М. Кайзер

СЕКТОР НЕФОРМАЛЬНОЙ ТОРГОВЛИ В УЗБЕКИСТАНЕ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ ПРОТИВ НОВЫХ РИСКОВ[1]

В данной работе рассматривается феномен мелкой торговли в Узбекистане - бывшей союзной республике в СССР, ставшей независимым государством. Мы анализируем развивающийся международный сектор неформальной торговли в Узбекистане в рамках трансформации «снизу»: торговцы представляются нам преобразователями, и мы описываем их как деятелей, определяющих происходящие изменения. Также мы рассматриваем роль личных сетей во «второй экономике» и неформальную экономику в целом.

Современная роль рынков как части скорее «неформальной» экономики, чем «второй», лучше всего может быть показана на примере двух конкретных рынков в Ташкенте. Данные были получены в ходе поневой работы на протяжении одного года (с октября 1995 г.). Исследование основывается на интервью с торговцами; мы изучали, как развивались эти рынки и каким образом они органи-зованы.

Переход от «торговли» как «второй экономики» к торговле как «неформальной» экономике

В советском типе социальных систем все «решалось» с помощью собственного положения в социальной иерархии или с помощью друзей, занимавших высокие посты. Деньги не были важны сами но

[1] Эта стать, является частью проект, "Рынок, государство, отличность", финансируемого Германским Исслеловательсльским Светом. Я хотел бы поблагодарить проф. д-ра Ханс - Дитера
Эверса. проф. д-ра Гудрунна Лахерманна. проф. л-ра Хейко Шрадера. проф. д-ра, Эндре Шика. д-ра Аню Пелейкис, проф. д-ра Клер Уоллэс за их конструктивные замечания и поддержку. Д-р Нуритдин Абдурахманов, Ирина Юркова и Тимур Шакиров оказали содействие, в созда нии базы данных на первых этапах полевой работы и систематизации.

себе (Шкаратан, Радаев 1995). С началом политических изменений ключевым средством социальных отношений становится экономический капитал. Поскольку денежные излишки в частной сфере были поглощены переходом к рыночной экономике, первостепенное значение приобрела ликвидность сбережений. Мы покажем, как осуществлялся этот переход, при том что «укорененные» социальные отношения продолжали оставаться важными.

Экономику советского Узбекистана, сочетавшего черты восточного и социалистически модернизированного общества, следует рассматривать в более широком ключе, учитывая существование в нем двух различных способов социальных изменений *(Vergesellschaftung).* Значение «сильных, основанных на семейственности патронажных сетей, доминировавших в партии, администрации, среде чиновников и на черном рынке» (Eickelmann/Kamran 1991: 636), свидетельствовало о симбиозе ориентализма и социализма. Этот симбиоз описывается как относительно стабильная клановая система, с помощью которой функционирует «вторая экономика». Таким образом, будут анализироваться два способа общественных изменений в сфере экономики с помощью рассмотрения норм, правил приобретиния, накопления и использования сетевого капитала, «укорененного» в специфических культурных условиях (см. Polanyi 1978)[1]. Очевидно, что десятилетия совместного проживания в одной стране, даже такой большой, как СССР, не могли не повлиять на процесс формирования схожего типа мышления, восприятия мира и образа жизни. Это сходство маркирует - для исследователей - некоторые ясные характеристики и стереотипы, свойственные в равной мере жителям Дальнего Востока, Украины, Узбекистана, Армении и т.д. Между тем очевидно, что в каждом регионе - свои специфические особенности.

Поскольку негосударственная торговля подвергалась гонениям, она существовала в ограниченном количестве и только в рамках сетей, основанных на доверии. Лишь 1/5 часть наших респонден-

[1]Поланьи в рамках понятия <укорененность> и <не укорененность> различал три способа экономического обмена (бартер, редистрибуция/перераспределение, рыночный обмен). Это понимание социокультурных процессов является специфическим случаем *Vergesellschaftung* (Kaiser 1998).

тов[1] подтвердили, что они начинали свою деловую карьеру во «второй экономике». Многие сегодняшние экономические агенты начинали торговую деятельность с «нуля» после того, как она в принципе была легализована. При этом использовались как традиционные социальные сети, так и новые структурные возможности (там, сохранение закрытых и непроницаемых социальных сетей перестало быть необходимостью). Это говорит о том, что с точки зрения самих акторов, «вторая экономика» не просто превратилась в неформальную, но скорее расширилась в сторону последней[2].

