (Благовещенск*)	564	18,19	0,3	1,03
Читинская область (Забайкальск*)	1690	54,51	21,1	72,76
Приморский край (Пограничный*)	846,2	27,30	7,6	26,21
Всего по трем пунктам	3100,2	100,00	29,00	100,00

Источник: Минтранс РФ, Статсборники регионов

* Основной КПП на российско-китайской границе в данном субъекте РФ.

Однако если проанализировать данные табл. 1, то обращает на себя внимание количество пересечений границы в районе Благовещенска-Хэйхэ, которое не намного отстает от аналогичного показателя по Суйфэньхэ. Доля миграционного обмена, проходящего через Хэйхэ-Благовещенск, высока даже в российских масштабах (около 19% из Благовещенска в Хэйхэ и 13% из Хэйхэ в Благовещенск от потока из России и в Россию соответственно). Кстати, количество пересечений через КПП Благовещенск-Хэйхэ гражданами России⁴ примерно

³ Main indicators in cities at prefecture level. www.chinadatacenter.org.

⁴ Чтобы читатель мог сделать вывод о значимости этих цифр, приведем следующие данные: в 2005 году численность постоянного населения Амурской области составила 881 тыс. чел., Благовещенск — 100 тыс. чел., Хэйхэ — 100 тыс. чел.

в четыре раза больше количества её пересечений гражданами Китая – что, конечно, сильно подрывает идею о «китайской ползучей миграции» или заставляет сформулировать обратную гипотезу – о «российской ползучей миграции». Впрочем, несостоятельны оба предположения, поскольку основная причина активного миграционного обмена заключается в том, что здесь активно развивается неформальная приграничная экономика, и прежде всего «народная торговля»¹.

Китайские специалисты, ориентируясь на избранный путь политики открытости, постоянно находились и находятся в поиске возможностей экономического использования границы, в этой связи – признание и стимулирование «народной торговли», и создание механизмов для ее развития. «Мы должны признать и роль, выполняемую народной торговлей, и целесообразность ненормальной торговли. Конечно, нормальная (регламентированная) крупная торговля с Россией является основной формой развития торгово-экономических отношений между двумя странами, однако в настоящей ситуации, форма нерегламентированной торговли все же составляет основную форму торгово-экономического сотрудничества между двумя странами» (Pan Quanfu 2006). Они указывают, что туристиче-

щенска – 217,5 тыс. чел. при количестве пересечений – 362,5 тыс. (Источник: Туризм в Амурской области. Благовещенск. Амурстат, 2005). Численность населения провинции Хэйлунцзян в 2005 году составляла 37682,2 тыс. чел, но Хэйлунцзян имеет большую площадь, чем Амурская область и несколько переходов, поэтому приведем данные по Хэйхэ (города префектурного уровня, в этот город входит несколько населенных пунктов): население — 1640,1 тыс. чел., в т.ч. население города на противоположном берегу Амура, который принято называть непосредственно Хэйхэ (или Aihui) составляет 176,2 тыс. чел. (The China Data Center at the University of Michigan. <http://chinadatacenter.org/>). Количество пересечений границы – 115,1 тыс. То есть на каждого жителя Благовещенска приходилось 1,67 пересечений границы, а на каждого жителя Хэйхэ – только 0,65 пересечений.

¹ Народная торговля – дистрибуция товаров народного потребления по неформальным, туристским каналам (т.е. через «народ»), предполагающая обход или значительное снижение таможенных барьеров. В российской практике используется термин «челночная торговля».

скими каналами для торговли пользуются как китайские, так и российские предприниматели: «Поскольку для «чартерно-челночной» формы торговли существовали достаточно простые формальности, не было ограничений грузов, короткие сроки поставок, таможенные ставки относительно низкие, очевидная прибыльность и благодаря другим особенностям, все коммерсанты Китая и России в основном пользовались этим аномальным способом»².

Китайская статистика учитывает объемы приграничной торговли в структуре общей внешней торговли, тогда как российская ее не замечает. В 2004 году объем малой приграничной торговли провинции Хэйлунцзян с дальневосточными регионами составил 2,5 млн дол.³, или 37% от совокупного объема внешней торговли провинции⁴. Российская Федерация этих 2,5 млн дол. «не заметила», и при этом совокупный внешнеторговый оборот Дальневосточного федерального округа с КНР, по российским данным, был даже меньше показанных Китаем данных по малой торговле – всего 2,2 млрд дол.

В связи с тем, что в России реализуется политика, направленная на снижение неформальной экономики в целом и «челночного бизнеса» в частности, китайские специалисты начали активно публиковать работы, в которых указывается, что этот вид деятельности для России – явление не только экономическое, но и социальное: «Количество занятых в народной торговле в России очень большое, количество людей, занимающихся «челночной» международной перевозкой товаров достигает 4 млн человек, если внезапно прекратить «серую таможенную очистку», это должно привести к увеличению безработицы, и даже может привести к социальным волнениям»⁵.

Конечно, для провинции Хэйлунцзян «народная торговля» означает не меньше, чем для России в целом и для ее отдельных регионов. Но до настоящего момента Россия, в отличие от

² Li Hua. The Problems of “Grey Clearance” in Sino-Russian Nongovernmental Trade and their Resolution// Siberian Studies. Harbin, 2006. №6, P. 43-45 (translated from Chinese).

³ Heilongjiang statistical yearbook 2006. www.chinadatacenter.org

⁴ В целом по КНР этот показатель составляет менее 1%: China External economic statistical yearbook, 2005. www.chinadatacenter.org

⁵ Li Hua. The Problems of “Grey Clearance”...

Китая, продолжает рассматривать неформальную экономику, и в том числе «челночный бизнес», только как ненаблюдаемую и нелегальную, не пытаясь понять, что для некоторых регионов малый, неорганизованный бизнес составляет весьма заметную часть всей хозяйственной системы.

Наши расчеты, выполненные на основании статистики Государственного управления Центрального банка по Амурской области о переводах средств со счетов физических лиц – нерезидентов в банки Китая, показывают, что доля транслокальной неформальной экономики в валовом региональном продукте Амурской области составила в 2006 году не менее 19%. При этом 642 млн дол. в 2006 году составил оборот по счетам нерезидентов физических лиц (граждан КНР), 589 млн дол. было переведено с этих счетов в КНР, а весь внешнеторговый оборот области был равен только 124 млн дол¹. Но и 19% - это только нижний оценочный порог, поскольку очевидно, что не все расчеты проходят через банковские счета.

Практики транслокальных предпринимателей

Сферы деятельности транслокальных предпринимателей таковы: «логистические услуги», торговля и общественное питание, строительство, производство, в т.ч. добыча ресурсов, сельское и лесное хозяйство, посредничество.

«Логистические услуги» (каналы «серого» импорта)². Если торговцы, продающие *дешевый ширпотреб* низкого качества на открытых рынках (базарах) Амурской области, будут официально перевозить товар партиями, необходимыми для поддержания товарооборота, то взимаемые таможенные сборы и

¹ Симутина Н., Рыжова Н. Экономический и социологический аспекты российско-китайских отношений: подходы к исследованию трансграничной территории Благовещенск-Хэйхэ// Вестник ДВО РАН. Владивосток. 2007. № 5. С. 130-144.

² «Каналы серого импорта», «челночный бизнес» не являются изобретением провинции Хэйлунцзян или Амурской области, а напротив являлись «традиционной» практикой для России и стран Восточной Европы в 1990–2000 годах. Исследования по этому поводу проведены, например, в ГУ ВШЭ. См.: Яковлев А.А., Голикова В.В., Капралова Н.Л. Открытые рынки и «челночная» торговля в российской экономике: вчера, сегодня, завтра. М.: Издат. дом ГУ-ВШЭ, 2006. 28 с.

пошлины сделают его неконкурентоспособным. Для того чтобы существенно снизить размер пошлины, необходимо создать видимость перевоза через границу вещей «для личного пользования» - для этого нанимаются *российские* граждане, имеющие загранпаспорт. Гражданство имеет в данном случае принципиальное значение – поскольку в результате действия «канала серого импорта» обходится законодательство РФ и россиянам проще выстроить этот канал, «договориться» с соответствующими органами.

Опишем схему. Предположим, что торговцу нужно переправить 500 единиц товара из Хэйхэ в Благовещенск. В среднем можно перевезти 5 штук одного наименования, подчеркнув, что это «для личных нужд». Тогда для этого нужно набрать 100 человек – но сотню подставных лиц очень сложно контролировать, вероятно, что какая-то часть товара будет «утеряна». Именно поэтому торговцам удобнее и безопаснее работать с организованными подставными лицами, «неформальными фирмами», которые в свою очередь имеют сеть ответственных «бригадиров» (старший группы) и «фонарей» (туристы, на которых оформляется товар). Главный человек в этой сети называется «*кирпичом*³», или «*кэмелом*⁴» (аналог, употребляемый в Забайкальске, Кяхте). Каждый бригадир, «кирпич» нанимает 5-10 подставных лиц («*фонарей*»⁵) и несет за них полную ответственность, вкладывая свои деньги в их проезд туда-обратно, питание, при необходимости и проживание.

Именно эта группа лиц и составляет основную массу граждан, наиболее часто пересекающих границу. Необходимо отметить, что ежедневное (еженедельное) пересечение границы в настоящее время практикуется редко. Тому есть два объяснения. Первое действовало с самого начала развития кросс-

³ Этимология этого слова, видимо, связана с тем, что людям, задействованным в этом бизнесе с самого начала, приходилось переносить очень тяжелые сумки («как бы набитые кирпичами»).

⁴ Образование этого слова можно объяснить тем, что «кэмелы» или «верблюды» несли сумки на себе.

⁵ Это слово можно объяснить тем, что человек, предоставляющий свой паспорт и совершающий «как бы туристскую поездку», ни за что не отвечает – ему все равно, что может случиться с товаром, с задержкой рейса и т.п. Мне «все до фонаря» – сленговое выражение = «мне все равно».

границных контактов: поскольку города разделены рекой, переход границы связан с временными и финансовыми затратами (две таможни, погрузка на корабль в летнее время или в автобус в зимнее). Второе является «приобретением» предыдущего года: с начала 2006 года введено ограничение для безвизового пересечения границы (1 раз в месяц), до его введения «кирпичи» могли ежедневно выезжать в Хэйхэ для реализации своих деловых практик.

Случай О., жен., 28 лет. Начала работать в качестве «кирпича» из-за того, что осталась практически без средств к существованию и с маленьким ребенком на руках. В бизнесе 8 лет, начинала самостоятельно, без обращения к посреднику («просто пришла на таможню, подошла к таможеннику – можно я сегодня поеду с группой, он сказал – да езжай, ... мне повезло просто»). В ее деловой сети более 80 россиян (люди, к которым она может обратиться для формирования группы), несколько постоянных партнеров в Хэйхэ. Уверена, что этот бизнес становится все более конкурентным и к тому же опасным («Да эти новые «кирпичи» - отмороженные совсем, я иду с группой, а они моим «фонарям» кричат – иди к нам, мы тебе больше денег дадим»). Однако считает, что ей будет очень сложно найти для себя другую модель экономического поведения («А куда мне идти? Я не смогу подчиняться, работать на кого-то...за 5 тысяч? Тем более! Но чтобы бизнес, начать денег нет, что мне делать? Я не представляю, я даже думать об этом не могу! Буду до конца – пока только можно»). Имея высшее образование, полученное заочно, она не имеет никакого другого опыта работы – ни одного дня не работала по специальности, имея предпринимательские навыки и навыки организационной работы, она не представляет, как, главное – в какой области – организовать новый бизнес (по материалам Интервью).

Случай Р., муж., 22 г. Отработал вначале «фонарем», затем «бригадиром», и, наконец, решил работать на себя – создал свою неформальную сеть. Все это время он учился в университете и имел проблемы с финансовым обеспечением. Постоянно думал о том, чтобы, играя с

законом, не перейти его черту. «Ну, тут тоже все не просто так. Если даже кто-то где-то меня и подловит, страха, что найдут контрабанду, у меня никогда не было... 10 человек – это уже страшно, что у тебя контрабанда, а за это уже уголовная ответственность. ... А у меня, у меня пять». Почти сразу после получения диплома переехал в один из центральных российских городов (по материалам Интервью).

Случай Т., жен., 38 л. Является служащей государственного предприятия, где получает заработную плату, едва превышающую прожиточный минимум. Имеет ребенка, учащегося в старших классах, не замужем. Регулярно работает в качестве «фонаря». Причина банальна – дополнительный доход, возможность иногда привезти личные вещи, просто сменить обстановку. «Ну, посуды сама... я куда когда ездила? И забыла уже. В детстве. Зато вот съезжу в Хэйхэ – вроде и как развлеклась. Все же сауны там хорошие – я и в гостиницу не хожу, деньги не трачу, а зачем? Попарился, маникюр, педикюр сделал. Там же на кушетке пару часов вздремнул... вот и отдохнул. Сыну опять же то телефон, то куртку привезу – так-то нисколько лишнего не возьмешь, ну на себя надел и готово» (по материалам Интервью).

Торговля. «Народная»/«челночная» торговля ведется как на китайской, так и на российской стороне границы. Всю торговлю на китайской стороне осуществляют граждане КНР, на российской стороне – граждане обоих государств. Китайские предприниматели, проживающие в Харбине, в своих деловых контактах с российскими предпринимателями нередко выражают недоумение – почему те не открывают предприятия (представительства) в Хэйхэ. Действительно, в Хэйхэ созданы определенные условия для иностранных инвестиций и бизнеса, в частности, открыты следующие функциональные зоны: торговая на острове Дахэйхэ (Большой Хэйхэ), сельскохозяйственная высокоэффективного экспортного сельского хозяйства с привлечением передовой иностранной техники, рекреационно-туристская, промышленная, транспортно-

складская и зона освоения высоких технологий. Действуют налоговые льготы¹.

Отсутствие интереса у российских предпринимателей к зоне приграничного экономического сотрудничества в Хэйхэ можно, конечно, объяснить незнанием китайской деловой культуры и практик, или каким-то специальными неформальными препятствиями, чинимыми властями (что, конечно, возможно – поскольку коррупционные практики никто не отменял, но к ним российские предприниматели, конечно, привыкли). Основная проблема не в этом – амурской стороне в настоящее время практически нечего предложить хэйлунцзянскому рынку. Закупка природных ресурсов производится по давно выстроенным каналам на российской территории, а собственная продукция, на которую может быть предъявлен спрос, в области не производится. Кроме того, китайские власти, в соответствии с приоритетами государственного регулирования, ограничивают возможность открытия ряда предприятий на своей территории. Например, для регистрации торговой компании на территории КНР требуются разрешение от Госсовета КНР и инвестиции в уставный капитал в размере 65 тыс.дол., в РФ это 10 тыс.руб. (400 дол.)².

Поэтому российские предприниматели, использующие ресурс границы в выстраивании своих бизнес-схем, заняты в импорте товаров из КНР (не только из Хэйхэ). Каналы доставки товаров идентичны как для российских, так и для китайских предпринимателей.

Случай С., 43 г. (гражданка РФ, Благовещенск, продажа непродовольственных товаров). Начинала С. в 1993 году с мелкого «челнока», вместе со своей подругой ездила

¹ Александрова М.В. Экономическое взаимодействие регионов России и Китая в период реформ. М.: Издво «Огни», 2005.

² Хотя китайские предприниматели отмечают, что реальные затраты будут выше примерно на 3 тыс. дол.: «Это не совсем официальные поборы со стороны различных контролирующих структур. Для многих предпринимателей объем взятка просто неосуществим. Чтобы оформить все необходимые документы, не считая госпошлин, уходит еще порядка трех тысяч долларов на «различные нужды» (Китайцы с российского Дальнего Востока никуда не уйдут, считает редактор газеты «Восточный мост» С. Хуэйлинь. 26. 04. 2007. РИА Дейта. RU).

в шоп-туры в Хэйхэ, привозила небольшие партии товара и реализовывала их на рынке. В начале это были самые разнообразные товары, впоследствии С. специализировалась на «детском». Со временем арендовала, а затем приобрела в собственность торговое место, обзавелась штатом торговцев, начала производить некоторые вещи в собственном цехе, часть товара стала закупаться в России. Однако, как и прежде, С. не завозит партии товара из КНР официально, таможенную пошлину полностью не выплачивает, частично завозя товар «карго», частично прибегая к услугам «кирпичей». Естественно, что валюту своим партнерам в КНР по импортным контрактам не перечисляет (по материалам интервью).

Некоторые торговые площади занимают только китайские торговцы, но все большее их количество соседствует с амурскими предпринимателями. При этом если ряды на открытом рынке преимущественно поделены «по этническому признаку» (хотя скорее деление связано с тем, что администрация рынка устанавливает правила, где кому стоять и сколько за это платить), то в ряде торговых центров покупатель может совершенно не подозревать – у какого именно собственника он покупает товар: продавцы как «лицо» торговой точки зачастую этнически «свои», русские.

***Случай. В., муж.** Приехал в Благовещенск из Харбина в конце 90-х в качестве студента, некоторое время контролировал продажу товара на открытом рынке в двух точках. Затем понял, что аналогичный бизнес может вести и самостоятельно – привез товар, нанял «русского продавца», арендовав точку в торговом центре. После окончания университета пытался оформлять вид на жительство, но это не получилось. Был зарегистрирован в качестве предпринимателя сам, но из-за подвижности законодательства оформил бизнес на подставное лицо, получив от него генеральную доверенность на управление счетом и совершение всех коммерческих операций (по материалам интервью).*

Процесс размывания границы, активная деятельность трансграничных игроков оказывают непосредственное влияние на правила ведения бизнеса, на практики хозяйственной конкуренции в розничной торговле Благовещенска. Это влияние осуществляется через покупателей (так как они выбирают, чью продукцию и на какой стороне Амура им покупать), поставщиков (так как трансграничные, неформальные правила дают возможность значительно сэкономить на затратах), через прямую конкуренцию между «внутренними» и «трансграничными» игроками. Однако основное влияние все же заключается в другом. Используя терминологию А.А. Яковлева, анализирующего стратегии региональных администраций в отношении фирм, уклоняющихся от уплаты налогов, можно сказать, что в Амурской области действует своеобразная «внутренняя оффшорная зона» (или зона неформальная свободная экономическая зона). В этой зоне региональные власти, закрывая глаза на распространение неучтенного наличного оборота в трансграничном секторе, фактически создают привлекательные условия для притока в область капитала. Этот капитал, преимущественно в виде инвестиций в торговые предприятия, приходит из соседних российских регионов, из китайских провинций.

Общественное питание. Еще раз подчеркнем, что российских предпринимателей, имеющих бизнес непосредственно в Хэйхэ, – единицы. Несколько больше, но все равно очень мало – в Харбине. Конечно, есть исключения в виде кафе-кондитерской или русско-китайского ресторана, парикмахерской в Хэйхэ, когда собственниками бизнеса выступают одновременно российский и китайский граждане. Причина формирования таких альянсов, видимо, заключается в том, что потенциальными потребителями этих услуг являются российские туристы – поэтому российский партнер подчеркивает «русскость» заведения, а китайский, оставаясь несколько «в тени» и зная особенности ведения бизнеса в Китае, осуществляет организационную часть работы. Известных нам «русских ресторанов» в Хэйхэ всего три, в Благовещенске «китайских ресторанов» более сотни.

Соотношение «этнических китайских» и «не-китайских» ресторанов в Благовещенске примерно 70 на 30 %%. Такое преобладание «этнического» общепита связано с тем, что цена

за ужин в «китайке»¹ может составлять 300 руб. на человека, при этом в некоторых случаях можно приносить и распивать спиртные напитки. В «русских заведениях» ужин будет стоить не менее 600 руб.

Не во всех китайских ресторанах собственник – гражданин КНР, но почти во всех поварами являются китайцы. Конечно, далеко не все (а скорее – мало кто) специально учился поварскому искусству. Китайские заведения общепита различаются по целевой аудитории на «приверженцев настоящей китайской еды» и «любителей как бы китайской еды». Поскольку есть кухни, которые обслуживают преимущественно китайцев, находящихся в Благовещенске, а есть те, которые специально открыты для благовещенцев. Но! Вход в заведения «для своих» не запрещен никому, просто из-за того, что кухня более аутентична, не все русские хотят к ней приобщаться.

Случай. В., жен. Живет в Благовещенске почти 15 лет, семья осталась в Харбине. Получила вид на жительство. Сейчас является успешным предпринимателем – два «китайских ресторана для русских», опыт работы с коммерческими банками в плане получения кредитов, а начинала «как и все» – с торговли на рынке (по материалам интервью).

Строительная деятельность. Строительство в рамках транслокального предпринимательства ведется на территории Благовещенска, но не Хэйхэ. Можно выделить следующие его формы:

- компании-нерезиденты, официально зарегистрированные в Благовещенске;
- китайские компании, не зарегистрированные в Благовещенске, но выполняющие широкий спектр строительных работ;
- китайские мелкие неформальные бригады.

Официальные компании-нерезиденты производят полный строительный цикл от подготовки площадки до сдачи готовых зданий (преимущественно – торговые центры, жилые дома и гостиницы), включая оформление проектно-сметной докумен-

¹ Традиционно именно так жители Благовещенска называют такое заведение общепита. «Куда пойдем? В «китайку»? Что-то давно мы «в китайке» не были».

тации. Эта официальная деятельность оказывается возможной благодаря получению китайским гражданином вида на жительство, что случается исключительно редко. В штате этих компаний на высших должностях заняты как китайские, так и российские граждане.

Успешность функционирования большинства фирм в России, а тем более предприятия со 100% нерезидентным капиталом, зависит от «умения выстраивать деловые отношения» с властными структурами. Вот как этот факт отмечают в СМИ: *«Тем не менее, по неофициальной информации, «Хуафу» сегодня переживает не лучшие времена. Это связывают со сменой руководства города, которое выстраивает сотрудничество с новыми китайскими компаниями, пришедшими на строительный рынок столицы Приамурья. Так, мэрия Благовещенска активно продвигает строительную фирму «Удача-строй», которая намерена выстроить на берегу Амура элитный жилой комплекс¹».*

Случай «ООО КСК Хуафу». Данная строительная компания работает на рынке Благовещенска с 1995 года. За это время ею построены: поликлиника, высотные дома в Благовещенске, поселок для горняков на Ерковецком угольном разрезе. Руководитель компании Хэ Вэань работает в Благовещенске более 15 лет («я в 87-м году приехал в Хэйхэ, начал плотником на стройке, а, накопив денег, в 89-м году занялся своим бизнесом», - официально озвучиваемая история личной победы²). Персонал «Хуафу» как российский, так и китайский. При этом более половины постов в руководстве высшего и среднего звена занимают русские (инженеры, финансисты, экономисты, первые заместители руководителя). В настоящее время компания расширяет свой бизнес в РФ и работает за пределами области³.

Деловая схема функционирования китайских строительных компаний, не зарегистрированных в РФ, такова. Амур-

¹ «Хуафу» достроит «небоскреб»// Амурская правда. 2007. 21 марта.

² Благовещенск и Хэйхэ: в одном направлении// Амурская правда. 2007. 9 августа.

³ Анализ рынка коммерческой недвижимости Тулы. <http://www.investor.kirov.ru/analit/detail.php?ID=2075>

ские строительные компании на протяжении последних пяти лет испытывают недостаток в рабочих. Использование труда китайских рабочих, не владеющих русским языком и не имеющих адекватных навыков работы, неэффективно – нужно около каждой бригады поставить по переводчику и российскому бригадиру. Решение проблемы – привлечение китайской фирмы, которая осуществляет строительные работы, что документально оформляется в виде ввоза трудовых мигрантов. Доход строительной китайской фирмы складывается из суммы заработных плат, которые начисляются трудовым мигрантам в амурской компании, прибыль – исходя из разницы между этим доходом и суммой реально выплаченного им заработка. Понятно, что прибыль формируется благодаря разнице в уровне заработной платы на российской и китайской территории. Дополнительным источником дохода китайской компании является самостоятельный поиск строительных заказов и их выполнение силами «временно свободных» рабочих:

«Ситуация такова. Въезжают 200, но реально работают 150, к примеру. Остальные въехавшие работают где угодно. Мы этого не знаем и не можем проконтролировать. Хотя и должны. (Но все китайцы оформлены у вас?) Да, у нас китайцы работают легально, все оформлены. Все 200» (по материалам интервью, руководитель строительной фирмы, 2008).

Мелкие бригады, занимающиеся ремонтом, отделкой, а также строительством мелких объектов. Эти бригады формируются из тех рабочих, которых удастся завезти в Благовещенск другими способами.

В отличие от российских бригад, все китайские имеют ненормированный рабочий график, получают минимальную зарплату, на которую ни один российский рабочий не согласится. По оценкам моих информантов, эти рабочие принадлежат к низшим социальным слоям, могут быть малограмотными (т.е. практически не уметь читать и писать). Чем менее легальна схема привлечения рабочих, тем меньше уровень их правовой защищенности, тем соответственно ниже уровень их заработной платы.

Сельское и лесное хозяйство. С точки зрения китайских аналитиков, Приморский край, Еврейская автономная область,

Хабаровский край и Амурская область, по своему потенциалу могут стать богатейшим районом сельскохозяйственного производства. Однако вследствие недостаточных капиталовложений после распада СССР сельхозпроизводство почти не развивалось: отток населения привел к недостатку полевых рабочих на 50%, механизаторов на 30 % от требуемых; технический парк почти утрачен, поля заброшены, 1/3 пашенных земель не разработано. В числе благоприятных факторов прихода китайских сельскохозяйственных производителей на рынок Дальнего Востока называют политические меры и льготы в области сельскохозяйственного производства, в частности, право местных администраций передавать сельскохозяйственные земли в аренду и самим устанавливать размер арендной платы.

Случай село Крестовоздвиженка. Местная администрация при содействии областной, предложила властям Хэйхэ в аренду залежную (необрабатываемую) землю для сельскохозяйственного производства. После достаточно длительных переговоров на уровне властей, проект стартовал – была сформирована бригада из 20 человек, которые трудятся на обработке 650 гектаров крестовоздвиженской земли. Прибыль от сельхозпроизводства получает китайская сторона, налоги – российская, арендные платежи – местный бюджет.

Вот как об этом пишут китайские СМИ: «В последние годы мощные сельскохозяйственных компании КНР и «крепкие» крестьяне-единоличники начали комплексную разработку земель по российскую сторону границы. В провинции Хэйлуцзян представители 20 городов и уездов уже занимаются в России растениеводством, животноводством, переработкой сельхозпродуктов, собирательством даров природы. Количество работающих в различных сферах сельского хозяйства на российском направлении достигло 34 тыс. человек. Каждый из которых получает доход от 5000 юаней до 10 тыс. юаней в год и выше. В среднем на каждого работника приходится по 12 тыс. юаней, суммарный доход от сельскохозяйственных операций в России превышает 400 млн юаней. Часть продукции перерабатывается и продается на месте, что приносит больший доход по сравнению

с торговлей сельхозтоварами из КНР за счет снижения рисков и таможенных пошлин, это позволяет вернуть в Китай большую выручку»¹.

Не обходится без курьезных случаев:

«19 июля 2006 г. прокурором Ивановского района возбуждено уголовное дело по ст. 260 ч. 2 УК РФ в отношении 2 граждан КНР, которые в окрестностях с. Николаевка Ивановского района незаконно вырубili деревья. Китайцы приехали заниматься сельским хозяйством и использовали вырубленные деревья для постройки теплиц и других сооружений. В общей сложности ими было вырублено 37 деревьев: 35 черной березы и 2 сосны. По расчетам специалистов Управления Росприроднадзора по Амурской области, ущерб природной среде составил свыше 12 тысяч рублей, что является значительным размером»².

Следует подчеркнуть, что это уголовное дело выглядит «показательным случаем», но отнюдь не стандартной практикой преследования незаконной лесодобычи в области. Напротив, анализ источников³ показывает, что лесозаготовки, ведущиеся в приграничных регионах (в Амурской области, Хабаровском

¹ Развитие сельского хозяйства провинции Хэйлунцзян// <http://www.chinazone.ru>

² Прокуратура Амурской области. [http://www.prokamur.ru/news/2006/july/270706\(2\).html](http://www.prokamur.ru/news/2006/july/270706(2).html)

³ Sheingauz, A. Overview of the Forest Sector in the Russian Far East: Production, Industry, and Problem of Illegal Logging// Forest Trends, 2004. [Электронный ресурс]. – www.forest-trends.org/resources/pdf/Sheingauz_rev.pdf; Vandergert P., Newell J. Illegal logging in the Russian Far East and Siberia// International Forestry Review. 2003. № 5(3). P. 303-306; Katsigris E, Bull G.Q., White A. and others. The China forest products trade: overview of Asia-Pacific supplying countries, impacts and implications// International Forestry Review. 2004. Vol. 6(3-4). P. 237-253; Crowley R.M. Stepping onto a moving train: the collision of illegal logging, forestry policy, and emerging free trade in the Russian Far East// Pacific Rim. Low and Policy Journal. 2005. V.14. № 2; Boots S.R. Note: the Personal contacts alternative – a comparison of Japanese and Russian legal cultures

и Приморском краях) – сфера деятельности, где практики ведения бизнеса скорее криминальные, чем просто внезаконные. В частности, лесозаготовка ведется без лицензий, по фальшивым лицензиям, на площадках, расположенными за пределами тех, на которые получены разрешения, с превышением объема, на который выдана лицензия, с нарушениями в сфере вырубki охраняемых видов леса и/ или на охраняемых территориях, а также с нарушениями при декларировании экспорта леса.

