

стовой модели распределения ресурсов и разделения труда в, казалось бы, совершенно не склонных к этому европейских обществах, да и в нашей родной действительности. Опыт Индии говорит, что масштабные форсированные этнические контакты, столкновение «Великой и Малой традиции», культурного ядра и периферии могут стать акселерирующими факторами формирования совершенно узнаваемого кастового строя. При этом «возможности» сегрегации и капсуляции станут наиболее востребованными, а модели изоляционистской социальности могут стать в европейской культуре основой вполне кастовой практики и идеологии — и это будет такая идеология, которая окажется полновесным, в высшей степени влиятельным антиподом государственной идеологии мультикультурализма.

Т. Б. Щепанская

**СЕЛЬСКИЙ ШОФЕР: ПОВСЕДНЕВНЫЕ
КОММУНИКАЦИИ В СФЕРЕ ЧАСТНОГО ИЗВОЗА
(НОВГОРОДСКАЯ ОБЛ., 2011–2013 гг.)**

Социально-антропологическое исследование повседневных практик в сфере частного извоза на Северо-Западе России предпринято как опыт применения подходов, сложившихся в рамках антропологии занятий (occupational anthropology) и антропологии профессий [Абрамов 2013: 102]. В этой статье рассматриваются коммуникативные практики водителей, работающих в сфере частного извоза в сельских районах Северо-Запада России. Автор имела возможность наблюдать группу водителей одного из райцентров Новгородской области (далее — Райцентр). Как выяснилось, их повседневные коммуникации не ограничиваются рамками своего населенного пункта и района, а охватывают также водительскую среду и организации-перевозчики из соседнего города (далее — Город) и железнодорожной станции, находящейся на магистрали Москва — Санкт-Петербург (далее — Станция). Через эти комму-

никации, а также через общение непосредственно в дороге, водители, обслуживающие сельские районы вокруг этих населенных пунктов, включаются в неформальную общность, описание которой и будет задачей настоящей статьи.

Основу описания составили данные включенного наблюдения (полевые дневники 2011–2013 гг., далее — ПД) — совместных поездок с водителями, непосредственного участия в описываемых практиках или присутствия при их осуществлении. Представить более широкий контекст описываемых практик, а также получить материалы для сравнения позволили этнографические наблюдения коммуникаций водителей на других дорогах Новгородской, Ленинградской, Вологодской, Костромской областей, а также интервью с водителями, имеющими опыт профессиональной деятельности в регионах Северо-Запада. Наблюдения и беседы велись в 2011–2013 гг. по разработанной автором программе (собратели — Т.Б. Щепанская, Е.В. Самойлова).

Шоферское сообщество. Что следует понимать под «шоферским сообществом»? Это не коллектив водителей, работающих в одной организации. Среди водителей, осуществлявших перевозки в описываемой местности, были работающие на разных основаниях:

- 1) зарегистрировавшие свое индивидуальное предприятие (ИП) и работающие на собственной машине;
- 2) работающие на собственной машине, но сотрудничающие с частной фирмой-перевозчиком в Городе (фирма предоставляет услуги диспетчера, поставляя клиентов; рекламные и организационные услуги);
- 3) работающие на машине, арендованной у фирмы-перевозчика в Городе;
- 4) работающие на собственной автомашине (в некоторых случаях нам не удалось выявить формальных оснований их деятельности), спорадически или на постоянной основе, при этом сотрудничающие с фирмами-перевозчиками либо шоферами, зарегистрировавшими ИП.

Таким образом, водители работают в сфере частного извоза на разной организационной основе. Можно ли говорить в таких условиях о существовании шоферского сообщества и особой

социокультурной среды со своими обычаями, неформальными нормами, формами социального контроля? Общение с ними и наблюдение явно устоявшихся стереотипов поведения, норм и дискурсивных форм заставляют предположить, что такая среда существует, причем ее границы мало связаны с границами отдельных фирм или организаций. Для проверки этой гипотезы нами было предпринято этнографическое исследование форм повседневной коммуникации в среде водителей.