Все мелкие торговцы в один голос утверждали, что основным препятствием для участия в торговле было отсутствие стартового капитала и практических знаний, информации. Таким образом, как утверждают многие респонденты (и это представляется вполне вероятным), тот, кто начинал еще на черном рынке в советские времена, обладал преимуществом по сравнению с новичками. Все они являлись членами сообщества, где не доверяют режиму и поддерживают доверие между собой. Растущий экономический кризис лишь укреплял социальные связи внутри сообщества.

> *Воля (43 года, русская) объяснила, что среди тех, кто был занят на черном рынке, существовало своеобразное Внутреннее «ментальное отделение» от советской системы, специфическое доверие на уровне повседневных контактов лицом к лицу. Еще в 1984 г. она предвидела грядущий экономический кризис в связи с тем, что изменился способ оплаты труда (например, широкое распространение получил бартер товарами или натуральными продуктами).*

В условиях дефицита и отсутствия распределения товаров социальные сети, в основе которых лежала реципрокность, оказались лучшим средством борьбы. Оказалось, что рационально инвестировать в социальные отношения, или, по определению Sik (1994b) - в сетевой капитал. Эта популярная максима отражает логику, существовавшую за рамками денежной и не денежной форм оплаты; и эта логика была вездесущей, особенно внутри партийной и административной системы.

[1] Их спрашивали о торговле до 1991 г. В обшей сложности было проведено 386 интервью с торговцами, из которых 300 - по стандартизованным вопросникам, созданным агентством TADQIQOT, а 80 как полуструктурированные интервью (ср. Kiser 1997).

[2] См. обсуждение этого перехода с точки зрения институционального подхода в раоотах Sik (1994a) и Leitzel (1995).

Описание двух посткоммунистических рынков

Рынки

Ипподром - оптовый рынок, через который проходит огромное количество товара и на котором совершаются сделки на гигантские суммы (как утверждал один из респондентов, от 10 до 100 тыс. долл.). Это рынок под открытым небом в 15 км от Ташкента. Рынок товаров потребления поделен на две части - корейскую и китайскую, как называют их жители Ташкента.

Соцгород расположен на юго-западных окраинах Ташкента и может быть поделен на три части: на одной работают арендующие или купившие киоск или прилавок постоянные торговцы; здесь в основном предлагается косметика, одежда, обувь и импортные продукты; в южной и восточной частях торгуют случайные люди пли реализаторы, предлагающие свой товар экспромтом; здесь товар висит на веревках для белья или лежит на газетах, столах, матрацах, скатертях или даже раскладушках. И даже в этой части, местами представляющей собой блошиный рынок, с торговцев взимаются налоги и плата за место.

В отличие от *Ипподрома, н*а котором встречается большое количество приезжих из других городов Узбекистана и республик СНГ (например, из России), на *Соцгороде* работают только жители Ташкента, хотя их эксклюзивное право торговать в этом месте формально не зафиксировано и нигде не озвучивается.

Торговцы

С развитием торговли появилось разделение труда. Можно выделить две основные группы - «владельцы» и «реализаторы». Это два типа новых действующих лиц, которые создают различные системы солидарности и сочетают различные паттерны организации социальных сетей. Их рыночные стратегии отличаются, в первую очередь, вследствие различия в отношении собственности на продаваемый товар.

Владельцы. Понятие «владелец» используется всеми - самими владельцами «реализаторами» и покупателями в их разговорах с продавцами. Владелец владеет товаром и/или прилавком на рынке, взависимости от финансовой ситуации, он имеет свободу решать, будет ли он сам продавать товар на рынке или наймет реализатора.

Для всех владельцев характерно стремление администрировать и контролировать бизнес и потоки товара, инвестировать деньги и быть непосредственно не связанным с продажей.

Разнообразие товара диктует стратегию покупки и перепродажи. Можно выделить два основных типа: мелкие торговцы, которые имеют дело с косметикой и одеждой, конкурируют с оптовыми поставщиками квазигосударственных импортных и экспортных организаций и пытаются действовать в соответствии с «челночной» моделью, т.е. самостоятельно импортируют товар.

