

Л.Е. Бляхер, Ю.А. Зеликова

## КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ТРАНСГРАНИЧНОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ (на примере Хабаровска и Санкт-Петербурга)\*

*В статье анализируется восприятие границы и приграничного пространства участниками межкультурного экономического взаимодействия. Трансграничный диалог реализуется в трех типах пространства культурного взаимодействия: (1) пространстве «большого взаимодействия», где действуют мифы, связанные с границей; (2) пространстве «близкого взаимодействия», связанном с личностным восприятием «другого»; (3) пространстве-«посреднике» — особой социальной сфере, обеспечивающей взаимодействие двух различных экономических систем.*

Распад советского социокультурного пространства, произошедший в 90-е гг. XX в., открыл взгляду исследователя множество достаточно разных и несводимых структур, которые в советский период оставались невидимыми. Именно они сегодня реально определяют становление нового постимперского пространства. От того, насколько различными окажутся региональные социально-политические, экономические и культурные структуры, составлявшие целостность Советского Союза (России), от того, насколько возможна и возможна ли корреляция между ними, зависит сохранение действительной, а не номинальной целостности страны. Вместе с тем, именно для сохранения реальной целостности России необходимо изучение устойчивых факторов, детерминирующих региональное своеобразие [1].

Цель настоящего исследования — описание одного из факторов, от которого зависит реальная конфигурация регионального социокультурного пространства, а именно восприятия границы и межкультурного диалога, опосредованного границей, в рамках экономического сотрудничества.

Вместе с тем, организация *позитивного исследования* региональных структур данного типа сталкивается со значительными сложностями. Первая из них состоит в *крайней гетерогенности пространства* России и всего постсоветс-

---

\* Статья написана на основе исследования «Культурные особенности экономического трансграничного взаимодействия» — грант КТК 486-1-01 программы МИОН ИНО-центра (Л.Е. Бляхер, Ю.А. Зеликова, Э.Л. Панеях).

кого пространства, огромной протяженностью границы, опосредующей взаимодействие различных регионов России и очень разных в культурном и социально-экономическом отношении стран. Вторая сложность определяется тем, что процессы, влияющие на характер приграничных взаимодействий, особенно на региональном уровне, зачастую *не имеют легальной презентации*, протекают на доинституциональном уровне.

Для того чтобы провести корректное и одновременно значимое исследование заявленной темы, необходима *географическая конкретизация* рамок предстоящей работы. Нами предполагается анализ трансграничного диалога в двух различных регионах страны:

— Санкт-Петербург, регион со значительным историческим «шлейфом», опытом межкультурной коммуникации и самосознанием «второй столицы» России во взаимодействии с Финляндией;

— Хабаровский край как образец «проточной культуры»\* на «осваиваемой территории» с незначительным «досоветским» прошлым во взаимодействии с Китаем.

Не менее важным является дедуктивное «сужение» количества сфер, предполагаемых для анализа. Стараться учесть все акцидентные проявления культурной и социальной жизни региона — значит изначально ставить себе нереальную задачу. Наиболее уместно проследить особенности межкультурной коммуникации в сфере *экономической культуры*. Под термином «экономическая культура» мы понимаем систему культурных образцов и принципов их взаимодействия, предопределяющих протекание экономического акта. В данном варианте протекание экономического акта оказывается детерминированным взаимодействием двух систем культурных образцов: регионального варианта русской культуры (дальневосточного или петербургского) и системой культурных образцов стран, с которыми осуществляется взаимодействие. И в первом, и во втором случае нас интересуют прежде всего культурные образцы, связанные с границей и образом другого, «на той стороне»\*\*.

При отборе респондентов мы ориентировались в основном на мелких предпринимателей и самозанятых (46 интервью из 53). Такая ориентация была связана с тем, что именно эта категория экономических агентов ориентирует свою деятельность на культурные стереотипы и в большей степени связана с общением лицом к лицу с представителями другой культуры. Предприниматели более

---

\* Термин «проточная культура» образован по аналогии с биологическим термином «проточная популяция». В данном случае рассматривается сообщество с относительным балансом положительной и отрицательной миграции и слабой сформированностью «популяционного ядра». (Подробнее см. [2]).

\*\* Эмпирическая база исследования была сформирована из 17 неформализованных биографических интервью (экономических биографий) у лиц, чья экономическая деятельность опосредована границей; выборочного анализа местной прессы, посвященной исследуемому вопросу. Использовались также материалы исследований «Изменение поведения экономически активного населения в условиях кризиса» (грант МОНФ, 1999) и «Конкуренция за налогоплательщика: региональные варианты фискальной мифологии» (грант МОНФ, 2000) — 120 неформализованных интервью, из них 36 — респонденты, чья экономическая деятельность опосредована границей.