На стоянке. Наиболее интенсивное общение между водителями нам приходилось наблюдать на стоянке: в Райцентре, в Городе и на Станции «наши» водители (осуществляющие поездки по сельской местности — в районы и деревни) стоят и ждут пассажиров у автовокзалов. Это называется «набираться». В это время собирается две-три, иногда и больше машин. Водители обычно выходят, разговаривают, курят, осматривают машины друг друга, оценивая недавно купленную новую (*с нуля взял?* — *Да. Муха не сидела.* — ПД, 19.09.2012), иногда помогая подремонтировать в случае мелкой поломки. На стоянке неформальное шоферское сообщество обретает видимые формы, а общение и взаимопомощь поддерживают его единство. Но едва ли не главная его функция — это единая ценовая политика.

Сговор о цене. Когда машина «набирается», то плата за проезд (около полусотни километров от Станции до Города и от Города до Райцентра) делится между пассажирами, обычно на четверых, есть также два автомобиля на 6–8 мест. В этом случае плата за проезд для одного пассажира приближается к цене билета на рейсовый автобус, что позволяет «частникам» успешно конкурировать с крупными перевозчиками. Причем «набираются» обычно в то время, когда начинает собираться народ на рейсовые автобусы. Подъезжая немного раньше и предлагая доставить быстрее, частники увозят значительную часть их потенциальных пассажиров. Нам приходилось наблюдать, как из семи пассажиров, ожидавших автобуса из Райцентра в Город, шесть уехали на микроавтобусе частного таксиста, а в рейсовый ПАЗик села только одна пассажирка. Работники автостанции в Райцентре запрещают «набираться» на стоянке у автостанции — однако, как кажется, безуспешно. Мой диалог с кассиром автостанции Райцентра 5 июня 2013 г.: *Там*

*таксисты стоят — набираются, — говорю я, покупая билет в Город на рейсовый автобус. — У нас билет до Боровичей 93 рубля, — отвечает кассир. — А у них 130 (подорожало, отмечаю я про себя. Раньше стоило сотню). — Что же у Вас таксисты: как рейс, так они все тут стоят, а между рейсами никого нет. Они же конкурируют, а потом автобус отменяют! — Дак никому не надо ведь! Мы сколько уж говорили. — Вы запретите им стоять тут, хотя бы во время рейсовых! Они же вытеснят автобус, отменят... — Да уже! (уже отменили существовавшие ранее дневные рейсы. Интересно, что после этого и таксисты перестали подъезжать ко времени отмененных рейсов к автостанции. — Т.Щ.). — А то было: они человек двадцать набрали, а автобус подошел — там 6 человек! Вызов же такси между рейсами автобуса стоит примерно в пять, а то и более раз дороже. То есть, вытеснив крупного конкурента, частные таксисты устанавливают монопольно высокие цены. При этом, по-видимому, имеет место сговор между представителями городских фирм и водителями, работающими на индивидуальной основе. Так, Е.В. Самойлова описывает в полевом дневнике следующий эпизод: *Вечером договорилась с Анатолием, чтобы подвез (из деревни. — Т.Щ.) к рейсовому автобусу. Когда села в машину, он стал расспрашивать о перевозчиках из Боровичей: — И кто это вас возит за шестьсот рублей? — Да вот, диспетчер присылает машину — [Городскую]. — И что? Едут?! (...) Кто же там цену сбивает? Мы же должны все придерживаться... Не знаю. Опять все переругаются в Боровичах, будет неразбериха. Я вот в Пестово ездил. Спрашиваю у таксиста: «Сколько у вас по городу?». — Сто. — А за городом? (ПД, 30.10 2012). О ценах договариваются, их поддерживают, а заезжая на «чужую» территорию (здесь — в Пестово), уточняют цены у местных водителей.**

Существуют сезонные колебания: зимой пассажиров меньше (летом добавляются «дачники»), и цены могут быть снижены. Между тем пассажиропоток увеличивается в праздничные дни (новогодние, майские), а таксистов, особенно работающих индивидуально, становится меньше (не выходят на работу, объясняя, что хотят праздновать с семьей). В начале 2013 г. нам рассказывали, что в Новый год брали с пассажиров двойную цену. После праздников наступает затишье, и фирмы собираются, чтобы