Большинство мелких торговцев приобретают максимальное количество товара, не облагаемого налогом (на сумму до 1400 долларов) во время так называемых «шоптуров», которые представляют собой поездки поездом, самолетом, автобусом и/или даже частично по морю. В среднем мелкие торговцы путешествуют от одного до четырех раз в месяц, главным образом в Турцию, Китай или Польшу, а также в Россию, Сирию, Арабские Эмираты и Голландию. На одежных ярлыках также встречаются Италия, Германия и Франция. Однако последним не стоит доверить, поскольку эти поддельные ярлыки легко могут производиться в самом Ташкенте.

Реализаторы являются продавцами товара, принадлежащего третьей стороне. В качестве оплаты труда они получают процент от проданного товара (обычно 5 %). На роль реализаторов часто нанимают знакомых и родственников. Понятие реализатора не встречается в словаре покупателя, однако им часто пользуются сами продавцы для того, чтобы позиционировать себя в субординации рыночных идентичностей.

В этом отношении определенный интерес представляет проблема тендерных отношений. Многие примеры и наши собственные наблюдения подтверждают, что таким неприбыльным делом, как реализация, занимаются в основном женщины. Однако следует признать, что эта работа также предлагает женщинам новые возможности. Будучи экономически активными па рынке, они получают доступа к доходам, т.е. пусть только втайне, но они могут накопить некоторую сумму. Появляются тендерные способы накопления и таким образом тендерные отношения могут быть перестроены (Lachenmann 1998: 40).

Реализатор имеет шанс со временем стать самостоятельным владельцем, открыв на накопленные деньги свое дело. Торговцам-новичкам доступна карьера мелкого торговца, они имеют возможность на заработанные деньги купить товар и стать собственниками. Либо они могут приобрести товар на оптовых рынках или во время «шоптуров» и затем продавать его на рынках Ташкента. Стартовый капитал занимается без процентов у знакомых и родственников. Прибыль реинвестируется, а в случае успеха чистая прибыль и количество товара растет. Это лишь первый шаг на длинном пути к статусу независимого мелкого торговца. Однако как только мы сталкиваемся с понятием сетей, «независимость» становится весьма сомнительным понятием.

Сообщество, из которого состоит ядро социальной сети, может стать паттерном для построения карьеры мелкого торговца. Некоторые из этих сетей создаются в ходе совместного шоптура. Большинство мелких торговцев признают, что они координируют свои поездки с друзьями, для того чтобы быть в состоянии помочь друг другу за границей. Тем не менее эта группа не имеет постоянного членства или общего бюджета. Усиление этих связей за границей соответствует представлению о том, что при большой этнической дистанции внутренние связи стабилизируются, что представляется излишним у себя дома (Wallace 1997:14; Evers/Schrader 1994). Мелкие торговцы ускорили создание торговых маршрутов в значительной степени благодаря предоставлению социальной поддержки, информации и финансирования. Дальнейшая стратегия состоит в расширения сети - приватных и публичных социальных контактов. Итак, мелкие торговцы представляют собой новую социальную группу, которая появилась в результате трансформации, и те из них, кто вовлечен в торговлю, осуществляющуюся на больших расстояниях, чаще других были мобильны в «прежней» жизни (что объясняется работой, учебой или службой в армии) или смогли использовать свое социальное положение или капитал. Обладание информацией о собственной позиции в окружающем обществе позволяет создать сеть «добрых услуг», т.е. коррупцию, избежать конфликтов с властями, и тем самым является *«qua»* фактором успеха, особенно для новых действующих лиц в экономике. Акторы, которые действуют внутри такой сети и из которых эта сеть и состоит, находятся между собой в особых отношениях. Индивиды прини-

мают участие в реципрокных сделках или отношениях обмена с помощью этих сетей, что может впоследствии увеличить количество трансакций и объем приобретаемой информации, крайне необходимых для успешного функционирования в нестабильных условиях. И аналитические подходы, и кейс-стади демонстрируют, что *доверие* и *безопасность* формируют *«raison d'etre»* реципрокности (Sabel 1990; Eckert 1996).

Интеграция в социетальную систему -проблема укорененности

Несмотря на возрастание значения экономического капитала, отношения торговли остались социально «укорененными». Это происходит со всеми формами экономической активности, даже в таких развитых капиталистических странах, как США (см. Granovetter 1985, Swedberg 1990, Swedberg/Smelser 1994), и еще более характерно для посткоммунистических обществ, в которых все еще происходит формирование капиталистических отношений.