крупного уровня в меньшей степени детерминированы культурными стереотипами, опосредованными границей.

Исходя из предполагаемой эмпирической базы, определяется *метод анализа и интерпретации данных*. Для анализа текста использовалась методика «анализа категоризации взаимодействий» (membership categorization device), разработанная Х. Саксом [3]. Сакс, а позднее Сильверман [4] исследовали, как в текстах «производятся» описания социальной реальности, обеспечивающие взаимопонимание участников взаимодействия.

Интервью представляет собой текст, содержащий категории, посредством которых индивид описывает социальное взаимодействие как имеющее смысл. Согласно методике, предложенной Саксом и Сильверманом, в ходе анализа интервью сначала выделяются категории, которыми пользуется респондент. Потом выделяются лексемы, обозначающие виды действий и отношений, которые респондент связывает с данными категориями. И, наконец, реконструируются моральные оценки, которыми респондент наделяет данные категории и соответствующие им действия и отношения.

Анализ категоризации взаимодействия опирается на принципы социального конструктивизма, который исходит из того, что речь есть слепок социальной реальности. В связи с этим методика предполагает следование двум правилам. Во-первых, исследователь предполагает, что данная категория принадлежит к некоторому общеродовому классу категорий (collection). Во-вторых, исследователь исходит из правила «консистентности» (consistency) категорий, используемых в интервью. Суть этого правила заключается в том, что в нарративе респондент сохраняет некоторую логику изложения и объединяет категории в рамках одного смыслового блока.

Следующий шаг анализа категоризации взаимодействия заключается в выявлении лексем, обозначающих действия, связанные с категориями (category—bound activities). Лица и события, описанные в интервью и обозначенные определенными категориями, связываются в тексте с определенными видами действий и отношений. С помощью реконструкции этих связей можно выявить те смыслы, которыми наделяются взаимодействия.

Далее при определении связанности категорий и действий выявляется их оценка с точки зрения респондента. При этом исследователь исходит из правила морального суждения. Оно заключается в том, что любое описание опыта рассматривается как содержащее (явно или неявно) его моральную оценку. Исследователь исходит из того, что респондент постоянно оценивает, правильно или неправильно осуществлялись данные действия со стороны данных лиц, обозначенных категориями.

В ходе реализации проекта были выделены следующие пространства культурного взаимодействия со свойственным каждому пространству набором акторов\*.

1. *Пространство «большого взаимодействия»*. Игроками этого пространства выступают страны как целое со свойственной им концептуализацией гра-

---

\* Подробнее о пространствах культурного взаимодействия см. [5].

ницы. На этом игровом поле конкретные участники экономического акта не задействованы. Здесь смысл границы близок к правовому пониманию. В его структуре задействованы различные правовые нормы. Но он не сводится к ним. Значимыми в этом контексте становятся и «социальные мифы», окружающие ту или иную страну (в нашем случае Китай и Финляндию) в глазах другой. Столь же значимыми оказываются и «мифы», связанные с самой границей, устойчивые коллективные представления, связанные с ней. Эти мифы зачастую противоречивы, но все они так или иначе связаны с концептуализацией границы и трансграничного взаимодействия. Они более, чем наличные договоры или юридические нормы, определяют направление взаимодействия. Чаще всего эти представления фиксировались в СМИ, но проявлялись и в интервью, когда речь заходила о странах в целом. По отношению к **Китаю** наиболее устойчивыми были три мифа. Первый, наиболее распространенный, связан с боязнью «желтой угрозы». Перенаселенный, экономически мощный Китай, соседствующий с малонаселенными территориями Российской Федерации, воспринимается как реальная угроза безопасности России. Это настроение подогревается передачами по местным и центральным телеканалам, публикациями в газетах. Наиболее устойчивые концепты, выделяемые в этих публикациях и передачах, «*скрытая экспансия*», «*экономическое давление*», «*организованная иммиграция*», «*опасность с Востока*» [6]. Другое, не менее яркое, представление о Китае связано с «китайским путем развития». В этом качестве Китай воспринимается как образец для подражания, как аналог «цивилизованных стран», но с понятными «советскими особенностями» [7]. Этот мотив проявляется и в интервью: респонденты сообщают о невероятных темпах развития китайских городов, об уровне курортов, о неумолимости китайских работников и т. д. «*Я тут ездил на юг Китая. Там город. Ему 26 лет. Все там есть. Как полагается. Город вырос практически с нуля, с пустого места. А у нас? Сколько Хабаровску? Полтора года. Это что — город? Село-переросток. И все в России так: ныжмимся, крихтим. А у них: раз — и сделали*» (М., 27 лет, образование высшее, посредническая торговля).