При этом резко увеличившийся в Китае из-за введения мероприятий по охране и восстановлению леса¹ спрос на древесину оказывал существенное деформирующее влияние на процесс деформализации практик ведения лесного бизнеса в приграничных российских регионах. Конечно, основной поток леса идет через два других пограничных перехода – Суйфэнхэ и Манчжоули, а также через монгольский приграничный город Алтан Булаг (граничащий с городом Наушки в Республике Бурятия), но не через Хэйхэ (из-за отсутствия здесь железнодорожного моста). Впрочем, Хэйхэ занимает 4 позицию после этих переходов, или 3 – на российско-китайской границе. Кроме того, не весь лес, заготовленный в Амурской области, идет через погранпереход Благовещенск-Хэйхэ, часть его отправляется через другие таможни.

Следует специально подчеркнуть, что в неформальную экономическую деятельность по заготовке леса вовлечены как резиденты, так и нерезиденты. Экспортеры (как китайские, так и российские) используют различные неформальные схемы ведения бизнеса:

- представление при экспорте леса двойных, тройных договоров комиссии,
- легализация незаконно купленного леса посредством формального проведения его через несколько продавцов-покупателей,
- завышение количества леса, проходящего через таможню, в сравнении с оформленными документами и другие.

in the Russian legal cultures in the Russian Far East timber trade// International legal Perspectives. 1997. V. 9. № 1& 2. P. 258-305.

¹ Китайским правительством поставлена и эффективно выполняется задача «рубим за границей – перерабатываем в Китае – продаем за границей».

Распространенная деловая схема состоит в том, что и экспортером и импортером является одна и та же китайская компания, для чего регистрируется китайская фирма-«однодневка». Она осуществляет заготовку и поставку леса, используя спектр обозначенных выше неформальных практик, экспортные цены, как правило, ниже мировых, ниже внутреннего китайского рынка и даже нередко ниже себестоимости заготовки леса («минимизация» налога на прибыль). Такие фирмы могут быть оформлены и на подставных русских лиц, и на китайцев, получивших вид на жительство. Амурчане (физические лица) также участвуют в неформальной экономике лесопользования, заготавливая лес мелкими партиями для его продажи китайским скупщикам.

«В нарушение российского законодательства и при посредничестве российских фирм китайцы и сами занимаются заготовкой леса. Так, в 2003 году ООО «Родник» оформило приглашения в паспортно-визовой службе УВД области для въезда 59 гражданам КНР с коммерческими целями. При проверке оказалось, что китайцы работали в Буреинском районе на заготовке леса. По приглашению этой же организации еще 30 китайцев въехали в Благовещенск по коммерческим визам. При проверке установлено, что они занимаются заготовкой леса в Верхне-Буреинском районе Хабаровского края. В Зейском районе в ходе проверки, проведенной прокурором района, установлен факт незаконной трудовой деятельности 102 граждан КНР, которые въехали по коммерческим визам, в нарушение российского законодательства занимались заготовкой леса»².

Промышленность, в т.ч. добыча полезных ископаемых. Амурские предприниматели до недавних пор активно экспортировали лес, ранее активно вывозили металлолом и сою. Точно так же китайские предприниматели через подставных

² Прокуратурой Амурской области обобщена правоприменительная практика в сфере миграционных отношений. Россия и Китай: правовой и социально-экономический аспекты (на примере Амурской области). Внутренний документ. Рукопись. Из архива автора.

лиц, либо совместно с амурчанами заготавливают и вывозят различные ресурсы.

Очень часто заготовки на экспорт ведутся в Амурской области с нарушением законодательных норм. Например, в аналитической записке Прокуратуры Амурской области о правоприменительной практике в сфере миграционных отношений указано:

«Заготовка и экспорт лома цветных металлов повлекли резкое увеличение противоправной деятельности жителей области, связанное с хищениями изделий из цветных металлов. Ежегодно регистрируется до 1000 фактов хищений изделий из цветных металлов. Километрами срезаются провода с электроопор, вырезается кабель, в том числе на военных объектах. Во многих случаях это ведет к остановке производственных процессов, отключению энергии, нарушению движения транспорта, при этом ежегодно смертельно травмируется до 20 человек. В последующем лом цветных металлов экспортируется в КНР. Так, расследование уголовного дела по обвинению Александрова показало, что китайские предприниматели поставили в город Благовещенск электроплавильные печи. Александров организовал сбор от населения изделий из алюминия и переплавку металла в районе пятой стройки. Изготовив подложные документы о праве собственности на металл, он успел отправить в КНР 35 тонн алюминия в слитках, следующая партия 20 - тонн была задержана на таможне».

Стоит подчеркнуть, что сетевые бизнесы, занятые в экспорте, могут быть моноэтничными, но и объединение россиян и китайцев не является исключением.

Случай А., 45 л.: В 1996 году он, инженер-строитель по образованию, оказался без работы. В это время особо привлекательным бизнесом в области была продажа на экспорт «металлолома». Друг А., руководитель туристических китайских групп, познакомил его с супружеской парой из Хэйхэ, у которых были деньги и желание вести бизнес в России. Китайка вполне сносно разговаривала на русском, впоследствии она представляла «свою семью» здесь, в России, а муж находился в

Китае. Сев за стол переговоров, партнеры договорились о первоначальных вкладах и распределении прибыли. Поскольку у А. капитал был весьма незначительным, то и его доля в прибыли невысока (хотя и несколько больше доли внесенного капитала, ведь А. оформлял все документы на себя). Они открыли стационарный пункт приема металлолома, где руководили процессом совместно. А. иногда сам, иногда вместе с партнершей приходили в банк и на таможню. А. никогда не задерживал поступление экспортной выручки, хотя перевод валюты для них был лишь формальностью, необходимой для создания видимости исполнения экспортных контрактов. Доля А. в доходах ежегодно возрастала, он накопил свой капитал, обновил квартиру, купил машину (старую пришлось продать, чтобы вложить деньги). Немного выучил язык (для чего специально ходил на курсы и ежедневно общался с живыми носителями языка). Партнеры неоднократно бывали друг у друга в гостях. Затем этот бизнес в связи с введенными ограничениями прекратился, и они занимались соей, сейчас открыли небольшое совместное производство (по материалам интервью).

Китайские предприятия со 100% нерезидентным капиталом функционируют в производстве строительных материалов, в лесопереработке. Мелкая промышленная деятельность ведется в сфере добычи золота, угля, производстве металлопластиковых окон и т.п. Как правило, она становится возможной благодаря тому, что в бизнесе участвует российская сторона (в виде заинтересованного административного лица, подставного предпринимателя или российского партнера).

Пример коммерческого предложения (оформление не сохранено). «Угледобывающее предприятие, имеющее лицензию на добычу 1 млн тонн угля бурогоугольного месторождения в Амурской области предлагает сотрудничество. Месторождение бурого угля находится на расстоянии 65 км от Благовещенска (российский город напротив Хэйхэ) в 7 км от р.Амур, запасы бурого угля в нем составляют 291 млн тонн, прогнозные ресурсы 689 млн тонн, способ добычи – открытый. Условия добычи

угля технически несложны, экономически выгодны, себестоимость добычи равна 2 долл. США. Предприятие готово рассмотреть следующие варианты сотрудничества: приобретение оборудования для производства угольных брикетов, создание совместного предприятия по добыче и реализации угля и угольных брикетов, в том числе на экспорт в КНР, глубокая переработка бурого угля, уступка права добычи согласно имеющейся лицензии (продажа доли в уставном капитале предприятия)».

Аналогичные примеры можно найти на страницах информационно-рекламных изданий. Например, интересно объявление¹ на русском и китайском языках о продаже работающего деревообрабатывающего комбината площадью 2,5 га, расположенного в Амурской области. Помимо аналогичного перечисления объектов движимого и недвижимого имущества указано, что «налажены связи в администрациях и лесхозах Благовещенска, Свободного, Серышево...». А также сообщено, что податель объявления гарантирует «помощь в первоначальном ведении бизнеса на условиях зарплаты».

«В 2004 году в отношении двух групп граждан КНР возбуждено два уголовных дела по ст. 191 УК РФ – незаконный оборот драгоценных металлов. В ходе предварительного следствия установлено, что граждане КНР приобрели у жителей Амурской области около трех килограммов промышленного золота с целью контрабандного вывоза его в Китай»².

Посредничество. Описанные в этом разделе статьи экономические «российские» и «китайские» практики и формируют неформальную транслокальную экономику. Ее существование было бы невозможно без работы посредников, которые выполняют функцию инфорсмента (контроля за соблюдением «права» неправовых контрактов), а также помогают снижать трансакционные издержки предпринимательской деятельно-

¹ Восточный курьер. 2006. № 34. 15 сент.

² Прокуратурой Амурской области обобщена...

сти. Посредники³, иначе говоря, действуют в транслокальной неформальной экономике вместо «стационарных» рыночных механизмов.

Посреднические услуги можно классифицировать по различным основаниям. По уровню институционализации⁴:

- государственные, административные посреднические организации. Например, Народное правительство Хэйхэ ставит перед корпорацией «Хуафу» задачу вывести на строительный рынок России других китайских строительных подрядчиков⁵;

- альтернативные посреднические фирмы. Например, агентство недвижимости «Окно в Китай», предлагающее амурчанам покупку квартир в любом районе Китае;

- индивидуальные посредники. Например, многочисленные «китайские помогаи», предлагающие амурчанам в Хэйхэ поиск гостиницы, товаров, услуг или российские частные лица, берущиеся решить проблему в миграционной службе и т.п.

По выполняемым функциям:

- сбор информации. Например, о стоимости товаров, услуг, репутации клиента, его слабых и сильных сторонах – поиск осуществляется через различные каналы разными структурами от частных до государственных. Гражданская, а тем

³ «Предприниматели, начинающие бизнес с китайцами, очень редко знают язык, а знание языка нужно не только для того, чтобы понимать речь, но это традиции, понимание законов. Русские, так же как и китайцы ничего не понимают в оформлении документов, никогда не занимались этим, не занимались в торговле, даже простыми служащими, тем самым они не знают ни рынка, ни что куда, где что можно взять, каким образом приобрести или реализовать. Т.е. сама структура, незнание работы приводит людей в тупик, с чего начать и чем заниматься» (интервью, 2002. Посредник).

⁴ Данная классификация предложена Р.Кокоревым. См.: Кокорев Р. Посредничество как институт рынка в переходных условиях. М., 1993. С.27-28.

⁵ «3 апреля. Народное правительство Хэйхэ. «В сфере подрядного строительства в России перед корпорацией «Хуафу» поставлена задача ввести на строительный рынок России других китайских строительных подрядчиков, увеличить возводимые площади до 200 тыс. кв. метров, а также количество экспортируемой в Россию рабочей силы» (URL: <http://www.chinazone.ru/i/cont/hh.htm>).

более этническая принадлежность посредника в этом случае не играет существенной роли – поскольку информация, как правило, собирается из различных источников.

- рекламирование деятельности. До начала 2000 годов осуществлялось только через каналы личной коммуникации, распространение листовок и участие в выставках. Понятно, что потенциальный круг охваченных рекламой был весьма узким. Но в начале 2000-х в процесс рекламирования включились средства массовой информации и на рынке появились открытые рекламные агентства, осуществляющие свою деятельность одновременно в Китае и в России. При выполнении этой функции нередко представители разных государств объединяются в совместные предприятия (хотя справедливо отметить, что юридически СП оформляется исключительно редко – просто реально на другой территории действуют представители этой стороны).

- подбор и поиск потенциальных контрагентов, а также сведение потенциальных контрагентов друг с другом. Например, китайский предприниматель заинтересован в покупке бизнеса (лесоперерабатывающего комплекса, угольной шахты и т.п. – такие случаи достаточно распространены), он обращается в соответствующую структуру (ее могут быть бюро переводов, бывшие партнеры, китайские предприниматели, имеющие большой социальный капитал и т.п.). Другой пример. Фирма-нерезидент желает получить кредит в коммерческом российском банке, последний требует предоставления бизнес-плана. Китайские (кстати, и амурские) фирмы далеко не всегда могут сформировать этот документ в соответствии с предъявляемыми требованиями, в качестве посредника по поиску финансового консультанта в этом случае может выступить сотрудник банка. Эта функция, пожалуй, до сих пор является самой важной и востребованной, а на рынке присутствуют как российские, так и китайские посреднические структуры. Наиболее значимым ресурсом является доверие к самому посреднику – поскольку случаи обмана, мошенничества до сих пор нередки. Не менее значимым ресурсом выступает знание языка, законов, норм коммерческого поведения и т.п.

- заключение сделок от имени клиента, от своего имени, контроль за выполнением контрактов. Эти функции также

являются относительно распространенными. Но если предыдущая функция может выполняться и российским гражданином (фирмой) в интересах китайского предпринимателя (фирмы), то функция заключения сделок и контроля остается прерогативой представителей одного государства.

Также посреднические услуги можно классифицировать по степени легальности, «прозрачности» предоставляемых услуг от абсолютно легальных, формальных до откровенно криминальных. Характерно, что легальные посредники могут предлагать и «серые» услуги: например, амурские банки до принятия соответствующих нормативных актов разрабатывали и применяли схемы перевода валюты, заработанной китайскими торговцами на амурских рынках, укладываемые по форме в действующее законодательство, но по содержанию его обходящие. А внезаконные посредники могут предлагать услуги, которые с точки зрения здравого смысла являются абсолютно прозрачными, но незаконными по действующему законодательству. Например, многие благовещенцы покупая для себя мебель в Хэйхэ, в свободной торговой зоне «Хуши», вынуждены прибегать к каналам, использующимся для коммерческого серого импорта.

Интересно, как похожи два представленных далее случая посредничества:

Случай Б., гражданин РФ, муж. Образование и специальность этого информанта позволили ему в совершенстве овладеть китайским языком. Впервые в Китай он выехал еще до широкомасштабной либерализации внешнеэкономической деятельности, цель поездки – служебная командировка. Уже тогда начали закладываться будущие деловые связи, по его же собственному выражению, «широкие неформальные контакты в Китае значат все». Сейчас у него несколько видов бизнеса, в том числе экспорт техники, импорт продуктов питания (правда, в последнее время значительно сократившийся). И важным направлением его текущей деятельности является помощь предпринимателям обоих государств в нахождении партнеров, в оформлении документов, так как за это время он изучил законодательство обеих стран (по материалам интервью).

Случай Б., кит., муж. работал в начале 90-х годов на официальном совместном российско-китайском предприятии, после того, как фирма закрылась, он мог либо уехать в Китай (практически вернуться к состоянию безработного), либо начать торговать. Основной сферой его специализации стал металл, когда на его вывоз были введены ограничения, он недолго поработал на экспорте леса. Поскольку опыт его работы был на тот момент внушительным, к нему стали обращаться «новые» предприниматели из КНР – за помощью в выходе на российские рынки. Он начал давать консультации по вопросам поиска партнера, стоимости и безопасности покупки товара, его оформления, вывоза, перевода денег. В результате он пришел к заключению, что именно посредническую деятельность можно сделать основным источником дохода (по материалам интервью).

Выводы

Социально-экономические институты, сформировавшиеся сейчас в транслокальности Благовещенск-Хэйхэ, во многом уникальны. По крайней мере, если сравнивать их с теми институтами, которые действуют в той части России и, возможно, Китая (но это – лишь гипотеза, требующая исследования), где сконцентрировано основное население и основная экономическая деятельность. Известный британский антрополог, К. Хамфри, оценивая развитие различных форм торговли и экономической активности в провинциальных сибирских регионах, отмечала, что «этот процесс маркирует фундаментальные изменения в восприятии организации общества. Если восприятие царского времени – вертикальная иерархия, замененная в советское время пирамидальной территориальной структурой, то последние изменения демонстрируют большую горизонтальную, следовательно, равноправную структуру»¹.

Конструирование (транс)локальности ведется в рамках повседневной деятельности «транзитных» групп населения, со-

¹ Humphrey C. Unmaking of Soviet Life: Everyday Economies After Socialism // Cornell University Press. 2002. P. 69–98.

ставляющих, в терминологии А. Аппадурай², современный этнопейзаж российско-китайского приграничья. Однако, как доказывает тот же А. Аппадурай в результате неизбежно возникают разрывы между создаваемой (транс)локальностью и нациями-государствами. Неизбежны и попытки нации-государства «подмять локальность под себя». Оба этих вывода – о конструировании транслокальности и о попытках подмять под себя – хорошо иллюстрируются изучаемым случаем. Ведь всплеск экономической активности, пришедшийся на начало 90-х и связанный с ним расцвет локальных и уникальных практик активно «подминался» соответствующей «анти-миграционной» и «анти-неформальной» политикой федерального центра середины 90-х. Однако «транслокальный джин» был выпущен и экономические транслокальные практики, постепенно изменяясь, трансформируясь, подстраиваясь, до сих пор развиваются активно и по-прежнему лежат вне «мейнстрима».

Зададимся вопросом. Если «челночный бизнес» – безусловное зло, нелегальная экономика, с которой нужно бороться, то почему же он настолько живуч? Является ли причиной его сохранения только желание и потребность «транзитных групп» в извлечении дохода? Очевидно, нет.

Функционирование китайских торговцев в Благовещенске выгодно не только им самим, другим участвующим в бизнес-схемах лицам, но и китайской провинции – еще раз подчеркнем, что 37% ее внешнеторгового оборота приходится на малую приграничную торговлю. Однако столь же логично, что в развитии «народной торговли» заинтересованы и российские локальные власти. В бюджет Благовещенска в 2002 году поступило около 150 млн.руб.³ от китайских торговцев. Однако предпринимательство ведется в основном без надлежащего оформления документов. Правила ведения этого бизнеса изменяются постоянно. Например, в апреле 2002 г. торговля на рынках области была ограничена Постановлением «Об упорядочении торговой деятельности иностранных граждан на рынках Амурской области»⁴. Губернатор так прокомменти-

² Appadurai A. *Modernity at Large: Cultural Dimensions of Globalization*. Minneapolis, L., 1996. P. 178–201.

³ Благовещенск. Газета. 2002, 22 марта.

⁴ Амурская правда (газета). Благовещенск, 2001, 29 декабря.

ровал документ: *«Идеология постановления проста: деньги в бюджет, а не в карман... Каждый китаец должен быть на счету. Мы должны знать, какой товар он привез, сколько заработал, куда ушли деньги. А не так: пришел, неизвестно что продал, со “смотрящим”, с “крышей”¹ рассчитался — и слинял»*². В рамках данного Постановления для легализации деятельности китайцам рекомендовалось трудоустроиться на российскую фирму.

В последующие два-три года китайские торговцы шли двумя путями — либо оформляли «трудовые отношения» с теми фирмами, которые предоставляли им торговые площади³, либо нанимали российских граждан в качестве продавцов, юридически оформляя на них бизнес. Затем из-за смягчения требований, многие китайские торговцы вернулись к первоначальному варианту своих деловых схем и отказались от услуг подставных лиц. Но в 2006 году на федеральном уровне было принято постановление, ограничивающее с 2007 года торговлю мигрантов на рынках.

Властям области и города нужно было принимать решение — что делать с китайским торговым бизнесом, который по-прежнему вносил значимые суммы в городской бюджет. *«В том, что федеральные инициативы ударят по Приамурью, сомневаться не приходится - большинство рынков у нас по определению «китайские»... Сегодня чиновники ищут варианты реализации постановлений. Один из выходов - переселить китайцев в торговые центры и магазины. Вскоре будет сдан в эксплуатацию торговый центр на центральном рынке Благовещенска - часть мигрантов может переехать туда. Амурская ярмарка предложила сдать в аренду 4-й и 5-й этажи в пристроенном здании. Интересно, что в январе центральный рынок Благовещенска в противоречие с законом не вступит: там количество китайцев составля-*

¹ «Смотрящий», «крыша» - речевые практики, хорошо понятные россиянам и отсылающие к дискурсу о «силовом предпринимательстве» и «рэкете».

² Из интервью с Коротковым // Благовещенск. 2002, 17 мая.

³ То есть помимо договора аренды, с ними начали заключать трудовые договора. Арендная плата должна была покрывать сумму минимального заработка, который в свою очередь должны были выплачивать арендодатели.

ет 27 процентов. На главном рынке области трудятся 996 иностранных подданных. Все они официально работают на муниципальном предприятии «Городской деловой центр» (ГДЦ), которое арендует для них места на рынке. По словам заместителя директора ГДЦ Эдуарда Тихонова, китайцы исправно платят аренду, налоги, сдают зачеты и проходят медосмотры. А с 1 апреля «рыночные» инициативы ударят и по деятельности ГДЦ»⁴.

В результате согласованных действий и, несмотря на введение ограничений, торговля китайцами сейчас ведется на открытых рынках, мелкооптовых базах, в торговых центрах. Таким образом, важной причиной такой «игры с законом» со стороны локальных властей является необходимость пополнения бюджетов. Другая причина состоит в наличии спроса на китайские товары, который внутренним производством не удовлетворить.

Важной причиной, конечно, является и коррупция, поскольку от полу-легального функционирования бизнесов выигрывают чиновники разного уровня и представители силовых структур. Несмотря на постоянные изменения в законодательстве, китайские предприниматели, как правило, осведомлены о действующих в России налоговых и прочих нормативных актах. Конечно, частая смена правил игры вызывает у них раздражение. Из интервью с бухгалтером, работающим на предпринимателя-китайца:

«Мой хозяин, когда я говорила ему раньше, что вот опять поменялось что-то... и мне надо узнать, ну там... на семинар сходить, или еще что-то – он так злился. Я даже думала, ну я не уверена – на кого он злился, на меня или на государство наше. ... А когда нам пришлось заплатить штраф – я думала, он меня или выгонит, или что. Я не виновата была – он и сам это понимал. Но он еле сдерживался, а потом уехал на время в Китай, я даже думала – не вернется. Поостыл – вернулся».

Кроме того, неопределенность статуса китайских предпринимателей связана с отсутствием артикулированной миграционной политики на Дальнем Востоке. Ведь основным доку-

⁴ Амурская правда. Газета. Благовещенск, 2006. 2 декабря.

ментом, позволяющим легализовать бизнес, является вид на жительство, которое до настоящего времени получили единицы китайцев. *В 2002 году на мэра Благовещенска было сделано представление прокурором города по поводу регистрации 525 граждан КНР, зарегистрированных мэрией индивидуальными предпринимателями без вида на жительство*¹.

Почему получение вида на жительство – почти не решаемая задача? Мой ответ – не вполне определенный статус гастарбайтеров, наличие «лазеек» в законодательстве, позволяющих их использовать, эксплуатировать представителям транслокальной экономики дает возможность извлечения дополнительного дохода и региональной экономике.

Основной официальный ответ состоит в том, что федеральный центр продолжает опасаться китайской «экспансии», неконтролируемого наплыва китайских мигрантов. Хотя большинство исследований, в том числе данные, приведенные в этой статье, показывают, что данные опасения – скорее миф, но вместе с тем и способ регулирования нацией-государством локальности, самоорганизующейся по иным, отличным от мейнстрима законам.

Сегодня, по мнению Аппадурай, производство локальности переживает чрезвычайно сложный период, что влечет за собой проблемы в культурном воспроизводстве — ведь оно происходит в первую очередь на местном уровне. Несоответствие между сообществами как социальными образованиями и локальностью как свойством общественной жизни не ново, поскольку вынужденная миграция (или депортация) весьма распространены в истории человечества. *Новое — в несоответствии между этими процессами и опосредованными средствами массовой информации дискурсами и практиками.*

Кросс-границная экономика на российском Дальнем Востоке развивается не только в Амурской области, но и в Еврейской АО, в Приморском крае и других регионах, даже не имеющих общей границы с КНР. Следуя логике А.Аппадурай и эмпирическим данным, я прихожу к выводу, что при наличии общих схем и практик, каждая локальность обладает и набором уникальных характеристик. Не последнюю роль в этом играют и дискурсы, формируемые средствами массовой информации.

¹ Прокуратурой Амурской области обобщена ...

Хольцленер пишет: «Кросс-границная экономика подразумевает участие организаций (людей) и товаров как на материальном, так и на концептуальном уровнях. Местное российское население воспринимает китайские товары и экономическую деятельность китайских граждан через опыт своего общения с китайскими мигрантами-рабочими на открытых рынках и регулярного посещения китайского приграничья во время шоппинга. Ксенофобия в Приморском крае - продукт приграничного опыта местного населения, в условиях личного участия в приграничной торговле в качестве получателей и потребителей товаров, производящихся в Китае... Китайская трудовая миграция на Российский Дальний Восток воспринимается как угрожающее использование собственной территории, населения и ресурсов. Чужак, иностранный торговец воспринимается через товары, с которыми он связан. Ксенофобия связана с товарами, которые в свою очередь действуют как катализатор для отрицательного восприятия зарубежных потоков»².

Действительно, на наличие в Приморье ксенофобии, причем ксенофобии *бытовой* указывают не только исследования Хольцнера. Интересный вывод автора о том, что ксенофобия – продукт приграничного опыта местного населения от участия в кросс-границной торговле может и даже должен быть подвергнут ревизии случаем Благовещенска. Поскольку опыт участия в кросс-границной торговле у амурского населения не меньше, а ксенофобских настроений исследователи почти не обнаруживают. Напротив, *межнациональную* ситуацию в Амурской области погруженные в контекст эксперты всегда оценивали как «взвешенную и спокойную». Почему? Думаю, потому, что взвешенно и спокойно к присутствию китайских предпринимателей традиционно относились местные власти³.

² Holzlehner T. Shadow networks: border economies, informal markets, and organized crime in Vladivostok and the Russian Far East. Thesis (Ph. D.). University of Alaska. Fairbanks, 2006.

³ Ларин В.Л. В тени проснувшегося дракона: Российско-китайские отношения на рубеже XX-XXI веков. Владивосток: Дальнаука, 2006. С.256-268.

А за ними столько же спокойно реагировали на присутствие китайских предпринимателей и средства массовой информации.

Здесь стоит еще специально подчеркнуть, что не-локальные (федеральные) средства массовой информации давно маркировали Благовещенск как «чайнатаун», т.е. фактически город с иным культурным фоном. *«Уже сегодня 10 процентов жителей Благовещенска – китайцы. По данным УВД Амурской области, нарушения режима пребывания и порядка оформления трудовой деятельности на территории области составляют основную массу преступлений, совершаемых гражданами КНР»*¹. *«Гражданин Китая организовал лжебанк в Благовещенске»*². *«Все местные жители уже давно привыкли к тому, что около 90 процентов экономики области опосредованно находятся под контролем китайского бизнеса»* и *«В Благовещенске растет количество людей, неофициально переезжающих на постоянно место жительства в китайский город Хэйхэ»*³.

Журналисты центральных газет особенно красноречивы в создании образа Благовещенска как «чужого города»: *«если Санкт-Петербург - окно в Европу, то Благовещенск – калитка в Китай. ... Хейхэ, город, стоящий прямо напротив Благовещенска, вырос за последние 15 лет из небольшого поселка. Не стоит думать, что это хрестоматийный чайнатаун. Хейхэ - обыкновенный город, который житель южного Китая назвал бы русским. Настоящий чайнатаун надо искать не на китайском, а на русском берегу Амура. В Благовещенске почти каждая надпись продублирована иероглифами. Китайскую крахмальную лапшу здесь купить проще, чем шаурму в Москве. Такое ощущение, что все благовещенцы едят палочками. Когда в одном кафе мы попросили вилки, на нас посмотрели, как на дикарей.*

¹ Желтым по белому // Известия. 2003. Март. (URL: <http://www.izvestia.ru/russia/article31210/?print>)

² Гражданин Китая организовал лжебанк в Благовещенске // Regnum. Информационное агентство. 2005. Июль. (<http://www.regnum.ru/news/489373.html?forprint>)

³ Благовещенск переезжает в Китай // Деята.ru. Региональное информационное агентство. 2006. 23 ноября. (URL: <http://www.deita.ru/index.php?news,2006-11-23,6,7,75608>)

Заведения с русской кухней здесь экзотика. В силу их дороговизны такие рестораны посещают только богатые китайцы»⁴. Вероятно, именно такой образ Благовещенска ожидали журналисты и нашли.

Частично с ними согласны и некоторые центральные эксперты: «Районы относительно компактного проживания китайцев – в последние годы появились и в России, по крайней мере, в тех городах и поселках, которые находятся неподалеку от границы. В годы тотального дефицита, последовавшие за перестройкой, жители Поднебесной неустанно снабжали сибиряков и дальневосточников пусть не всегда высококачественными, но доступными по цене товарами и продовольствием. **«Чайнатауны»** (выделено мной) выполняют, прежде всего, торговую функцию, что не исключает и некоторых негативных моментов, в том числе и криминальных, - заявил в эфире программы «Утро» Русской службы Би-би-си президент Фонда востоковедческих исследований профессор МГИМО Сергей Лузянин. – Китайские рынки в России несут большую социальную нагрузку»⁵.

Сегрегированное, если не геттоизированное пространство, специально выделенное в городе, где локально проживают и трудятся мигранты из КНР, «чудится» многим экспертам: «Но с другой стороны, надо подумать о практике, которая имеет место быть в регионах Дальнего Востока в части, например, регулирования хаотичной торговли. Надо сказать, что и Хабаровский край, и Амурская область, где приграничная торговля очень активна, находили не всегда прямо прописанные, но реально существующие законы, создающие административную изоляцию китайской диаспоры от активного проникновения в бизнес, в торговлю и так далее. К примеру, китайский рынок в Хабаровске расположен далеко на окраине, так же, как и в Благовещенске. Китайцы, когда проникают на российскую территорию и в общество, нахо-

⁴ Галопом по России – 4 // Эл.СМИ РЖД. 2006. Ноябрь. (URL: http://www.rzd.ru/wps/PA_1_0_M1/ChamUserServlet?vp=9&STRUCTURE_ID=2&layer_id=459&id=52894)

⁵ Ледер Ян. Чита может получить свой чайнатаун // Русская служба BBC. 2006. Июль. (URL: http://news.bbc.co.uk/hi/russian/russia/newsid_5149000/5149518.stm).