договориться о новой цене, ориентируясь на спрос. 5–6 января Е.В. Самойлова попала как раз в такой промежуток, когда цена еще не была определена. Она вызвала такси через диспетчера, приехавший таксист уточнил: «А Вам диспетчер цену сказала?». Затем продолжил: *В этом-то вся и беда, никто не знает, по каким ценам ездить. Они еще не собирались своей бандой — все фирмы соберутся — 7–10. И там решают, какие цены будут. Кто-то поднял по городу, и возят по 100, мы держали по 80. Пассажиры что?! Понятно, к нам* (ПД: 6.01.2013 г.). Переговоры о цене, противодействие попыткам снизить цены между представителями разных фирм-перевозчиков и ИП — одна из постоянных основ существования неформального сообщества. Результаты договоренностей между сколько-нибудь заметными участниками этого рынка на всех водителей — нарушения «расследуются». О том, какие санкции применяются в случае нарушения, нам не известно, но водители-индивидуалы, если соглашаются перевезти за более низкую цену, то просят об этом не говорить другим таксистам. Перевозить клиентов по более низким ценам (причем особенно при заказе по телефону диспетчера, а не шофера), как нам довелось убедиться, иногда позволяет себе как раз более крупная фирма, имеющая в своем распоряжении десятки машин.

Передача клиентов. Сообщество водителей в известной степени привязано к месту стоянки. Водители, обслуживающие поездки по сельским районам, обычно набирают пассажиров у автостанции. Водители из нашего Райцентра, набрав пассажиров и привезя их в Город, затем ждут клиентов у автостанции в Городе. Там же зачастую собираются и водители, доставившие пассажиров со Станции, а также собственно «городские». Во время этих стоянок соблюдается очередность набора пассажиров (приоритет того, кто первым приехал), однако действуют и практики взаимопомощи. Так, если водитель приезжает на автостанцию уже с пассажирами, собравшимися в дальний сельский район (но в салоне еще есть места), то он спрашивает у стоящих тут же шоферов, нет ли попутных клиентов. И, хотя те сами «набираются», они могут «подкинуть» одного-двух пассажиров: «поделиться». В данном случае приоритет тому, кто уже начал «набираться».

Неоднократно приходилось быть свидетелем того, как водители поставляли клиентов другим шоферам и даже иногда в конкури-

рующие фирмы. Характерный эпизод: автор этой статьи выезжает из деревни. Таксист, который должен доставить на автостанцию в Райцентр, интересуется: *Вы в Город автобусом поедете или на такси? — А все равно, если такси набирает — поеду такси. — Набирает.* На автостанции уже водитель микроавтобуса, который «набирал» пассажиров в Город, спросил: *А в Питер как поедете? — Автобусом. — А не хотите на маршрутке? — Да я как-то привыкла автобусом, а маршрутка во сколько выходит? — В десять тридцать* (т.е. как и автобус). — *А места там будут?* Тут водитель позвонил диспетчеру в Город и записал меня на питерский рейс, спросив мою фамилию и передав ее диспетчеру (ПД, 19.09.2012). Когда уже этой осенью (2013 г.) водитель такси подвозил меня из Райцентра в Город, то по пути созвонился со своей фирмой, отправляющей микроавтобусы в Питер, но там уже не было мест; тогда он созвонился с фирмой-конкурентом и записал меня на их рейс. Потом подвел меня прямо к их домику и передал «с рук на руки» диспетчеру. Такая практика называется «делиться» (клиентами). Случаются и недоразумения, и конфликты, когда одна из фирм отбивает клиента у другой. Тогда водители идут выяснять отношения между собою и даже с пассажиром: *А как ты вообще оказался в его автобусе?!* (ПД, 27.07.2012, маршрутное такси Санкт-Петербург — Город, водитель — мужчина ок. 50 лет).