Третий образ Китая связан с традиционной китайской культурой. Здесь педантируются мотивы «чайной церемонии», национальных костюмов, фейерверков и т. д. Китай здесь — это квинтэссенция восточной мудрости, которой желательно поучиться «западной» России. Как правило, эта проблема обсуждается в достаточно эфемерном контексте «Восток — Запад». Этот образ чаще проявляется в публицистических или «научных» изысканиях разной степени публичности (См.: [8]). В интервью этнография сводится главным образом к китайской кухне и китайской неумолимости в труде. «*Правда, паирут они как проклятые. Видел в городе. Китайночка тоненькая идет и тащит на себе баул в два раза больше себя. Там все такие, паирут, паирут и паирут*» (М., 39 лет, образование высшее, торговля).

Все эти «образы страны» достаточно тесно взаимосвязаны. Культурными традициями Китая («порядок») как главный концепт китайской культуры) объясняется экономический взлет, который становится реальной угрозой целостности России, ее экономическому положению в системе АТР. На уровне межгосударственного взаимодействия это приводит к стремлению решить все пробле-

мы переговорным путем: завершить размежевание границы, урегулировать таможенное законодательство, режим пребывания на сопредельной территории и т. д. Однако на уровне субъектов Федерации эта политика вызывает серьезное недовольство. По мнению представителей региональной власти, проникновение на территорию РФ китайских граждан, вытеснение ими российских производителей и заполнение ими российского рынка труда поддерживается на государственном уровне. В то же время российская торговля с Китаем ведется российскими экономическими агентами на свой страх и риск, никак не поддерживаясь государством. Причем государство не только не оказывает своим гражданам никакой поддержки в их деловой активности, но и ставит палки в колеса. Бюрократические препоны, несовершенное законодательство и мздоимство государственных служащих ставят россиян в невыгодное положение по отношению к китайским контрагентам. Китайские же предприниматели, по мнению наших респондентов, пользуются значительной, практически безоговорочной поддержкой со стороны китайских властей. *«У них как Новый год, их, китайский, все уезжают в Китай. И тамошние китайцы едут, и наши — все, кто связан с лесом. У нас уже знают: после этого надо ждать падения цен. Это их китайская государственная политика. У них же все, так или иначе, связаны с государством. Оно их поддерживает. Думаете, кто их финансирует? Китайский народный банк. Наши только ушами хлопать успевают»* (М., 32 года, образование высшее, торговля лесом).

Характер приграничного размежевания можно прямо назвать государственным преступлением. В интервью указывались даже размеры взяток, которые получали государственные служащие за проведение демаркации «на китайских условиях» (1000 USD за 1 метр). Нестабильность, «не окончательность» границы является важным мотивом значительного количества интервью. Этот момент отмечался как «опасный фактор» в отношениях с соседом. Относительная свобода перемещений в приграничной полосе воспринималась как прямая угроза целостности России. *«Ты в Казакевичах [приграничная застава — Л.Б., Ю.З.] был? Вот. Видел, как там китайские джонки ходят? Как хотят, так и ходят. Китайцы нагледят с каждым днем. Настоящего приграничного контроля нет. Границы настоящей нет. Как раньше было? Граница на замке. А сейчас... Полный бардак»* (М., 47 лет, работник таможни). В Хабаровском крае камнем преткновения стал о. Большой Усурийский. Согласно межправительственному договору, остров отходит к Китаю, но именно на нем находятся дачи жителей Хабаровска. Вместе с тем, идея «добрососедства и сотрудничества» накладывает жесткие ограничения на воинственные заявления региональных лидеров. Возникает двойственность осмысления соседа и культурных практик по отношению к нему. С одной стороны, идет обмен дружественными делегациями (от государственных до «народной дипломатии»), с другой — постоянные гонения на китайцев, проживающих (находящихся) на территории России.

Отношение Китая к России тоже достаточно сложное. Хотя, корректности ради, необходимо отметить, что в ходе проекта оно эксплицировалось гораздо слабее, нежели отношение России к Китаю. Здесь оказывался значимым не только языковой барьер (перевод не передавал всех нюансов речи респондента), но и нежелание гражданина КНР разговаривать с русским. Россия оказывалась

значимым источником благ, рынком сбыта китайских товаров, поставщиком необходимых ресурсов для китайской промышленности. Значимым для КНР оказывался интеллектуальный рынок России (образование, специалисты). С другой стороны, русские — захватчики, стремившиеся не раз захватить исконные китайские территории. Не случайно русское и японское кладбища в Порт-Артуре находятся рядом, за одной оградой.