дятся на некотором отдалении, так или иначе дистанцируются, и, как правило, это достигается административными методами»¹.

Китайские торговые ряды, магазины (также как и рынок) в Благовещенске располагался отнюдь не на окраине, а в самом центре. Именно сейчас в связи с принятием закона об ограничении торговли мигрантов происходят существенные изменения в организации пространства города. Однако того, о чем говорит эксперт, нет. Как впрочем, далеко не все жители могут есть палочками, а в «русскую кухню», конечно, ходят отнюдь не только китайцы.

Но в среде экспертов и журналистов вопрос о наличии чайнатаунов в приграничных городах и поселках «предрешен». Мое специальное исследование² и просто повседневный опыт проживания здесь и сейчас свидетельствует, что чайнатаунов в физическом смысле – как места в городском пространстве – в Благовещенске нет. Есть некий конструкт «Благовещенска-чайнатауна», достаточно широко распространенный в России, но не в самом городе. Анализ материалов областных газет 2006-2007 годов позволяет выделить только один контекст применения местными журналистами конструкта чайнатаун. Это место присутствия, например, работы, мигрантов из Поднебесной: *«Мало кто был доволен, когда три месяца назад для китайских торговцев перегородили улицу Пионерскую и заставили ее павильонами. Этакий китайский «Арбат» изрядно раздражал всех. Когда на прошлой неделе прокуратура вынесла решение закрыть «чайна-таун», была робкая надежда, что квартал вернется к прежнему виду»³.*

Для отечественной практики конструкт «чайнатаун» – способ нагнетания антикитайских настроений, один из механизмов формирования ксенофобии. Хотя реально ни у трансмигрантов, ни у местной власти, ни у населения нет причин и желания для возведения границ в городском пространстве.

¹ Соседство с Китаем приобретает какую-то новую окраску // Экспертный канал «Открытая экономика». 2005. Октябрь. (URL: http://www.opec.ru/comment_doc.asp?d_no=58055).

² Рыжова Н. Благовещенск. В поисках «чайнатауна» // Этнографическое обозрение. 2008. № 4.

³ Китайский квартал на Пионерской закрыли // Комсомольская правда на Амуре. Благовещенск. 2007. 15 июня.

Мест компактного проживания китайцев нет: *«а зачем им это? Если возникнет большая проблема – он позвонит, хоть из города приедут, хоть из Хэйхэ за два часа доберутся... никому не надо изоляции этой»* (интервью). Есть диффузное расселение, с большей плотностью рядом с местами работы. Возможно, стоит говорить о наличии потенциальных мест стягивания трансмигрантов – в том случае, если власти вынудят их так поступить.

ГЛАВА III

Иностранные студенты

§ 1. Адаптация иностранных студентов в регионах России: изменение исследовательских задач

Исследовательские сюжеты, связанные с обучением и адаптацией иностранных студентов в российских вузах, конечно, не новы. Такие исследования велись преимущественно в городах с наиболее высоким образовательным, научным, культурным уровнем и вузах с лучшим кадровым, ресурсным обеспечением. То есть либо в вузах, расположенных в столицах, либо в вузах крупных российских городов – именно там, где иностранные студенты преимущественно и обучались¹. Сейчас география российского рынка образовательных услуг, предлагаемых на экспорт, изменяется. А вместе с ней изменяются и исследовательские задачи. Почему происходит пространственная реструктуризация рынка, и каким образом она связана с реструктуризацией задач? В этом эссе – попытка дать ответы на эти вопросы, а также объяснить выбор исследовательских кейсов, представленных в третьей главе книги.

В советское время региональное распределение студентов-иностранцев зависело от планово-экономических, идеологических, геополитических решений. Одним из таких решений, например, стало создание в Москве в 1960 г. Университета дружбы народов. К 1990-м он стал одним из крупнейших в мире учебных заведений по подготовке иностранных специалистов. Также иностранных студентов в СССР обучали в Ленинграде, Воронеже, Иркутске, Новосибирске, Ростове-на-Дону, Томске

¹ Андреева Д.А. О понятии адаптация. Исследование адаптации студентов к условиям учебы в вузе // Человек и общество: Уч. записки XIII. Л.: ЛГУ, 1973. Антонова В.Б. Психологические особенности адаптации иностранных студентов к условиям жизни и обучения в Москве // Вестник ЦМО МГУ. 1998. №1; Витковская М.И., Троцук И.В. Адаптация иностранных студентов к условиям жизни и учебы в России (на примере РУДН) // Вестник РУДН. 2005. № 6-7. С. 267-283. Дмитриев Н.М. Высшее образование: аспекты международного сотрудничества. // Международное сотрудничество как фактор модернизации высшего образования в Поволжском регионе: Материалы Международной конференции. Саратов, 2002. С. 6-17.

и ряде других городов. Накопленный этими образовательными заведениями опыт, квалифицированные кадры с адаптированными методиками, знание профессорско-преподавательским составом иностранных языков, отработанные организационные инструменты, узнаваемость вузов в России и стране, из которой выезжают учащиеся, – это те факторы, которые повышают их конкурентоспособность.

Поэтому иностранные студенты по-прежнему гораздо чаще выбирают ту же Москву или Санкт-Петербург. И все те же РУДН и МГУ, на которые, кстати, приходится самый большой процент в России бюджетных (т.е. бесплатных для иностранных студентов) мест. В МГУ на бесплатной основе училось в 2005 году 5,5 тыс. студентов, в РУДН – 3,2 тыс. студентов. Далее по количеству бюджетных мест следуют Санкт-Петербургский государственный политехнический университет и Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации².

Учебные заведения, обучающие иностранцев, расположены по большей части в центральных городах: в Москве 142 вуза (21,7% к общему количеству), в Санкт-Петербурге 61 вуз (9,3%), в Новосибирске – 21 (3,2%) и в Екатеринбурге – 18 (2,7%). На Москву приходится и самая большая доля иностранцев (18%), обучающихся в России, в Санкт-Петербурге обучается 13% студентов, въехавших в РФ из-за рубежа. В других городах европейской части России учится 29% студентов, а на Урал, Дальний Восток и Сибирь (т.е. регионы, занимающие большую часть территории страны) приходится только 23% иностранных студентов³.

Впрочем, количество иностранных студентов, обучающихся в провинциальных российских вузах, изменилось за последние годы чрезвычайно: если раньше такие случаи были исключением из правила, то теперь каждый второй российский вуз – расположен он в центре или глубинке – обучает иностранных граждан. И не важно, что количество иностранных студентов может в таких вузах исчисляться десятками – *важно, что это уже не исключение, а важнейшая тенденция.*

² Министерство образования и науки РФ (URL: <http://www.russia.edu.ru/news/2250/>).

³ Министерство образования и науки РФ (URL: <http://www.russia.edu.ru/information/analit/1300/>).

Связана она с тем, что раньше иностранные студенты распределялись по плану, а сейчас их привлечение – рыночная задача, от эффективного решения которой во многом зависит и судьба вуза. Переход к рынку, связанный с изменением мотивации экономического поведения, большинство российских вузов по большому счету начали именно сейчас. Советская система ориентации всех отраслей экономики не на эффективность, а на валовые показатели оставалась до последнего времени актуальной для вузов. Бюджетные деньги распределялись согласно количеству студентов-«бесплатников», но не согласно результативности образовательной и исследовательской деятельности. Но сейчас бюджетные ограничения становятся гораздо жестче – реформы подводят к тому, чтобы вузы сами формировали свои доходы, а средства федерального бюджета распределялись на конкурсной основе. Этот переход, тяжелый для вузов, отягощается демографическим провалом, который в свою очередь усугубляется для многих региональных вузов значительным оттоком активного населения в центральные регионы России.

Ряд последних публикаций по обучению иностранцев в России свидетельствует, что вузы эти проблемы осознают, и их экономическая мотивация начинает изменяться:

«Чтобы обеспечить высокое качество обучения иностранных студентов, специалисты ВГУЭС разработали и внедрили собственную модель подготовки таких учащихся. Она называется «2+2», ориентирована главным образом на китайских студентов и подготовлена с участием вузов-партнеров из КНР. ... Главная цель модели «2+2» - создание адаптационного периода для студентов из Китая¹».

Мы полагаем, что это приводит к трансформации традиционной задачи исследований адаптации образовательного мигранта: с «адаптировать иностранца под образовательный процесс в России» к «адаптировать вуз под нужды иностранного студента и помочь ему адаптироваться к вузу». То есть задача исследования адаптации образовательного мигранта переходит с преимущественно социопсихологической и педагогической

¹ Лазарев Г.И. Интеграционные процессы в Азиатско-тихоокеанском регионе и экспорт образовательных услуг // Высшее образование сегодня. 2005. № 8. С. 4-9.

плоскости в экономико-социологическую. Что в свою очередь изменяет и предмет и методы и *географию исследований*.

На самом деле, помощь студенту в усвоении навыков общения в инокультурной для него российской среде, совершенствование методик обучения русскому языку как иностранному – те задачи, для которых география «вселения» учащегося имеет подчиненное значение. Эти методики относительно легко могут адаптироваться с условий столичных под условия провинциальные. Потенциал же международной интеграции вуза зависит от его экономико-географического размещения. Для иностранных граждан, ориентированных на обучение в России (это, прежде всего, граждане КНР и других азиатских государств, а также стран СНГ), именно финансовая составляющая и удаленность от страны исхода имеют принципиальное значение². Именно поэтому в последнее время изменение традиционных образовательных маршрутов, которым следуют иностранные учащиеся в России, так заметно. Особенно ярко это изменение проявляется в географическом распределении студентов из КНР, выбирающих вузы Сибири и Дальнего Востока.

Действительно, сопоставление стоимости жизни в Чите vs. Москве или затрат на дорогу от Харбина до Благовещенска vs. Санкт-Петербурга, предопределяет потребительский выбор в пользу дальневосточных городов. С этой точки зрения становится понятна логика нашего выбора региональных вузов – исследовательских кейсов. Они расположены в относительной близости к странам, отправляющим образовательных мигрантов в РФ (прежде всего, к Китаю и странам СНГ).

Обратим внимание еще на один сдвиг в исследовательских задачах, который связан с географическим распределением образовательных мигрантов по территории России и экономическими мотивами вузов в их рекрутинге. Привлекательность вуза для иностранных студентов связана с социокультурной, этнической терпимостью жителей соответствующего города, желанием администрации вуза и города воздействовать на эту

² Об этом свидетельствуют опросы самих иностранных студентов. См.: Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ). М.: Центр социального прогнозирования, 2002.

терпимость. Уровень толерантности общества и гарантии личной безопасности на Дальнем Востоке и в Сибири выше, по оценкам самих иностранных студентов¹, чем в центральных городах. И, вероятно, это еще один фактор, который привлекает тех же китайских студентов в дальневосточные и сибирские города. Но не означает ли это также, что задача поддержания толерантности в небольшом городе становится не только, и как бы цинично это не звучало, не столько альтруистической, сколько экономической? В большом городе доходы одного вуза от приема иностранных студентов менее заметны, чем в малом или среднем, тем более не заметны усилия администрации вуза по поддержанию этой самой толерантности...

Итак, ниже представлено пять исследовательских текстов. Задача первого – показать, что образовательные услуги в мире, а теперь и в России являются рыночным товаром, и «фирмы, продающие его», вынуждены участвовать в конкурентной борьбе. Анализируется, в каких сегментах этого рынка у России есть преимущества или хотя бы перспективы, и каковы основные проблемы, не позволяющие российским вузам активнее продвигать себя на международных рынках.

Далее мы предлагаем первый региональный – Воронежский – кейс. В нашем мозаичном наборе он единственный посвящен вузу и городу, который имеет богатый советский опыт привлечения иностранных студентов. Именно поэтому мы попытались противопоставить мнения студентов о сложностях адаптации мнениям экспертов. Нам кажется интересным, что одним из важных акцентов, сделанных многими опрошенными здесь экспертами, было обсуждение того, кто из студентов *более управляем* и, следовательно, легче адаптируем. Является ли обеспечение управляемости студента основной задачей процесса адаптации? Является ли это особенностью советской системы адаптации иностранного студента? Эти вопросы не обсуждаются в кейсах, но ставят, на наш взгляд, интересную задачу для будущих исследований. Кстати, также интересно, что подобная дискурсивная практика не проявилась в других региональных кейсах...

Вопросы адаптации студентов к вузу и вуза к иностранным студентам обсуждаются в следующем кейсе. Впрочем, в случае Бурятской государственной сельскохозяйственной академии

¹ Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Указ. соч.

наиболее интересным, показательным, на наш взгляд, является анализ того, как из странной инициативной «кампании» по обучению нескольких китайских студентов выросло важнейшее – хотя и непрофильное – направление деятельности целого вуза; подчеркивается, что эта деятельность стала механизмом его адаптации к резко изменившимся условиям экономической деятельности.

На примере амурских вузов и приграничного Благовещенска рассматривается образовательная миграция как часть социально-экономического процесса формирования трансграничного пространства. Мы стремились показать, как изменение экономических условий хозяйствования вузов, навязывание им рыночно-ориентированного поведения постепенно включает их в конкурентную борьбу – в том числе с трансграничными игроками.

И, наконец, последний случай – это анализ деятельности посредника, привлекающего образовательных мигрантов для обучения в сибирских вузах. Поскольку тема социального посредничества неоднократно обсуждалась экспертами всех региональных кейсов этой главы, а проблема социально-экономических посредников в привлечении и адаптации мигрантов была ключевой на протяжении всей книги, мы посчитали именно такой кейс важной точкой всего нашего исследования. Действительно, фигура посредника является для всех категорий экономических мигрантов незаменимой – именно таким образом проявляется структура рыночных отношений в обеспечении миграционного потока в РФ.

§ 2. Образовательная миграция в России и мире

Образование всегда являлось одной из движущих сил социального прогресса, но сегодня роль образовательного фактора в мировом развитии возросла еще более. Развитие новых технологий и необходимость их освоения ставят новые задачи, решение которых приводит к формированию нового «общества, основанного на знаниях». Одним из главных ресурсов развития такого общества становятся знания, а также умения

применять их и продуцировать новые. Подобная тенденция может оказать серьезное воздействие на формирование новой структуры мира, выступив системообразующим фактором в перераспределении человеческого капитала и ресурса знаний, который в отличие от сырьевых ресурсов не является исчерпаемым, а напротив, стремительно расширяется и пополняется.

Смысл перемен, происходящих в системе высшего образования, во многом определяется тем, что высшая школа и наука встают на путь рыночного развития и ориентируются на цели коммерческого предприятия. Ученые и преподаватели становятся предпринимателями на «рынке идей и знаний». Этот процесс сегодня нередко называют «второй академической революцией», которая означает интеграцию образовательного и предпринимательского секторов, превращая получение прибыли в одну из главных целей научной деятельности. Поэтому некоторые исследователи говорят о наступлении в скором времени эры «академического капитализма»¹.

Коммерциализация науки проявляется двояко: во-первых, как укрепление взаимодействия между наукой/образованием и коммерческим сектором, а во-вторых, как рост конкуренции между учеными/преподавателями за ресурсы для проведения научного поиска. Так, в США растет число исследователей, чья карьера полностью зависит от грантов. Плоды научной деятельности рассматриваются как интеллектуальный товар, рыночный продукт. Предоставление знания оказывается одним из видов коммерческой сделки.

Производство знаний и экспорт образовательных и научно-технических услуг постепенно превращаются в один из наиболее востребованных продуктов человеческой деятельности. Всемирная торговая организация включила образование в список услуг, торговля которыми регулируется ее положениями, предусматривающими свободу транснационального перемещения учащихся и преподавателей, образовательных программ, деятельности образовательных учреждений в национальном и международном масштабах.

Что включает в себя экспорт образовательных услуг? Чаще всего выделяют три способа экспорта образования: открытие филиала учебного заведения на территории страны-импортера,

¹ Латыпов Р.А. Интернационализация: вызов и шанс для провинциального вуза // Полис: полит. исслед. 2004. № 3. С. 162-167.

академическую мобильность и трансграничное образование. Каждый из них имеет свои сильные и слабые стороны. Одной из наиболее распространенных форм является академическая мобильность, включающая в себя большое многообразие видов, главным условием которых является нахождение на территории страны-экспортера студента/преподавателя/ученого из других государств. С одной стороны, академическая мобильность – это важный показатель степени интегрированности вуза в международное научно-образовательное пространство. А с другой, – один из видов международной миграции.

Одним из наиболее активно развивающихся видов академической мобильности является включенное обучение иностранных граждан. В настоящее время по некоторым данным в мире насчитывается около 3 миллионов иностранных студентов². Эта цифра не столь значительна в общем почти 200-миллионном потоке международных мигрантов³. Но если посмотреть с «качественной» стороны, то образовательные потоки являются важным интеллектуальным потенциалом развития мира в целом и отдельных стран в частности.

Лидером по числу обучающихся иностранных граждан являются США (28% от общего числа иностранных студентов), затем идут Великобритания (14%), Германия (12%), Франция (8%), Австралия (7%), Россия (5%) Япония (4%) и др. Значительное число иностранных студентов в этих странах – это результат активной деятельности самих вузов, целенаправленной государственной экономической, политической и информационной поддержки⁴.

Как мы видим, на сегодня сложилось два основных образовательных центра - североамериканский и европейский. Но стремительно набирает обороты Австралия, и похоже, не за горами появление в мире четвертого образовательного центра в Азии, т.к. темпы роста этого рынка в некоторых азиатских государствах существенно выше, чем у старых игроков. На-

² См.: Доклад Генерального секретаря ООН «Международная миграция и развитие» // (URL: <http://www.un.org/russian/Docs/journal/asp/ws.asp?m=A/60/871>).

³ Горелик А. С. Миграция в современном мире — взгляд ООН// Мир и политика, 2008 (URL: <http://mir-politika.ru/current/migration-in-modern-world-un-viewpoint/>).

⁴ Шереги Ф.Э. Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л. Указ. соч.

пример, Китай с 1990 года в 10 раз увеличил число обучающихся иностранцев (с 5 до 50 тысяч), а в Японии на 2002/2003 гг. их насчитывалось 80 тысяч человек¹.

Азия является и основным экспортером иностранных студентов. На долю региона приходится 43% общей численности иностранных студентов в странах ОЭСР (для сравнения укажем, что на долю Европы приходится 35%, Африки – 12%, Северной Америки – 7%, Южной Америки – 3%, Океании – 1%). Около 70% всех студентов из Азии отправляются на обучение в три ведущие англоговорящие страны (США, Великобритания и Австралия)².

Место России на рынке образовательных услуг сегодня весьма скромное. А при существующих тенденциях есть риск быть вытесненными на еще более отдаленные позиции. России необходимо втягиваться в конкурентную борьбу на рынке научно-образовательных услуг не только чтобы не потерять позиции в мировой политике, но еще и потому, что без развития экспорта образовательных услуг наша страна рискует сокращением научно-образовательного комплекса и снижением общего уровня образования и научных исследований.

К тому же учебная миграция имеет ряд преимуществ перед другими видами миграции, выгодно отличаясь, например, от трудовой миграции по адаптационным, финансовым и политическим эффектам, а также по продолжительности их воздействия.

Если рассматривать отдельно названные преимущества образовательной миграции, то важно понимать, что долгосрочные эффекты трудно просчитываемы, но во многом очевидны. Так, в случае возвращения иностранного студента на Родину после получения диплома, он, впитав и вобрав в себя ценности государства, давшего ему образование, способствует дальнейшему формированию не только положительного имиджа страны/города/вуза, в которых он учился, но и более толерантного отношения к стране обучения. А продолжающиеся межлич-

¹ Галушкина М. Экспорт образования // Эксперт. 2004. 26 июля. (URL: <http://demoscope.ru/weekly/2004/0167/analit01.php>).

² Хузиятов Т.Д. Регионализация в АТР: условия и предпосылки формирования единого образовательного пространства // Болонский процесс во ВГУЭС (URL: <http://www.vvsu.ru/bp/page.asp?IdRubric=214432>).

ностные контакты невольно ведут к укреплению внешнеэкономических, политических и культурных связей.

По данным Госдепартамента США, на 2001 год в американских высших учебных заведениях получили образование 46 действующих и 165 бывших глав иностранных государств и правительств³. Президент Грузии Михаил Саакашвили в свое время учился в Колумбийском университете, и на сегодняшний день российские СМИ постоянно комментируют его «явную проамериканскую политику».

Американские дипломы есть у бывших и нынешних руководителей крупнейших международных организаций. Так, бывший Генеральный секретарь ООН Кофи Аннан закончил Массачусетский технологический институт, его предшественник Бутрос Гали имел диплом Колумбийского университета. Этот список может быть продолжен. Конечно, анализ деятельности выпускников американских вузов с акцентом на их дальнейшие связи со страной обучения был бы крайне интересен, однако в данном исследовании такая цель не ставилась.

Советский Союз в свое время также получал дивиденды от обучения иностранных граждан. По оценке С. Миронова, советские дипломы о высшем образовании получили свыше 600 тысяч специалистов более чем из 160 стран, и многие из них сегодня входят в политическую и бизнес-элиту своих государств⁴.

В случае если иностранные студенты после получения диплома остаются в стране обучения, это также может оказывать влияние на решение демографических проблем, конечно, при условии проведения политики интеграции и натурализации. Также это может способствовать восполнению дефицита трудовых ресурсов именно в тех отраслях и видах деятельности, что наиболее востребованы на национальном или региональном рынке труда.

Если вновь обратиться к примеру Соединенных Штатов, то около 60% выпускников американских вузов остаются работать в США после окончания учебы. По данным Всемирной орга-

³ Мировая элита с американскими дипломами // Сайт «Образование для успешной карьеры» (URL: http://new.begin.ru/main/news_and_articles/articles/4255).

⁴ Материалы заседания Объединенной комиссии по национальной политике и взаимоотношениям государства и религиозных объединений при Совете Федерации от 10 июля 2006 (URL: http://council.gov.ru/inf_ps/chronicle/2006/07/item4813.html).

низации интеллектуальной собственности, в 2006 году автором каждой четвертой патентной заявки, поданной в Америке, был иностранный гражданин, работающий в Соединенных Штатах. А по подсчетам Института международного образования, более трети американских ученых, ставших лауреатами Нобелевской премии, являются иммигрантами. Это лишь вершина айсберга, поскольку крайне сложно определить вклад натурализованных иностранцев, получивших американское гражданство¹.

Финансовые преимущества учебной миграции могут быть просчитаны уже на начальной стадии разработки стратегии привлечения иностранных студентов, как на региональном, так и на национальном уровне. Образовательная миграция становится одним из важных источников увеличения доходов вузов за счет платы за обучение, проживание в общежитии, пользование библиотекой и т.п. Дополнительные доходы «на местах» формируются за счет платы за аренду квартир, затрат студентов на проведение досуга. Учебные мигранты ориентированы, прежде всего, на получение знаний, навыков и умений и в отличие от трудовых мигрантов, прибывающих с целью заработать деньги и перевести их на родину, не способствуют финансовым оттокам из страны.

Ежегодные суммарные поступления в экономику стран, принимающих на учебу иностранных граждан, составляют, по оценкам, около 100 млрд дол. США. К 2015 году вместе с ростом численности иностранных студентов, стажеров и аспирантов и других категорий граждан, обучающихся за рубежом, могут увеличиться до 150-200 млрд дол. США². Самое дорогое обучение на сегодня в Соединенных Штатах Америки, его стоимость варьируется от 8 до 40 тыс. дол. в год. Так, например, учеба в калифорнийском Университете Беркли иностранному студенту обходится в 46 тыс. дол. США, что на 15 тыс. дол. больше, аналогичной стоимости для студента-калифорнийца³. По данным

¹ «Утечка мозгов» как глобальное явление. Причины и последствия// GT-market (URL: <http://gtmarket.ru/laboratory/expertize/2008/1653>).

² Арефьев А.Л. Российские вузы на международном рынке образовательных услуг. М.: Центр социального прогнозирования, 2007. С.45.

³ Коллок П. В американских вузах растёт число иностранных студентов // Голос Америки (<http://www.voanews.com/russian/archive/2009-02/2009-02-10-voa17.cfm>)

департамента торговли, высшее образование в США занимает пятое место среди других наиболее крупных секторов экспортируемых страной услуг. Так в 2002 году совокупный доход США от иностранных учащихся составил около 14 млрд дол. В то время как экспорт вооружений – 13,3 млрд дол.⁴ Увеличивают свои доходы и азиатские вузы. Доход от обучения иностранных студентов принес Китаю в прошедшем 2008 году около 880 млн дол. США, в том числе 150 млн дол. получил Пекин⁵.

И наконец, последняя группа преимуществ образовательной миграции над трудовой – это адаптационные механизмы, предлагаемые иностранным студентам (статус, жилье, медицинское обслуживание и т.п.). Учебный мигрант обладает более солидным и качественным коммуникативным ресурсом, к которому можно отнести академическую среду, молодежную студенческую субкультуру. Но несмотря на то, что учебная миграция традиционно считается наиболее мягким вариантом адаптации, это не означает, что иностранный студент, особенно из стран дальнего зарубежья, не испытывает сложностей при попадании в иную социокультурную среду. К сожалению, до сих пор проблема адаптации иностранных студентов из стран Юго-Восточной Азии или Латинской Америки, именно из тех стран, которые все более активно заявляют о себе на мировом рынке образовательных услуг, оказывается наименее освещенной в отечественной научной литературе.

Сегодня Россия переживает серьезный демографический кризис, который уже привел к сокращению численности учащейся молодежи. По данным Госкомстата, на 2007/2008 учебный год в РФ функционирует 1108 высших учебных заведений, из которых 658 государственных. В них обучается 6 208 тыс. и 1253 тыс. чел. соответственно⁶. Доля иностранных студентов по отношению к российскому студенчеству составляет чуть более

⁴ Зорников И.Н. Экспорт образовательных услуг: зарубежный опыт и российская практика // Вестник ВГУ. Серия «Проблемы высшего образования». 2003. № 2. С. 62.

⁵ В Китае растет число иностранных студентов // Деловой квартал. Екатеринбург. 2009. 2 апреля. (URL: <http://dkvartal.ru/news/3651633>)

⁶ Госкомстат. (URL: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_11/IssWWW.exe/Stg/d01/08-10.htm)

1,5 процента. Это капля в море, особенно если сравнивать с ведущими государствами на рынке образовательных услуг.

Для РФ период до 2013 года в демографическом плане очень неблагоприятен. Центр социального прогнозирования ожидает снижение численности студентов по причине сокращения численности выпускников 11-х классов в следующих масштабах (табл. 2). Всего за 7 лет – 265 тыс. чел¹.

Табл. 2.

Прогноз численности выпускников 11-х классов

Учебный год	Кол-во обучающихся, тыс.чел.
2006/07	3251,2
2007/08	3234,3
2008/09	3086,6
2009/2010	2850,0
2010/2011	2566,4
2011/12	2292,5
2012/13	2058,6

Это может привести к нежелательным экономическим и социальным последствиям: сокращению числа образовательных учреждений и численности обслуживающего сферу образования персонала, снижению качества образования. Такая ситуация может спровоцировать рост социальной напряженности в стране и приведет к потере существующих позиций. Науке и образованию России может грозить такое отставание от мирового уровня, при котором не сможет быть обеспечена безопасность страны². Поэтому одной из форм выживания российских вузов должна стать внешняя учебная миграция.

Для характеристики ситуации в сфере иностранной образовательной миграции в Россию важно, на наш взгляд, обратить внимание на следующие параметры: страны выхода, регио-

¹ Прогноз изменения численности учащейся молодежи образовательных учреждений Российской Федерации в 2007/08 – 2012/13 учебных годах. М.: ЦСП, 2008. С.116.

² Болотин И., Митин И. Образование и национальная безопасность России // Высшее образование в России. 1997. № 1; Новиков А.М. Профессиональное образование и национальная безопасность России// Специалист. 2003. № 6; Новиков А.М. Постиндустриальное общество: проблемы реструктуризации образования // Специалист. 2008. № 4-5.

нальное распределение, причины выбора вуза и специальности, условия жизни и адаптационно-интеграционные трудности.

По данным на 2005/2006 учебный год, в РФ насчитывалось чуть более 30 городов, в вузах которых обучалось от 400 иностранных учащихся. Если не учитывать Москву и Санкт-Петербург, то в пятерку лидеров по приему учебных мигрантов из-за рубежа входят Томск, Новосибирск, Волгоград, Ростов-на-Дону и Воронеж³. Одна треть иностранных студентов от общего количества учебных мигрантов в России сосредоточена в вузах Москвы и Петербурга, что, с нашей точки зрения, является аномальным явлением с точки зрения регионального развития. Если ориентироваться на мировой опыт, то необходимы региональные стратегии привлечения иностранных студентов, что должно способствовать более равномерному распределению как студентов, так и финансовых потоков. Хотя данная проблема объясняется не только отсутствием региональных программ, но и также сосредоточением в столичных городах основных институтов научно-образовательного комплекса: вузов, НИИ, структур РАН и т.п. Почти 33% российских вузов и академических структур, принимающих на обучение иностранцев, сосредоточено в Московском регионе, в то время, как в крупных городах России процент вузов колеблется от 0,8 до 4,6% (за исключением Санкт-Петербурга – 13,8%)⁴.

Учебных мигрантов, въезжающих в Россию на обучение, условно можно разделить на два почти равновеликих потока: дальнее и ближнее зарубежье. Так, студенты из бывших советских республик, по данным Госкомстата, за 2007/08 учебный год составили чуть больше 48 тыс. человек от общего количества в 96 тысяч иностранных учащихся. Лидирующие позиции по числу своих граждан, обучающихся в российских вузах, занимают Казахстан, Украина, Узбекистан, Белоруссия и Азербайджан. При этом Казахстан удерживает лидерство на протяжении всего последнего десятилетия, количество студентов из Белоруссии и соответственно их доля в совокупном количестве за последнее время выросли, а вот доли Украины и Узбекистана

³ Арефьев А.Л. Российские вузы ... С.72.

