

7. Пучков П. И. О соотношении конфессиональной и этнической общностей // Советская этнография. 1973. № 6.

8. Ямсков А. Н. Различия в профессиональном составе этнических групп и миграции // Русские старожилы Азербайджана. М., 1990. Ч. 1.

9. Комарова О. Д. Демографическая характеристика русских селений в Азербайджане // Русские старожилы Азербайджана. М., 1990. Ч. 1.

Д. В. Соколов

ЭТНИЧЕСКИЙ БИЗНЕС НА ПРИМЕРЕ ОТЕЛЕЙ В ПРИЭЛЬБРУСЬЕ

Гостиничное дело в Приэльбрусье, которое в последние 20 лет развивается как частный малый бизнес, — хороший пример становления и трансформации этнического бизнеса *in vivo* (конечно, с оговорками, которые делают расплывчатыми границы между этническим и семейным бизнесом, с одной стороны, и интернациональными социальными сетями — с другой).

До 1991 г. в Приэльбрусье количество мест в гостиницах достигало примерно 1500, а все подъемники на Чегете и Эльбрусе могли обслуживать от 1 тыс. до 2 тыс. лыжников в зависимости от снеговой обстановки. Сегодня в Приэльбрусье в гостинцах, в том числе частных, построенных в последние 10 лет, одновременно может разместиться около 5 тыс. человек (с учетом аренды квартир в Эльбрусе, Терсколе, Нейтрини и даже Тырныаузе).

В Приэльбрусье в первую очередь застроилась «Поляна Чегет» — площадка на выкате со склона горы Чегет между двух станций первых очередей одно- и парнокресельной канатных дорог. Сегодня она представляет собой целый квартал гостиниц и кафе. Площадь этого квартала — примерно 100×300 м, на пло-

щадке действуют 11 гостиниц и 15 кафе, киоски с сувенирами, рынок, стоянка маршруток, автобусов и автомобилей, кассы подъемников, несколько пунктов проката горнолыжного снаряжения. Применительно к полянам «Чегет» и «Азау» (на выкате с горнолыжной трассы на Эльбрусе) представляется оправданным употреблять понятия «1-я линия» и «2-я линия». Объекты каждой из «линий» отличаются с точки зрения прибыльности, прозрачности прав собственности и т.п. Так, суточная выручка объектов 1-й линии (если брать 40-местный отель, кафе и прокат лыжного снаряжения) в 2–4 раза больше, чем у объектов 2-й линии, а также гостиниц, расположенных вдоль шоссе и в черте поселения Эльбрус. Иногда небольшое кафе в 1-й линии приносит прибыль, сопоставимую со 100-местной гостиницей во 2-й линии.

Горнолыжная индустрия в Приэльбрусье — этнический бизнес? Вслед за О. Бердниковой и О. Паченковым здесь этнический бизнес рассматривается прежде всего в контексте социальных сетей как «стабильных моделей непосредственного взаимодействия между людьми». Эти авторы выделяют пять факторов, которые определяют организацию социальных сетей мигрантов, в частности рыночных торговцев в Санкт-Петербурге: легкость (большая простота общения внутри сети), рациональность (выгода), доверие, давление извне (вытеснение), (общее) пространство [1].

Аналогичные факторы во многом актуальны и для балкарского этнического бизнеса в Приэльбрусье. Здесь балкарский бизнес испытывает определенное давление со стороны республиканской администрации, в то же время небалкарский бизнес находится под давлением социальных сетей местных жителей.

Поселок Эльбрус — балкарский поселок. На рис. 1 представлены сведения о собственности (в выборку включены как действующие, так и строящиеся гостиницы). Представители небалкарского населения и внешние инвесторы, которые работают в долине, за редким исключением, либо вступают в партнерские отношения с местными, либо арендуют землю у Государственно-унитарного предприятия «Национальный парк».

Во многом бизнес носит семейный характер. Участие большой семьи в бизнесе позволяет, во-первых, сокращать издержки; во-вторых, более эффективно обеспечить выживание в летний

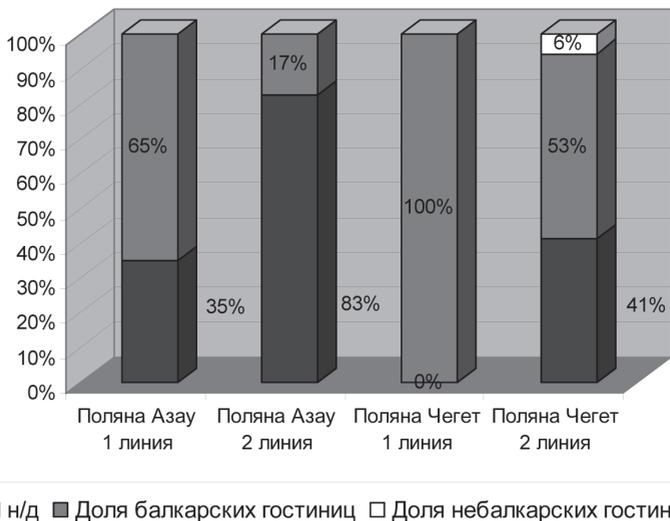


Рис. 1. Доля балкарцев в собственности гостиниц

период; в-третьих, является заменой страхованию и дешевым источником финансирования одновременно. «Я все деньги племяннику отдаю, брат умер 9 лет назад. Там осталось у него пятеро детей. Я ему помогаю, строю гостиницу “Вертикаль”, там раньше только кафе было. Там брат, но его сын <...> вот это его сейчас» [2].