Отношения с **Финляндией** на государственном уровне (судя по публикациям в СМИ) носят гораздо менее сложный характер. Сами публикации чаще касаются пространства близкого (бытового, поведенческого) взаимодействия, нежели политического. Отношения с Финляндией имеют отрегулированный и взаимовыгодный характер. Финляндия воспринимается как северное «окно в Европу», «почти заграница». В этом качестве она выступает источником технологий, особенно в лесной отрасли, источником конвертируемого образования, пространством вхождения в мировую экономику. Однако в качестве *почти* Европы она рассматривается как не совсем полноценное пространство доступа к «европейским ценностям». Как и в Китае, граница с Финляндией оказывается «не на замке». Однако «запереть» ее пытается противоположная сторона, «русские» же выступают как «потенциальные нарушители» закона. *«Стандартный товар, который везут наши соотечественники в Финляндию — блокисigaret «LM». Их можно продать на рынках и около отелей за 75–100 FM. Напоминаю, что данное действие может повлечь со стороны финской полиции наказание и, как следствие, — лишение визы в дальнейшем как минимум на 2 года»* (Дайджест публикаций в прессе о Финляндии). Однако в случае среднего и крупного бизнеса желание «проникнуть в Европу» через финское «окно» не выглядит таким уж явным. По мнению крупных экономических акторов, предпочтительнее вести дела с «настоящей Европой», нежели с Финляндией. В последние годы образ Финляндии приближался к образу стран Балтии — бывших республик СССР. Россия и прежде всего Санкт-Петербург воспринимается как носитель более высоких культурных традиций, нежели Финляндия.

2. *Пространство «близкого взаимодействия».* Здесь «образ другого» связан не с нюансами межгосударственных отношений или официальной концептуализацией границы, но с бытовым восприятием жителя сопредельного государства, его моральных и деловых качеств, условий организации с ним экономической интеракции. В этом плане восприятие финна оказывается ничуть не менее сложным и противоречивым, чем восприятие китайца. От финна, в свою очередь, ожидается и двойственное восприятие русских. Прежде всего, нетривиальным оказывается явное преобладание негативных концептов в плане восприятия другого. Позитивных концептов оказывается предельно мало. Для финнов в качестве положительных сторон назывались добросовестность, старательность в работе, простодушие. Негативных проявлений оказывалось гораздо больше. Жители Финляндии, по мнению респондентов, в подавляющем большинстве люди низкой культуры (*«финские лесорубы»* в интервью). Они злоупотребляют спиртными напитками. Большие охотники до платной любви. При этом отличаются недоверчивостью, упрямством. Они легко заимствуют у русских партнеров «теневые» экономические практики и после этого воспринимают попытку вести дела «по-белому» как стремление их обмануть;

одновременно они пренебрежительно относятся к русским партнерам как к не-европейцам, не одобряют русский деловой стиль и не доверяют русским контрагентам. *«Им удалось уговорить финнов, я до сих пор не понимаю как, но они часть денег переводили через банк, а часть привозили налом в Финляндию. Потому что в России мы продавали это оборудование за нал, совсем по другой цене, и переводить деньги через банк было совсем невыгодно. Мы эти деньги возили в Финляндию на машине. Этим в основном я и занимался. Финны сначала не понимали, как это можно перевезти столько денег на машине просто так. А потом им самим понравилось»* (М., 41 год, директор посреднической фирмы, торгующей западным оборудованием.). Трансграничное взаимодействие с Финляндией в основном исчерпывалось следующими видами деятельности: шоп-туры русских в Финляндию, развлекательные («пьяные») туры финнов в Санкт-Петербург, научно-образовательные туры, направленные в ту и в другую сторону, крупные деловые контакты, связанные с лесной и целлюлозно-бумажной отраслью, отчасти с сельскохозяйственной продукцией и бытовой техникой. В процессе этого взаимодействия обостряется взаимная неприязнь, особенно ярко проявляющаяся на бытовом уровне. На уровне научно-образовательного взаимодействия взаимное отторжение минимально, но только по отношению к своим коллегам. По отношению к «финнам вообще» («русским вообще») оно проявляется вполне ощутимо. В плане ведения крупного и среднего бизнеса это проявляется в максиме *«Мы — более европейцы, чем финны, и нам незачем с ними общаться»*. Предприниматели достаточно четко выделяют этап интенсификации российско-финского экономического взаимодействия (1991–1997 гг.) и этап ослабления взаимного интереса (с 1998 г. по наст. вр.). Ослабление взаимного интереса (кроме «лесных» отраслей и поставок оборудования) связывалось с тем, что ведение бизнеса в Финляндии связано с более высокими рисками, чем в «настоящей Европе», но существенно менее выгодно, чем в Турции или Южной Европе. Более высокие риски были, по мнению интервьюеров, связаны с тем, что финские предприниматели достаточно легко перенимают российские неформальные практики, но не способ ведения бизнеса в целом. Если в «настоящей Европе» сложилась практика, позволяющая преобразовывать формализованные трансакции в неформальные, то в отношении Финляндии эта практика срывается не всегда. Однако несмотря на эти сообщения, респонденты продолжают вести бизнес с финнами. *«Главное, это было выгодно всем. У нас оставались чистые деньги, нигде не зафиксированные, налоги платить не надо, чистая прибыль. Как финны этими деньгами распоряжались, я не знаю, но они мне всегда были рады»* (М., 41 год, директор посреднической фирмы, торгующей западным оборудованием.).