⁴ Рассчитано автором по данным А.Л.Арефьева: Арефьев А.Л. Российские вузы...

несколько сократились. Также сокращаются потоки студентов из стран Балтии¹.

Если анализировать потоки образовательных мигрантов из стран дальнего зарубежья, то стоит отдельно рассматривать следующие группы стран: Юго-Восточная Азия, Ближний Восток и Северная Африка, а также Европа, Северная и Латинская Америка. Из стран Азии лидерами являются Китай, Вьетнам и Индия. Среди выходцев из западноевропейских стран наибольшее число обучающихся в российских вузах из Германии, Франции и Финляндии. Впрочем, количество европейских и американских студентов измеряется сотнями, а, например, азиатских – тысячами человек².

Наиболее привлекательными специальностями для иностранных студентов являются: медицина и фармацевтика, русский язык и экономические дисциплины, такие как финансы, банковское дело и менеджмент. Затем идут инженерно-технические специальности, интерес к которым несколько снизился в последние годы, а также социально-гуманитарные (история, политология, социология, психология и т.п.), естественные и компьютерные науки, юридические, культурологические (искусство, музыка, спорт и т.д.). Замыкают список специальности сельского и лесного хозяйства и педагогика. Особенно важно отметить снижение интереса к естественным и точным наукам. Несмотря на то, что статистика свидетельствует о высоком авторитете российской математической школы, иностранные студенты предпочитают получать дипломы по данной специальности в университетах западных стран, особенно США, куда на преподавательскую и научно-исследовательскую работу перешло немало выдающихся российских ученых³.

Интерес к медицинским и фармацевтическим факультетам в большей степени проявляют граждане арабских стран, Африки и Азии (особенно Марокко, Индии и Малайзии). Изучение русского языка привлекает, прежде всего, выходцев из США, Канады, Австралии и стран Восточной и Западной Европы. Экономические специальности осваивают в основном представители бывших советских республик. Инженерно-технические специальности в равной степени привлекают как представи-

¹ Госкомстат России (<http://www.gks.ru>).

² Арефьев А.Л. Российские вузы ... С. 82-83.

³ Там же. С. 85-86.

телей ближнего, так и дальнего зарубежья. Исключение, пожалуй, составляют страны Западной Европы и Северной Америки, представителей которых практически не встречается на данных факультетах.

Гуманитарно-социальные специальности в российской высшей школе в определенной мере привлекают граждан стран Балтии, Латинской и Северной Америки, естествознание – граждан стран Латинской Америки и СНГ, компьютерные науки – граждан Балтии, Арабского востока и Африки.

Получение диплома российского юриста интересно лишь студентам из стран постсоветского блока, а специализация по культуре, искусству и музыке в наибольшей степени привлекает выходцев из азиатских стран (особенно Южной Кореи и Японии). Сельскохозяйственные дисциплины изучают в российских вузах в основном лишь африканские и латиноамериканские студенты, а педагогику – выходцы из бывших советских республик⁴.

К следующему 2010 году прогнозируется увеличение численности учебных мигрантов до 120 тыс., хотя уже сейчас появляется информация, что в России насчитывается такое количество иностранных студентов⁵. К 2025 г. при сохранении существующих тенденций, по прогнозам ЮНЕСКО, данное число должно возрасти в 2 раза и достичь 250 тыс. человек. Но это составит менее 3 процентов от общемировой численности иностранных студентов, которая, по разным подсчетам, должна составить 7-9 млн чел.⁶. Следовательно, темпы прироста контингента иностранного студенчества в российской высшей школе несколько отстают от общемировых. А в условиях разворачивающегося мирового экономического кризиса ситуация может быть еще хуже. В условиях кризиса российские вузы могли бы выглядеть более привлекательно для иностранных учащихся из-за «дешевого образования», ведь стоимость года обучения в российских региональных вузах в среднем составляет от 1,5 до 4 тыс. дол. США, т.е. в 10 раз ниже аналогичной стоимости в американских вузах.

⁴ Там же. С. 88-90.

⁵ Неполное высшее // Россия. Общенациональная еженедельная газета. 2008. № 30 (URL: <http://russianews.ru/newspaper/19738/19827/>).

⁶ Шуйский А. Высшее восточное // Журнал «Деньги». 2009. № 8 (713) (URL: <http://www.ucheba.ru/abroad-article/9506.html>).

Понимание важности мониторинга данных проблем постепенно находит свое отражение в научных исследованиях. Наиболее активно работает в этом направлении РУДН, но все чаще к проблемам образовательной миграции обращаются региональные исследователи¹. Отдельного внимания заслужила тема адаптационных практик образовательных мигрантов и в проекте, по результатам которого подготовлена данная книга. В частности, были выделены основные проблемы, которые можно объединить в следующие группы².

Первую группу составляют так называемые государственные просчеты по отношению к учебной миграции: отсутствие государственного управления учебными потоками, отсутствие государственной инициативы в продвижении российской образовательной системы на международном уровне. Нет межправительственных соглашений о международном признании (нострификации) российских дипломов, не решен вопрос быстрой нострификации иностранных дипломов о среднем образовании зарубежных абитуриентов и т.п. В эту же группу можно включить отсутствие понимания в органах власти различного уровня учебной миграции как источника косвенных и прямых выгод для научно-образовательного комплекса в частности и как политического ресурса для страны в целом. Нет сложившегося во властных структурах понимания многоаспектной и долговременной выгоды от образовательной миграции.

Сюда же относятся и недостатки законодательства, определяющие бюрократические сложности регистрации учебных мигрантов, запрет на работу иностранных учащихся, чрезмерную централизацию управления образования и избыточный контроль финансовых потоков вузов и т.п.

¹ Система высшего образования в социальном развитии Центральной Азии: Сб. статей. М.; Иркутск: Наталис, 2007; Мигранты и диаспоры на Востоке России: практики взаимодействия с обществом и государством. М.; Иркутск: Наталис, 2007.

² Полетаев Д.В. Роль учебной миграции из зарубежных стран в социально-экономическом и демографическом развитии России // Демоскоп. Weekly. 2008. № 345-346. (URL: <http://demoscope.ru/weekly/2008/0345/analit07.php>); Полетаев Д.В., Дементьева С.В., Лебедева С.Г. Вузы России как механизм адаптации учебных мигрантов // Демоскоп. Weekly. 2009, № 375 – 376. (URL: <http://demoscope.ru/weekly/2009/0375/analit05.php>).

Вторая группа включает региональные проблемы, к которым можно отнести слабую поддержку частных инициатив российских вузов со стороны органов власти; интолерантное отношение к мигрантам вообще, и к иностранным учащимся в частности, которые не выделяются в общественном мнении из общего миграционного потока. Работа органов МВД и СМИ зачастую лишь провоцирует рост напряженности.

Третья группа проблем в большей степени связана с вузовской спецификой и организацией учебного процесса. Реклама вузов организована слабо, связи с бывшими выпускниками недостаточны, адаптационные механизмы, призванные помочь относительно безболезненно и быстро интегрироваться иностранным учащимся, не продуманы. Учебные материалы не адаптированы к невысокому уровню овладения русского языка, возникают сложности с учебными планами и др. Также в эту группу входят проблемы, связанные с оптимизацией организации учебного процесса в России, переход на обучение по бакалаврским и магистерским программам.

Подобные выводы свидетельствуют о том, что в настоящее время Россия в недостаточной степени осознала выгоду, и даже более того – необходимость привлечения учебных мигрантов в отечественные вузы. Главным препятствием на пути привлечения иностранных студентов является отсутствие государственной инициативы и недоработки законодательства. Вступившие с 15 января 2007 года в силу законы «О миграционном учете иностранных граждан и лиц без гражданства в РФ» и «О внесении изменений в Федеральный Закон «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации» к сожалению, совершенно не учитывают такую категорию как «учебный мигрант». Основной целью указанных законодательных новаций стало изменение в процедуре оформления на работу трудовых мигрантов, в системе взысканий за использование труда нелегалов и в правилах проживания иностранных рабочих на территории РФ. Закон «О миграционном учете...» не различает тех, кто приехал в Россию на заработки, с деловыми или учебными целями или же в качестве туристов. Подобного рода законодательные «недоделки» во многом ограничивают возможности вузов в привлечении образовательных мигрантов из других стран.

В целом факторы, мешающие расширению учебной миграции в российские вузы, можно разделить на внешние и внутренние.

К внутренним факторам, прежде всего, относятся низкое качество образовательной инфраструктуры и недочеты образовательного содержания. К основным проблемам образовательной инфраструктуры можно отнести так называемый образовательный сервис (компьютеризация, доступ в Интернет, лабораторное оборудование, аудиторный фонд и его оснащенность и т.п.) и обслуживающий сервис (состояние общежитий, студенческих кампусов и т.п.). А к недочетам образовательного содержания относятся: обучение на русском языке, негибкая оценочная система, жесткие временные рамки обучения, незначительное внимание к индивидуальным занятиям и консультациям.

Внешние факторы включают в себя законодательные сложности, отсутствие права на работу, визовые ограничения. Имеются серьезные проблемы с обеспечением личной безопасности, поскольку среди местного населения многих крупных городах России господствуют мигрантофобские настроения. Нельзя не принимать во внимание и международные сложности в признании российских дипломов региональных вузов.

Рост исследовательского интереса к образовательной миграции в России провоцирует и интерес к этой проблеме со стороны власти, привлекая и втягивая в обсуждение данной темы не только чиновников от науки и образования, но и представителей политических кругов. Так, уже в апреле 2009 года на заседание Государственной Думы РФ был вынесен законопроект, позволяющий студентам-иностранцам работать в России без соответствующего разрешения. По мнению заместителя начальника управления внешней трудовой миграции ФМС Сергея Болдырева, внесение поправок в федеральный закон позволит повысить престиж российского высшего образования. Однако он отметил, что принятие закона откроет в России «канал, в который могут хлынуть люди, не обучающиеся в вузах, зато имеющие необходимые справки и удостоверения, проверить которые крайне сложно». Для предотвращения подобных случаев ФМС предлагает заменить традиционный студенческий билет, который можно подделать, пластиковой карточкой с данными о владельце¹. К сожалению, судьба данного законопроекта пока не определена.

¹ Иностранные студенты смогут работать в России без разрешения ФМС// Lenta.ru. 2009. 10 апреля. (URL: <http://lenta.ru/news/2009/04/10/permit/>)

Подведем итоги. В краткосрочной перспективе для активизации потоков учебных мигрантов в российские регионы необходимо предпринять следующие действия. Во-первых, федеральные и региональные органы власти должны оказать содействие проведению научно-исследовательских разработок в области учебной миграции. Во-вторых, необходимо улучшать материальную базу вузов, что будет возможно при увеличении оплаты за обучение иностранными студентами. В-третьих, разрабатывать имиджевую привлекательность российских вузов, в т.ч. региональных, и, наконец, продолжать процесс совершенствования законодательства в отношении образовательных мигрантов на федеральном уровне.

§ 3. Привлечение иностранных студентов в вузы Воронежа: вернуть утраченные позиции?

В последние пять лет в Воронеже наблюдается тенденция увеличения миграционного притока с образовательными целями. За январь-декабрь 2006 г. в целях обучения прибыло 2116 чел., за период январь – сентябрь 2008 г. – 2664 чел.². С одной стороны, что такое 2,5 тысячи иностранных студентов в 800 тысячном городе? Лишь капля в море. Но, принимая во внимание современные тенденции мирового развития, декларативные попытки России занять достойное место на рынке образовательных услуг и, что еще важнее, внутренние потребности в увеличении доходной части своих бюджетов, вузы города все отчетливей осознают перспективность увеличения количества образовательных мигрантов.

Вообще Воронеж имеет одну из самых развитых образовательных баз в Центральной России: почти 40% всех вузов Центрального Черноземья находится здесь. При этом город имеет богатую, еще советскую традицию в привлечении иностранных студентов. Наибольшее количество иностранных учащихся сосредоточено в Воронежском государственном университете, который одним из

² Отчеты о визовой и регистрационной работе УФМС России по Воронежской области. Рукопись. Архив автора.

первых в СССР и России начал подготовку иностранных специалистов. На втором месте по количеству обучающихся иностранных граждан находится Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Н. Бурденко. Равноценные позиции занимают Воронежский государственный архитектурно-строительный университет, Воронежская государственная технологическая академия и Воронежский государственный технический университет. Наличие иностранных учащихся в других вузах города редко достигает 50 человек, а порой исчисляется одним десятком – тем не менее, каждый вуз в большей или меньшей степени готов принимать иностранных учащихся.

Воронежский государственный университет еще в 1970-х годах наряду с другими 14 университетами СССР был включен в число специализированных центров подготовки иностранных учащихся. За 40 лет в университете в различных формах прошли обучение более 13 тыс. граждан из стран Европы, Америки, Азии, Африки, в том числе около 1000 – из Великобритании, более 2000 – из Германии. Ежегодно в ВГУ обучаются около 700 иностранных студентов, аспирантов и стажеров. В университете регулярно отмечаются национальные праздники зарубежных стран, проводятся интернациональные фестивали, спартакиады, выставки, организуются поездки в Москву, Санкт-Петербург и другие города России и СНГ. Воронежский университет поддерживает международные связи, участвует во многих международных программах и проектах. Долгосрочные договоры о сотрудничестве заключены более чем с 30 университетами Великобритании, Германии, Испании, Китая, США, Франции, Чехии, Эстонии, Ирландии и других стран¹. Таким образом, у воронежских вузов, и особенно у ВГУ *имеются объективные предпосылки для расширения предложения образовательных услуг на экспорт.*

Но есть и негативные факторы: Воронеж «славится» как центр ксенофобских настроений и наряду с Санкт-Петербургом, Москвой и Ростовом-на-Дону является лидером среди российских городов по количеству преступлений против иностранных студентов. По материалам СМИ, в период с 1998 по 2008 год в Воронеже было убито 8 иностранных студентов. В течение 2005 года в Воронеже было зафиксировано 10 правонарушений против иностранных студентов, в 2006 – 13. Впрочем, не все пра-

¹ Высшие учебные заведения Воронежской области (межвузовский портал). http://www.rciabc.vsu.ru/voronezh/index_r.html

вонарушения фиксируются, многие остаются безнаказанными, но информация об этом распространяется среди потенциальных студентов и не способствует выбору ими воронежских вузов, также как и препятствует впоследствии адаптации. Студенты-иностранцы передают друг другу информацию о том, что опасно выходить одному в город, нельзя появляться в местах молодежного отдыха и т.п.

Понятно, что адаптации иностранных студентов препятствуют и другие факторы. Их анализ и стал основной целью моего исследования². При этом была выполнена оценка с двух противоположных точек зрения: со стороны самих студентов-мигрантов и со стороны принимающих их преподавателей (экспертов). Для достижения цели использовались методы количественной и качественной социологии. Были взяты экспертные интервью (5 чел.), которые позволили выявить основные сложности в организации работы с иностранными студентами: рекрутинг, организация учебного процесса и т.п. Уровень социальной адаптации иностранных учащихся в вузах Воронежа изучался при помощи анкетного опроса (выборка – 100 чел.). Миграционно-биографические истории (20 чел.) дополнили исследование личностными (субъективными) характеристиками положения («самочувствия») иностранных студентов в российском и вузовском социуме³.

Проблемы социальной адаптации: результаты социологических опросов иностранных студентов

Количественный опрос. Несмотря на то, что при обследовании мы стремились соблюсти гендерное равенство, в вы-

² Опросы проводились в рамках коллективного подпроекта «Вузы России как механизм экономической адаптации учебных мигрантов» возглавляемого Д. Полетаевым проекта «Трансграничные миграции и принимающее общество на Востоке России: практики взаимной адаптации». См.: Полетаев Д.В., Дементьева С.В., Лебедева С.Г. Вузы России как механизм адаптации учебных мигрантов (Препринт коллективной монографии). Демоскоп. Weekly. 2009. № 375-376.

³ Автор благодарит за помощь в проведении исследования студентов факультета международных отношений Воронежского государственного университета, а также сотрудников отделов по работе с иностранными студентами ВГУ, ВГМА, ВГАСУ, потративших свое время на беседу с автором статьи.

борку попало 64,2% молодых человека и 35,8% девушек. При этом интервьюеры отмечали, что молодые люди шли на контакт более охотно, чем девушки. Средний возраст опрошенных - 22 года. В России в среднем находятся по 2,5 – 3 года. В выборке представлены студенты, обучающиеся в 7 вузах Воронежа¹, но лидирующие позиции занимают Воронежский госуниверситет (49%) и Воронежская государственная медицинская академия им. Н.Бурденко (28%). Что в целом соответствует распределению генеральной совокупности иностранных студентов по вузам Воронежа. Практически в равном соотношении представлены гуманитарные и естественно-технические специальности. Студентов из стран дальнего зарубежья в выборке 63,2%, из стран ближнего зарубежья (постсоветского пространства) 36,8%. Дальнее зарубежье в большей степени представлено азиатскими государствами (Индия, Китай, Монголия и др.) и африканскими странами (Замбия, Ангола, Кения и др.). Больше всего в выборку попало студентов из Индии – 12%.

Финансовая доступность является одним из важных мотивов при выборе страны/города/вуза для получения образования.

¹ ВГУ (Воронежский государственный университет), ВГАУ (Воронежский государственный аграрный университет имени К.Д.Глинки), ВГМА (Воронежская государственная медицинская академия имени Н.Н. Бурденко), ВГАСУ (Воронежский государственный архитектурно-строительный университет), ВГТА (Воронежская государственная технологическая академия), ВГЛА (Воронежская государственная лесотехническая академия), ВГТУ (Воронежский государственный технический университет), РАГС (Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации (Воронежский филиал), ВГПУ (Воронежский государственный педагогический университет), ВИЭСУ (Воронежский институт экономики и социального управления), ВЭПИ (Воронежский экономико-правовой институт), ИИМИФ (Автономная образовательная некоммерческая организация Институт менеджмента, маркетинга и финансов), РГТЭУ (Российский государственный торгово-экономический университет. (Воронежский филиал), ВИФТ (Воронежский институт высоких технологий), ВЗФЭИ (Воронежский филиал Всероссийского заочного финансово-экономического института), ВАИУ (Воронежский Военный Авиационный Инженерный Институт).

Проведенное анкетирование показало, что 17,4 % опрошенных выбрали вуз из-за невысокой стоимости обучения и 22 % из-за более низкой, по сравнению с другими центрально-российскими городами, стоимости проживания в данном городе.

Важным мотивом при выборе специальности остается качество российского образования, которое явилось главным фактором для 47 % респондентов, а престижность диплома вуза для 30 %. С нашей точки зрения, такая пропорция говорит о хорошем потенциале вузов исследуемого города для увеличения числа образовательных мигрантов как из бывших стран Советского Союза, так и из дальнего зарубежья. Во всяком случае, этот фактор может быть использован при разработке стратегии привлечения иностранных студентов в вузы города.

Половина опрошенных студентов из дальнего зарубежья имеет средний уровень достатка: они не испытывают затруднений при покупке бытовой, видео- и др. техники. К этой группе относятся представители стран Юго-Восточной Азии (Индия, Таиланд, Китай) и Ближнего Востока. 9% представителей дальнего зарубежья имеют высокий уровень дохода, могут позволить себе купить все, что пожелают (Индия, Сирия). При этом оказалось невозможным выделить однозначно «богатые» и «бедные» страны-поставщики иностранных студентов, хотя относительным лидером по благосостоянию оказалась Индия, т.к. среди индийских студентов (12%)* нет испытывающих материальные трудности, в то время как все монгольские студенты (4%)* вынуждены экономить. Если проранжировать по уровню благосостояния студентов из африканских стран, то Гвинея-Бисау, Гана, Кения, Ангола (11%)* поставляют наиболее состоятельных студентов, в то время как Чад и Замбия (8%)* представлены более бедными студентами.

Интересно, что миграционные установки студентов из стран дальнего и ближнего зарубежья существенно отличаются. Намерения остаться в России у студентов из стран постсоветского пространства встречаются гораздо чаще: 48 % студентов из стран СНГ хотели бы остаться жить в городе постоянно и 25 % на некоторое время, в то время как 80 % студентов из стран дальнего зарубежья не намерены оставаться после окончания учебы. Из оставшихся 20% только 3,5% (Сирия и Индия),

* Показатели от общего количества студентов из дальнего зарубежья.

которые имеют очень стабильное материальное положение и могут позволить себе крупные покупки (недвижимость и т.п.), высказали намерение остаться жить в России по семейным причинам. На некоторое время хотели бы задержаться в России 7% (Ирак, Сьерре-Леоне, Китай, Гана, Кения), а 9.5 % еще не приняли окончательного решения. При этом оказалось невозможным выявить миграционные предпочтения, исходя из материального или же национального фактора.

Желание студентов из стран СНГ остаться в Воронеже объясняется наличием у них родственников и знакомых (21%), хорошими условиями жизни (21%) и перспективой трудоустройства (23%). И именно отсутствие родственников и знакомых (24%), проблемы с трудоустройством (34%) и плохие условия жизни (26%) отталкивают представителей из дальнего зарубежья от дальнейшего пребывания в Воронеже. Хорошие условия жизни отметил лишь один респондент из Индии, а существующую перспективу трудоустройства отметили 6% (Ирак, Сьерре-Леоне, Гана и Индия).

Сложности, с которыми сталкиваются иностранные студенты, можно разделить на следующие группы: эмоционально-физиологические, климатические, бытовые, юридические, культурные и языковые.

Табл. 3.

Основные адаптационные трудности в начале пребывания в стране обучения

Трудности, отмеченные респондентами	Дальнее зарубежье, %	СНГ, %
Незнание русского языка	96	5
Бытовые проблемы	36	47
Здесь небезопасно жить, есть скинхеды, плохое отношение к людям из других стран, людям иной национальности или расы	40	17
Незнание российских законов	32	2
Климат	64	6
Бюрократия при регистрации	16	15
Не было трудностей	0	10

Языковые проблемы для иностранных студентов из дальнего зарубежья остаются актуальными на протяжении практически всего периода обучения. В полной мере знаний русского

хватает лишь 24 % опрошенных, несмотря на то, что более 90 % обучались на подготовительных факультетах в России.

Языковые трудности в работе с иностранными учащимися были отмечены и преподавателями двух факультетов (экономического и международных отношений) в ходе проведенного опроса профессорско-преподавательского состава. Девять из десяти опрошенных преподавателей признались, что иностранные студенты зачастую «спекулируют» незнанием русского языка при сдаче экзамена и в большинстве случаев к иностранным студентам применяется более мягкий «оценочный» подход. В целом, была отмечена тенденция получения иностранными студентами из дальнего зарубежья образования более низкого уровня, нежели у студентов с постсоветского пространства. Это происходит потому, что в случае академической неуспеваемости вузы должны были бы отчислить большой процент иностранных учащихся, потеряв часть финансовых поступлений.

К сожалению, такая ситуация типична для российских вузов в целом. Наиболее неблагоприятная картина складывается на факультетах фармации, строительства и архитектуры. Особенно много студентов, неподготовленных к учебе и до последнего курса не понимающих в полной мере изучаемую специальность из-за плохого знания русского языка, среди выходцев из Вьетнама, Китая и Индии¹.

Снижение уровня овладения русским языком среди иностранных студентов связано не только с академическими недочетами, но и с более серьезными процессами, в частности, с распадом СССР и ослаблением влияния России на международной арене. Поддержкой русского языка в ближнем и дальнем зарубежье долгое время занимались Росзарубежцентр и Международная ассоциация преподавателей русского языка и литературы. В силу организационных и финансовых проблем деятельность этих структур сегодня ограничена и не позволяет должным образом решать задачи, связанные с популяризацией русского языка за рубежом.

Важно подчеркнуть, что языковая адаптация иностранных студентов в российских вузах может стать одной из самых

¹ Арефьев А.Л. Российские вузы на международном рынке образовательных услуг. М.: Центр социального прогнозирования, 2007. С.146.

сложных проблем не только для самих учебных мигрантов, но и для всей системы российского образования, при условии его ориентации на современные процессы интернационализации и глобализации. Если в ведущих западных странах одним из обязательных условий обучения в вузах с последующим получением квалификационного диплома является сдача языкового экзамена (TOEFL, GMAT, DSH и др.), то в России такой возможности не существует, и главное потому, что данный вопрос не решен на государственном уровне.

Задача расширения участия российских вузов на мировом рынке образовательных услуг неотделима от государственной поддержки изучения русского языка за рубежом и требует более активного вовлечения в эту работу Министерства иностранных дел, других заинтересованных государственных ведомств и структур¹.

Не менее важны для процесса безболезненной адаптации и интеграции студентов бытовые условия, которые, как показал опрос, оставляют желать лучшего. С бытовыми проблемами сталкивались студенты как дальнего (36%), так и ближнего зарубежья (47%). В общежитиях проживает около 60 % опрошенных (преимущественно граждане стран дальнего зарубежья), из них 31% частично удовлетворены условиями проживания, 24,6% совершенно не удовлетворены. При этом несоответствие условий проживания в общежитии личным представлениям о гигиене и комфорте является доминирующей причиной поиска съемного жилья для оставшихся 40% респондентов.

Процесс социальной адаптации учебных мигрантов затруднен из-за нетерпимости местного сообщества к иностранцам вообще, которых мало отделяют от студентов. Более половины респондентов (53,2%) сталкивались с проявлением национализма со стороны местного населения и российских студентов, почти каждый в форме словесных оскорблений и 22% в форме физического насилия (драки и т.п.). Проведенные фокус-группы с иностранными студентами из ближнего зарубежья также продемонстрировали высокий уровень конфликтности городской среды. Основная ответственность, по мнению участников фокус-групп, лежит на городских властях и местных правоохранительных органах, которые занимают очень пас-

¹ Там же. С. 147.

сивную позицию, не предпринимают никаких серьезных мер для улучшения ситуации. Чаще всего иностранные студенты сталкиваются с неприятностями во время своего досуга. Так, например, студенты из Азербайджана и Армении регулярно не проходят «фэйс-контроль» при посещении ночных клубов и дискотек.

Каким образом реагируют иностранные студенты на «вызовы окружающего мира»? Как они оценивают себя в новой социальной обстановке? Как реагируют? Как объясняют возникающие на их пути трудности и каким образом они их преодолевают? В поисках ответа на эти вопросы было проведено 20 бесед с иностранными учащимися, целью которых было сфокусироваться непосредственно на механизмах и стратегиях, избираемых учебными мигрантами.

Качественное обследование (глубокое интервью). Возраст большинства опрошенных - 21-23 года, но есть ребята и старше 26 и даже 30 лет. Мы пытались охватить студентов, прибывших из разных стран, среди респондентов можно встретить представителей африканских государств (Буркина-Фасо, Конго, Мали, Сенегал, Танзания, ЮАР), Юго-Восточной Азии, (Индонезия, Вьетнам, Китай, Камбоджа), из стран Европейского Союза (Эстония, Германия), а также из Албании, Армении и некоторых других. Все опрошенные студенты - представители гуманитарных факультетов, среди них 13 молодых людей и 7 девушек.

Этап предадаптации (формирование в стране исхода мотивов перемещения) у всех респондентов прошел благополучно. Выбор России для обучения был обоснован и связан с наличием здесь знакомых, которые уже имели позитивный опыт. Но акцентуация мотивов намного многообразнее и интересней. Так, Доменик из Буркина-Фасо^{2*} отмечает, что у них *«каждый год кто-то уезжает учиться в Россию, я тоже поехала. Потом я смогу найти хорошую работу на родине. А еще девушки, которые учились за границей, считаются хорошими невестами! Родители не были против, только боялись, как я поеду, как буду здесь жить одна»*.

Если выбор страны был осознанным, то выбор города и вуза у некоторых оказался случайным. Так, Дальда из Индонезии* мечтала учиться в Москве, но *«однако там возникли какие-*

² * Все имена вымышленные.

то трудности и мне предложили учиться в Воронеже. У меня было несколько дней, чтобы подумать, я пошла к подруге, мы вместе с ней в интернете нашли страничку Воронежского госуниверситета. Все, что там было написано, мне очень понравилось. Здесь очень сильная филологическая школа».

Сбор документов, получение визы почти ни у кого не вызвал затруднений, а вот дорога многим показалась очень долгой и трудной, и поэтому у некоторых период дезадаптации начался с определенного «культурного шока». Так, первое впечатление Дальды: *«Россия – отсталая страна»*. Первые трудности, с которыми столкнулись студенты, во многом отразились на дальнейшей стратегии их пребывания в городе. Ли из Китая в начале даже боялась выходить на улицу и сейчас тоже старается без лишней необходимости не ходить одна, а лишь с большой компанией. Объясняет это тем, что после ее приезда рядом с общежитием избили какого-то студента из Албании, а потом ей друзья рассказали, что они однажды сами *«смогли задержать драчунов и отвести их в милицию, но из милиции их забрали родители. Вот и все наказание. А вступать с ними в конфликт мы тоже не можем, потому что мы граждане другой страны и защитить нас некому»*. Если рассматривать пример этой девушки, то она так и не смогла переступить на следующую ступень адаптации и более того, даже не ставит себе такой цели. Многое Ли остается непонятным, например, разговоры о деньгах и личных проблемах. Она отмечает, что *«русские люди более эмоциональны. Они оживленно приветствуют своих родных и друзей при встрече, а у нас так не принято. Еще в России принято, чтобы молодежь целовалась на улице. У нас не говорят человеку «Будь здоров!», когда он чихнул, не принято разговаривать о смерти. Поэтому мне практически не о чем разговаривать с русскими студентами. Я все равно не буду делать так, как принято у вас, потому что считаю, что это плохо»*. Поэтому не удивительно, что с таким мировосприятием она хочет после получения диплома вернуться в Китай и уже дома продолжить образование и устроиться в крупную фирму.