Видимо, именно дополнительная оптимизация рисков за счет родственных социальных сетей объясняет то, что практически все гостиницы 1-й линии «Поляны Чегет» и большинство объектов на «Поляне Азау» с неопределенными правами собственности являются семейным бизнесом.

Часто ряд взаимосвязанных активов — несколько гостиниц, маленькие подъемники, ратраки и т.д. — принадлежат родственникам. По крайней мере, семи семьям принадлежит больше одной гостиницы.

Семейный и клановый характер бизнеса не помешал, а скорее даже помог тому, что в Приэльбрусье в достаточно сложной институциональной среде при использовании неформальных институтов там, где формальные институты не работали, возник-

ло сообщество предпринимателей, связанных между собой конкуренцией и одновременно взаимной поддержкой, активно перенимающих друг у друга новации.

Административный ресурс и коллективная безопасность. Предложение купить кафе рядом с подъемником включает административный ресурс «в комплекте» с другими составляющими покупки: «Если вы будете работать, если не скажете, что кафе держат приезжие, то вас даже теребить не будет никто. К нам не заходят <...> Вы только “визиточку” (визитка родственника, который работает в окружных силовых структурах крупным начальником) оставьте себе. Это ваша “крыша” будет» [3]. При этом стоимость бизнеса может существенно зависеть от того, насколько этот ресурс масштабен.

Безопасность становится таким же семейным делом, как и сам бизнес. В случае угрозы бизнесу срабатывает цепочка: «администратор гостиницы или кафе — администрация поселка — старшие родственники тех, кто создает проблему, — конфликтующие местные жители». Раздается телефонный звонок, кто-то подъезжает — и конфликт прекращается. Спокойствие туристов жизненно необходимо для бизнеса.

Предприниматели-балкарцы начали покупать труд, услуги и товары на глобальном рынке. При том что бизнес по-прежнему в основном носит семейный характер, найм профессионального управляющего, особенно в крупных гостиницах, скорее является правилом, чем исключением (использованы данные по 70 % действующих гостиниц в Приэльбрусье). Так, в 52 % гостиниц работают нанятые управляющие.

Там, где бизнес семейный и управляют гостиницами сами собственники, меньше процент персонала из других регионов — больше личных, человеческих обязательств по отношению к родственникам и соседям. Один директор-хозяин жаловался, что никого уволить невозможно — «все родственники, у всех трудная жизнь».

Нанят управляющий — и ситуация меняется, сотрудники набираются на открытом рынке труда. Как видно из диаграммы на рис. 2, различия действительно значимы, они обозначают выход процессов, происходящих на рынке труда, за семейно-клановые рамки.

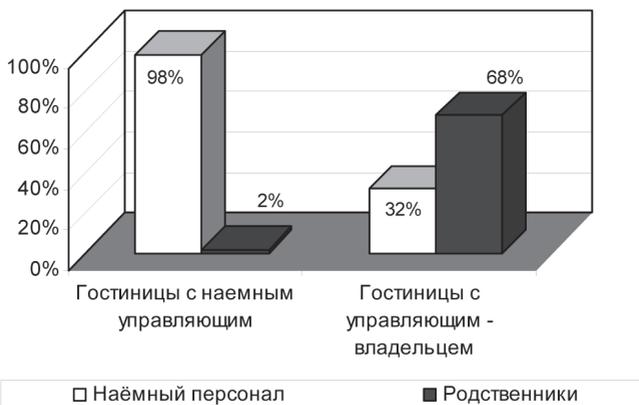


Рис. 2. Политика по найму персонала собственника-управляющего и наемного управляющего

Меняется уклад жизни местного населения. «Мы занимались скотоводством. Но на сегодняшний день скота стало в разы меньше. В пределах до 30 тыс. было. Овец примерно в пределах 3 тыс., а туристов в пик где-то 5–6 тыс.». Переход «с овец на туристов» и необходимость большей специализации в хозяйственной деятельности рефлексируются информантами: «Сейчас небольшое хозяйство осталось: корову держу, теленку. Голов 10–15 овец. А раньше было больше. 70–80 овец, 10 крупного скота. Но сейчас это невыгодно. Со временем это отойдет. Кто-то один будет держать столько, чтобы хватило всем. А так, только для себя держим. В большом количестве держать смысла нет. И то мне перед работой надо часов в 6 встать, скотину посмотреть, после этого душ принять. Пока везде сходишь, время это занимает хорошее. Так можно недельку поработать, месяц, а больше не выдержишь» [4].