Мелкие торговцы и производители вынуждены прибегать к использованию незаконных практик. В результате они обращаются за помощью и поддержкой к «своим» людям. Другими словами, появилась необходимость в *доверии* и *безопасности,* поисками которых они и занялись. Существуют различные способы снижения *риска.* Особенно это важно для тех торговцев, которые ведут свой бизнес в другой стране: там они оказываются беззащитны, подвержены эксплуатации, насилию со стороны полиции и т.п. (Wallace 1997).

Обнаруженные в ходе исследования отношения в основном относятся к двум областям: с одной стороны, стоит отметить наличие разнообразных зависимостей (материальной, связанной с законностью, зависимости от власти), с другой стороны, велика роль распространения информации. Индивидуальный мелкий торговец, во-первых, окутан тесной сетью социального контроля и обязательств, во-вторых, хорошо информирован о бизнесе своих соседей, знакомых. Способы распределения информации и способы интерпретации ситуаций зависят от сетей.

Одно из главных условий начала бизнеса - наличие начального капитала. В процессе его накопления особенно важна сеть личных отношений. Потребность в кредите (дня приобретения товаров,

места на рынке и т.д.) чаще всего удовлетворяется без обращения в банк из-за неэффективности системы защиты депозитов. Тем не менее, по словам директора *Соцгорода,* существуют частные банки и институты кредитования, в которых можно брать деньги под проценты. В Узбекистане, как и в других странах Восточной Европы и СНГ, сотрудничество с банком не воспринимается как «нормальное» или «обычное». Поэтому мелкие торговцы предпочитают занимать деньги у других мелких торговцев: знакомых, друзей и родственников.

Полукриминальный характер исследуемых практик, нестабильность ситуации, необходимость экономических сетей, финансовой поддержки и т.д. - все это становится основой для специфических форм солидарности, способных снизить риски. Так, наличие близких личных контактов с соседями по рынку или членами рыночной администрации делает формальные гарантии в виде подписи на бумаге или долгосрочных обязательств излишними. Дружба, родство, длительные дружеские связи являются базовыми категориями для описания социальных сетей и основ доверия (Powell 1990, Powell /DiMaggio 1991).

Дружба. В советском обществе дружба была важной формой сотрудничества, которая основывалась на высокой степени доверия и выходила за границы рационального отношения.
«Друг - это тот, кто всегда понимает тебя, прощает тебя, когда у тебя проблемы, затруднения. Друг - это тот, в ком я могу быть уверен, что он меня не обманет» (Стефан, 35, армянин). Именно таких людей предпочитают видеть в роли бизнес-партнеров, поскольку друзья связаны не только общим прошлым, но и моральными обязательствами, которые отражают границы дозволенного в условиях отсутствия легального окружения.

Тем не менее истинная дружба в бизнесе - большая редкость, поскольку зачастую торговые секреты создают для нее границы. Она дополняется отношениями с родственниками и знакомыми, которые характеризуются как «испытанные и верные», проверенные на опыте.

Родство. Один из моих информантов сказал: *«Доверие существует в родстве»* (Стефан, 35, армянин). В Узбекистане строгое разделение на семейные кланы сохранилось лишь в старой системе соци-

альной поддержки. Только один из моих информантов, родом из сельской местности (Каракалпакастан), упомянул о существовании клановой системы[1]. С переходом к рыночной системе межсеменые различия снова стали проявляться, однако приобрели новое качество. Некоторые семейные группы создали совместные фермерские хозяйства, и социальные и экономические различия между ними стали более очевидны.

Новые сети. Когда отсутствуют какие-либо предварительные отношения, много времени уходит на создание новых связей. Это часто сопряжено с обменом материальными/информационными дарами, приглашением потенциальных партнеров на обед или просто на «водку», на церемониальные банкеты или встречи, с пожертвованиями в пользу общины *(махала)* (Kaiser 1998). Этим практикам часто приписывается символическое значение жестов/знаков дружбы, верности, взаимного доверия и «придания лица» (код, которым передает чувство социальной важности в сети, репутацию). Границы и значение сети создаются с помощью этого активного обмена дарами или услугами.