Однако если на уровне крупного и среднего бизнеса значимыми оказывались экономико-трансакционные параметры, то на уровне мелких предпринимателей и самозанятых именно культурные характеристики выходили на первый план. Это понятно, поскольку именно здесь взаимодействие происходит лицом к лицу, минуя какие-либо посредующие звенья. Здесь толерантность взаимного восприятия сходилась на нет. Но и здесь это не вело к прекращению совместного бизнеса.

Нечто подобное происходило и в ходе российско-китайского «близкого вза-

имедействия». Китайцы, по мнению русских, и русские, по мнению китайцев, нечистоплотны («грязные»), некультурны. *«Грязь там — мама дорогая! Китайцы вообще в грязи живут. Курают везде, плюют в комнате. Антисанитария полная. К этому привыкнуть надо»* (М., 39 лет, образование высшее, оптовая торговля.).

И те, и другие обвиняли «соседей» в стремлении схитрить, не соблюсти условия договора. *«Русские люди очень хитрые. Они всегда стараются платить меньше. Очень любят подарки. Мы, китайцы, всегда честные, но, когда работаешь в России, нужно быть осторожным»* (Ж., гражданка КНР, продавец на рынке). Впрочем, здесь отмечалось определенное расхождение: китайцы блюдут письменные соглашения, но все, что в них не оговорено, не воспринимается ими как договоренность. Если русские партнеры видели в этом обман, то китайцы, напротив, воспринимали это как соблюдение условий совместной деятельности. Требования российских экономических акторов воспринимались ими как нарушение, попытка получить сверх того, что было первоначально запланировано. В свою очередь, для российских акторов имела принципиальная разница между договором «на бумаге» и «на самом деле». Договор «на бумаге» легко нарушался, однако строго соблюдался договор «на самом деле», что для китайских предпринимателей было равнозначно обману. При этом для китайцев также существовали достаточно сложные неформальные отношения, но структурированы они были иначе, нежели у русских, что и создавало взаимное непонимание. Практически все средние и крупные китайские фирмы связаны с государством и активно им поддерживаются. Неформальные отношения здесь связаны с борьбой за большую или меньшую поддержку их бизнеса государственной структурой. Однако при этом государство же уменьшало пространство маневра для бизнеса, определяя цены и деловые приоритеты. Впрочем, как показывали интервью с русскими партнерами, государственные структуры почти всегда идут навстречу интересам бизнеса. В отличие от такого подхода в России государственные и иные структуры, призванные обеспечивать международную транзакцию, стремятся *«снять с бизнеса свою долю»*.

Еще большее неприятие вызывали бытовые расхождения. Иной режим питания у китайцев воспринимался русскими как *«обжорство»*, иной этикет как неумение себя вести. В ходе интервью постоянно возникала оппозиция *«китайцы, с которыми мы ведем дело»* и *«настоящие китайцы»*, носители древнейшей культуры, люди, которые умеют работать. При этом негативные интенции были направлены на китайцев в России и в минимальной степени на китайцев в Китае.

Однако и в варианте российско-финского, и в варианте российско-китайского взаимодействия достаточно явно различаются смыслы взаимного неприятия. В то же время в сферах, где во взаимодействии действительно заинтересованы обе стороны, взаимная неприязнь легко преодолевается. Это и происходит в третьем пространстве.