Самые серьезные трудности, по оценке иностранных студентов, подстерегали их на улице, при поездках в общественном транспорте, при походах в магазины и т.п. Юнус рассказывал, что *«один раз я пришел в магазин, но купил не то, что*

хотел, так и не смог объяснить, что мне нужно. Другой раз на меня очень ругались в транспорте, думали, я не хочу платить, а я просто не понял, что они хотели. Так что первый год очень трудным был». Многие не смогли в полной мере преодолеть эти сложности до сих пор, некоторые максимально отгородились от внешнего мира, кто-то приспособился решать эти проблемы за счет своих друзей, а кто-то научился просто не замечать. Так, Доменик из Буркина-Фасо отмечает, что «не знаю почему, но многие пожилые люди относятся ко мне негативно, что-то такое говорят, но мне объяснили, что такое бывает, я стараюсь не обращать внимание, если что-то такое происходит». Такой же тактики придерживается и Пол из Камбоджи, он говорит: «Люди разные бывают, часто слышишь грубость, что-то неприятное, но я стараюсь не обращать внимания, не ввязываюсь в споры, прохожу мимо или делаю вид, что не понимаю, о чем они говорят».

Многие студенты выражают претензии к учебному процессу, отмечая, что им не хватает предметов по получаемой специальности, и были бы очень желательны занятия на английском языке. При этом важно подчеркнуть, что такие мысли высказывались только теми студентами, которые особенно отмечали трудности в освоении русского. Отношение преподавателей все оценивают положительно, отмечая дружелюбность и терпимость. А вот межличностные отношения в группах обучения складываются по-разному. Так, Пол из Камбоджи говорит, что поначалу «в группе относились по-разному: кто-то с опаской, кто-то с интересом, кто-то с недовольством, но в целом все относились дружелюбно, старались помочь, подсказывали слова, давали лекции». Или же ощущения Бриса из Конго, который отмечает, что «многие одноклассники шушукались за спиной, некоторые даже смеялись». Но теперь у него есть русские друзья, которые ему очень помогают.

Более успешно адаптированы те студенты, которые смогли выйти за рамки учебного процесса и найти другие сферы интересов в межличностном общении. Так, Томас из Замбии говорит, что приобщение к русской литературе помогло ему обрести друзей, «я стал слушать русские песни, читать русские книги. Я очень рад, что мои друзья тоже интересуются книгами, поэтому мы можем с ними обсудить какое-нибудь произведение. Иногда они могут что-то объяснить, если я не

понял». А Юнус из Сенегала обрел настоящих друзей благодаря футболу. У многих сближение с сокурсниками произошло благодаря совместным праздникам, например, Нового года, 8 марта и др.

Возможности и проблемы увеличения притока иностранных студентов: результаты экспертного опроса

Экспертные интервью, полученные автором при проведении данного исследования, выявили серьезные проблемы вузовской системы, которые мешают дальнейшей, более динамичной работе по привлечению иностранных студентов в вузы города в целом, и в Воронежский госуниверситет, в частности. Университетские эксперты подчеркивают недостаточное использование потенциала вуза в расширении и предоставлении образовательных услуг, в том числе и в привлечении иностранных студентов.

Главные препятствия на пути расширения миграционных потоков с образовательными целями, по мнению экспертов, заключаются в непроработанности правовой базы и негибком государственном законодательстве.

«Законодательные ляпы связаны с тем, что государственным чиновниками даже в голову не приходит, что у мигрантов могут быть разные цели. Нет понимания того, что трудовой мигрант вывозит деньги, а студент привозит. Иностранный студент вывозит товар-знания, которые в деньгах не измеряются. Наши потери при этом стремятся к минусу. Чем больше вывезут наших знаний, тем нам лучше» (интервью, эксперт, 2008).

В продолжение этой мысли другой эксперт обращает внимание на зарубежный опыт, отмечая, что

«американцы зарабатывают на иностранцах больше, чем на экспорте оружия. У них 587 тыс. обучается, не знаю, насколько это последние данные. Не говоря о том, что они, естественно, снимают сливки. Плюс еще экономическое, политическое влияние. Многие президенты [других государств] – это выпускники американских вузов. [...]. У нас работает психология «не пущать»...Да, конечно, есть угрозы: террористы и т.п. Но если на Западе продуманная система виз, то у нас

этого нет. В советское время была более продуманная система, в любом случае были общегосударственные, региональные целевые установки, но сейчас говорить о системе практически невозможно» (интервью, эксперт, 2008).

Отсутствие стратегии государственного набора/отбора студентов резко снизило качество иностранного абитуриента, а финансовые трудности вузов, отсутствие отработанного механизма привлечения иностранных студентов выступают серьезным препятствием для увеличения количества и повышения качества учебных мигрантов. Так, следующий наш собеседник с сожалением замечает, что

«во многих случаях к нам [в Воронежскую государственную медицинскую Академию] приезжает, простите, «отстой». Если более приличные люди фильтруются на уровне Москвы, Санкт-Петербурга, Саратова, Волгограда и прочих, то к нам приезжает «нате вам боже, что нам не гоже». И мы это очень четко видим. Это серьезная проблема. При социализме тоже, конечно, ехали не орлы. Но это все-таки были те, кто прошел хоть какой-то отбор. Были более образованные студенты. Сейчас к нам могут приехать те, у кого базовый уровень ниже нулевого» (интервью, эксперт, 2008).

Следовательно, низкий уровень образования иностранных абитуриентов влечет дополнительные сложности, как при организации учебного процесса, так и при создании адаптационных механизмов в вузе их дальнейшего обучения, так как такие студенты, как правило, не обладают навыком усвоения и продуцирования информации, т.е. навыком интеллектуального труда. «Перекошенная» мотивация, нацеленная не на получение знаний, а на получение диплома является серьезным препятствием интеграции иностранного студента в образовательное поле вуза.

Институт посредничества при наборе студентов и дальнейшее участие фирмы-посредника в процессе обучения и адаптации иностранного студента призван играть, по мнению экспертов, более важную роль, нежели в настоящее время, когда существуют

«большие проблемы с посредниками. Материальный фактор у этих людей перебивает все остальное. И к нам везут, выковыривая из подворотни, откуда угодно. Каждый посредник набивает свой карман» (интервью, эксперт, 2008).

Регулирование пребывания иностранного студента на территории России также создает большое количество организационных трудностей. Так, например, традиционное оформление годовой регистрации учебного мигранта влечет за собой бюрократическую волокиту в случае выезда иностранного студента на каникулы домой. Или же прибытие китайских студентов на обучение также идет с формальным нарушением закона, который обязывает постановку на миграционный учет в течение трех дней после пересечения границы, а поезд в среднем идет неделю от границы до Воронежа. Невозможность подработки для иностранного студента была также отмечена почти всеми экспертами как негативный фактор:

«Нет возможности у иностранных студентов работать. Во всех странах имеется специальное законодательство, разрешается определенное количество времени работать. В Германии студент заканчивает и ему еще год разрешается находиться в стране и работать по специальности. У нас этого нет» (интервью, эксперт, 2008).

Помимо государственных промахов, эксперты говорили о нежелании региональных и местных органов власти даже пытаться позитивно влиять на ситуацию. Особенно это проявляется в случае согласования действий различных правоохранительных служб, имеющих разное подчинение. Наиболее ярким примером в данной связи является проблема депортации учебных мигрантов в случае их отчисления из вуза по причине невыполнения условий контракта (неуплата за обучение или же неуспеваемость). Говоря о проблемах, с которыми сталкивается Медицинская Академия, Эксперт-4 отмечает, что как только возникает необходимость депортироваться, то

«Вуз остается один на один с этим студентом. Помощи ждать не от кого. Получается, что вуз должен создавать какие-либо специальные службы, чтобы этого

нерадивого студента найти по городу или России, потом выдворить за свои деньги. Многие вузы уже согласны за свои деньги это сделать. Но это сложно. Если бы это в свои руки взяла миграционная служба. Ведь как получается. Поймали человека, провели судебное заседание. Они же его отпускают сразу, у них нет оснований держать его. Ему выносится решение, что в течение 3-х дней они должны покинуть РФ. И его отпустили. Он так испугался, что сразу побежал за территорию РФ? Конечно, это исключено. Они оседают здесь» (интервью, эксперт, 2008).

Затрагивались и адаптационные проблемы, определяемые нехваткой общежитий и аудиторного фонда, некачественными условиями для жизни в общежитиях и т.п. По мнению сотрудников вузов, решить эти проблемы возможно лишь разобравшись с ценовой политикой. Так, Эксперт-1 отмечает, что

«мы не можем получать от платных студентов достаточные средства, которые позволили бы развивать инфраструктуру. Да, есть эксклюзивные вузы, такие как МГУ, МГИМО, но мы к ним не относимся. Мы вынуждены ориентироваться на рыночные цены. Полученные средства от иностранных студентов, обучающихся на контрактной основе, в основном, идут на покрытие зарплаты сотрудников, на закупку метод.литературы, частично на косметический ремонт общежитий. На большее денег не хватает. А нам надо организовывать еще их досуг, каким-то образом обеспечивать безопасность и многое другое. Поэтому мы вынуждены иногда идти на то, чтобы тратить деньги контрактников на иностранцев-бюджетников, т.к. проблемы-то у них общие, только одни сами за себя платят, а за других государство, а вот обратная ситуация просто невозможна» (интервью, эксперт, 2008).

Сложности межкультурного общения, низкий уровень владения русским языком, межнациональная напряженность во многом объясняются организационными проблемами в работе с иностранными студентами. Отдельные общежития для иностранных студентов провоцируют их «вариться в собственном

соку», не налаживая отношений с российским студенчеством. А языковая среда, по мнению Эксперта-3, решает все. И чтобы ее создать, вузы должны, во-первых, отказаться от практики интернациональных общежитий. Во-вторых, внедрять иностранных студентов в русские группы, а преподавателей, работающих в таких смешанных группах, лучше готовить к особенностям работы с иностранцами, чтобы учебный мигрант из дальнего зарубежья не рассматривался в группе как балласт для учебного процесса. А вот в группах обучения русскому языку

«надо четко отделить дальнее и ближнее зарубежье. Когда мне сажают в группу Судан и сюда же сажают Украину, разбавляют Азербайджаном, а потом короткими перебежками добавляют Кению. Это как в сельской школе. Это не дело, это не учеба. Студенты просто начинают испытывать дискомфорт. [...]. Даже в ущерб материальным вещам нужно заботиться о престиже российского образования» (интервью, эксперт, 2008).

При этом важно учитывать национально-культурные особенности, которые играют важную роль в процессе адаптации и должны учитываться при организации учебного процесса, начиная от рекрутинга и заканчивая дальнейшим трудоустройством по окончании образования. Данные вопросы по большому счету лежат в компетенции вузов и несмотря на достаточно жесткие образовательные стандарты, все-таки существует реальная возможность

«вводить дисциплины, в качестве элективных курсов, может быть, в рамках регионального компонента, которые были бы посвящены специфике, скажем, выращивания сельскохозяйственных культур в стране, из которой прибыл иностранный студент» (интервью, эксперт, 2008).

Главная проблема заключается в гибкости учебных отделов и готовности профессорско-преподавательского состава оперативно реагировать на требования времени.

Эксперт-1 отмечает, что, помимо национальных особенностей, важно учитывать и религиозно-конфессиональные:

«Мы нередко сталкиваемся, что конфессии предъявляют нам некоторые требования, которым не всегда можем следовать, как например, отменить учебные субботы. Это очень тонкая материя, т.к. надо знать, где устоять перед «пожеланиями», а где можно уступить» (интервью, эксперт, 2008).

По оценке экспертов, к российским условиям легче всего адаптируются африканские студенты, которые более обучаемы. Основные сложности, которые возникают при работе с ними – организационные, т.к. практически студенты из африканских стран не разводят такие понятия как учеба и отдых, особенно в начальный период обучения. Как отмечает Эксперт-5, с африканскими студентами *«меньше всего проблем, главная их проблема – лень»*. Но ментальные моменты отношения ко времени и пространству постепенно купируются, и к третьему курсу это вполне управляемые и хорошо обучаемые студенты.

В работе с индийскими студентами, как правило, срабатывают другие факторы. Индусы относятся к хорошо управляемым студентам из-за страха быть отчисленными и депортированными на родину. Сложнее всего адаптируются арабские и китайские студенты, которые менее восприимчивы к иным ценностям и традициям и практически на протяжении всего периода обучения остаются в рамках своей ментальности. К этим иностранным студентам нужен особый подход, т.к. традиционная схема студент-преподаватель не срабатывает. При работе с такими студентами особенно важно завоевать не профессиональное уважение, а человеческое доверие. Данные тезис можно проиллюстрировать следующим примером из интервью с Экспертом-3.

«Вот если убили Саддама Хусейна под новый год, то я приду к ним в общежитие. Я знаю, что если я не выражу им свою скорбь и не выпью с ними кофе, они просто в следующий раз не будут меня уважать, и не придут ко мне со своими проблемами. А если я не буду знать их проблем, то все пойдет в разнос. Это вопрос профессионализма. Если арабы не будут мне верить, со своей детской психологией как маме, то эффективность их обучения будет сведена к нулю» (интервью, эксперт, 2008).

Не менее важную роль в процессе адаптации иностранных студентов к учебному процессу играет институт кураторства, который, возродившись с середины 1990-х годов, сегодня опять переживает кризис и существует практически лишь на энтузиазме преподавателей кафедр русского языка при подготовительных факультетах. Следующий орган, который играет посредническую роль между «деканатом и студентом», - это студенческие советы, которые способствуют решению как учебных, так и бытовых проблем. При этом некоторые эксперты отмечают необходимость работы не только с иностранными студентами и преподавателями, работающими с ними, но и непосредственно с русскими студентами, чтобы не было так, что *«иностранцы быстрее адаптируются к русским, чем русские к иностранцам»*. В этом направлении хорошо бы возрождать уже наработанные в советское время механизмы по созданию интернациональных клубов и творческих кружков, проведению вечеров национальных культур и т.п. Организация неформальных мероприятий должна войти в систему вуза и не строиться лишь «на голом энтузиазме русистов».

Резюмируя мнения экспертов, можно сделать вывод, что воронежские вузы заинтересованы в расширении потоков внешней учебной миграции, имеют богатый опыт в работе с контингентом иностранных учащихся. Несмотря на целый комплекс проблем, которые обострились в условиях экономического кризиса, они все-таки имеют потенциал для дальнейшего развития и привлечения иностранных учащихся.

§ 4. Китайские студенты в БГСХА: стратегические перспективы академии и сложности взаимной адаптации

Китайские трудовые мигранты – привычное для Улан-Удэ явление. Они строят, выращивают капусту, занимаются предпринимательством; они приезжают, чтобы своим трудом зарабатывать в регионе деньги. Но среди китайских мигрантов есть и такие, кто готов деньги тратить, прежде всего, на получение образования; и кто-то из них готов выбрать вузы Бурятии. В

определенный момент Бурятская государственная сельскохозяйственная академия четко осознала эту перспективную возможность и с тех пор далеко продвинулась в ее реализации.

Данная работа посвящена изучению относительно нового как для республики, вообще, так и для одного из улан-удэнских вузов, в частности, феномена – образовательной миграции китайцев, и практик взаимной адаптации китайских студентов и принимающего сообщества. При этом мы исходим из предположения, что адаптируются и студенты, и сама академия под нужды студентов. Почему Бурятская академия стала одним из основных игроков на этом рынке – т.е. почему она «выбрала» китайских студентов? И почему китайские студенты выбирают ее? Каковы основные сложности взаимной адаптации? Кому приходится труднее? И совпадают ли долгосрочные интересы участников этого процесса? Данный текст – попытка ответить на эти вопросы.

Я использовала качественные методы социологического исследования, а именно интервью с китайскими студентами, преподавателями-кураторами, работающими с ними, руководителем и сотрудниками Лингвистического центра, а также с российскими студентами, обучающимися на гуманитарном факультете и проживающими в общежитии. Дополнительно я проводила полевые наблюдения: присутствовала на занятиях, посещала общежития; анализировала вторичные данные (материалы анкетного опроса, проведенного куратором в 2007/2008 учебном году). Моими информантами стали китайские студенты 1 и 2 года обучения (20 и 7 соответственно), а также 2 студента условно 3 года обучения (то есть успешно окончивших языковые курсы и поступившие на 1 курс факультетов академии). У каждого из них есть русское имя, которое они выбрали еще в Китае, они привыкли к ним и воспринимают как собственные, хотя на дверях комнат в общежитии написаны родные китайские имена. Говорили мы на русском языке без переводчика, что, конечно, существенно ограничило возможности метода интервью, но включение третьей фигуры лишь затруднило бы личный контакт с моими собеседниками. Я хочу поблагодарить всех, китайских и российских студентов, моих коллег за открытость, благожелательность и бескорыстную помощь. Хочется надеяться, что эта тема найдет свое продолжение и мы только в самом начале нашей совместной

деятельности в исследовании феномена международной образовательной миграции в Республике Бурятия.

Привлечение китайских студентов как механизм адаптации БГСХА к изменяющимся экономическим условиям¹

Бурятская государственная сельскохозяйственная академия им. В.Р.Филиппова – старейший государственный вуз в республике. При кафедре иностранных языков работает самостоятельное структурное подразделение Лингвистический центр (Лингвоцентр). Именно он является организатором языковых курсов, куда приезжают учиться китайские студенты. Иностранные граждане изучают русский язык в течение 6 или 9 месяцев. По окончании курсов слушатели могут продолжить обучение на одном из факультетов БГСХА. Слушатели курсов по приезду в академию сдают вступительный экзамен, по результатам которого определяется, в какой группе они будут учиться: продвинутой, средней или начальной. Таким образом, никаких требований, кроме своевременной оплаты за обучение и наличия пакета документов, разрешающих пересечь границу, к иностранным студентам академии не предъявляется.

Обучение иностранных студентов в БГСХА – новое для вуза социальное явление. Конечно, ранее здесь учились иностранные студенты. *«Их было не очень много, так сказать, единичные случаи. Раньше ведь не требовалось обязательного знания русского языка и никого сильно не интересовало, знают ли они его, понимают ли. Они получали наши дипломы. В советские годы это в основном были студенты из Монголии, которых, в Бурятии, особо и не считали иностранцами».*

Ситуация изменилась в последние десять лет, *«когда встал вопрос о том, что каждая кафедра должна зарабатывать деньги – мы проанализировали ситуацию и решили, что можем проводить курсы, давать диплом «переводчик» для наших студентов и обучать русскому языку иностранцев. Тем более что сейчас вышел закон, который регламентирует обязательное знание русского языка».* Целенаправленная работа с иностранными студентами поэтому стала новой, не имеющей

¹ Цитаты этого раздела взяты из интервью с руководителем Лингвоцентра.

шаблонных решений задач. Если раньше единицы иностранцев поступали в вуз индивидуально, на общих основаниях, в результате собственных усилий и стремлений, то теперь ситуация изменилась. *«И вот с 1998 года мы начали работать с иностранцами, набирать группы. Сначала это были маленькие группы по 5-6 человек, но все равно это было выгодно, потому что студенты платили в валюте и гораздо больше, чем российские студенты».*

Первоначально «кампании» по привлечению желающих обучаться на языковых курсах были ориентированы на соседнюю и столь близкую во всех отношениях Монголию, но потом стало понятна большая перспективность «китайского направления». *«Ездили в Монголию, там с интересом слушали, но как только доходило дело, что это не бесплатно, они теряли интерес, привыкли за советское время все от России получать бесплатно. Потом решили сконцентрироваться только на Китае – страна большая, желающие всегда найдутся».* Таким образом, фактором, определившим появление целого направления в деятельности Лингвистического центра, равно как и всей академии, стала территориальная близость Китая и потенциально большой рынок сбыта образовательных услуг.

Поиск первых китайских студентов был результатом индивидуальных усилий организаторов Лингвоцентра и преподавателей кафедры иностранных языков. *«Где мы искали первых студентов? Да везде где можно. Ездили в Китай, заходили в школы, техникумы и приглашали поехать на учебу в Россию, в Улан-Удэ, в БГСХА, в общем, ходили по селам и городам Китая. И в Улан-Удэ находили китайцев, уговаривали их идти к нам учиться, детей отправляли. Помимо этого, конечно, проводили большую рекламную работу. Давали информацию в газеты, буклеты, брошюры раздавали»².*

В последние два года необходимость в столь активном поиске потребителей услуг отпала, наоборот, по словам руководителя Лингвоцентра, *«желающих так много, что мы уже не можем с этим потоком справиться».* На сегодняшний день в академии обучается 85 китайских студентов, причем 25 из них приехали в ноябре 2008 г., и это уже второй набор только за 2008/2009 учебный год.

² Интервью с руководителем Лингвистического центра. 26. 11. 2008.

Как выгодного партнера воспринимают БГСХА и китайские вузы – их представители приезжают в Улан-Удэ для налаживания контактов и заключения договоров. Руководитель Лингвоцентра недавно встречалась с представителями Шеньянского технического университета: *«Это большой вуз – там только очных студентов 25000 человек. У них после визита Медведева в Китай, всплеск интереса к изучению русского языка, планируют открыть Институт русского языка, и первый набор будет 350 студентов. Представляете, каждый год будут набирать минимум 350 человек?»*.

Интерес китайской стороны к деятельности Лингвистического центра академии даже настораживает его руководителя. Во-первых, на современном рынке образовательных услуг республики международный обмен студентами в таких масштабах не частое явление. Во-вторых, среди существующих «игроков» на этом рынке – сельскохозяйственная академия по определению не должна быть лидером. Ведь в республике есть Бурятский государственный университет (БГУ) с факультетами иностранных языков и восточным; есть Восточно-Сибирский государственный технологический университет (ВСГТУ) с Институтом устойчивого развития. В-третьих, возросшие масштабы привлечения иностранных студентов заставляют качественно перестраивать работу центра, а в перспективе, возможно, и всей академии. Так в 2007 г. Лингвоцентру было отдано помещение, которое раньше занимал компьютерный клуб вуза, 2 этажа общежития № 1 полностью заселены иностранными студентами. В 2008 г. начато строительство общежития для студентов на 600 мест, строится оно в первую очередь для размещения иностранных студентов. По словам руководителя Лингвоцентра, одним из главных факторов, сдерживающих привлечение иностранных студентов, является неудовлетворительные жилищные условия в академии.

Таким образом, БГСХА рассматривает обучение китайских студентов в качестве альтернативной стратегии своего развития. Эта альтернатива обусловлена не только активной работой Лингвоцентра, но и общероссийскими тенденциями в сфере образования, а также потенциальными проблемами с набором студентов из-за «демографической ямы». Грядущие реформы системы образования коснутся, по мнению многих в БГСХА, в первую очередь провинциальных вузов. Поэтому

как никогда актуален поиск дополнительных источников получения дохода. Обучение на языковых курсах – одна из наименее затратных сфер деятельности академии с точки зрения организации процесса обучения. *«Чтобы подготовить специалиста инженера-механика необходимо большое количество технических средств обучения, производственные базы и так далее, а мы готовим специалистов по большей части только на практических занятиях».*

Адаптация китайских студентов: роль социальных посредников

Кто он – китайский студент, приехавший учиться в Бурятскую государственную сельскохозяйственную академию? Как правило, это единственный сын или дочь (реже у девушки есть младший брат, еще реже брат у молодого человека, и он оказывается не китайцем, а представителем малочисленной национальности). Его родители – мелкие торговцы, предприниматели, квалифицированные рабочие, специалисты. У некоторых родителей есть бизнес, связанный с российским рынком. По большей части родители не знают русского языка или знают его плохо, но очень хотят, чтобы их дети знали, некоторые с намерением привлечь в будущем к семейному делу. Выбор академии обусловлен географической близостью к Китаю, относительно низкой оплатой за обучение, наличием родственников в Улан-Удэ, рекламой академии в Китае, в том числе через «сарафанное радио». Все они хотят найти работу в России, причем готовы работать уже сейчас.

Связь с родными по телефону поддерживают постоянно – переговорный пункт расположен в гостинице «Одон», недалеко от общежития, центре китайского присутствия в городе; а также с помощью смс-сообщений с мобильного телефона; посылок с родины – через знакомых, родственников: *«что надо присылают через знакомого, он работает в Иркутске, проездом через Улан-Удэ передает посылки из дома».* Чем дольше срок проживания в Улан-Удэ, тем реже общение с родными (от ежедневного общения к ежемесячным звонкам).

Они покупают здесь только продукты питания (кроме специй, соусов), хозяйственные товары и канцтовары. Не пользуются услугами парикмахерских, а подстригают друг друга *«не нравится, как здесь стригут».*

Им нравится в Улан-Удэ:

1. Погода, климат, природа. *«Много деревьев», «птицы – голуби – это хорошо», «много деревянных домов, они все разные – красиво и необычно, там, откуда родом нет «домов из леса» (деревянных домов)», «Байкал – неужели я буду купаться в Байкале?!». «Нравится воздух. Зима здесь хорошая, в Маньчжурии очень холодно, сильный ветер, снега мало, здесь – много, хорошо». «Здесь воздух хороший, много деревьев, вода чистая».*

2. Люди. *«Население здесь культурное». «Люди здесь хорошие». «В Китае очень много людей, в России мало».*

3. Городская инфраструктура. *«Здесь транспорт хорошо, машины останавливаются, пропускают пешеходов». «Улицы красивые».*

Не нравится: сложности в учебе, условия проживания в общежитии, местная еда, дороговизна всех товаров и услуг.

Обучение. Главную сложность китайские студенты видят в собственно изучении русского языка. При этом они усердно занимаются, посвящая этому время с 8-30 до 12-50 на аудиторных занятиях и несколько часов вечером при выполнении домашнего задания. Но не более того: все остальное время они говорят на китайском языке, делают все по-китайски, думают и ведут себя по-китайски. Полагаю, что на этом этапе они ориентированы не на конечный результат – знать русский язык (хотя каждый об этом говорит), – а на сам процесс. Т.е. на обучение, а не изучение языка. Китайские студенты требуют, ждут и надеются, что с помощью замечательных российских преподавателей они быстро и легко обучатся мастерству говорить и писать на русском. В этой связи показателен случай студента 1-го года, который перевелся в начале этого года из БГУ в БГСХА. Решение о переводе он принял после того, как сравнил оплату за обучение, а также количество часов и «качество» преподавания. *«В БГУ ежедневно проводится только 2 пары в день, суббота и воскресенье выходные, только один учитель, книг нет, только копии»*¹. В БГСХА ежедневно, кроме субботы и воскресенья, проводится 3 пары, одновременно работает 2 преподавателя – письменный и устный языки отдельно, каждому выдается комплект учебников «Русский

¹ Дима. 25 лет. Из Хайлара. 14. 10. 2008. В сентябре 2008 г. перевелся из БГУ, где проучился 1 учебный год.

язык как иностранный» с рабочими тетрадями. В дополнение к более низкой стоимости обучения руководство Лингвистического центра старается опекать иностранных студентов. Для этого в каждой группе есть *куратор*, который за эту работу получает дополнительное вознаграждение.

Общежитие. Многие студенты и в Китае жили в общежитиях, в комнатах по 5-6 человек. Однако, рассказывая о том, что им не нравится в новой стране, прежде всего отмечали условия проживания. Студенты 1-го года практически одними и теми же словами и с одинаковыми эмоциями говорили, что самым тяжелым для них было привыкание к условиям жизни в общежитии: комнаты маленькие, живут по трое-четверо, кухня одна на весь этаж, шумно, невозможно заниматься. *«Готовить неудобно. Одна кухня на всех. Постоянно очередь. Одна плитка. Воды в кухне нет. Ее приходится приносить из туалета. Чтобы приготовить еду, требуется минимум 2 часа. Так, в час дня освободились от занятий, а пообедали только в 4 часа. Обед и ужин получается вместе. На завтрак едим лапшу быстрого приготовления, не успеваем»*². *«Кровати панцирные, это мягко, нашли доски, сами – подложили, теперь нормально, привыкли»*³. *«В комнате много человек, заниматься тяжело»*⁴. Из студентов второго года обучения ни один не высказал недовольства плохими бытовыми условиями, хотя эти условия одинаковы. Более того, они всем довольны, считая, что в общежитии жить удобнее, не хотят переезжать, например, в съемную квартиру, хотя могут себе это позволить⁵.

Интересно, что жалобы китайских студентов на условия проживания в общежитии российскими студентами воспринимаются как надуманные. У местных студентов условия хуже. *«У китайцев есть все: телевизор, холодильник, чайник, мебель у них новая, живут по 3 человек, а мы по 5 человек живем, кровати «древние», вообще вся мебель старая и техники нет никакой, что есть - это свое»*⁶.

² Катя, 22 года. 1 год обучения. 13. 10. 08.

³ Лариса, 19 лет. Из Маньчжурии. 1 год обучения. 13. 10. 08.

⁴ Марина, 19 лет. Из Маньчжурии. 1 год обучения. 14. 10. 08.

⁵ Андрей. 24 года. Из Харбина. Учится и работает. 2-й год обучения. 19. 10. 2008.

⁶ Студент БГСХА, 5 к. Живет в общежитии 5 лет. 25. 11. 2008.

Согласно с этим и руководство, отмечая при этом, однако, что *«наши студенты могут на выходные и каникулы съездить домой, что-то увезти, что-то привезти (сезонную одежду, например), а китайцы приезжают на год, всю одежду с собой привозят, ее надо где-то хранить, а у них на четверых один шкаф, конечно, это очень неудобно»*¹. Эта «дискриминация» объясняется очень просто – все китайские студенты платят за свое обучение, и стоимость его гораздо выше стоимости образовательных услуг для российских студентов.