Бригадир. Если дело происходит на стоянке, то подобные недоразумения, скорее всего, будут урегулированы через «бригадиров». Доставив пассажира в Город со Станции, водитель такси посоветовал ему прямо на автостанции поискать машину для поездки дальше в деревню: *Подойдите — тут городские стоят, подвезут. Вот сколько их здесь. И бригадир тут.* Тот же водитель рассказал, что и у них на Станции (где он живет и откуда чаще всего берет пассажиров) тоже есть бригадир: *Он место берет... Оформляет ИП и берет стоянку. — И вы с ним работаете? — Да. Он заказы дает. — Без диспетчера? — Да. Мы сами. Мы только на межгород работаем — немного заказов, справляемся* (ПД, 30.04.2013, водитель — мужчина, ок. 50–55 лет).

За время наших поездок нам не раз довелось столкнуться с ситуацией, когда функции диспетчера выполнял сам водитель так-

си. Случалось, что, позвонив по одному из телефонов, которые обычно раздают шоферы, формируя круг «своих» постоянных клиентов, мы выясняли, что сейчас водитель приехать не может (в рейсе, на отдыхе, в отъезде — один индивидуальный предприниматель, например, летом подряжался в строительную бригаду и уезжал строить дачи в Ленинградской области). Но практически всегда он договаривался с кем-то из других водителей принять наш заказ. Эта передача заказов настолько распространена, что через некоторое время водители с накопившейся большой базой клиентов уже, как кажется, чаще передают заказы, чем выполняют их сами. Любопытно еще и то, что некоторые таксисты передают клиентов не только другим коллегам, но и другим мастерам. Так, нам таксисты рекомендовали мастеров по колодцам, печника и др. Одна из водительских «бригад» занималась помимо извоза еще и копкой колодцев и устройством водопроводов в сельских домах — связь все равно поддерживалась через их неформального лидера (т.е. мастеров по колодцам предлагалось вызванивать по телефону того же шофера И., который иногда подвозил нас сам, а иногда передавал другим таксистам). Другими словами, «бригадная» организация охватывала не только извоз, но и другие ремесла и услуги, на который в данный момент был оплачиваемый спрос.

«День водителя» — еще одна форма поддержания общности: коллективные посиделки в гараже, бане или поездки на шашлыки, когда «нет повода не выпить», а тем более если он есть. Мы были свидетелями того, как водитель, получивший (пригнавший с завода) новый автобус, готовился к празднованию этого события в кругу коллег. Автобус был приписан к автостанции Города, закупки происходили в небольшом магазинчике около выезда на трассу. Этот магазинчик хорошо известен и популярен у окрестных водителей, и продавщица производила впечатление давно и хорошо знакомой виновнику торжества. Упаковывая покупки (пять бутылок водки, колечко краковской колбасы, хлеб, сельдь, лимонад, десять одноразовых стаканчиков), она спросила: *Праздник что ли? — Автобус новый получил. Надо отметить.* — Продавщица протянула через прилавок руку для рукопожатия — мужчина ее пожал улыбаясь. — *Что, совсем новый? — Только пригнали, никто еще не (ездил на нем), только мухи если сидели.* — В магазин

вошел еще один мужчина, пожал руки обоим стоявшим в магазине (высокому худощавому водителю, получившему автобус, и его спутнику, о котором продавщица спросила: *Это Ваш напарник? — Нет, работает у нас.* С обоими обнялся, поздравил. Вышел (ПД, 9.08.2012). Шоферы постарше рассказывают, что раньше, когда еще соблюдалась пятидневная рабочая неделя, «днем водителя» называли пятницу: тут можно было немного выпить, всем коллективом попариться в бане, не опасаясь, что наутро в рейс. Теперь ни рабочий день, ни неделя, как говорит большинство водителей, не нормированы, и отдохнуть удается редко — нужно договариваться со сменщиком, диспетчером, прежде чем пропустить работу, найти себе замену. Собиралось шоферское сообщество и по печальному поводу: скончался пользовавшийся большим авторитетом шофер из Райцентра: инсульт свалил его в пятьдесят с небольшим лет. Прощаться с ним приезжали водители не только из Райцентра, но и из Города (ПД, 06.08.2012).