3. *Пространство-«посредник»*. Длительное взаимодействие привело к тому, что в сопредельных государствах формируются особые социальные сферы, специально предназначенные для граждан другого государства. Особенно явно они



просматриваются в ходе приграничного взаимодействия России и Китая. На приграничных территориях (в городах Хейхэ, Муданьдзян, Харбин и др.) формируется инфраструктура, ориентированная на шоп-туры из России и русских «челноков». Возникают фирмы, предназначенные для организации коммерческого туризма, безболезненного пересечения границы и преодоления таможенных барьеров. *«Там была нужна промежуточная структура в виде таможенного брокера, которому надо заплатить, чтобы он нашу продукцию, скажем так, подконтракт, правильно, зато можливовремя»* (М., образование высшее, международная торговля). Эти фирмы берут на себя оформление виз, грузов, легализацию пребывания, определяют оптимальные маршруты группы. Если на первых порах эти фирмы были слабо связаны с государственными структурами (более или менее криминальные «крыши»), то во второй половине 1990-х гг. организация коммерческого туризма и в Китае, и в России ставится под опеку государственных органов, хотя и не связанных с данным родом деятельности напрямую. В функцию этих структур и на российско-китайской, и на российско-финской границе входит не только обеспечение самого тура, но и приспособление «русских правил» к «мировым», правилам той страны, с которой совершается трансакция. Не менее важным было создание «своего пространства» в сопредельной стране. Здесь большая заинтересованность Китая в приграничной торговле выступает совершенно отчетливо.

В Китае открываются гостиницы с характерными названиями «Москва», «Ленинград», «Россия» и т. п. В этих гостиницах организуется отдых «челноков», с учетом специфики их работы, горячее питание по минимальным ценам. Как правило, эти гостиницы бывают тесно связаны с магазинами, работающими на русский рынок. Товары для этих магазинов обычно кустарного производства, но с «западными» фирменными знаками, производит местное население. При этом работа на русских туристов является для них одним из основных источников дохода. Создана сеть ресторанов, особенно значительная в провинции Хейлудзян, где кухня, обслуживание, интерьер — ориентированы на русских клиентов. Здесь фиксируются, причем очень тонко, идеальные представления о Китае как о стране загадок, восточной сказке. Сама рецептура блюд приближена к европейской вкусовой гамме, но предполагает максимум «экзотических ингредиентов». *«А какие там рестораны! Ты бы видел. Все чисто. Стены затянута батиком с иероглифами, фонтанчики везде, официантки все «Наташи». Только сигарету возьмешь, уже спичку подносят. Ну и кухня! Блюдо такое, что четвером не съесть»* (М., 27 лет, образование высшее, посредническая торговля.). Возникают особые виды деятельности, свойственные только приграничью. В интервью упоминаются два подобных вида деятельности: «*помогай*» и «*кэмэл*». «Помогаями» называют китайцев, выполняющих при русских «челноках» роль проводников, носильщиков, охранников и т. д. Как правило, у каждого «челнока» есть свой «помогай». «Кэмэл» — профессия, возникшая во второй половине 1990-х гг. В этот период в среде «челноков» наблюдается существенная дифференциация. Это обстоятельство отмечают многие участники «челночного» движения. Прежнее единство распадается. Часть бывших «челноков» становятся хозяевами сети розничных торговых точек, магазинов, переориентируются на иные виды деятельности. Часть же ока-

зывается не в состоянии собрать сумму, необходимую для поездки. Из этой среды и рекрутируются «кэмэлы». Это «челноки», работающие «на хозяина». Представители среднего бизнеса не ориентируются на приграничную торговлю как таковую. Их интересуют оптовые партии фабричных товаров. «Мы грузим вагонами, нам мешками не обойтись». Они вынуждены находить общий язык с таможенной [9], выстраивать отношения с китайскими и российскими властями. Мелкие предприниматели, хозяева 3–4 торговых точек, довольствуются «мешками» (мелкооптовыми поставками), но хотят избавиться себя от рисков, связанных с «челночными рейсами». Они и являются хозяевами «кэмэлов». Последние могут быть как китайцами, так и русскими. При этом китайцам отдается предпочтение.