Общение. Китайские студенты, проживая большой группой, продолжают жить по своим правилам, не всегда принимая и даже понимая новые. Российские студенты говорят о китайцах: *«это не мы их, а они нас «обижают», ведут себя как у себя дома»*². Одна из важных «претензий» принимающей стороны: запах специфических китайских специй, которыми пропитано общежитие, где не только живут российские студенты, но и располагаются кафедры и учебные аудитории. Китайцы чувствуют антипатию со стороны российских студентов и объясняют это тем, что *«русские студенты не знают о Китае, потому плохо относятся к нам»*³.

Впрочем, можно предположить, что социальное окружение в Бурятии для китайских студентов более комфортно, нежели во многих других регионах России. Один из моих информантов, живущий здесь второй год, сказал, что его часто принимают за бурята⁴. Этот факт для него – преимущество, возможность не выделяться и чувствовать себя комфортно. Также можно интерпретировать ответ одной студентки на вопрос «что в Улан-Удэ напоминает Вам родину?»: «люди, здесь очень многие похожи на китайцев»⁵.

Преподаватели, комендант, вахтеры отмечают, что сложно бывает справиться с новичками – они не понимают правил, а вернее, не хотят их понимать. Для решения этих проблем в 2008 г. вновь прибывшим студентам пригласили китайско-

¹ Куратор китайской 3 группы. 11.10.08.

² Студентка ГФ, 2 курс, проживает в общежитии 2-й год. 09. 10. 2008.

³ Андрей. 24 года. 19. 10. 2008.

⁴ Яша. 26 лет. Студент ФВМ. 27. 10. 2008.

⁵ Зина. 19 лет. Из Маньчжурии. Второй год обучения. 15. 10. 2008.

го воспитателя, в функции которого входил дневной и ночной контроль соблюдения дисциплины. Кроме того, директор Лингвистического центра за систематическое нарушение дисциплины получил право отчислять иностранных студентов своим приказом. Наибольшее количество дисциплинарных претензий высказывается в адрес студентов начальной группы, то есть в адрес тех, кто практически не знает ни языка, ни принятых в России норм проживания в общежитии. Это незнание приводит к непониманию дозволенного и непозволительного, должного и допустимого, приемлемого и неприемлемого.

Трудности «перевода» в первую очередь испытывает низший обслуживающий персонал: вахтеры, уборщицы, комендант общежития. На этом уровне постоянны бытовые конфликты, перетекающие в бытовой национализм и ксенофобию, и ни о какой толерантности и взаимном уважении речь не идет. *«Комендант – кричит, недобрая, не помогает. Ключ у нее просишь, не слушает, сразу кричит – иди-иди»*⁶. Одной из причин глубокого неприятия является, на мой взгляд, привычка вахтеров и коменданта смотреть на студентов как на бесправных, безмолвных и полностью зависимых от них людей, а на свою должность как на высокое положение, дающее им право решать «пускать - не пускать», «разрешать - запрещать». Китайские студенты, в отличие от российских, не принимают эти «правила игры» и не понимают, почему они должны отчитываться перед уборщицей или вахтером.

Как относиться к поведению китайцев, которые, например, оставляют мусор в кухне? Культура общежития, понятная россиянам – но, кстати, не всегда принимаемая, – предполагает, что каждый убирает за собой в местах общего пользования. Однако у китайских студентов другая логика: раз она уборщица – она *должна* убирать. Им нужно не просто сказать, что так делать нельзя, но и объяснить, почему это недопустимо, в противном случае они воспринимают это как лишнюю придирку. А кто должен объяснять? Точно не вахтер, не уборщица и не комендант общежития – даже если не было бы языковых трудностей, они вряд ли сумеют донести это до сознания китайского студента, потому что для него люди, занимающие эти

⁶ Катя, 22 года. 1-й год обучения. 13. 10. 08.

социальные позиции, изначально стоят ниже, чем он, потому что он – студент.

Китайские студенты не отвечают оскорблением на оскорбление, не ругаются, не высказывают недовольства, не жалуются, то есть не предпринимают активных мер «защиты». Они просто не обращают внимания, а если и понимают, то делают вид, что не знают русского языка, а наиболее «наглые» или доведенные до этого состояния вежливо выталкивают пришедших из своей комнаты. Кстати, еще одна малопонятная китайским студентам привычка этих людей – без приглашения и без стука заходить в комнату. Комендант общежития без приглашения и стука заходит и в учебную аудиторию во время занятия, и при всех на повышенных тонах требует письменного объяснения за шум в 11 часов вечера накануне¹.

Поэтому преподаватели и кураторы вынуждены выступать в роли посредника, выслушивать непрекращающиеся жалобы на студентов, слушать их односложные объяснения и безуспешно пытаться примирить обе стороны. Именно эту проблему преподаватели назвали самой сложной в их работе со своими подопечными.

Возможно, эти сложности решались бы проще, если бы в академии существовал опыт решения подобных задач, были наработаны адаптационные практики – но этого нет, и поэтому задачи решаются по мере их возникновения в «полевых» условиях. И основную роль в этом играют социальные посредники. Рассмотрим их типы и выполняемые ими функции.

Сотрудники Лингвоцентра. Они оказывают китайским студентам информационную и консультативную помощь. Помогают оформить документы, визы, студенты не ездят сами в УФМС, среди моих собеседников никто не сталкивался с милицией. Сотрудники центра активно помогают в профессиональной ориентации тем, кто хочет продолжить обучение в академии. Эта помощь включает подготовку всех документов, разъяснение сроков и условий поступления, оформление пакета документов для отправки в Москву на подтверждение диплома о среднем образовании и т.п. Кстати, получение этого подтверждения – исключительная практика, на сегодняшний день желающих поступить в 5 раз больше, чем тех, кто смог

¹ Личное наблюдение во время присутствия на занятии в 3 группе. 13. 10. 2008.

получить эти документы. Опрошенные мной эксперты прогнозировали, что в следующем году желающих станет больше в разы «многие студенты хотят здесь остаться, они готовы платить, лишь бы не уезжать отсюда... Хотят получить российское высшее образование – в Китае это дорого, и не все могут поступить. Даже учиться на наших специальностях им дешевле, чем на наших языковых курсах»².

Большую роль в обустройстве на новом месте китайских студентов играют *кураторы*, ими становятся преподаватели русского языка, которые не знают китайского. Кураторы, преимущественно женщины, относятся к студентам как к детям, хотя *«средний возраст приехавших студентов – 20 лет, выглядят и ведут себя они как подростки-школьники»*³. *«По внешнему виду очень трудно узнать, сколько им лет, азиаты вообще выглядят моложе своих лет. Китайские девушки практически не используют косметику, и парни, и девушки одеваются очень просто, как правило, в спортивном стиле. Единственно, у них очень яркие и оригинальны прически, в особенности у парней»*⁴.

Куратор помогает пройти медосмотр для заселения в общежитие. К нему обращаются для решения мелких бытовых проблем (неудобная кровать, не хватает одеяла и т.п.). Куратор объясняет что, делать можно (встречаться с друзьями, приводить их в комнату, но с разрешения вахтера), а что нельзя (например, ночью выходить на улицу). И постоянно повторяет, что *«в случае проблемы обязательно расскажи о ней мне»*. Конечно, не все проблемы, которых в незнакомом месте всегда неизмеримо больше, чем дома, можно решить с помощью официального помощника, тем более увидеть его можно только во время рабочего дня.

Поэтому китайским студентам приходится полагаться на свои силы или обращаться к другим агентам социализации. В этом качестве выступают китайские студенты второго года обучения, российские студенты, изучающие китайский язык, и вузовские преподаватели китайского языка.

² Интервью с руководителем Лингвистического центра. 26. 11. 2008.

³ Куратор 2 группы. 24. 10. 2008.

⁴ Куратор 3 группы. 10. 10. 2008.

Китайцы, приехавшие второй раз, редко берут «шефство» над первогодками, как можно было бы ожидать. Они общаются только с теми, кого к ним подселили или теми, кого знали еще в Китае. Объясняют они это просто – *«они маленькие», «с ними не интересно», «шумят, бегают», «нет необходимости»*¹.

Гораздо чаще и лучше помогают **российские студенты**, изучающие китайский язык. В основном, это студенты Восточного факультета Бурятского госуниверситета, которые заинтересованы в практике китайского языка, получении помощи в выполнении домашних заданий. *«Они китайский знают плохо, им нужно больше практиковаться»*². А российские студенты дают им практические советы, значительно облегчающие процесс адаптации на новом месте. Например, так студенты узнают, где и что можно купить дешевле, как туда добраться. Добровольную помощь китайским студентам оказывают и **преподаватели китайского языка**. Одна из них, ее муж – китаец и она несколько лет прожила в Китае, практически взяла «шефство» над некоторыми студентами. Ее помощь наиболее ценна, потому что бескорыстна и неожиданна для самих студентов. Например, она подключила их к местным операторам сотовой связи. Ходила с ними в кино. Приглашала некоторых в гости «на пельмени».

Некоторым студентам помогают адаптироваться к новым условиям **родственники и знакомые**, проживающие или работающие в Улан-Удэ. *«Когда я приехал, здесь мне помогали мои родственники, которые здесь работают»*³.

Вместо заключения

Для академии, в условиях демографических проблем и изменения системы финансирования, перспектива обучать иностранных студентов, в первую очередь китайских, очень важна. Тем более что и они проявляют большой интерес к получению российского образования, причем образования, которое дают не престижные и «раскрученные» вузы Москвы, Санкт-Петербурга и других городов европейской части России, а соседних с Китаем регионов. Причин тому много, но я хочу подчеркнуть одну из них. В Китае появились люди, которые

¹ Дима. 25 лет. 15. 10. 2008; Яша. 26 лет. 27. 10. 2008.

² Сережа. 20 лет. Из Аргуни. Его дед – русский. 16. 10. 2008.

³ Вася. 20 лет. 17. 10. 2008.

могут себе позволить дать образование своему, как правило, единственному ребенку в другой стране. Но поскольку их доходы не столь велики, они ищут варианты «подешевле», главное здесь не престиж вуза и полученного диплома и даже не качество образования, а возможность уехать из страны. По официальным данным, в Китае на рынок труда выпускается 6 миллионов молодых специалистов и возможность найти работу, тем более по специальности, не гарантируется⁴. И в этих условиях российское образование, да и просто знание русского языка выступает хорошим дополнительным преимуществом на китайском рынке труда.

Но по большому счету этот вариант для китайских студентов видится как пессимистичный. На самом деле они хотят остаться в России, по крайней мере, в ближайшее время, жить и работать здесь, в Бурятии или в другом регионе страны. Об этом говорят сами студенты, но самое главное – об этом говорят представители университетов Китая в ходе переговоров с руководителем Лингвистического центра. Китайская сторона поднимает вопрос о содействии в дальнейшем трудоустройстве их студентов, для этого они готовы платить в разы больше, главное, чтобы после обучения у них были гарантии трудоустройства в России. *«Естественно, руководство академии не имеет никакого права заниматься вопросами трудоустройства иностранных граждан на территории Российской Федерации, для этого есть соответствующие органы, там, Министерство труда и так далее»*⁵. Но сам факт обсуждения подобных вопросов представителями китайских университетов свидетельствует о вполне серьезных намерениях продолжить образовательную миграцию трудовой и поиске возможностей для иммиграции.

Итак, сегодня мы становимся свидетелями и непосредственными участниками новой тенденции в миграционных установках китайцев в Россию. На смену гастарбайтерской психологии китайца в России – быстрый заработок, дом и семья в Китае, временный характер проживания – установка на долговременное пребывание, приобщение к культуре и соот-

⁴ Русско-китайский фонд развития культуры и образования (URL: www.chinastudy.ru/education/news/).

⁵ Интервью с руководителем Лингвистического центра. 26. 11. 2008.

ветственно иной характер взаимодействия с принимающим сообществом, другие стратегии и практики взаимной адаптации. Таким образом, китайцы в Бурятии - это факт, с которым не надо спорить, а необходимо работать. И здесь важно научиться жить рядом друг с другом. Сделать это с помощью такого социального института как образование гораздо легче и эффективнее, чем, используя все силовые ведомства одновременно. Как сказал один из собеседников, «не нужны китайские кварталы, надо жить вместе, понимать друг друга»¹.

§ 5. Благовещенск и Хэйхэ: обучение как трансграничные практики

На протяжении нескольких лет руководство китайским приграничным городом активно использует термины «два государства – один город» и «города-близнецы» для обозначения экономической, культурной, общественной близости приграничных городов Благовещенска (Амурская область) и Хэйхэ (провинция Хэйлунцзян). Если сопоставить международную практику применения концепта «twin-cities» или идею «единого трансграничного пространства» с российско-китайской реальной ситуацией, то можно говорить лишь о некоем PR-ходе, «марке сотрудничества». Впрочем, создание «городов-близнецов» с единым социальным, культурным пространством, с динамичными экономическими обменами – процесс длительный, и с этой точки зрения у Благовещенска и Хэйхэ, возможно, есть перспективы. Поскольку за последние двадцать лет жители абсолютно разделенных городов стали значительно ближе, чему способствовали единые экономические сети, неформальные экономические практики и ежедневные миграционные обмены.

Важным условием, формирующим трансграничные социокультурные пространства, является взаимодополняющая или единая образовательная среда, среда, создающая основу для эффективного диалога. Конечно, первичным фактором для

¹ Андрей. 24 года. Из Харбина. Учится и работает. 2-й год обучения. 19. 10. 2008.

всех этих процессов служит активный миграционный обмен – в данном случае обмен образовательными мигрантами. Итак, в этой статье – попытка проанализировать текущее состояние и перспективы развития образовательных миграций в приграничных городах, а также наличие конкуренции в сфере предоставления образовательных услуг.

Социально-экономическое развитие приграничных городов Хэйхэ и Благовещенска

Как показывает опыт Евросоюза, формирование единого трансграничного пространства предполагает постепенное выравнивание социальных и экономических условий, что при прочих равных условиях способствует более свободному перемещению жителей для получения различных услуг, в том числе образовательных. Имеет ли место такое выравнивание в паре изучаемых городов?

До 1990-х Благовещенск и Хэйхэ имели абсолютно различные социальные и экономические условия развития. Центр Амурской области – третий по величине город на Дальнем Востоке России – с 4 вузами, десятками сузов, музеями, театрами и прочими социокультурными институтами. Хэйхэ – небольшая китайская деревня, без асфальтированных и бетонированных дорог, и естественно, без вузов, театров и прочих «достопримечательностей».

В 1992 году город Хэйхэ (Айхуэй) получил специальный статус – статус приграничного открытого города, что стало толчком для его экономического, социального и культурного развития. В 1993 году повысился его административный статус, что определило подчинение ему нескольких других населенных пунктов, в том числе двух городов с сопоставимым количеством населения и уровнем развития экономики – Бэйянь и Удалянчи. До 1991 года Хэйхэ был малым городом уездного уровня – всего 66 тыс. чел., согласно переписи 1982 года², к 2006 году его население выросло почти в 3 раза, приблизившись по численности к Благовещенску.

После изменения статуса в Хэйхэ открыли первое высшее учебное заведение. В 2006 году около 5 тыс. студентов получали высшее образование (10 лет назад количество студентов

² China 1982 population census data assembly. www.chinadatacenter.org

было менее 500). С начала 90-х проводилось активное благоустройство города и улучшение жилищных условий граждан: проведен водопровод, появились здания, высотой 5 и более этажей, построены широкие улицы. Благоустройство ведется постоянно: за период с 1998 по 2006 год протяженность водопроводов увеличилась на 40%, количество квартир с горячим водоснабжением – на 34%, количество озелененных территорий и парков – в 20 раз¹.

В пересчете по среднему курсу юаня к доллару ВРП Хэйхэ в 2006 году составлял 314,2 млн дол.² При этом ВРП города в 2006 году формировалось на 65% за счет третичного сектора – т.е. сектора услуг, что во многом связано с обслуживанием трансграничного товарного потока и созданием инфраструктуры для кросс-граничного туризма и шопинга. За период 1998-2006 годов произошло перераспределение значимости секторов в формировании ВРП: снизилось значение первичного (сельского хозяйства) в пользу возрастания третичного на 5%.

О значимости инфраструктуры кросс-граничного туризма и шопинга свидетельствуют следующие цифры: в 2006 году количество иностранных туристов, зафиксированных официальной статистикой, составило в Хэйхэ 65 тыс. чел., или 6,5% (!) от общего количество иностранных туристов провинции (население Хэйхэ – менее 1% населения провинции). При этом даже в целом по провинции доля туристов из РФ составляла 87%, в Хэйхэ этот показатель выше. Средний доход от 1 туриста в целом по провинции составил 463 дол., за год сумма дохода от обслуживания туристов в Хэйхэ составила 30356 тыс. дол. или 9,6% к сумме ВРП города³. Следует также подчеркнуть, что благодаря наличию в Хэйхэ ПТЗ граждане РФ могут въезжать в нее без оформления визы, в 2006 году КПП Благовещенска пересекло 460,8 тыс. чел.⁴ То есть доходы от въезда в Хэйхэ (или транзитного проезда через Хэйхэ) были, вероятно, выше.

¹ Heilongjiang statistical yearbook 2006. www.chinadatacenter.org.

² Main indicators in cities at prefecture level. www.chinadatacenter.org.

³ Heilongjiang statistical yearbook 2006. www.chinadatacenter.org.

⁴ Приграничное сотрудничество с Китаем и его роль в развитии международных услуг Амурской области. Записка. Амурстат. Благовещенск, 2007. С. 19

Важным показателем успешности социально-экономического развития являлся рост заработной платы. В Хэйхэ заработная плата в 1996 году составляла 4018,5 ю./год, в 2006 – 13445,2 ю./год (или 13290 ю./год в ценах 1996 года), то есть заработная плата выросла за этот период в 3,3 раза⁵. Несмотря на этот рост, уровень заработной платы оставался низким – 1686,6 дол./год.

Амурская область и ее административный центр – Благовещенск – развивали приграничные связи не столь активно. Основные инициативы, прежде всего, такие как создание зоны с особыми режимами управления, строительство моста через Амур реализованы не были. Благовещенск не имеет специального «приграничного» статуса.

Российская приграничная территория существенно потеряла в развитии своей экономики. Падение промышленного производства за 15 лет (с 1990 по 2005 год) составило в Амурской области почти 60%⁶. К сожалению, особенности статистического учета не позволяют проанализировать динамику ВРП города Благовещенска, равно как и его долю в ВРП области (учет в разрезе городов не ведется). В 2006 году ВРП области составил 91281,4 млн руб.⁷ (или 3312 млн дол., т.е. ВРП российской области лишь в 10 раз превышал соответствующий показатель приграничного китайского города Хэйхэ, будучи в 23 раза меньше ВРП провинции Хэйлунцзян). Если судить по таким показателям, как доля зарегистрированных в областном центре предприятий – 50%, доля отгруженных товаров, выполненных работ и услуг – 43% от соответствующих показателей по области, то Благовещенск по-прежнему играет доминирующую роль в сжавшейся экономике области. Из этих данных весьма условно можно предположить, что ВРП Благовещенска был не менее 1300 млн дол., т.е. в 4 раза превышал ВРП Хэйхэ. Но если в Хэйхэ он за последние 10 лет вырос в 2 раза, а в провинции Хэйлунцзян в 2,4 раза (в сопоставимых ценах), то в Амурской области лишь на 28%.

⁵ Main indicators in cities at prefecture level. www.chinadatacenter.org.

⁶ Амурский статистический ежегодник. Сборник. Амурстат. Благовещенск, 2000, 2008.

⁷ Амурский статистический ежегодник. Сборник. Амурстат. Благовещенск, 2008.

По динамике ряда показателей (доле действующей и введенной в действие коммерческой недвижимости в Благовещенске по отношению к аналогичным показателям по области, доле оборота розничной торговли в обороте по области, распределению предприятий по видам экономической деятельности) можно сделать выводы о том, что основу экономики Благовещенска составляет торговля и услуги. А если учесть, что в структуре учитываемых официальной статистикой товарных запасов в последние годы на импортные товары приходится более 50%, а в структуре импорта до 90% приходится на импорт из КНР, то вывод очевиден: развитие Благовещенска зависит от приграничной торговли и развития сферы приграничных услуг, в том числе туристических. Следует отметить, что Благовещенск пока весьма слабо использует свои возможности по развитию приграничных услуг – например, в 2006 году общий объем экспорта услуг, оказанных КНР, составил 7,6 млн дол. Это лишь 0,2% к ВРП области, или менее 1% ВРП города – ср. с минимальной оценкой по Хэйхэ в 9,6%¹.

Что касается динамики показателей социального развития Благовещенска, то она существенно скромнее, чем в Хэйхэ. К моменту открытия границы (1988 год) население Благовещенска составляло около 205 тыс.чел.² (пятая часть населения области). Численность населения области начала существенно сокращаться в 1990 году, что, впрочем, мало сказалось на численности жителей ее столицы – оно почти не изменилось³. Сводные сравнительные данные по социально-экономическому развитию городов Хэйхэ и Благовещенск представлены в *табл. 4*.

¹ Приграничное сотрудничество с Китаем и его роль в развитии международных услуг Амурской области. Записка. Амурстат. Благовещенск, 2007. С.19

² Согласно переписи 1989. <http://www.gks.ru>

³ Амурский статистический ежегодник. Сборник. Амурстат. Благовещенск, 2008.

Табл. 4

Социально-экономическое развитие Хэйхэ и Благовещенска

Показатель	Хэйхэ	Благовещенск
Административный статус	Повысился в 1993	Не изменился
Территория на начало 2006 г, тыс.кв.км.	0,19	0,30
Плотность населения на начало 2006 г., чел./кв.км	933	725
Динамика численности населения в 2006 г. к 1996 г.	Рост на 10%	Рост на 3%
Динамика ВРП в сопоставимых ценах – 2006 г. к 1996 г.	Рост в 2 раза	Рост на 24% (в среднем по Амурской области)
Доход от экспорта туристических услуг, тыс.дол.	30356 ¹⁾	697
Динамика количества студентов высшей школы учащихся средней и начальной школы	рост в 14,4 раз рост в 5,7 раз	рост в 1,7 раз сокращение на 20%
Динамика обеспеченности больничными койками на 10 тыс. чел. 2006 г. к 1996 г.	Снизилась на 30%	Не изменилась
Количество врачей на 10 тыс. населения	Снизилась на 30%	Выросло на 19%

Источник: Heilongjiang statistical yearbook 2007, 1999; Main indicators in cities at prefecture level; Амурский статистический ежегодник: Сборник. Амурстат. Благовещенск, 2000, 2007. Населенные пункты Амурской области: Стат. сб. Амурстат. Благовещенск, 2006; Курсы валют с сайта: <https://www.globalfinancialdata.com>.

Примечание. ¹⁾ Оценка автора, исходя из среднего дохода от 1 туриста в провинции Хэйлунцзян, и кол-ва туристов, статистически учтенных в Хэйхэ.

Рост заработной платы в Благовещенске происходил гораздо медленнее, чем в Хэйхэ – за период с 1995 по 2006 год она выросла в 2 раза (в ценах 1996 года). Вместе с тем, уровень заработной платы в Благовещенске до сих пор заметно выше,

чем в Хэйхэ: среднемесячная заработная плата составила в Благовещенске в 2006 году 11470 руб. (или 416 дол./мес. – в сравнении с 140,5 дол./мес. в Хэйхэ). Этот разрыв в уровнях заработной платы позволяет привлекать в Благовещенск и в целом в Амурскую область дешевую рабочую силу из КНР – преимущественно из провинции Хэйлунцзян, в т.ч. из Хэйхэ. Но данный разрыв постепенно сокращается: в середине 90-х он был 3,3; а в середине 2000-х уже менее 3. Особенно сильно сократился разрыв в оплате труда квалифицированных рабочих.

Табл. 5

**Занятость и уровень заработной платы
Хэйхэ и Благовещенска**

Показатель	Хэйхэ	Благовещенск
Количество официально занятых в 2006 г., тыс.чел.	27,3	92,4
Уровень средней заработной платы в 2006 г., дол./мес.	140,5	416
Динамика средней заработной платы в сопоставимых ценах – 2006 г. к 1996 г.	Рост в 3,3 раза	Рост в 2 раза
Разрыв в уровне заработной платы	В 1996 г. – 3,3 раза, в 2006 г. – 2,9 раза	

Источник: Heilongjiang statistical yearbook 2007, 2006, 1999; Main indicators in cities at prefecture level; Амурский статистический ежегодник. Сборник. Амурстат. Благовещенск, 2000, 2007. Населенные пункты Амурской области: Стат. сб. Амурстат. Благовещенск, 2006; Курсы валют с сайта: <https://www-globalfinancialdata-com>.

Полагаю, что таким образом – выравниванием цены на труд – проявляются кросс-границные интеграционные процессы рынка труда. В силу существенных ограничений на ввоз иностранной рабочей силы, заработная плата между Благовещенском и Хэйхэ, конечно, не станет одинаковой в кратко- и средне-срочной перспективе. Однако подобная тенденция – в целом в Амурской области, не только в Благовещенске – имеет место, и она проявляется в прямых (явных) и латентных эффектах. В качестве одного из явных эффектов приведу следующий частный случай. После того, как весной 2008 года собственником одного из лесозаготовительных предприятий

области стал китайский бизнесмен, постоянный коллектив предприятия сократился с 400 до 40 человек, а зарплата работников уменьшилась с 15 тыс. руб. до 3-4 тыс. Китайскому предпринимателю, подчиняющемуся нормальной экономической мотивации – максимизации прибыли, – *экономически целесообразно* использовать более дешевую рабочую силу.

Представляется, что латентные эффекты интеграции рынка труда проявляются в отставании уровня заработной платы в тех отраслях, где в большей степени используется труд иностранных рабочих, и в частности – труд граждан КНР. Так, например, заработная плата в сельском хозяйстве Амурской области в 2006 году составила 4853 руб. (в РФ – 6144 руб.), при этом заработная плата в с/х Амурской области лишь на 4% превышала величину прожиточного минимума (в РФ – на 23%); отставание наблюдалось и в 2002-2005 годах, но в 2006 году оно усилилось.

Здесь, однако, очень важно подчеркнуть, что давление к снижению цены труда в российском регионе, имеющем растущую долю привлеченного иностранного труда, – следствие объективных законов, а не чьей-то «злой воли». Амурская область с конца 1980-х и до настоящего времени имеет отрицательное сальдо миграционного обмена, с 1992 года численность населения снижается и за счет естественной убыли. За межпереписной период с 1989 до 2002 года население Амурской области уменьшилось на 15% (в целом по РФ – на 1%). Поэтому без иностранной рабочей силы экономическое развитие региона невозможно.

Кстати, постепенное выравнивание происходит и по показателям уровня жизни городского населения приграничных территорий. В частности, в обоих регионах около 35% бюджета расходов домашних хозяйств, формируемых за счет всех источников, в 2006 году приходилось на продукты питания. Обеспеченность китайских домохозяйств товарами длительного спроса по-прежнему уступает обеспеченности российских домохозяйств; но за последние 30 лет домашние хозяйства Хэйхэ существенно улучшили свою обеспеченность товарами длительного пользования (холодильниками, стиральными машинами, компьютерами и т.п.)¹. Интересно, что более сходными становятся даже

¹ Например, в 1985 г. только 2 из 100 городских домашних хозяйств провинции Хэйлунцзян имели холодильник, в 1998 – 56

потребительские корзины: китайское городское население стало больше потреблять мяса, молока, зерновых продуктов, а в меню российского населения все больше стало появляться китайских продуктов (побегов чеснока, крахмальной лапши, соевого и других соусов, кунжутного масла и пр.).

Все больше жителей Хэйхэ и Благовещенска изучают русский и китайский языки. Наконец, все чаще жители провинции Хэйлунцзян выбирают вузы, расположенные по ту сторону границы. Но есть и обратный поток – когда молодые амурчане едут на обучение в китайские города (в Харбин, Чаньчунь, а также Пекин, Гуаньчжоу и др. – но реже).

Изучение русского языка для северо-восточной провинции Хэйлунцзян не является «приметой» сегодняшнего дня. Напротив, русский язык учили и в 50-х годах, а Харбин в послереволюционное время и вовсе был городом «русской эмиграции». С другой стороны, Хэйхэ расположен относительно далеко от Харбина, высших учебных заведений в приграничном городе до недавнего времени не было, и в период жестко барьерных границ возможности для «бытового изучения» русского языка отсутствовали. Впрочем, открытие границы определило резкий рост интереса китайцев к изучению русского, в 90-х существовали многочисленные краткосрочные языковые курсы (для «народных торговцев»). Более того, многие китайские торговцы изучали язык в «уличных университетах», а точнее – на рынке, где для выполнения основной задачи требовалось ограниченное количество весьма утилитарных фраз («подешевле можно», «костюмы надо» и т.п.). Сейчас жители Хэйлунцзян изучают русский язык в Харбине, в других крупных городах, но также в Хэйхэ и Благовещенске. Причины – желание получить престижную работу, связанную с обслуживанием российско-китайской торговли, получить профессиональное (экономическое, инженерное) об-

из 100, а в 2005 – 78 из 100. В то же время в Амурской области в 2005 году на 100 домашних хозяйств приходилось 115 холодильников. Аналогичные данные по стиральным машинам, телевизорам и т.п. Значительно выше обеспеченность личными автомобилями – 39 автомобилей на 100 амурских домохозяйств и 2 автомобиля на 100 городских домохозяйств провинции Хэйлунцзян (Heilongjiang statistical yearbook 2007; Heilongjiang statistical yearbook 1999; Амурский статистический... 2007) .

разование в России, повысить уровень бизнеса родителей или начать собственное дело, а также стать учителем русского языка в Китае, китайского языка в России, либо поступить в магистратуру или аспирантуру.

