
ՍՈՑԻՈԼՈԳԻԱ

ՍՈՑԻԱԼԱԿԱՆ ԿԱԴԻՏԱԼԸ ԷԹՆԻԿՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՏԵՔՍՈՒՄ (ՄՈՍԿՎԱՅԱՐՆԱԿ ՀԱՅ ԳՈՐԾԱՐԱՐՆԵՐԻ ՕՐԻՆԱԿՈՎ)

ՄԱՐԻԱՆՆԱ ԱԲՐԱՀԱՄՅԱՆ

Այսօր գործարար աշխարհում էթնիկ խմբավորումները, որոշակի տեղ զբաղեցնելով գլոբալ տնտեսության մեջ, գրանցում են լուրջ հաջողություններ: Ինչպես Չ. Սիկկիչն է նշում, էթնիկությունը յուրահատուկ կայուն և երբեմն ինտենսիվ խմբային ինքնության և համերաշխության ապրում է, որն ի սկզբանե ձևավորվում է էթնոսոցիալական տարածությունում կենսաձագումնաբանական միասնականության հիման վրա՝ ձևավորելով «մենք» և «ոչ մենք» միջխմբային փոխազդեցությունը¹: Էթնիկ ցանցերը հիմք են նոր սոցիալական ցանցերի ձևավորման և հետագայում սեփական քիզնեսի ստեղծման համար:

Ռուսաստանի պետական վիճակագրական դաշնային ծառայության կողմից իրականացված մարդահամարի տվյալների համաձայն՝ Ռուսաստանում, հատկապես Մոսկվա քաղաքում, գրանցվել է հայերի թվաքանակի աճ: Ավելին, ըստ հանրահայտ Forbes ամսագրի, Ռուսաստանի Դաշնության ամենահարուստ գործարարների ցանկում առաջատար հորիզոնականներ են զբաղեցնում հայկական ծագումով մոսկվայաբնակ գործարարները՝ Դանիլի Խաչատուրով, Սարկիսով Եղբայրներ, Սամվել Կարապետյան և ուրիշներ²:

Հիմնվելով Մոսկվայում իրականացված սոցիոլոգիական հետազոտության տվյալների վրա՝ այս հոդվածում դիտարկվում է էթնիկ ցանցերի դերը մոսկվայաբնակ հայ գործարարների սոցիալական կապիտալի ձևավորման գործում: Հետազոտության մեջ ընդգրկվել են մոսկվայաբնակ երեսուն հայ գործարարներ, ովքեր տնտեսական գործունեություն են ծավալում տարբեր ոլորտներում՝ գիտություն, առևտուր, շինարարություն, անշարժ գույք, բանկային գործ, առողջապահություն, սպորտ և այլն: Սոցիոլոգիական հետազոտու-

¹ Мицкевич З. В. Социология и Психология национальных отношений, СПб., М., 1999, с. 14-15.

² "Мировой рейтинг миллиардеров" — 2013, <http://www.forbes.ru /rating/milliardery-package/234692-mirovoi-reiting-milliardero-2013>.

թյան նպատակն էր բացահայտել մոսկվայաբնակ հայ գործարարների սոցիալական կապիտալի առանձնահատկությունները: Առանձնացվել են հետևյալ խնդիրները.

- ինչպիսի՞ դեր ունի էթնիկ խումբը սոցիալական կապիտալի ձևավորման գործում,

- ինչպիսի՞ դեր ունի էթնիկ խումբը հայ գործարարների սոցիալական ցանցերի ձևավորման գործում,

- ինչպիսի՞ն է հայ էթնիկ խմբի աջակցության բնույթը:

Մ. Գրանովեթերը «Թույլ կապերի ուժը» աշխատության մեջ պնդում է, որ շատ հաճախ մեզ անհրաժեշտ տեղեկատվությունը և հնարավորությունները տալիս են «թույլ կապերի ուժերը»³: «Ուժեղ կապերը» մարդու ընտանիքն է, հարազատները, նրա ընտանիքի անդամները: Այստեղից էլ կարելի է եզրակացնել, որ առաջնային կապիտալն ուժեղ կապերի հիման վրա ձևավորված սոցիալական կապիտալն է: Իսկ «թույլ կապերը» ապահովում են ընթացիկ կապիտալի ձևավորումը:

Հիմնվելով իրականացված հետազոտության արդյունքների վրա՝ կարելի է ի հայտ բերել մոսկվայաբնակ հայ գործարարների առաջնային և ընթացիկ սոցիալական կապիտալի որոշ բնութագրիչներ: Ըստ գործարարների՝ հաճախ անհրաժեշտ լծակների կամ տեղեկատվության տիրապետում են նրանք, ովքեր գործարարի հետ չունեն ընդհանուր ծանոթներ, կապեր: «Թույլ կապեր» են համարվում այն ծանոթները, ովքեր այդպես էլ չեն դարձել ընկերներ, սակայն ունեն տնտեսական գործունեության պրակտիկ փորձ կամ միջոցներ, որոնք անհրաժեշտ են գործարարին այս կամ այն խնդիրը կարգավորելու համար: Հարցվողների մեծամասնությունը թույլ կապերի առավելությունները կարևորում է հատկապես ռեսուրսների հասանելիության տեսանկյունից: Հաճախ, մասնավորապես տեղեկատվության տեսանկյունից, թույլ կապերն ավելի օգտակար են լինում, քան ուժեղ կապերը:

Կարելի է առանձնացնել թույլ կապերի վրա հիմնված ընթացիկ սոցիալական կապիտալի հետևյալ գործառույթները.

- տնտեսական գործունեության ընթացքում առաջացող խոչընդոտների կարգավորման, վերացման, հիմնախնդիրների լուծման մեխանիզմների, միջոցների վերաբերյալ տեղեկատվության տրամադրում,

³ **Granovetter Mark S.** The Strength of Weak Ties// American Journal of Sociology/ University of Chicago Press, 2001, pp. 1360-1380.

- նոր տնտեսական գործունեություն ծավալելու հնարավորության երաշխավորում,

- նոր «թույլ կապերի» ձևավորում /տարբեր ոլորտների, միավորումների, ընկերությունների հետ կապերի հաստատում/:

Հարցվողներից մի հայ կին /սպորտի դպրոցի սեփականատեր, օլիմպիական եռակի չեմպիոն/հիշում էր.

«Օլիմպիական խաղերից հետո՝ միջոցառումներից մեկի ժամանակ, հանդիպեցի Միջազգային օլիմպիական կոմիտեի անդամ շապ կարևոր մարդու: Նա պարզապես ծանոթ մարդ էր ու ինձ ասում էր. «Իմ պաշտոնավարության ժամանակ բոլոր օլիմպիականները իմ երեխաներն են»: «Հարցրեց՝ մե՞զ մոդ ես սովորում, ասացի՝ մեծ հաճույքով կսովորեի, բայց՝ ոչ, խոսակցություն բացվեց... Հետո ինձ զանգեցին և ասացին, որ երկու շաբաթից ընդունելության քննություններն են: Ընդունեցին, և արդեն սովորելու ընթացքում համակուրսեցիներիս միջոցով, ովքեր սպանում էին երրորդ, չորրորդ կրթություն, ուներին շապ ուժեղ կապեր, բազում ծանոթներ ձեռք բերեցի»:

Հայտնվելով օտար երկրում որպես ներգաղթած՝ նա, այնուամենայնիվ, ունեցել է լրացուցիչ ռեսուրս՝ սոցիալական կապիտալ: Նման ռեսուրսները թույլ են տալիս ոչ միայն մնալ հյուրընկալող երկրում, այլ նաև հաստատվել և լուրջ գործունեություն ծավալել նրա տնտեսական ոլորտում:

Ինչ վերաբերում է մոսկվայաբնակ հայ գործարարի էթնիկ ցանցի գործառնությանը, ապա հարցվողների մեծամասնությունը նշում էր, որ էթնիկ աջակցությունն արտահայտվում է միայն հետևյալ գործառույթների կատարմամբ. այս ցանցի միջոցով տեղի է ունենում գործարար վարքի փորձի փոխանցում և նմանակում՝ տնտեսական գործունեության տեսակի ընտրություն, նոր բիզնեսի զարգացման գաղափարների գեներացիա, տնտեսական գործունեության ընթացքում հիմնախնդիրների կարգավորման մեխանիզմների մշակում, խոչընդոտների հաղթահարում և այլն: Մեծ է էթնիկ ցանցի դերը նյութական, հոգեբանական և սոցիալական աջակցության տրամադրման գործում՝ բնակության վայր, նախնական աշխատանք, գումար և այլն:

Հարցվողներից ոմանք պնդում էին, որ առհասարակ էթնիկ աջակցություն չեն ունեցել՝ իրենց հաջողության միակ բանաձևը համարելով ամենօրյա քրտնաջան աշխատանքը: Այսինքն, ելնելով հետազոտության տվյալներից, կարելի է տարբերակել մոսկվայաբնակ հայ գործարարի սոցիալական կապիտալի հետևյալ տեսակները.