В целом, досуговая и деловая инфраструктура приграничных территорий КНР во многом определяется их связями с приграничными территориями России. Аналогичная структура на территории России тоже существует, но развита несколько слабее. Это связано с достаточно сильными антикитайскими настроениями региональных властей. Эти настроения в равной степени направлены и на китайцев в России, и на русских в Китае. «Прозрачность» границы между Россией и Китаем является криминальной, по их мнению, в самой своей сути. *«Знаете, какое расхождение между “легальными” китайцами и “нелегалами”?* Порядки. Если официально, через туризм, через обучение, через приглашения хабаровских фирм их человек триста в городе, то реально их десятки тысяч. У нас уже нормой стало, что из каждой туристической группы человека три исчезает» (М., офицер ФСБ.). Реакцией на эту «ненормальную» ситуацию являются периодические рейды силовых структур по «китайским общагам» и рынкам; ужесточение таможенного контроля. Все эти меры вызывают мгновенную ответную реакцию «пространства-посредника». Возникают структуры, позволяющие преодолевать усложненные административные барьеры. Даже бытовая неприязнь к «китайцам здесь» нивелируется экономической заинтересованностью. Необходимость контактов с соседями диктует свои законы. В Амурской и Иркутской области, Хабаровском и Приморском крае наряду с «китайскими ресторанами» для русских (адаптированный сервис и кухня) возникают китайские рестораны для китайцев. Значительное количество общежитий техникумов и вузов улучшают свое материальное положение, переоборудуя отдельные этажи под гостиницы для китайских торговцев, предоставляя складские помещения. Функцию «проводников» и «посредников» в России для граждан КНР выполняют, как правило, этнические китайцы, граждане России. «Туристы» из России — это в массе своей торговцы или высококвалифицированные специалисты, приезжающие по приглашению крупных китайских фирм. Китайские «гости», кроме крупных бизнесменов, представителей официальных госструктур Китая и «челноков» представлены еще одной группой: временных рабочих (гастарбайтеров). В трех интервью предприниматели-граждане России отмечали, что при прочих равных предпочтут нанять китайца. По их мнению, китайцы лучше работают (речь шла о строительстве и ремонте квартир), не пьют, не предъявляют претензий к условиям труда. Представляется важным отметить, что практически отсутствуют смешанные бригады. Создается особое **пространство взаимодействия**, которое не является ни русским, ни ки-

тайским, но позволяет жителям приграничных территорий эффективно взаимодействовать, осуществлять совместную экономическую деятельность.

Поскольку отношения России и Финляндии носят более институционально оформленный характер, такая общая или, точнее, «нейтральная» территория выражена здесь гораздо слабее. В наличии приграничной торговли были заинтересованы гораздо менее широкие круги населения. Во всяком случае, в Санкт-Петербурге о «челночной» торговле с Финляндией говорили как о «пройденном этапе». Однако и здесь, в период наиболее интенсивных поездок русских «челноков», сложилась некоторая инфраструктура, позволяющая осуществлять «коммуникацию без понимания» (Ж.-П. Сартр) [9]. В Санкт-Петербурге возникает круг небольших «туристических» фирм, организующих регулярные поездки в сопредельную страну. В Финляндии, стране в целом достаточно «дорогой», возник круг магазинов, куда свозили вещи с дешевых распродаж, вышедшие из моды, имеющие дефект и т. д. В этих магазинах и «отоваривались» русские шоп-туристы. Возникли «русские» гостиницы, не имеющие, правда, «национального колорита». Этнические русские, проживающие на территории Финляндии, организовывали кафе «для русских». Однако если во взаимодействии России и Китая мелкооптовая торговля дешевым китайским ширпотребом имеет существеннейшее значение, то взаимодействие России и Финляндии существенно многообразнее. Здесь и прямая эмиграция, переезд на временное жительство в Финляндию для работы по контракту, образовательный туризм, экономическое взаимодействие на уровне средних и крупных фирм. «Челночная» торговля здесь играет далеко не первую роль. Даже в Санкт-Петербурге, по мнению респондентов, более выгодной оказывается поездка в Югославию (до войны) и в Турцию. На территории Финляндии не создается специфической «Финляндии для русских». Напротив, русские «челноки», а за ними и «все русские» воспринимаются как потенциальные преступники, путь которых в страну должен быть ограничен. Если в процессе взаимодействия с Китаем основным препятствием для мелкого бизнеса выступает российская таможня, то в Финляндии ситуация является обратной. Взаимодействие осложняет таможня финская. Существенно более развитой, хотя и уступающей «китайской», оказалась инфраструктура «для финнов» в России. Еще с советских времен возник «алкогольный туризм» в Санкт-Петербурге и структура, его обслуживающая (рестораны, гостиницы, проституция и т. д.). Она сохраняется до сих пор, но значение ее неуклонно снижается. Приграничная торговля все более вытесняется в маргинальные сферы, уступая место институционально оформленным торговым отношениям. В области таких отношений культура-посредник является не менее необходимой. Она сохраняет свою основную функцию — обеспечивать взаимодействие двух экономических систем с различными типами организации транзакции. Если на уровне мелкого бизнеса сравнительно более жесткие условия возникают на российско-финской границе, то для среднего и крупного бизнеса более сложной областью оказывается Дальний Восток России. Огромное количество согласований и с российской, и с китайской сторонами, высокие таможенные пошлины на ввоз в Китай изделий и упрощенные схемы ввоза сырья создают определенные проблемы для ведения бизнеса. При этом российская сторона отнюдь не заинтересована в поддержке «своего» бизнеса.