Сюжеты становления гостиничного бизнеса. В нескольких точках — на полянах и площадках, первых линиях — саккумулировался платежеспособный спрос и первые инвестиции. С 1992 по 1997–1999 гг. на курортах не строили гостиниц, работали только кафе, шашлычные и ларьки с хычинами (национальная балкарская выпечка). Строительство началось в 1999–2000 гг. В Приэльбрусье инвесторами становились сами туристы. Кому-то они давали в долг, с кем-то вступали в партнерские отношения: «На-

пример, когда я строила, мне москвичи помогли. Те, которых я знала, — туристы. Но я, слава богу, в прошлом году рассчиталась» [5].

На полянах заработали первые капиталы и опыт те предприниматели, на которых сейчас держится туристическая индустрия Приэльбрусья и Домбая. Подавляющее большинство сегодняшних участников гостиничного бизнеса в Приэльбрусье начинали сами или имели родственные или деловые отношения с бизнесом «на полянах» Чегета или Азау.

Этапы формирования неформальных институтов. Предварительный этап — захват полян. Он аналогичен тому, что было назван де Сото в книге «Иной путь» «контрактом на захват»: «...мы говорим о контракте на захват как об источнике норм и правил, определяющих жизнь во внезаконных поселениях <...> Основу контракта формируют различные соглашения, необходимые для осуществления захвата» [5, с. 23].

По сравнению с описанным у де Сото, контракт на захват в Приэльбрусье имел определенные особенности. Местные власти, а также некоторые государственные структуры, задействованные в сфере туризма, с самого начала были участниками данного контракта. «Фронтир», который у де Сото проходит по линии «внезаконная—власть», меняется. С одной стороны, внезаконные и органы местного самоуправления поселений, с другой — власти других уровней. При этом поселенческие власти во многом играют ту роль, в которой у де Сото выступают внезаконные организации, — они формируют правила игры (или во всяком случае являются наиболее активными участниками данного процесса), обеспечивают защиту, а также являются посредниками и лоббистами во взаимодействии с другими уровнями власти.

Формирование правил игры. В 1999–2000 гг. строятся первые частные гостиницы на «Поляне Чегет». В Приэльбрусье оформленная ранее частная собственность на некоторые участки была успешно оспорена в суде республиканской администрацией. Однако семья, проигравшая суд, впоследствии возводит еще два этажа. Две новые гостиницы построены, три активно расширяются только в 1-й линии, как бы фиксируя свои неформальные права на спорную территорию (то, что де Сото называл «ожидаемой соб-

ственностью»). Во-первых, ожидаемый доход за год–два сравним с необходимыми инвестициями, и риски от реализации проекта оказываются не столь велики. Во-вторых, капитальную постройку вряд ли снесут.

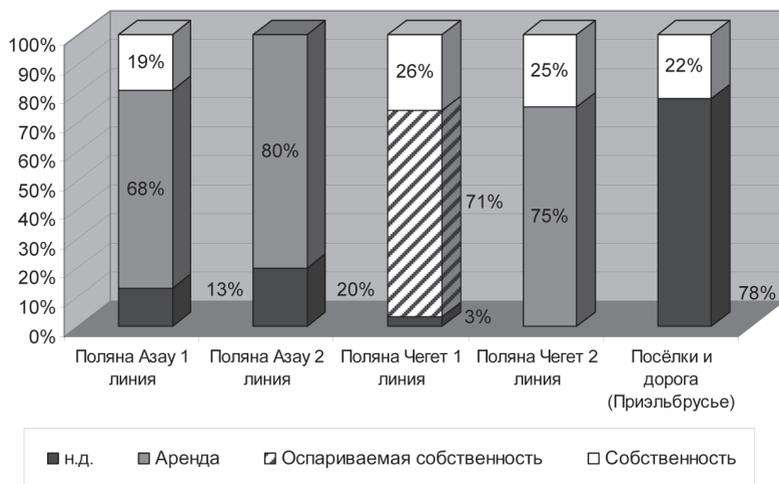


Рис. 3. Права собственности на землю в Приэльбрусье

Неопределенность прав собственности на часть объектов сохраняется. Рыночная стоимость земли — 20–40 тыс. евро за сотку. Сделок по такой цене практически не происходит, а участки распределяются «гражданам поселения».

Библиография

1. Бердникова О., Паченков О. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // Экономическая социология. 2002. № 2. URL: <http://ecsoc.hse.ru/issues/2002-3-2/index.html>.
- 2, 3, 4. Полевые материалы автора, собранные в Кабардино-Балкарской Республике в 2010 г.
5. Де Сото Э. Иной путь: Экономический ответ терроризму. Челябинск, 2008.