Изучение китайского языка в приграничном Благовещенске также началось в 90-х годах, но вначале не приобрело большого распространения: учили в Педагогическом институте (затем – университете), но использовали эту возможность единицы, поскольку китайцы овладели основами русского быстрее и проще. В последние годы китайский стали изучать активнее, и не только в рамках 5-летнего высшего образования, но и на вечерних языковых курсах для взрослых и детей. Одна из причин роста интереса к языку – возможность получения интересной работы «на юге Китая» (а точнее – в развитых промышленных центрах), желание обучаться в китайских университетах, либо получить интересную работу за пределами России и Китая.

Образовательные услуги вузов Благовещенска для иностранных студентов

При написании этого раздела статьи были использованы статистические материалы, а также результаты интервьюированного пяти вузовских экспертов, связанных с организацией процесса обучения иностранных студентов.

В настоящее время в области высшее образование дают 4 государственных вуза, 5 филиалов¹, а также высшее военное училище (информация по которому не входит в приведенные ниже данные). Государственные вузы – это Амурский государственный университет (АмГУ), Благовещенский государственный педагогический университет (БГПУ), Дальневосточный государственный аграрный университет (ДальГАУ) и Амурская государственная медицинская академия (АГМА). Ведущим, судя по количеству поданных заявлений на бюджетные места, уже более 10 лет остается АмГУ. Впрочем, по количеству обучающихся иностранных студентов на 1 месте находится БГПУ.

Комитет статистики предоставил следующие цифры (по частному запросу) о численности иностранных студентов в Благовещенске (табл. 6).

¹ Сайт Федеральной службы государственной статистики (www.gks.ru).

Табл. 6

**Распределение численности студентов, обучающихся
в вузах Благовещенска, по гражданству (чел.)**

Наименование	2004	2005	2006	2007	2008
Всего по области	71	81	210	315	413
Азербайджанская Республика	-	1	-	-	-
Республика Армения	2	2	-	1	2
Грузия	-	-	-	1	1
Республика Казахстан	1	-	-	-	-
Украина	-	1	-	2	1
Численность иностранных граждан (кроме государств на территории бывшего СССР) ¹	67	77	-	-	-
Китай	н\д	н\д	206	311	408
Республика Корея	н\д	н\д	4	-	-

Источник: Амурский областной комитет статистики, частный запрос.

Основная масса иностранных студентов в области – граждане КНР. До 2006 года существовала иная форма отчетности, которая не позволяет выяснить гражданство иностранных студентов. Со слов экспертов¹, и тогда это были студенты из Поднебесной.

Общая численность студентов представлена в табл. 7².

Табл. 7

**Численность студентов государственных
высших учебных заведений в Амурской области,
тысяч человек**

Год	Значение показателя за год
2004	27,3
2005	27,1
2006	25,6
2007	25,0
2008	24,3

¹ В ходе исследования были взяты интервью у четырех экспертов разных вузов (одно – по телефону), а также интервью у китайских студентов из БГПУ.

² Амурский областной комитет статистики, частный запрос.

Как видно, число студентов в амурских вузах сокращалось в течение всего анализируемого периода – совокупное сокращение составило 10%. Таким образом проявлялся демографический кризис и миграционный отток населения. Набора 2009-го руководство вузов ожидало с напряжением, так как в этом году из-за изменений в системе 10-летнего обучения только 250 человек заканчивали городские школы. За вычетом тех, кто не получил аттестат из-за неудачно сданных экзаменов, количество потенциальных студентов едва дотягивало до ежегодного набора лишь на один экономический факультет АмГУ. Все надежды возлагались на выпускников прошлых лет, выпускников сузов и сельских школ.

Одним из вариантов выхода из сложившейся ситуации могло бы стать привлечение иностранных студентов – но к этому надо было подготовиться заранее. Что не было предусмотрено большинством амурских вузов. Наилучшие результаты с этой точки зрения показывает Педагогический университет. Именно здесь и обучается абсолютное большинство китайских студентов. Работа по их привлечению началась с 2001 года, а сейчас иностранных студентов «чуть меньше четырехсот» (Интервью, эксперт, 2008).

Безусловно, главной целью привлечения иностранцев остается дополнительная прибыль от их обучения (плата за обучение как минимум в два раза больше платы за обучение россиянина). В складывающихся условиях это дает возможность не только сохранить рабочие места, но и увеличить заработную плату преподавателей; улучшить материальную базу университетов, отремонтировать служебные и жилые помещения. Это, наверное, самый важный фактор увеличения предложения образовательных услуг на экспорт, к этому вузы подталкивают и грядущие реформы высшего образования.

Но это не единственная цель, которую, по мнению экспертов, преследуют вузы, привлекая иностранных студентов: «их обучение поднимает престиж нашего вуза». В каждом отдельном случае это происходит по-разному. Во-первых, в современных аттестационных критериях есть специальные требования о международной деятельности, в том числе об обучении иностранных граждан. Во-вторых, выпускники являются наглядной рекламой при выборе вуза потенциальными абитуриентами. Так, например, выпускники БГПУ преподают русский

и китайский языки, работают переводчиками. Профессия школьного учителя и преподавателя вуза традиционно в Китае пользуется большим уважением, а их обладатели «однозначно обеспеченные люди» (Интервью, эксперт, 2009). Еще не закончив обучения, китайские студенты начинают работать переводчиками. В результате на одном из популярных на Дальнем Востоке туристическом маршруте (Бэйдайхэ) уже сейчас половина гидов – выпускники БГПУ. В ДальГАУ обучение китайцев началось позже, но их первые выпускники уже закончили аспирантуру и получили подтверждения о присуждении степеней кандидатов наук. Престижность таких званий позволила всем занять руководящие должности в государственных китайских научных организациях – а информация об этом быстро разошлась среди заинтересованных лиц. Выпускники АмГУ также обучаются в аспирантуре.

Еще одна благородная цель вуза, привлекающего иностранных студентов, – по мнению опрошенных экспертов – воспитание межрасовой терпимости, толерантности, снижение уровня ксенофобии. А также «воспитание» лояльности китайцев к России:

«Это и на будущее важно с точки зрения геополитики: чем больше иностранцев будут знать нашу культуру, например, тем более лояльно они будут относиться к нам. Это тоже очень важно на будущее» (интервью, эксперт, 2009).

Таким образом, вузы преследуют не только экономические цели. Хотя, на наш взгляд, для амурских вузов они определяющие. Чем же привлекательны вузы области для китайских студентов?

Конечно, главный ресурс любого благовещенского вуза – близость границы. Потому и основной поток студентов приходится на северо-восточный Китай (провинция Хэйлунцзян). Это помогает студентам снижать транспортные расходы. Процедура перехода границы упрощена, расходы на передвижение минимальны, чего нельзя сказать о центральных вузах, когда стоимость проезда возрастает в разы. Однако это преимущество не только перед центральными вузами, но даже перед вузами Дальнего Востока, с которыми сейчас конкурируют амурские университеты (по словам одного из экспертов, к ним перехо-

дили студенты из Хабаровска и Владивостока). «Удобная география» позволяет студентам достаточно часто ездить домой, чем, кстати, они и пользуются:

«Сами они могут оперативно выехать в Китай, если что-то случилось с бабушкой, бывает такое, на свадьбу кого-то пригласили. Тоже ловим на этом. Они, бывают, что обманывают: у одного студента, мы насчитали, три бабушки болело» (интервью, эксперт, 2008).

Кроме того, близость к границе помогает китайским студентам снизить расходы на проживание. Они практически ничего не покупают в Благовещенске, везут из дома одежду, предметы быта, не посещают даже наших парикмахерских и ателье, везут лекарственные препараты¹. Также отсутствуют расходы на международный роуминг (чего нет уже в том же Комсомольске-на-Амуре, где пришлось заказывать специальный аппарат с тарифом «Звонки в Китай» - интервью с экспертом, 2009). В Благовещенске можно бесплатно смотреть китайские телевизионные каналы. Расходы ограничиваются тратами на питание (но даже и эти расходы можно снизить – привезя некоторые продукты самому или купив у «своих» на рынке) и оплату проживания в общежитии (если не приходится снимать жилье).

Кроме того, родители многих студентов ведут бизнес в Благовещенске и Амурской области и хотят, «чтобы дети были под присмотром» (Интервью, эксперт, 2009). Поэтому именно родители или другие родственники часто становятся инициаторами их поступления в амурский вуз. Знание русского языка становится немалым ресурсом для развития бизнеса. По словам одного из экспертов, их выпускники работают в турфирмах, занимаются лесозаготовками, открывают свои рестораны.

Как вузы продвигают свои услуги? Активную работу по привлечению китайских студентов ведет, пожалуй, только один вуз – Благовещенский педагогический университет. Способов продвижения несколько:

1) «Сарафанное радио» или PR: эта наименее затратный способ. Университет всегда просит своих студентов и выпускников рассказать о вузе своим друзьям и знакомым. Но этим

¹ Из групповой беседы со студентами из КНР, март 2008

работа не ограничивается. Студентам и выпускникам дарят футболки, кружки, календари и прочие мелочи с логотипом вуза, родителям деканаты шлют благодарственные письма и грамоты:

«Деканат постоянно работает, и вот студент приезжает, глаза горят, показывает свою грамоту. Что, вот видите, вензеля такие, герб России, наградили меня. И у родителей тоже позитивное отношение складывается к вузу, видно, что о ребенке заботятся, вовлекают в общественную жизнь» (интервью, эксперт, 2008).

Студентов действительно вовлекают в различные мероприятия, отправляют (за счет вуза) на фестиваль иностранных студентов во Владивосток вокальную группу с акапельным русским пением.

2) Реклама. Собственно, с этого всё и началось. Чтобы привлечь к себе внимание, сотрудники вуза разработали обычные буклеты, в которых рассказали о себе, показали цены. А затем эти буклеты стали раздавать... в благовещенских «китайских» торговых центрах¹. Это сразу дало результат – в вуз стали обращаться граждане Китая. Тогда же и начали набирать первые группы иностранных студентов, потому как до этого они учились в общих группах (те единицы, которые были).

3) Участие в выставках. Это самый дорогой, но оправдывающий себя способ. Именно там были заключены договоры с китайскими вузами, благодаря чему поток студентов существенно увеличился. По словам эксперта, идет «постоянная презентация вуза на всех уровнях». БГПУ снимает отдельную площадку, готовит видеоролики и раздаточный материал. Одно из названных мероприятий – China Education Expo, которое проходит во многих городах Китая. Сейчас БГПУ сотрудничает с вузами Хэйхэ, Даляня, Харбина, Циндао, Чаньчуня, Пекина и Гонконга².

Работу по привлечению студентов ведет также АмГУ, но она ограничивается устными переговорами и раздаточным материалом на мероприятиях. Несмотря на то, что с Хэйхэйским институтом «общение» идет уже с 2000-го года (Интервью, эксперт, 2009), численность иностранных студентов, получающих

¹ В то время их было всего два – «Атик» и «Амид».

² См. сайт БГПУ: www.bgpu.ru.

специальность, едва ли доходит до 10 человек. Кроме того, на языковых курсах в течение семестра или года обучается до 40 граждан КНР.

В ДальГАУ специальная работа по привлечению иностранных студентов не проводилась. А их обучение началось после того, как выпустился, а затем окончил аспирантуру первый китайский гражданин. На тот момент он жил и работал в России около 10 лет, имел диплом бакалавра китайского вуза, потому и закончил вначале специалитет. После этого в ДальГАУ стали обращаться иностранцы. А вот уже в 2004 году был подписан договор с Хэйлунзянским биологическим научно-техническим профессиональным институтом в Харбине, после чего в 2007 году приехали студенты-строители.

АГМА свои услуги не продвигает, руководство вуза вообще не рассматривает это направление как одно из возможных³. Китайских студентов – единицы, все они зачислены в вуз в индивидуальном порядке. В академии нет специального отдела, который бы занимался работой с иностранцами.

Интересно отметить качество рекламы в Интернете. Все вузы имеют свои сайты, только сайт АмГУ имеет помимо русскоязычной версии, англо-, немецко- и китайскоязычные версии⁴. Специальной информации на этом сайте для иностранных студентов нет, зато есть на сайтах трех остальных вузов, но – на русском языке. На сайте АГМА в правилах приема есть специальные сведения, но обнаружить их можно только в случае прочтения всех внутренних Положений о приеме⁵. На сайте ДальГАУ есть информация о международном сотрудничестве университета⁶, а на сайт БГПУ регулярно публикуют все новости международного сотрудничества (проводимые мероприятия), информацию о правилах приема, есть своя страница Института Конфуция и информация о программах стажировок и обменов⁷. По словам экспертов, самым эффективным средством распространения информации остается «сарафанное радио».

³ Со слов эксперта АГМА по телефону, июль 2009.

⁴ См. сайт АмГУ: www.amursu.ru.

⁵ См. сайт АГМА: www.amursma.ru.

⁶ См. сайт ДальГАУ: www.dalgau.ru.

⁷ См. сайт БГПУ: www.bgpu.ru.

Какие сложности испытывают вузы в связи с желанием увеличить набор иностранных студентов? Первое, с чем столкнулись энтузиасты – это попытки мотивировать руководство вузов. По словам экспертов, руководство университетов либо вообще не заинтересовано в такого рода деятельности, либо интерес незначителен, либо потребовались усилия, чтобы его убедить в полезности и перспективности обучения иностранцев. В вузах не было достаточного количества кадров, в отделах работало по «полтора человека», практически не было материальной базы для начала международного сотрудничества, должной квалификации, элементарного знания китайского (кто-то и сейчас без этого обходится) (интервью с экспертами, 2009). Некоторым вузам эти проблемы удалось решить только с началом приема иностранцев, а до этого приходилось «тащить на себе» большое число функций. Сейчас только в БГПУ есть Международный факультет, а начиналось все с «кафедры русского языка как иностранного и печатной машинки в отделе».

Для того, чтобы иностранцу стать студентом российского вуза, кроме желания, требуется знание языка. В Педуниверситете для этого необходим сертификат на первый уровень, в ДальГАУ и АмГУ нужно сдать экзамены. Везде сейчас действуют подготовительные курсы в течение года, на которых в ДальГАУ обучают не просто языку, но и школьным общеобразовательным предметам:

«С физикой они приезжают хорошей, по крайней мере, по отзывам преподавателей, с математикой они нормальной приезжают. То есть у них база хорошая школьная. Проблема только языковая: они слова знают, читать, в принципе, могут. Единственно, разговорный барьер. Как раз на подготовительных курсах мы его пытаемся преодолеть. Год они изучают русский язык, там им математику тоже немного даем, физику даем, обществознание вот тоже с этого года будет и химию с биологией. В зависимости от того уже, на какую специальность они пойдут. Первые полгода только русский язык, а со второй половины мы решили добавлять еще вот такие предметы, тоже чтобы их к терминологии немного адаптировать. В основном задача не в том, чтобы их учить именно математике, а научить терминам по математике, терминам по физике» (интервью, эксперт, 2008).

Однако даже после этого не все могут сдать русский язык, кто-то уезжает, а кто-то и остается на следующий год¹. Преодолеть языковой барьер помогает и совместное с российскими студентами обучение, совместное проживание в общежитии. Но такая ситуация имеет место только в ДальГАУ, при этом там есть и «китайские группы» строителей, которых нельзя было смешивать в общий поток, потому как они обучаются на бакалавриате. В БГПУ селить студентов вместе тоже не получается: часто против как те, так и другие.

Необходимо решать проблемы адаптации иностранных студентов. В вузах, где есть не смешанные группы китайских студентов, введены должности кураторов. В АмГУ он один, в ДальГАУ уже четверо. В БГПУ есть еще и люди, занимающиеся вопросами проживания китайских студентов в общежитиях, поскольку обычных комендантов и вахтеров оказалось недостаточно. Необходимость курирования объясняют тем, что есть принципиальные различия систем образования Китая и России. Китайские студенты более «инфантильны», они привыкли все делать «по указке» и «если их никто не разбудит, могут не прийти на занятия». В ДальГАУ в помощь первокурсникам привлекают не только кураторов, но и студентов старших курсов и аспирантов из КНР на тех специальностях, где китайских студентов 2-3 человека. В БГПУ, как уже говорилось, их вовлекают в общественную жизнь, водят в кино и театр. Но, конечно, не все могут адаптироваться, и студентов отчисляют за «отношение к учебе».

Расселение иностранных студентов также является проблемой. Когда их немного, то место найти не сложно, но когда их число достигает четырехсот... Именно это назвал «бутылочным горлышком» эксперт БГПУ, в котором сейчас китайские студенты занимают крыло в одном общежитии и этаж в другом. Проживание в общежитии, конечно, намного дешевле съемной квартиры, и это тоже преимущество вуза. *Если бы такой проблемы не было, то, по словам эксперта, вуз мог бы обучать и тысячу иностранцев. В этом году рассчитывают на то, что будет недобор россиян и мест в общежитии и на факультетах будет больше.*

¹ Так, в Педуниверситете есть два корейца, муж и жена, которые уже в третий раз обучаются на подготовительном курсе.

Условия проживания в общежитиях БГПУ не соответствуют международным стандартам. Принимались срочные меры: ремонтировали, ставили окна, меняли мебель. Впрочем, новая мебель перестала быть таковой уже через год. И кураторы, и коменданты, и даже сотрудники Управления стали жаловаться на неаккуратность китайских студентов. Были случаи, когда они не сдавали ключи на время каникул. Приходилось взламывать двери, а в комнатах оказывались мешки с мусором. Эксперты видят два решения этой проблемы – не селить студентов в общежитие или брать залог, как в зарубежных вузах.

Еще одна проблема – работающие студенты. По законодательству РФ, по учебной визе осуществлять трудовую деятельность можно только в каникулярное время на территории вуза¹ (т.е. работать только на университет), иное исключено. В случае поимки учащегося «на работе» должностному лицу вуза грозит штраф в 40 тысяч рублей, а самому вузу – 400 тысяч рублей. Случаев депортации по этой причине пока не было, но «нет дыма без огня». С другой стороны, китайских студентов ловили на рынке, когда они приходили туда за покупками, после чего они еще долгое время опасались там появляться. Разрешение на работу, и в этом мы согласны с мнением экспертов, наверняка бы существенно увеличило приток студентов.

Замедляет работу и необходимость прохождения процедуры нострификации², то есть проверки документов об общем среднем образовании. Она может занимать от трех месяцев до полугода. К счастью, студентов зачисляют на подготовительный курс и без подтверждающего подлинность документа, однако диплом об образовании в итоге можно и не получить. С июня этого года нострификацию можно проводить на месте, в БГПУ для этого обучали сотрудника в Москве.

Есть трудности, связанные с действующей, хотя и меняющейся системой высшего образования в России. Бакалавриат более «понятен» иностранцам, чем традиционный для россиян

¹ ФЗ РФ N115-ФЗ «О правовом положении иностранных граждан в Российской Федерации».

² Приказ Минобра РФ №15 и Приложение 1 «Порядок признания и установления эквивалентности (нострификации) документов иностранных государств об образовании и ученых званиях».

специалитет. И хотя с сентября 2009 года высшее образование в России должно перейти на двухуровневую систему³, не все амурские вузы имеют разработанные и лицензированные программы бакалавриата, а тем более магистратуры. Систематизация и стандартизация высшего образования должна благотворно повлиять на ситуацию с привлечением иностранных студентов.

С иностранцами вузы работают также по разным программам. Известная система «2+2», когда студенты получали диплом об окончании и российского, и китайского вузов, сейчас подвергается пересмотру. Так, в ДальГАУ существовала система «2+3» (тоже бакалавриат, но первый курс подготовительный), первые полгода китайские преподаватели сами вели занятия, а затем приглашали российских. Тогда же китайские вузы столкнулись с тем, что расходы на проживание и питание преподавателей из Благовещенска слишком высоки, и сами предложили перейти на программу «1+4», когда после первого подготовительного курса в Китае работает выездная приемная комиссия. Большое количество студентов в БГПУ и сейчас учат по программе «2+2», но там инициатором ее изменения стали представители самого Педуниверситета. По их мнению, в случае обучения по такой системе качество получаемого образования недостаточное:

«Со следующего года мы будем менять подготовку, потому что «2+2», честно говоря, себя не оправдывает, и они не до конца получают качественное обучение. Не из-за того, что здесь плохое, а потому что там недостаточное, в Китае. Поэтому будет «2+3», скорее всего» (интервью, эксперт, 2009).

Несмотря на то, что деятельность по привлечению китайских студентов в вузы Благовещенска ведется не так давно, уже сейчас видны результаты этой работы. Вуз, наиболее успешный в этой области, получил ряд преимуществ по сравнению с другими вузами города. Во-первых, изменилась мотивация персонала. Преподаватели, которые работают с гражданами КНР, получают надбавку 60% к окладу за сложность,

³ ФЗ РФ N 232-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части установления уровней высшего профессионального образования)».

как и те, кто ведут китайский язык (это внутреннее решение вуза). Кроме этого, преподавателей отправляют на стажировки в ведущие вузы страны (например, в РУДН), то есть осуществляется повышение квалификации. Во-вторых, увеличивается число рабочих мест. Появился еще один факультет, введены должности кураторов, уже сейчас есть 15 бюджетных мест для иностранных студентов. В-третьих, улучшается материальная база вуза, отремонтировали не только общежития для китайских студентов, но с этого года делают и один из этажей для российских студентов. В-четвертых, повышается престиж вуза. Кроме участия в международных выставках и фестивалях, вуз открыл несколько Центров русского языка в Китае (как ответ Институту Конфуция). Кроме того, вуз заключил соглашение с головным центром тестирования и сейчас имеет право принимать экзамены на все уровни русского языка, включая четвертый профессиональный. Все это делает вуз, который долгое время уступал двум другим, более привлекательным, а также дает возможность самому зарабатывать средства на развитие.

Заключение: возможен ли рост конкуренции за студентов?

Конкуренция за китайских студентов пока не является актуальной задачей для амурских вузов, хотя определенные тенденции к ее появлению просматриваются. БГПУ имеет явное преимущество по количеству обучаемых иностранцев – но их услуги это фактически только обучение русскому языку. Лидером по неязыковым, преимущественно инженерным специальностям является ДальГАУ. Ранее конкуренция велась в ценовой форме, и здесь проигрывал в основном АмГУ: из ведущего вуза иностранные студенты уходили в поисках менее дорогого обучения. Впрочем, сформировав и иные конкурентные преимущества («узнаваемость торговой марки», наработанные методики и т.п.), БГПУ поднял оплату за обучение в 2009 году выше соответствующих расценок в ДальГАУ и АмГУ. Возможно, эта ситуация приведет к перераспределению миграционного потока между благовещенскими вузами.

Впрочем, количество потенциальных китайских студентов пока выше количества мест, которое на существующей базе (при имеющемся аудиторном фонде, и заданном количестве подготовленных преподавателей) могут предоставить амурские вузы. То есть студентов хватило бы, если бы не проблемы совершенно иного свойства, связанные с конкурентоспособно-

стью самих амурских вузов. Да, низкая цена, близость к дому и определенный уровень доверия к российскому образованию пока являются теми преимуществами, которые способствуют привлечению китайских студентов. Но мы предполагаем, что в скором времени анализ упущенных доходов китайскими вузами от необучения своих соотечественников и иностранных студентов усилит конкурентную борьбу за них. При этом из-за эффекта масштаба китайские вузы, расположенные в центре провинции или наиболее развитых промышленных городах, куда отток амурских студентов и сейчас становится заметным, могут даже не заметить этой «конкурентной борьбы». Но амурские вузы, вступившие из-за демографических проблем в борьбу за каждого «клиента» (студента), не смогут не заметить этого. Молодой и относительно небольшой Хэйхэйский университет, продающий свои услуги на *трансграничном* пространстве, будет участвовать в этой конкуренции обязательно. Впрочем, дальнейшее усиление экономических приграничных обменов, возможно, будет способствовать тому, что все больше китайских студентов будет учиться в Благовещенске и российских студентов в Хэйхэ. Ведь, напомним, что основная масса китайских студентов в БГПУ – это дети торговцев и мелких предпринимателей трансграничного рынка.

Оправдаются ли наши предположения, покажет время. А пока можно сказать, что открытие курсов по изучению китайского языка в Институте Конфуция при БГПУ резко изменило расстановку сил в этом сегменте рынка. В данном учреждении потенциальным слушателям отказывали по причине нехватки мест, в других, частных школах, с русскими преподавателями и конечно, русскими собственниками – испытывают острый дефицит желающих учить язык. Некоторые из слушателей Института Конфуция выиграли гранты на месячное, семестровое или годичное бесплатное обучение в *Хэйхэйском университете* (за счет средств, выделенных Правительством КНР).

§ 6. Как сибирские вузы рекрутируют иностранных студентов

Распад Советского Союза в 1991 году привел к разрыву целого комплекса связей, складывавшихся на протяжении десятилетий между Россией и Казахстаном. Одним из самых болезненных процессов стал распад единого образовательного пространства, который задел как вузы, лишив их значительной части потенциальных абитуриентов, так и выпускников школ. При этом, однако, сохранилась устойчивая взаимная заинтересованность: российские вузы в условиях демографического кризиса и острой конкуренции между государственными и частными учреждениями объективно нуждались в казахстанских абитуриентах. Последние, в свою очередь, в условиях падения уровня казахстанского образования, фактической неконвертируемости дипломов казахстанских вузов, заинтересованы в получении дипломов престижных российских университетов, которые являются важным фактором построения успешной жизненной стратегии.

Поэтому уже в первой половине 1990-х годов сложилась острая потребность формировании системы рекрутинга абитуриентов в Казахстане для российских вузов. К настоящему моменту оформились две его основные формы:

1) выездные экзамены и открытые олимпиады, проводимые комиссиями российских вузов в казахстанских городах и организованные на базе казахстанских образовательных и общественных учреждений с последующим обучением поступивших казахстанцев в российских городах

2) поступление и последующие обучение казахстанцев в филиалах российских вузов в Казахстане, с завершением образования на последних курсах и защитой дипломной работы в России.

Существует и третий путь рекрутинга, который, однако, не носит массового характера: проведение открытых международных олимпиад ведущими вузами России (МГУ, СПбГУ и ряд других). Победители данных олимпиад имеют право на зачисление на соответствующие профилю олимпиады факультеты вузов-организаторов. Например, в 2005 году победителями подобной открытой олимпиады по русскому языку стали две

карагандинские школьники, которые в настоящее время обучаются в МГУ им. Ломоносова. Тем не менее, повторимся, что данный вариант рекрутинга массового характера не имеет, а попавшие этим путем в российские вузы казахстанцы – скорее исключение, чем правило.

С точки зрения миграции из Казахстана в Россию, наиболее действенна первая из обозначенных форм рекрутинга. К середине 2000-х годов сложилось два основных варианта этой деятельности. Наиболее масштабный из них связан с формированием специализированной рекрутинговой инфраструктуры российскими вузами. Наиболее заметные результаты такой работы связаны с функционированием Православного благотворительного общества «Светоч» (далее в тексте «общество Светоч», «Светоч»). Второй основан на непосредственной рекрутинговой деятельности российских вузов в средних образовательных школах и лицеях Казахстана без формирования постоянно действующей инфраструктуры.

Общество «Светоч» было создано в 1994 году по инициативе руководства Алма-атинской и Семипалатинской епархии РПЦ, а именно архиеерея Алексея, руководившего ею в то время. Важнейшим видом деятельности организации стало оказание посреднических услуг для школьников Казахстана, желающих обучаться в РФ. Руководство «Светоча» позиционирует свою организацию именно как «посредников» между школьниками и вузами.

Потребность в такого рода посреднической деятельности обоснована тем, что самостоятельно установить связь с вузами стало выпускникам казахстанских школ достаточно сложно, еще сложнее – самостоятельно поехать и поступить в вуз. На этой основе и сформировалась потребность в некоем связующем звене, посреднике, функции которого и взяло на себя общество «Светоч». Его центральный офис находится в Алматы, а в 8 городах Казахстана (Караганда, Усть-Каменогорск. Шемонаиха, Павлодар, Семипалатинск, Чимкент, Уральск) и в городе Бишкек (Кыргызстан) расположены региональные комитеты.

«Светоч» функционирует именно как система тесно связанных между собой организаций (отделений в городах). Формы взаимодействия различны: от обмена опытом до совместной организации вступительных экзаменов в вузы. «Светоч» на сегодняшний день является единственной посреднической ор-

ганизацией, функционирующей на постоянной основе и имеющей устойчивые связи с российскими вузами. Во всех остальных случаях подобная деятельность не имеет системного характера, вступительные экзамены проводятся нерегулярно, а только в том случае если удалось заключить договор. Иные рекрутирующие организации не проводят каких-либо подготовительных курсов, консультаций для абитуриентов, поступающих в российские вузы.

Опрошенные нами эксперты четко стратифицируют общественные группы («страты»), с которыми работает «Светоч» и другие рекрутеры абитуриентов.

Целевая «страта» «Светоча» - люди среднего достатка, способные оплатить обучение в сибирских вузах, но не готовых оплачивать обучение детей в престижных столичных университетах (МГУ, СПбГУ и т.п.): *«мы работаем с людьми среднего уровня. Низкий уровень обеспеченности к нам не идет – средний»*. Сумма оплаты за участие во вступительных экзаменах высока, но не чрезмерно (например, участие в экзаменах в ТГУ на базе «Светоча» в прошлом году, стоило 20 тыс. тенге ~145-150 долларов), что также определяет целевую «страту» этого рекрутера.

Более богатые люди (верхняя «страта», по оценкам экспертов) ориентируются на столичные вузы, где их дети обучаются платно, и плата за обучение достаточно высока. Например, в МГУ на факультете международных отношений обучение в 2005-2006 учебном году стоило около 4 тыс. долларов.