Напарники и сменщики — еще один тип отношений, где формальное разделение обязанностей и сотрудничество непосредственно переходит в неформальные связи, а иногда базируется на них. На большегрузных автомобилях и междугородних автобусах, длительно находящихся в пути, требуется работать со сменщиком, чтобы каждый водитель имел возможность отдыха. В рассматриваемом же здесь мире «междугородних» такси и маршруток о напарниках речи не идет, но есть сменщики, чтобы автомашина (легковая или микроавтобус) была в работе фактически круглосуточно. *Смотрите, у нашей хозяйки, где я работаю, 60 машин! А у нее есть еще одна фирма... и такси... — тоже ее! Посчитайте! Вот я работаю с напарником по 12 часов: я вышел, он сел. Машина ездит 24 часа в сутки, мы платили по 3000 в неделю, теперь, говорят, 3500 будет. Ей выгодно. Машина за год себя окупает и прибыль дает. А пару лет поработает, она ее еще и продаст, и еще купит* (ПД, 06.01.2013). Сменщики делят между собой расходы по ремонту машины (крупные фирмы обеспечивают страховку КАСКО, но она, по словам наших собеседников, не охватывает мелкий ремонт), соответственно, затраты каждого зависят от манеры езды того и другого сменщика. Режим труда и отдыха (а во многих случаях, особенно при работе на фирму, у водителей был и

12-часовой рабочий день, частые выходы в ночную) делает подчас затруднительным поддержание хорошей физической формы. Чувствуя, что сильно устал, водитель может попросить своего сменщика выйти на смену в свою очередь или немного пораньше. Но все это требует определенного уровня доверия и готовности к взаимопомощи. Поэтому либо между сменщиками устанавливаются доверительные отношения, либо водители с самого начала работают с теми, кому могут доверять, иногда с родственниками. Так, в Городе среди таксистов нам встретилась пара, где сменщиками были отец и сын. *Прошлую ночь еле отработал, — рассказывал Е.В. Самойловой во время поездки младший из них. — В шесть утра позвонил отцу — я с отцом работаю: «Папа, все не могу больше, хочу спать». — Конечно, бросай машину. Я выйду. — Так я как пришел, завалился. Проспал целый день. Обычно до двенадцати, до часу постишь — и все. А здесь, проснулся, посмотрел на часы, уже двадцать минут шестого. Так я с девяти на смену вышел. Хорошо выспался. Так спать и не хочется. А прошлые сутки и после смены почти не удалось поспать, вот еле и доработал. — А нельзя просто оставить машину, если, например, сменщик не может? — Нет. Мы по 12 часов работаем. Уже привык. Вот сегодня только с девяти вечера пробег 500 км. Конечно, я отдыхаю ночью. Обычно работаешь с шести до шести. Так где-нибудь около часа я уезжаю домой на обед и часов до четырех сплю, потом опять заступаю* (ПД, 25.08.2013).

Коммуникации в дороге также форма поддержания и реализации неформальной общности водителей. Известный язык световых сигналов используется между всеми участниками движения — как знакомыми, так и нет — для обмена информацией о возможности обгона (если дорога впереди свободна и можно обгонять — впереди едущий мигает правым поворотником), о постах и машинах дорожной инспекции (см., например: [Неофициальные 2009; Световые (звуковые) сигналы 2006]). Сейчас для этих же целей (плюс еще информация о состоянии дороги, о пробках и ДТП) все чаще используют рацию, правда, в наблюдаемом нами регионе, как правило, ее включают при выезде на крупную трассу (в нашем случае на федеральную трассу М10). Со «своими» же в дополнение к этому обмениваются еще и приветствиями — гуд-