• առաջնային սոցիալական կապիտալ, որի տակ հասկանում ենք էթնիկ ցանցի ներսում գործարարի համար հասանելի ռեսուրսների հիման վրա իրականացված իշխանություն, փող, տեղեկատվություն, ձևավորվող ցանցեր ու կապեր: Էթնիկ կապերը՝ ընտանիք, հարևաններ, ընկերներ, բարեկամներ և այլն, դառնում են սոցիալական ցանցերի ձևավորման առաջին օղակները, որոնք ենթադրում են կապերի տրանզիտիվություն: Մտերիմները, ծանոթները, ընկերները, հարևանները, բարեկամները նորեկների համար ստեղծում են որոշակի հնարավորություններ՝ փոխանցելով իրենց արդեն ստեղծած կապերը:

• Ընթացիկ սոցիալական կապիտալ - էթնիկ ցանցից անկախ մոսկվայաբնակ հայ գործարարի նոր կապերի և ցանցերի ամբողջություն: Այս կարգի հայ գործարարների կարծիքով սոցիալական կապիտալի ձևավորումը և կուտակումը մեծապես կախված են հենց գործարարի անհատական ունակությունից՝ ձևավորել հարաբերությունների նոր կառուցվածք և փոխակերպել դրանք տնտեսական շահույթի, այսինքն՝ դրանով իսկ նրանք կարևորում են անհատական բնութագրիչների առկայությունը՝ անմիջական, անկաշկանդ, ինքնաբերուի շփում կազմակերպելու ունակությունը, հաղորդափոխությունը, նախաձեռնողականությունը, ազնվությունը, պարտաճանաչությունը և այլն:

Մոսկվայաբնակ հայ գործարարների մեծամասնությունը գտնում է, որ էթնիկ աջակցությունը սահմանափակվում է միայն առաջնային կապիտալի ձևավորմամբ, ավելին, նրանք մոսկվայաբնակ հայ գործարարներին բաժանում են երկու խմբի՝ ա/. աշխատասեր և ազնիվ, բ/. ծույլ ու անազնիվ: Օրինակ՝ մոսկվայաբնակ հայ գործարարներից մեկը, ով ինժեներական սարքավորումների արտադրության և սպասարկման ընկերության սեփականատեր էր, այս կապակցությամբ ասել է հետևյալը .

«Ինձ համար գոյություն ունեն երկու տեսակի հայեր՝ աշխատող հայեր, որոնք երբևէ աշխատածից ավել փող չեն վերցնի: Եվ կա նաև մարդկանց որոշակի կատեգորիա, ովքեր չեն ուզում շատ աշխատել, այլ գալիս են ու մշտապես փող են խնդրում՝ փող, փող: Իսկ ես չեմ կարող բոլորին անընդմեջ փող տալ: Ու այդ ուզողներն այնքան շատ են»:

Բայց արդյոք կարելի՞ է միանշանակ պնդել, որ մոսկվայաբնակ հայ գործարարի համար էթնիկ խմբի աջակցությունը սահմանափակվում է միայն առաջնային կապիտալի ստեղծմամբ:

Այս հարցին պատասխանել կարելի է Ռ. Մերտոնի «Ռեֆերենտ խմբերի» տեսության շրջանակներում: Մերտոնը ներմուծում է «հարաբերական գրկում

/դեպրիվացիա/» հասկացությունը⁴, որը վերաբերում է «անբավարարվածության» զգացումին, որն օբյեկտիվ իրավիճակում առերևույթ չպետք է առաջանա: Այս հասկացության սահմանման համար Մերտոնն իր աշխատության մեջ օգտագործում է զինվորների կողմից իրենց իրավիճակի համեմատությունն ուրիշների իրավիճակների հետ: Համեմատությունը, ըստ Մերտոնի, իրականացվում է ըստ կարգավիճակի բնութագրիչների: Դեռևս Ջ. Միդը, ըստ Մերտոնի, գտնում էր, որ անհատը կուտակում է փորձը, վարքի պրակտիկան ոչ թե ինքն իրեն, ուղղակիորեն, այլ անուղղակի իր սոցիալական խմբի տեսանկյունների ընդհանուր եզրակացություններից⁵:

Հենց այն խմբերը, որոնց պատկանում է տվյալ անհատը, ապահովում են նրա համար ինքնագնահատականի ձևավորման չափանիշներ: Գործարարը տեղեկանում է ուրիշների դիրքերից և գնահատման չափանիշներից ինչպես խմբի ներսում՝ «ingroup», այնպես էլ խմբից դուրս՝ «outgroup»: Մերտոնը գտնում է, որ հենց սեփական խմբի՝ այլ էթնիկ խմբերի հետ համեմատության ընթացքում է առաջանում անբավարարվածության զգացում՝ անարդարության, խաբված լինելու, գնահատված չլինելու և այլն, որոնք էլ ձևավորում են բացասական անդամները, տպավորությունները սեփական խմբի նկատմամբ: Արդյունքում յուրաքանչյուր գործարար հակված է կապ հաստատել այն խմբի հետ, և նրան բնորոշ են այն զգացողությունները, նրանք հարմար են զգում այն մարդկանց հետ, ովքեր պատկանում են այդ հեղինակավոր շերտին: Խումբն աստիճանաբար ճանաչում է նման մարդկանց՝ իբրև իրենց խմբին հարմարված: Եվ այս «նշանակալի ուրիշները» գործարարի համար համարվում են «Մենք»-խումբ, որում գործարարը բավարարված է իր մասին պատկերացումներով և բարձր գնահատականով և բացասական վերաբերմունք է ցուցաբերում «Նրանք»-խմբին, որը հակասում է, ըստ գործարարի, այդ պատկերացումներին⁶:

Արդյունքում ստացվում են երկու տեսակի «Մենք»-եր.

- «Մենք»՝ որպես էթնիկ խումբ՝ հայերս՝ ընտանիքի անդամներ, հարևաններ, ընկերներ, ինչպես նաև «Մենք»՝ միևնույն էթնիկ խմբի ենթախմբեր՝ ախալքալաքցիներ, արարատցիներ, տաշիրցիներ, երևանցիներ, նոյեմբերյան-

⁴ Мертон Р. К. Референтная группа и социальная структура, М., 1991, с. 3-105.

⁵ Mead George H. Mind Self and Society, Chicago: The University of Chicago Press, 1934, p. 138.

⁶ Мертон Р. К. Референтная группа и социальная структура, М., 1991, с. 48.

ցիներ և այլն/որպես հազարամյա մշակույթի ժառանգներ, որոնք պետք է լինեն համախմբված և միասնական, օգնեն միմյանց/:

• «Մենք»՝ որպես հաջողակ, հեղինակավոր գործարարների խումբ, որին անդամակցությունն ապահովում է հայ գործարարների բարձր ինքնագնահատականը՝ անկախ ազգային պատկանելությունից:

Եվ այստեղից էլ պարզ է դառնում, որ «հարաբերական զրկումը /դեպրիվացիան/» այն մոսկվայաբնակ հայ գործարարին, ում ռեֆերենտ «Մենք» - խումբը հաջողակ գործարարների խումբն է՝ անկախ ազգային պատկանելությունից, ոչ միայն թույլ չի տալիս բարձրաձայնել էթնիկ աջակցության ողջ բովանդակության, նրա իրական պատկերի մասին, այլև համեմատականներ գծելով տարբեր ազգերի ներկայացուցիչների հետ, ընդգծված բացասական արտահայտվել միմյանց մասին՝ նախապատվություն տալով այլազգի գործարարներին՝ հաշվի առնելով նրանց հետ տնտեսական համագործակցության փորձը:

Եվ հենց այսպիսի առանձնահատկություններով է պայմանավորված տնտեսության մեջ հայ էթնիկ խմբավորման հարաբերական անարդյունավետությունը հրեաների էթնիկ խմբավորման համեմատությամբ, որն առանձնանում է իր անդամների համախմբվածությամբ և պատրաստակամությամբ՝ զոհաբերել անձնական շահը հանուն խմբի ընդհանուր նպատակների, որտեղ այլ խմբերի հետ ցանկացած համեմատության դեպքում էլ սեփական էթնիկ խումբն է համարվում ռեֆերենտ՝ հեղինակավոր և ցանկալի:

Այսպիսով, մոսկվայաբնակ հայ գործարարների սոցիալական կապիտալն իրարից տարբեր էթնիկ ենթախմբերի սոցիալական կապիտալների տարատեսակ հանրագումար է, ընդ որում էթնիկ ենթախմբերը գոյանում են հետևյալ սկզբունքներով.