Социальные сети и новые ограниченные ресурсы. Индивидам, осуществляющим сетевые стратегии, необходимо конвертировать сетевой капитал в финансовый, что предполагает создание ресурсной базы, системы одалживания, поскольку деньги приобрели особую важность. В советские времена в условиях тотального дефицита в экономике было важно занимать положение в распределительной системе правительственной администрации или быть посредником, и сегодня ресурсы или социеталыюе благосостояние в большей степени распространяется по каналам «укорененной» рыночной экономики. Согласно Ямагиши (Yamagishi, Gillmore, Cook 1988), локус власти всегда смещается в сторону наиболее ограниченных ресурсов. *Таким образом, можно утверждать, что переход от «второй экономики» с ее избытком денежных средств к неформальной экономике посткоммунистического Узбекистана сделал финансовый капитал и возможность его достать главным фактором распределения власти внутри сети.* Экономическая активность, такая, как торговля, стала более важна и приобрела значение стратегии получения и удержания вла-

[1] В городских районах таких кланов очень мало, и, как правило, они редко вовлечены в деловую активность. В Карапалкастане, если верить респонденту, также не очень много групп, объединенных на основе общих деловых интересов.

стных позиций в рамках данных социетальных условий. Тогда сетевой капитал «имеет два способа применения: он заменяет рынок и государство и накладывается на рынок и государство» (Sik 1994b: 75).

Трансформированные способы действия: стратегические сети и отношения с государством

Из-за падения доверия к официальным социальным институтам и появления новых экономических возможностей объем социальных сетей в посткоммунистическое время по сравнению с коммунистической эпохой вырос. Шик (Sik 1994) утверждает, что социальные сети получают особое распространение на посткоммунистическом пути от коммунизма к капитализму. Согласно Грановеттеру (Granovetter 1985), каждое общество характеризуется определенным объемом социальный сетей, существующих для того, чтобы оптимизировать личную и экономическую деятельность. Анализ изменений их объема и роли в период трансформации представляет научный интерес.

Предполагалось, что в Узбекистане постепенность перехода к рыночной экономике поможет избежать социальных рисков и политической нестабильности. Монополизация ресурсов властями предотвратила появление оппозиционных элит и политического предпринимательства с сепаратистскими интересами. Ресурсы равняются власти, отсутствие ресурсов равняется зависимости. Частные инициативы захлебнулись в противоречивых законах и декретах, заоблачных налогах и вмешательстве правительства. Объем свободной рыночной экономики в действительности понизился сразу после введения нового законодательства. Все чаще стали появляться базары - невидимые, незаметные, скрытые от глаз.

Государство и особенно его исполнительные органы мало изменили свое отношение к мелким торговцам, работающим независимо. В советское время частная торговля или владение рынком были незаконны и потому осуществлялись втайне. Сегодня культура *«толчка»* формально легализована, и существуют документы, которые регулируют эту деятельность, комиссии, которые определяют соответствие правилам торговли. Появились шансы использовать экономические возможности за пределами структур, основанных на сетях. Тем не менее многие были вынуждены обратиться к нелегальным или полулегальным методам.

Столкновение с органами власти сопряжено с большим риском. Для того чтобы защитить себя от нежелательных последствий, мелкие торговцы «строят» дружеские отношения с другими бизнесменами, с милицией и людьми, работающими во властных структурах, что *«увеличивает силу бизнесмена»* (Стефан, 35, армянин). Кажется вполне вероятным, что связи, которые собеседники описывают как дружеские, налажены и хорошо работают с представителями власти в самых разных областях. Это было особенно важно в то время, когда законодательство изменялось так быстро, что никто не был уверен, что сегодня законно, а что нет, и что вело к еще большему падению доверия к государству и его способности к предсказуемым действиям. Высокий уровень государственного контроля в Узбекистане четко осознается респондентами, что требует систематического анализа взаимодействия между государством и «новыми экономическими деятелями». В государствах с различным уровнем контроля существуют очевидные различия в торговых режимах, социальных и культурных последствиях предпринимательства. Для описания этой ситуации в разных контекстах мы предлагаем следующую модель взаимодействия между уровнем *социетального контроля* и уровнем *социалюной укорененности:*

		Социальная укорённость	
		Высокая	Низкая
Уровень контроля	Высокий	Стратегические сети / присвоение сообществом (вплоть до создания мафии)	Контролируемая государством торговля на основе контактов
	Низкий	Дилемма торговца и её решения (Evers / Schrader 1994)	Провал рынка: мошенничество, хаос

Заключение

Исследование мелких торговцев показало, что торговля в Узбекистане «укоренена» в неформальных сетях и социокультурных

отношениях, которые в свою очередь подверглись фундаментальным изменениям при трансформации социально-экономических процессов. Мелкие торговцы являются не только «жертвами» изменений, но и инициаторами экономических трансформаций.