Официальная позиция таможенного комитета связана с необходимостью «увеличить поступления с российского Дальнего Востока». Здесь российские партнеры выступают в роли «заинтересованной стороны». Это дает возможность крупным китайским экспортерам внедряться на российский рынок, вытесняя местных посредников. Создаются общие неформальные правила игры (в рамках культуры-посредника), в которые встроены внутренние законодательства России и Китая, таможенные правила той и другой страны, неформальные практики. Пространство этой культуры-посредника тем больше, чем больше расхождение между неформальными правилами взаимодействующих культур, чем более негативен образ другого в точке соприкосновения. В рамках культуры-посредника гасится различие в экономических системах. Это происходит за счет последовательного движения продукции по цепочке фирм, каждая из которых приближается к условиям будущей страны-реципиента. В создании и функционировании этой цепочки заинтересованы обе стороны. *«Понимаете, как оно происходит. Некая фирма, подставная, конечно, получает квоту на вырубку леса. Потом этот лес “закрывается” как неотработанный. Ну... понятно, подарки лесникам, туда-сюда. Дальше его грузит и транспортирует другая фирма. Накладные, конечно, поддельные, но все чисто. Она уже “купила” лес. На склад приходит чистый товар. Здесь его покупает совместное предприятие. Чаще всего его и организуют местные китайцы. Она готовит лес к таможне. Лес проходит русскую таможню. Через китайцев организуется его приемка, по другим уже документам. Потом последняя, как бы продажа, уже действительно потребителю. Так идет более трети леса»* (М., офицер ФСБ).

Процесс экономического взаимодействия на российско-финской границе, по мнению респондентов, менее отработан. Финны достаточно легко принимают частные виды «неформальных практик» российского бизнеса, но не правила игры в целом. *«И: Так почему же они не согласились? Р: Ну, у меня нет ответа на этот вопрос... Видимо, то ли финский характер, то ли, скажем, желание...»* (М., образование высшее, международная торговля.). Однако то обстоятельство, что бизнес все-таки продолжается, свидетельствует о том, что «посредник», медиатор все-таки сложился. Он не столь явный, как в китайском варианте, но, тем не менее, позволяет «перетекать» одним экономическим правилам в другие, поддерживая движение товара. При этом сглаживаются и несостыковки законодательства, и негативный «образ другого».

Таким образом, на приграничных территориях, рассмотренных в ходе нашего анализа, для преодоления «образа врага» и административных барьеров с той и другой стороны возникает особая **культура-посредник**. В ее рамках и осуществляется интеракция, которая оказывается невозможной или затруднительной на всех иных уровнях. Эта культура-посредник обладает развитой инфраструктурой, которая тем больше, чем больше приграничное население заинтересовано в торговле такого рода. Она нивелирует или снижает риски от столкновения с неизвестными и непонятными культурно-экономическими стереотипами и правовыми нормами другого государства. Эта культура ни русская, ни финская, ни китайская, но именно ее наличие создает возможность для продуктивного сотрудничества, для диалога культур в экономической сфере. При всех различиях в направлении и соотношении культур на российско-ки-

тайском и российско-финском приграничье можно выделить общие компоненты, которые и являются основанием этого диалога. Уникальные неформальные практики российского бизнеса, определяемые структурой налогового и таможенного законодательства, необходимо обеспечить безопасность экономического акта, научились «включать себя» в мировую экономику. Создается впечатление, что именно механизм этого включения, переход от «национальных» к «интернациональным» экономическим практикам более, чем что-то другое, поддерживает экономическую целостность России. Однако для проверки этой гипотезы необходима организация более масштабного исследования трансграничного взаимодействия в области экономической культуры.

## **Литература**

1. Politik und Kultur in der Russischen Provinz (Hauptstadte der russischen Provinz: Geschichte, Politik, Kultur in Nowgorod, Woronesch, Saratow und Jekaterinburg) / Hrsg. G. Luchterhandt, S. Ryschenkow, A. Kuzmin. Bremen: Edition Temmen, 1999.
2. Пространство российских городов: попытка осмысления. М., 1999.
3. Sacks H. On the analyzability of stories by children // *Ethnomethodology* / Ed. by R. Turner. Harmondsworth: Penguin, 1974.
4. Silverman D. *Interpreting Qualitative Data. Methods for Analysing Talk, Text and Interaction*. London: Sage Publication, 1993.
5. Бляхер Е.Д., Бляхер Л.Е. *Философия культуры*. Хабаровск, 1998.
6. Балувев Д. Конфликт, которого никто не ждет // *Pro et Contra*, 1998. Т. 3. № 1.
7. *Мировая экономика и международные отношения*. 1996. № 12.
8. Материалы всероссийской конференции «Китайская философия и современная цивилизация». М., 1996. Вып. 1.
9. Радаев В.В. Издержки легализации // *Эксперт*. 2001. 29 октября (№ 40).