- էթնիկ ենթախմբի միևնույն աշխարհագրական տարածքի պատկանելությամբ՝ որտեղից են գաղթել,
- ենթախմբի տնտեսական գործունեության տեսակով և փորձով,
- ենթախմբի անդամների ժամանման ժամանակային գործոնով՝ երբ են եկել:

Եզրակացություն

Հիմնվելով հետազոտության արդյունքների վրա՝ կարելի է առանձնացնել մոսկվայաբնակ հայ գործարարների սոցիալական կապիտալի հետևյալ առանձնահատկությունները.

• Մոսկվայաբնակ հայ գործարարների սոցիալական կապիտալի տեսակները հիմնականում երկուսն են՝ ուժեղ կապերի վրա հիմնված առաջնային կապիտալ և ընթացիկ՝ հիմնված թույլ կապերի վրա: Մոսկվայաբնակ հայ գործարարները կարևորում են տնտեսական գործունեության մեջ ընթացիկ սոցիալական կապիտալը՝ հասանելի ռեսուրսների ծավալի տեսանկյունից:

• Էթնիկ ցանցը չունի նշանակալի ազդեցություն մոսկվայաբնակ հայ գործարարի ընթացիկ սոցիալական կապիտալի գործում, իսկ էթնիկ ցանցի աջակցությունը սահմանափակվում է միայն բիզնեսի մեկնարկային փուլում առաջնային կապիտալի ձևավորմամբ: Իրականում դա պայմանավորված է մոսկվայաբնակ հայ որոշ գործարարների հարաբերական զրկմամբ՝ անբավարարության զգացումով սեփական էթնիկ խմբից՝ ռեֆերենտ համարելով մեկ այլ խմբի պատկանելությունը:

• Մոսկվայաբնակ հայ գործարարի թույլ և ուժեղ կապերը փոխլրացնում են միմյանց: Ուժեղ կապերն առավել զգացմունքային են, դրանք արտահայտում են հոգածություն, անհանգստություն, աջակցություն, ոգևորում: Մինչդեռ թույլ կապերում զգացմունքային ֆոնը գրեթե բացակայում է:

• Մոսկվայաբնակ հայ գործարարների սոցիալական կապիտալը միատարր, միասեռ չէ: Իրականում մոսկվայաբնակ հայ գործարարների սոցիալական կապիտալը ենթախմբերի, «ենթամենք»-երի սոցիալական կապիտալների հանրագումար է:

ԱՄՓՈՓՈՒՄ

Հոդվածը դիտարկում է էթնիկ ցանցերի դերը մոսկվայաբնակ հայ գործարարների սոցիալական կապիտալի ձևավորման գործում: Հիմնվելով սոցիոլոգիական հետազոտության տվյալների վրա՝ հեղինակն առանձնացնում է երկու տեսակի սոցիալական կապիտալ՝ առաջնային և ընթացիկ, ինչպես նաև մոսկվայաբնակ հայ գործարարների սոցիալական կապիտալի առանձնահատկությունները:

Բանալի բառեր – մոսկվայաբնակ հայ գործարար, էթնիկ ցանց, էթնիկ կապիտալ, թույլ կապերի ուժ, սոցիալական կապիտալ, ռեֆերենտ խումբ, հարաբերական դեպրիվացիա:

СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ В КОНТЕКСТЕ ЭТНИЧНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ПРОЖИВАЮЩИХ В МОСКВЕ АРМЯНСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ)

МАРИАННА АБРААМЯН

В статье рассматривается роль этнической сети в формировании социального капитала армянских бизнесменов в Москве. На основе данных социологического исследования автор выделяет два вида социального капитала – первоначальный и текущий, а также выявляет особенности социального капитала проживающих в Москве армянских бизнесменов.

Ключевые слова – Армянский бизнесмен в Москве, этническая сеть, этнический капитал, сила слабых связей, социальный капитал, референтная группа, относительная депривация.

THE SOCIAL CAPITAL IN THE CONTEXT OF ETHNICITY (ON THE EXAMPLE OF ARMENIAN BUSINESSMEN LIVING IN MOSCOW)

MARIANNA ABRAHAMYAN

This article considers the role of ethnic networks in the formation of social capital among Armenian businessmen in Moscow. On the basis of sociological research the author distinguishes two types of social capital – primary and current, and the characteristic features of the social capital of the Armenian businessmen living in Moscow as well.

Key words – Armenian businessmen in Moscow, ethnic network, ethnic capital, the strength of weak ties, social capital, reference group, relative deprivation.