Узбекский «толчок» представляет собой модель освоения рыночных механизмов на уровне каждодневных практик и того, как происходит трансформация - в реальности и в умах самих акторов. «Толчок» можно понять лишь как социальное явление, как устройство для обмена культурных ценностей на новые паттерны поведения, реализации новых социальных практик и создания нового специфического образа жизни и идентификации. Его следует изучать из перспективы динамического подхода к пониманию и описанию мелких торговцев, их экономики. Использование мелкими торговцами категорий и понятий советского времени лишь отражает новое, отнюдь не единообразное формирование позитивной идентификации среди акторов, стремление оправдать свои практики и определить свое собственное отношение к рынку в прошлом.

Смысл «сетей мелких торговцев» и «стратегических сетей» - в избежании и минимизации социальных рисков. Полулегальный характер исследованных практик лежит в основе специфических форм солидарности, которые способны снизить риск и поддержи-вать присвоение, осуществляемое сообществами. Дружба, родство и длительное знакомство являются тремя базовыми категориями для описания социальных сетей и оснований доверия. Паттерны отношений в сетях (дружба, родство, интимная связь) используются как ресурс, с помощью которого определяется тип групповой активности/деятельности. Личные сети, связи и социальные отношения создаются скорее для облегчения мобилизации ресурсов, способов организации и присвоения, чем для работы в соответствии с этническими предпочтениями. Стратегическое действие формирует торговлю.

Eckert J. Das unabhangige Usbekistan: Auf dem Wegvon Marx zu Timur. Munster. 1996. Eickelmann D., Kamran P. Muslim societies and politics - soviet and us approaches (a conference report) // Middle East Journal. 194l.Vol.45. 4. S. 630-644.

Evers H.-D., Schrader H. The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets.
L. 1994. Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness //
American Journal of Sociology. 1985. 9. 1, 3, November. P. 481-510. Kaiser M. Reopening of the Silk Road. Informal Sector Trade in Uzbekistan. Dissertation.
Bielefeld, 1998. Kaiser M. Die Soziologie in einem Lande. Die Transformation in Usbekistan // Soziologie
1997. 2. Opladen. Lachenmann G. Frauen und Globalisicrung: akruelle Entwicklungen und kritische
Diskurse. Working Paper 284. Bielefeld, 1998. Leitzel J. Russian Economic Reform. L, 1995. Polanyi K. The Great Transformation. Politische und okonomische Ursprunge von
Gesellschaften und Wirtschaftssystcmen. Frankfurt/Main, 197S. Powell W. Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organisation // Research in
Organisational Behaviour. 1990. No. 12. P. 295-336. Powell W. DiMaggio P. The New Institutionalism in Organisational Analysis. Chicago,
1991. Sabel C Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy //
Explorations in Economic Sociology. N.Y., 1990. P. 104-144. Sik E. From the Multicoloured to the Black and White Economy: The Hungarian Second
Economy and the Transformation // International Journal of Urban and
Regional Research. 1994a. Vol. 18. No. 1. P. 46-70. Sik E. Network Capital in Capitalist, Communist and Post-communist Societies //
International Contributions to Labour Studies. 1994b. 4. P. 73-
93. Swedberg R. Economics and Sociology- Princeton, 1990.
Swedberg R., Smelser N. The Handbook of Economic Sociology. Princeton, 1994. Wallace C Spending, Saving or Investing Social Capital: the Case of Shuttle Traders in
Post-Communist Central Europe. Working paper 279. Sociology ot
Development Research Centre. Bielefeld, 1997. Yamagishi T., Gillmore M., Cook K. Network Connections and the Distribution of Power in
Exchange Networks //American Journal of Sociology. 1988. 93. 4. P. 833-6М. Шкаратан О., Радаев В. Социальная стратификация. М, 1995.

Пер. с англ. Ф. Погорелова