Наконец, нижняя «страта» (*«совсем пролетариат»*) – это люди, не имеющие возможность оплатить участие детей в экзаменах на базе «Светоча», ориентирована на вступительные экзамены, которые проводятся непосредственно российскими вузами на базе той или иной школы. Подобные экзамены проводятся при участии большого числа выпускников школ (до 100-200 человек, по словам эксперта) в письменной форме. Участие в таком мероприятии обходится значительно дешевле: в 2-3 тыс. тенге (около 20-23 долларов), но и отношение к поступающим здесь совсем иное, отсутствует индивидуальный подход и, следовательно, шансов поступить меньше.

Выбор формы сдачи вступительных экзаменов диктуется не только размером оплаты, но потенциальным результатом. Массовый экзамен на базе средних школ фактически исклю-

чает возможность индивидуального подхода к абитуриенту, а вероятность успешной апелляции в случае недовольства оценкой крайне низка. Каких-либо подготовительных курсов, расширенных консультаций (объективно необходимых в силу заметной разницы в школьных программах Казахстана и России) подобная форма сдачи экзаменов также не предполагает. Напротив, система вступительных экзаменов через общество «Светоч» включает подготовительные курсы в течение 2-3 (иногда больше) месяцев, необходимых для восполнения знаний, не предусмотренных школьным курсом в Казахстане, но включенных в программу вступительных экзаменов российских вузов. Подобная подготовительная работа в сочетании с небольшим размером экзаменационных групп позволяет индивидуально подойти к каждому экзаменуемому, а при необходимости – дает ему возможность реализовать право на апелляцию.

Описываемая система рекрутинга работает преимущественно с абитуриентами естественнонаучных и технических факультетов российских вузов. Это обусловлено тем, что нарастание разрыва между российским и казахстанским средним образованием наиболее интенсивно идет в сфере гуманитарных наук (прежде всего в сфере русской словесности, истории). Если разрыв в объеме гуманитарных знаний, необходимых для поступления на технические и естественнонаучные специальности, между выпускниками казахстанских и российских школ ликвидировать за несколько месяцев подготовительных курсов вполне реально, то подготовить казахстанского школьника в полном объеме для поступления на гуманитарные специальности крайне сложно.

Наиболее активны в рекрутинговой деятельности в Казахстане крупные вузы Западной Сибири и Урала. Эксперт четко обосновывает этот выбор:

- 1) географическая близость, доступность для поездок;
- 2) наличие известных брендов (Томский, Новосибирский госуниверситеты, Новосибирский государственный технический университет) – этим, кстати, по ее мнению, объясняется и то, что в числе рекрутирующих вузов нет Кемеровского, Алтайского госуниверситетов и других западносибирских вузов;
- 3) приемлемый уровень оплаты;

4) сохраняющаяся заинтересованность российских университетов в абитуриентах, особенно в хорошо подготовленных и имеющих устойчивую ориентацию на те или иные специальности.

Вторая форма рекрутинга абитуриентов в российские вузы построена на организации работы филиалов этих университетов на территории Казахстана. Открытие филиалов на сегодняшний день практикуют как крупные столичные вузы России (например, в городе Астана на базе Евразийского национального университета им. Л. Гумилева действует филиал МГУ им. М. Ломоносова), так и провинциальные университеты. В частности, в Караганде работает отделение Современного Гуманитарного университета (ранее - Российско-Казахстанский университет) и филиал факультета искусствоведения и культурологии УрГУ (Екатеринбург). На работе последнего мы остановимся подробнее.

Формально общество «Светоч» учебным заведением не является, т.к. согласно уставу не имеет права на образовательную деятельность. Его работа строится как «организация учебного процесса для студентов-заочников». Функционирующий на его базе филиал УрГУ является своеобразным симбиозом очной и заочной форм обучения. Формально, обучающиеся здесь студенты числятся в вузе как заочники, однако «Светоч» организует для них постоянные очные занятия по программам университета. Поступившие на этой основе студенты обучаются в Караганде, а в Екатеринбург выезжают только на практику и для защиты дипломов. В результате они получают диплом УрГУ, в котором **не указывается**, что они обучались на заочном отделении и в Казахстане. Иными словами, это диплом о полноценном российском высшем образовании.

Таким образом, две выделенные нами форму рекрутинга абитуриентов российскими вузами значительно отличаются как по системе, так и по контингенту выпускников казахстанских школ, на которые они ориентированы. Сильно разнятся они и в отношении жизненных стратегий, которые прослеживаются в поведении абитуриентов/студентов.

В первом случае (поступление в российские ВУЗы через систему олимпиад и ранних выездных экзаменов) в большинстве случаев абитуриенты/студенты, обучающиеся в российских городах, остаются жить в России и даже перетаскивают свои

семьи (родителей). Это преобладающая стратегия, причем, по отзывам родителей, она оформляется у студентов довольно быстро, на первом-втором курсах. Вероятно, сама идея остаться навсегда в России рождается не после поступления, а до него, и впоследствии она лишь актуализируется, точнее даже вербализируется для самого себя и окружающих. В тех же случаях, когда по тем или иным причинам они возвращаются, – такие студенты занимают достаточно приличное положение в бизнесе, делают успешную карьеру в Казахстане, т.к. диплом с «брендовым именем» (ТГУ, НГТУ) является серьезным фактором успешного карьерного старта. Во втором случае (обучение в филиале российского вуза в Казахстане) подавляющее большинство студентов остаются жить в Казахстане. Уезжают буквально единицы.

Вместе с тем, мотивы выбора филиала российского вуза в Казахстане, озвучиваемые студентами, несколько разрушают столь однозначное видение. Для всех опрошенных студентов российский диплом о высшем образовании представляет собой некий «запасной аэродром» на случай изменения жизненной стратегии. Лишь одна из респонденток указала, что для нее российское образование – это способ сохранить связи с Родиной (она имеет российское гражданство). Среди примерно половины опрошенных студентов, обучающихся в филиале УрГУ на базе «Светоча», просматривается также долговременная стратегия миграции в дальнее зарубежье. При этом Россия рассматривается как промежуточный этап, как временная остановка. Российский диплом при этом выполняет 2 функции (или имеет двойное значение): 1) Как фактор адаптации в России, т.к. он значительно упрощает трудоустройство, поскольку в дипломе не указывается, что его владелец закончил филиал да еще по заочной форме обучения; 2) Российский диплом, по мнению опрошенных, имеет больший вес в странах дальнего зарубежья.

Иные причины выбора казахстанской молодежью озвучиваются опрошенными студентами довольно уверенно. Они связаны с:

- меньшими затратами на обучение (и получение российского диплома) в РК по сравнению с обучением в России (нет необходимости тратиться на проезд, аренду жилья, питание, наличие поддержки родителей и т.д.);

– опасениями родители вчерашних выпускников отпускать своих детей в чужой город и страну, не только не имея возможности поддержать их материально, но и «контролировать ситуацию» (отслеживать поведение, образ жизни и т.п.).

– В единичных случаях выбор российского образования объясняется стечением жизненных обстоятельств и желанием сохранить связи с Россией.

– Простотой поступления в филиалы российских вузов.

Как отмечалось выше, вступительные экзамены в филиалы российских вузов в Караганде проводятся весьма формально, поскольку организации заинтересованы в максимальных наборах. В результате такого подхода нарастающая диверсификация российского и казахстанского образования в значительной степени нивелируется. Важно отметить, что в филиалы российских вузов поступают в основном на специальности гуманитарного профиля. Это объясняется тем, что именно в гуманитарной сфере разница в программах и государственных образовательных стандартах наиболее заметна. Соответственно, поступить на гуманитарный факультет на территории РФ становится крайне сложно, а специфика поступления в филиал российского вуза на территории РК эту проблему снимает.

Отсюда вытекает довольно жесткая закономерность, прослеживающаяся по всем нашим материалам. Абитуриенты, желающие получить российское образование по гуманитарным специальностям и не имеющие устойчивой стратегии миграции в РФ на постоянное место жительства, ориентированы преимущественно на обучение в филиалах российских вузов на территории Казахстана. Напротив, абитуриенты, стремящиеся получить техническое образование, либо образование в сфере точных и естественных наук, как правило, поступают в головные российские вузы и обучаются на территории РФ.

Прогнозируя дальнейшее развитие системы рекрутинга, эксперты считают, что в ближайшем будущем эта система (именно как система), вероятно, прекратит свое существование. Обобщая указанные выше причины падения интереса к российским вузам, эксперты определяют это явление в целом как «невостребованность». Единичный интерес («точечный») сохранится, но это будут именно единицы, которые будут пробиваться сами. Те, кто смогут оплачивать дорогое иностранно образование, будут выбирать университеты США, Великобри-

тании и другие (отметим, что эта тенденция, по нашим наблюдениям, формируется уже сейчас). Для бедных слоев населения пути к высшему образованию в российских вузах закрываются, прежде всего, с коммерциализацией образования в России. Для средних слоев населения формируется жесткая дилемма: более дорогое и качественное образование в России или более дешевое и менее качественное в Казахстане. В результате, исчезнет и потребность в организациях-посредниках. Некоторой альтернативой могут остаться филиалы российских вузов в Казахстане, стоимость обучения в которых пока сопоставима со стоимостью обучения в казахстанских вузах. Однако невысокий уровень образования в этих структурах делает их малопривлекательными для молодежи, а позиция правительства Казахстана (в частности, Министерства образования и науки РК) ведет к сокращению числа филиалов российских вузов в РК.

В значительной мере падение интереса к обучению в российских вузах может быть обусловлено и этнодемографической ситуацией в Казахстане. Этническая и возрастная структура населения РК такова, что в ближайшей перспективе (до 2020 года) численность русских (и шире – русскоязычных) выпускников школ будет довольно быстро сокращаться. Учитывая, что казахстанские абитуриенты российских вузов в подавляющем большинстве русские (и представители других славянских народов), подобные изменения значительно снижают потенциал успешного рекрутинга абитуриентов.

Таким образом, на территории Казахстана сложилась система рекрутинга абитуриентов для российских вузов, имеющая две основные формы: поступление в российские университеты через систему выездных экзаменов и открытых олимпиад с последующим обучением на территории РФ и обучение в филиалах российских вузов на территории РК.

Существующий спрос на российское высшее образование привел к формированию системы организаций-посредников между выпускниками казахстанских средних школ и российскими вузами, которые осуществляют обе выделенные формы рекрутинга абитуриентов.

Рекрутинг абитуриентов по первому пути ориентирован, преимущественно на естественно-научные и технические специальности, обучение же по гуманитарному профилю доступно

казахстанским школьникам, в основном, в филиалах российских вузов, что определяется нарастающей диверсификацией российской и казахстанской систем образования.

Выделенные формы рекрутинга абитуриентов предполагают различные жизненные стратегии казахстанской молодежи. Для поступающих в российские вузы с обучением на территории РФ характерна четкая стратегия миграции в Россию и последующей интеграцией в принимающее сообщество. Для второго пути характерны две стратегии: 1) достаточно размытая стратегия миграции в дальнее зарубежье через Россию. При этом российский диплом о высшем образовании выполняет функцию инструмента адаптации как в России, так, потенциально, и в дальнем зарубежье; 2) ориентация на постоянное проживание в Казахстане, но сохранение при этом возможности трудоустройства в РФ в случае миграции. В этом варианте стратегии российский диплом, с одной стороны, позволяет трудоустроиться в Казахстане (в негосударственных структурах), так и в случае необходимости использовать его как средство адаптации в России.

Абитуриенты и организации-посредники Центрального Казахстана ориентированы, прежде всего, на ведущие вузы Западной Сибири. Этот вывод, по нашему мнению, может быть также экстраполирован и на Северный и Восточный Казахстан.

В перспективе интерес к российскому высшему образованию в Казахстане, вероятно, будет сокращаться, что определяется дальнейшей диверсификацией систем образования РФ и РК, усложнением связей между странами (прежде всего с точки зрения поддержки родителями своих детей, обучающихся в российских вузах), позицией правительства Казахстана, ориентированного преимущественно на интеграцию в европейское образовательное пространство.

Последний вывод связан также и с теми факторами, которые до настоящего времени еще позволяют сохранить достаточно тесные связи между казахстанским средним и российским высшим образованием. Главным связующим звеном остаются учителя старой «советской» школы, с уходом которых указанные связи будут становиться все менее прочными.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономические миграции оказываются важнейшим источником преобразований в бизнесе, образовании, культуре, финансах, политике – то есть во всех сферах жизни современного общества. Опыт западных стран показывает, что экономическая миграция в целом имеет позитивное влияние на экономический рост. Поэтому развитые страны ее поддерживают и даже стимулируют – в различных формах: образовательной, трудовой, предпринимательской... С другой стороны, не все последствия этого процесса одинаково положительны: есть проблемы с адаптацией, неконтролируемыми потоками недокументированных рабочих и т.д. Поэтому все страны стремятся управлять миграцией – то есть увеличивать позитивный и уменьшать негативный эффекты от нее.

Мы полагаем, что, несмотря на увеличение централизации в России, основной центр тяжести в управлении экономическими миграциями в настоящее время смещается в сторону регионов. И еще больше – в сторону реальных экономических агентов, чья деятельность более или менее привязана к регионам: здесь и коммерческие фирмы, и трансрегиональные и трансграничные бизнесы, и местные органы власти, и даже, как показано в нашем исследовании, – высшие учебные заведения. Именно поэтому и «центр тяжести» исследований должен активнее смещаться с «общероссийского контекста» в сторону изучения региональной специфики. Для повышения эффективности управления экономической миграцией необходимо повышать эффективность действующих в этой сфере институтов (правил игры), что в свою очередь невозможно без понимания того, как же на самом деле действуют уже существующие.

А это в свою очередь требует именно нарративных исследований, систематического описания различных случаев, формирующих общее эмпирическое знание, без которого, конечно, невозможен и серьезный концептуальный прорыв – или обобщение на уровне «высоких теорий». Представленная на суд читателя монография – один из шагов во всех этих направлениях: мы изучали региональную специфику и акцентировали внимание на реально сложившихся правилах игры

в сфере трудовой миграции, миграции предпринимателей и студентов.

По большому счету нашу книгу нельзя отнести к строго компаративным исследованием, выполненным по единой методике. Несмотря на то, что соответствующий инструментарий был разработан, а банк интервью собран, специфика кейсов каждого региона потребовала сделать акценты на различных ключевых вопросах.

Пожалуй, наиболее далеко с точки зрения получения сравнимых результатов мы продвинулись при изучении посредничества в сфере обеспечения экономической адаптации *трудовых мигрантов*. И здесь можно сделать вывод о том, что институт посредничества во всех обследованных регионах стал незаменимым механизмом адаптации, да и в целом въезда и занятости трудовых мигрантов. На почве традиционных институтов, контролируемых через диаспоральные механизмы, вырастают институты, контролируемые рынком. В результате ставшая уже почти привычной ситуация эксплуатации иностранного рабочего уходит – так как у него появляется выбор. Попытки зарегулировать эту сферу, передать все в руки государственных структур (а такие идеи « витают в воздухе ») могут сломать хрупкое равновесие рынка и лишь усилить коррупцию в этой сфере. Наоборот, дальнейшая либерализация рынка уменьшает коррупцию и эксплуатацию – о чем говорит сравнение ситуации в регионах с преимущественно китайскими иностранными рабочими с положением дел в регионах, где преобладают трудовые мигранты из стран СНГ.

Также относительно сравнимые (но не по всем позициям) результаты получены при изучении экономических агентов образовательной миграции. В частности, наши кейсы в Улан-Удэ, Благовещенске и Воронеже показали, что региональные вузы в целом ориентированы на увеличение притока иностранных студентов. И многие из них, даже не имея никакого предварительного опыта, уже далеко продвинулись в этом направлении. В этом исследовании мы также затронули проблему социального посредничества (даже выделив отдельный, специальный кейс, посвященный посредникам, занимающимся рекрутингом иностранных студентов). Однако, на наш взгляд, здесь получено больше вопросов, нежели найдено ответов, и тема заслуживает дальнейшего изучения – с привлечением

большого количества эмпирического материала разных регионов. Наиболее сложным объектом для изучения – в силу понятной закрытости – является экономическая деятельность предпринимателей-мигрантов. И хотя результаты исследования формальных и неформальных институтов бизнеса мигрантов, изложенные в этой книге, – лишь продолжение исследовательской работы, ведущейся постоянно, говорить о том, что работа близка к завершению невозможно. Впрочем, вряд ли это завершение вообще возможно – поскольку феномен изменяется и развивается постоянно.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Валитов В.Н.** Социальные сети российских иммигрантов и коренных жителей // Социологический журнал. 2000. № 1/2. С. 112-120.
2. **Верховин В., Верховин А.** Посредническое поведение/ Под ред. В.И. Зубкова. М.: Изд-во РУДН, 2005.
3. **Верховин В.И., Верховин А.В.** Рыночные и переходные модели посреднического поведения// Мир России. 2005. № 3.
4. **Витковская Г.С.** Российское общество перед лицом массовой трудовой иммиграции // Государственная национальная политика: проблемы и перспективы. Екатеринбург, 2005.
5. **Гельбрас В.Г.** Национальная безопасность России: вызов китайской миграции // Миграция и безопасность России. М.: «Интердиалект», 2000.
6. **Гельбрас В. Г.** Россия в условиях глобальной китайской миграции. М., 2004.
7. **Глущенко Г.И.** Влияние международной трудовой миграции на развитие мирового и национального хозяйства. М.: ИИЦ «Статистика России», 2006.
8. **Горячев Ю.А., Захаров В.Ф., Курнешова Л.Е., Омельченко Е.А., Савченко Т.В.** Интеграция мигрантов средствами образования: опыт Москвы. М.: Издательский дом «Этносфера», 2008.
9. **Демографическая модернизация России. 1900–2000/** Под ред. **А. Вишневского.** М.: «Новое издательство», 2006.
10. **Дятлов В.И.** Торгаши, чужаки или посланные Богом? (Симбиоз, конфликт, интеграция в странах Арабского Востока и Тропической Африки). М., 1996.
11. **Зайончковская Ж.А.** Почему России необходима иммиграционная политика// Методология и методы изучения миграционных процессов. М.: Центр миграционных исследований, 2007.
12. **Зайончковская Ж.А., Мкртчян Н.В.** Внутренняя миграция в России: правовая практика. М.: 2007.
13. **Ивахнюк И.В.** Международная трудовая миграция. М.: «Теис», 2005.

14. **Ионцев В.А.** Международная миграция населения: теория и история изучения. М.: «Диалог-МГУ», 1999.
15. **Каменский А.Н.** Проблемы международного трудового обмена и Россия. М.: МОНФ, 1999.
16. **Козина И.М., Карелина М.В., Металина Т.А.** Трудовые практики иностранных рабочих в России // Социологические исследования. М., 2005. № 2. С. 44-52.
17. **Красинец Е.С., Кубишин Е.С., Тюрюканова Е.В.** Нелегальная миграция в Россию. РАН: Институт социально-экономических проблем народонаселения. М.: «Academia», 2000.
18. **Латыпов Р.А.** Интернационализация: вызов и шанс для провинциального вуза // Полис. 2004. № 3. С. 162-167.
19. Методология и методы изучения миграционных процессов/ Под ред. **Зайончковской Ж., Молодиковой И., Мукомеля В. М.:** Центр миграционных исследований, 2007.
20. Мигранты и диаспоры на Востоке России: практики взаимодействия с обществом и государством: Сборник науч. трудов / Под ред. **В.И. Дятлова** и др. М.; Иркутск: Изд-во Наталис, 2007.
21. Миграционные процессы: социально-экономический аспект (на примере ведущих стран). Отв. ред. **Кириченко Э.В., Шкундин М.З.** М.: ИМЭМО РАН, 2007.
22. Миграция в современной России: состояние, проблемы, тенденции: Сборник науч. статей/ Под общей редакцией **Ромодановского К.О., Тюркина М.Л.** М., ФМС России, 2009.
23. Миграция и безопасность в России/ Под ред. **Витковской Г. и Панарина С.;** Моск. Центр Карнеги. М.: Интердиалект, 2000.
24. **Мукомель В.И.** Миграционная политика России: постсоветские контексты. М., 2005.
25. Нужны ли иммигранты российскому обществу/ Под ред. **Мукомеля В.И. и Паина Э.И.** М.: Фонд «Либеральная миссия», 2006.
26. **Олимова С., Боск И.** Трудовая миграция из Таджикистана. Международная Организация по Миграции, 2003.
27. **Перепелкин Л.С., Стельмах В.Г.** Нелегитимная иммиграция и неофициальная занятость в Российской Федерации:

- зло, благо или неизбежность?// Общество и экономика. 2005. № 4. С. 49-62.
28. Принудительный труд в современной России. Нерегулируемая миграция и торговля людьми/ Под ред. Е. Тюрюкановой. М., 2004.
29. Радаев В. Этническое предпринимательство: мировой опыт и Россия // Политические исследования. 1993. № 5. С. 79-87.
30. Рыжова Н. Благовещенск. В поисках «чайнатауна»// Этнографическое обозрение. М., 2008. С. 17-31.
31. Рыжова Н. Трансграничный рынок в Благовещенске: формирование новой реальности деловыми сетями «челноков»// Экономическая социология. Электронное издание, 2003. Т. 4(№ 5).
32. Рыжова Н.П. Трансграничный народный рынок в Благовещенске-Хэйхэ // «Мост через Амур». Внешние миграции и мигранты в Сибири и на Дальнем Востоке: Сб. матер. междунар. исследовательского семинара. М.; Иркутск: Наталис, 2004. С. 153-169.
33. Рязанцев С.В. Влияние миграции на социально-экономическое развитие Европы: современные тенденции. Ставрополь: Ставропольское книжное изд-во, 2001.
34. Рязанцев С.В. Этническое предпринимательство как форма адаптации мигрантов // Общественные науки и современность. 2000. № 5. С. 73-86.
35. Система высшего образования в социальном развитии Центральной Азии. Сб. статей. М.: Иркутск: Наталис, 2007.
36. Татарко А.Н. Взаимосвязь стратегий межкультурного взаимодействия и социально-психологической адаптации мигрантов (на примере карачаевцев и балкарцев) // Молодые москвичи. Кросс-культурное исследование. М.: РУДН, 2008.
37. Титов В.Н. О формировании образа этнического иммигранта (анализ публикаций прессы)// Социологические исследования. 2003. № 11.
38. Тишков В. Рыночная экономика и этническая среда// Общество и экономика. 2005. № 12.
39. Трансграничные миграции и принимающее общество: механизмы и практики взаимной адаптации/ Науч. ред. Дятлов В.И. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2009.

40. **Тюрюканова Е.В.** Современный миграционный режим и его особенности в России // Методология и методы изучения миграционных процессов. М.: Центр миграционных исследований, 2007. С. 108.
41. **Фирсов Е.** Социальная стратификация, этничность и этнические экономики (на примере России) // Экономическая социология. 2004. Т. 5. № 3. С. 66-77.
42. **Цапенко И.** «Ренессанс» экономической миграции на Западе// Вопросы экономики. 2002. № 11. С. 108-121.
43. **Цапенко И.П.** Международная миграция специалистов и студентов// Вопросы экономики. 2005. № 7. С. 66-81.
44. **Шармашкеева Н.Ж.** Гостиница «Одон» – центр китайской жизни в Улан-Удэ/ Этнографическое обозрение. М.: 2008. № 4. С. 31.
45. **Шереги Ф.Э., Дмитриев Н.М., Арефьев А.Л.** Научно-педагогический потенциал и экспорт образовательных услуг российских вузов (социологический анализ). М.: Центр социального прогнозирования, 2002.
46. Эксплуатация трудовых мигрантов в российском строительном секторе. Доклад Международной правозащитной организации Human Rights Watch. 10 февраля 2009 года. (URL: <http://www.hrw.org/ru/reports/2009/02/09>).
47. **Adler R.H.** Human Agency in International Migration: The Maintenance of Transnational Social Fields by Yucatecan Migrants in a Southwestern City// Mexican Studies/ Estudios Mexicanos. 2000. # 16. PP. 165-187.
48. **Anderson E.** Beyond the Melting Pot Reconsidered// International Migration Review, 2000. # 34. PP. 262-270.
49. **Barrell R., Fitzgerald J. and Riley R.** EU enlargement and migration: Assessing the macroeconomic impacts. NIESR Discussion Paper № 292. London, March 2007.
50. **Bommes M.** Migration, Belonging, and the Shrinking Inclusive Capacity of the Nation State// Worlds on the Move: Globalization, Migration and Cultural Security. Ed. by Jonathan Friedman and Shalini Randeria, New York: Toda Institute for Global Peace and Policy Research, 2004. PP. 209-227.

51. **Bonacich E.** A Theory of Middleman Minorities// American Sociological Review, Vol. 38, No. 5. (Oct., 1973). PP. 583-594.
52. **Brubaker R.** International Migration: A Challenge for Humanity// International Migration Review. Special Issue: UN International Convention on the Protection of the Rights of All Migrant Workers and Members of Their Families, 1991. #25. PP. 946-957.
53. **Castles S.** Migration and Community Formation under Conditions of Globalization// International Migration Review, Vol. 36, No. 4, Host Societies and the Reception of Immigrants: Institutions, Markets and Policies. (Winter, 2002), PP. 1143-1168.
54. **Click-Schiller N., Basch L., Blanc-Szanton C.** Towards a Transnationalization of Migration: Race, Class, Ethnicity, and Nationalism Reconsidered// The Annals of the New York Academy of Sciences, 2002. PP. 645-669.
55. **Faist T.** Transnationalization in international migration: implications for the study of citizenship and culture // Ethnic and Racial Studies, 2000. V. 23. N. 2. PP.189–222.
56. **Foner N.** Beyond the Melting Pot Three Decades Later: Recent Immigrants and New York's Ethnic Mixture// International Migration Review, 2000. № 34. PP. 255-262.
57. **Hamilton S., DeWalt B.R., Barkin D.** Household Welfare in Four Rural Mexican Communities: The Economic and Social Dynamics of Surviving National Crises// Mexican Studies/ Estudios Mexicanos, 2003. № 19 (3). PP.433-462.
58. **Light D.W.** From Migrant Enclaves to Mainstream: Reconceptualizing Informal Economic Behavior// Theory and Society, Vol. 33, No. 6. (Dec., 2004), PP. 705-737.
59. **Light I., Karageorgis S.** The Ethnic Economy // N. Smelser, R. Swedberg (eds.). The Handbook of Economic Sociology. Princeton: Princeton University Press, 1994. PP. 646–671.
60. **Massey D.** A Synthetic Theory of International Migration// World in the Mirror of International Migration. Ed. by Vladimir Iontsev and Irina Ivakhniouk. M: MAX Press, 2002.
61. **Massey D.** International Migration at the Dawn of the Twenty-First Century: The Role of the State// Population and Development Review, 1999. # 25. PP. 303-322

62. **Portes A.** Immigration Theory for a New Century: Some Problems and opportunities // IMR, 1997. V. 31. N. 4.
63. **Portes A.** Introduction: Toward a Structural Analysis of Illegal (Undocumented) Immigration // International Migration Review, 1978 # 12. PP. 469-484.
64. **Portes A., Basch R.** Latin Journey: Cuban and Mexican Immigrants in the United States. Berkeley: University of California Press, 1985.
65. **Tilly Ch.** Transplanted Networks// Immigration Reconsidered. Ed. by Virginia Yans-McLaughlin. New York: Oxford University Press, 1990. PP.79-95.
66. **Waldinger R.** Immigrant Enterprise: A Critique and Reformulation// Theory and Society, Vol. 15, No. 1/2, Special Double Issue: Structures of Capital. (Jan., 1986), PP. 249-285.

Сведения об авторах

Белозерова Елена Николаевна, магистрант университет им. Масарика (Чехия).

Григоричев Константин Вадимович, канд. исторических наук. Главный сотрудник Фонда регионального развития Иркутской области, административный директор Иркутского МИОНа (Иркутск).

Гунтыпова Эржена Саяновна, канд. социологических наук, ст. преподаватель Бурятской государственной сельскохозяйственной академии им. В.Р. Филиппова (Улан-Удэ).

Емельянова Лариса Леонидовна, канд. географических наук, доцент кафедры социально-экономической географии и геополитики Российского государственного университета им. И. Канта, директор Центра мониторинга и прогнозирования рынка труда в Калининградской области (Калининград).

Журавская Татьяна Николаевна, младший научный сотрудник Лаборатории социологических исследований Научно-образовательного центра Амурского государственного университета, аспирант Амурского государственного университета (Благовещенск).

Иванова (Шармашкеева) Наталья Жамсаевна, кандидат исторических наук, переводчик, Центр переводов (Улан-Удэ).

Лебедева Светлана Геннадьевна, канд. исторических наук, преподаватель кафедры международных отношений и регионоведения Воронежского государственного университета (Воронеж).

Малькевич (Гребенщикова) Татьяна Юрьевна, научный сотрудник Центра независимых социальных исследований и образования (Иркутск), аспирант Европейского университета (Санкт-Петербург).

Мут Карен (Muth Karen), аспирант Принстонского университета (Нью-Джерси, США)

Рыжова Наталья Петровна, кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Лаборатории социологических исследований Научно-образовательного центра Амурского государственного университета (Благовещенск), доцент кафедры КиТ экономического факультета (Благовещенск).

Шиффауер Леони, студентка Гейделбергского университета (имени Рупрехта Карлса) в Германии.

Научное издание

**ИНТЕГРАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
МИГРАНТОВ В РЕГИОНАХ РОССИИ**
Формальные и неформальные практики

Монография

Научный редактор Н.П. Рыжова

Корректор В. Шерстов
Верстка И. Кравцов

Издательство «Оттиск»
Лицензия ЛР № 066064 от 10.08.1998.
Подписано в печать 12.01.2010 г. Формат 60/84/16.
Бумага офсетная. Печать офсетная.
Усл. печ. л. 15,7. Уч. изд. л. 12,7.
Тираж 500 экз. Заказ № 529.

Отпечатано в типографии «Оттиск»
664025, г. Иркутск, ул. 5-й Армии, 28.
тел. 34-32-34.
E-mail: ottisk@irmail.ru