ками и жестами (водитель прислоняет ладонь к лобовому стеклу или поднимает руку, машет в открытое окно). Водители автобусов одного маршрута (Санкт-Петербург — Город), встретившись посередине пути, дважды на моей памяти останавливались, выходили из машин, разговаривали, затем обнимались и продолжали путь каждый в своем направлении. Как объяснял потом один из них, обменивались впечатлениями о качестве дорожного покрытия по маршруту, о ремонте дороги и пробках впереди, а также о путях возможного объезда. Пассажирам междугороднего такси приходилось наблюдать и такую форму взаимодействия между «своими»: три автомашины из Города в Новгород выехали друг за другом с небольшим перерывом. Выехавший последним, выяснив по телефону у других, где они находятся, затем обогнал обоих, одному из них при этом посигналив (ПД, 06.01.2013). Принадлежность к невидимому сообществу «своих» проявляется и в реакции на аварии, недавние или давние, отмеченные придорожными памятниками. Так, один из водителей, рассказывая пассажирке о недавней аварии, сказал, что проехал мимо, не остановился — не знал, что это «свои». Если бы знал, то, очевидно, остановился бы помочь. Проезжая мимо памятных знаков (крестов, венков, памятников, украшенных рулями и другими частями попавшей в аварию машины), большинство профессиональных водителей старается не обращать на них внимания. Но если в этом месте разбился кто-то из «своих» (из своей фирмы, из своего города, села или из той же шоферской «касты» — лесовозники, дальнобои, таксисты), то могут, по их словам, посигналить, перекреститься и т.п.

Заключение

Наблюдения практик частного извоза в сельских районах Новгородской области было своего рода case study — исследование среды, на примере которой удалось наблюдать некоторые формы повседневных коммуникаций в среде профессиональных водителей. Эти коммуникации — от обмена символическими сигналами, приветствиями непосредственно на трассе до ведения сложных переговоров, определяющих договоренности о ценах перевозок, от участия в коллективных ритуалах («день водителя», «обмывание» нового автомобиля или прощание с ушедшим коллегой) до взаимо-

помощи в обмене клиентами — стабилизации спроса — достаточно устойчивы, а формы их стереотипизированы, в некоторых случаях ритуализованы, чтобы поддерживать структуру сообщества водителей. Эта структура не совпадает с границами формальных организаций, предприятий, само сообщество неформально. Тем не менее оно достаточно реально и влиятельно, способно регулировать поведение вовлеченных в него людей, поддерживая нормы и осуществляя в определенной степени социальный контроль как бы помимо и вне организаций (распространяя их в том числе на тех, кто в организациях не состоит). В области экономических отношений это сообщество проявляет себя в распределении ограниченных ресурсов — в данном случае это касается ограниченного и неравномерного спроса на данный вид услуги. Неформальное сообщество через нормы взаимопомощи (правила очередности «набора» клиентов, норму, диктующую необходимость «делиться», «уступить» пассажиров и т.д.) позволяет более равномерно распределять спрос и тем самым предотвратить потерю клиентов, переход их в другие структуры (за пределами частного извоза). Такая координация ценовой политики и утилизации спроса позволяет неформальному сообществу частных достаточно эффективно конкурировать с крупными перевозчиками, отчасти пользуясь созданной ими или для них инфраструктурой (парковка у автостанций, приуроченная ко времени регулярных автобусных рейсов, гибкие цены, гибкое расписание, дополнительные рейсы в период повышенного спроса). Мы имели возможность наблюдать и то, как неформальные структуры шоферского сообщества могут при необходимости (возникновении платежеспособного спроса в другой сфере) переориентироваться на организацию того же состава участников для выполнения других видов услуг.

Библиография

ПД — Полевой дневник: записи 2011–2013 гг. Т.Б. Щепанская, Е.В. Самойлова. Хранится в личном архиве автора.

Абрамов Р.Н. Социология профессий и занятий в России: обзор текущей ситуации // Социологические исследования. 2013. № 1. С. 99–108.

Неофициальные световые сигналы автомобилистов // Центральный сайт Ульяновска — Ульяновск Сити <<http://www.ulyanovskcity.ru/>

ul.php?page_id=133>. Размещено не позже июля 2009 г. (дата обращения: 8.12.2013).

Световые (звуковые) сигналы автомобилистов на дороге // VazClub.ru, Форум. — Тема открыта 07.06.2006. <<http://www.vazclub.ru/forum/viewtopic.php?t=1737>> (дата обращения 08.12.2013).