

Боконтаева Дж.К.

**КАРАКОЛ ШААРЫНЫН ЭТНИКАЛЫК ИШКЕРДҮҮЛҮГҮНҮН
МОТИВДЕРИ ЖАНА СТИМУЛДАРЫ
(социологиялык изилдөөнүн материалдары)**

Боконтаева Дж.К.

**МОТИВЫ И СТИМУЛЫ ЭТНИЧЕСКОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ГОРОДА КАРАКОЛ
(материалы социологического исследования)**

Dj.K. Bokontaeva

**THE MOTIVES AND INCENTIVES OF ETHNIC
ENTREPRENEURSHIP THE CITY OF KARAKOL
(materials of sociological research)**

УДК: 316.25:331.552

Каракол этникалык ишкерлер арасында социологиялык изилдөөнүн негизинде ниеттерин жана бизнес-стимулдарды талдоого жана анализдөөгө алынды.

Негизги сөздөр: ишкердик, түрткү берүү, стимулдары, жеке менчик, жеке менчик ишкана, этнос.

В статье автор на основе социологического исследования, проведенного среди этнических предпринимателей города Каракол, проанализировала мотивы и стимулы в становлении разных форм бизнеса.

Ключевые слова: предпринимательство, мотив, стимулы, собственность, частное предприятие, этнос.

Author of the article on the basis of sociological research conducted among ethnic entrepreneurs of Karakol examined motives and incentives in the establishment various forms of business.

Key words: entrepreneurship, motivation, incentives, property, private enterprise, ethnicity.

Город Каракол – полиэтничное сообщество, в котором проживают представители более 24 различных этносов. Согласно данным статистического отдела при мэрии г.Каракол, в 2015 году в г.Каракол проживало 72123 человек. Из них 52133 кыргызов, 10705 русских, 2142 узбеков, 273 украинцев, 2583 уйгуров, 1152 дунган, 1069 татар, 792 казахов, 273 украинцев, 55 турков, 53 немцев, 37 корейцев, 30 азербайджанцев, 22 таджиков, 6 армян, 6 эстонцев, 4 молдаван, 3 туркмена, 1040 представителей остальных этносов.

Становление и развитие рыночных отношений, частной собственности в Кыргызстане способствовали появлению малых и средних предприятий в разных сферах экономической деятельности. Сегодня в г. Каракол открываются новые кафе, рестораны, магазины, гостевые дома, туристические центры и др. Владельцами многих малых и средних предприятий в сфере производства, торговли и услуг являются представители разных этносов – русские, узбеки, уйгуры, татары, и другие этносы, которые исторически связаны между собой и проживают в данном регионе.

Именно это является особенностью и уникальностью Каракола, так как этнические группы вносят свой посильный вклад не только в социально-экономическое развитие региона, но и придают определенный социокультурный колорит предпринимательству.

С 1 июня по 10 июля 2016года было проведено социологическое исследование методом устные истории. Целью исследования является изучение истории становления и развития этнического предпринимательства в г. Каракол, начиная с момента обретения Кыргызстаном своей независимости (1993-2016 гг.). В рамках данной статьи автором проанализированы мотивы и стимулы этнического предпринимательства в г. Каракол. В ходе исследование проведено: а) 17 нарративных интервью или устных историй б) 10 коротких мини – интервью. В процессе исследования были опрошены этнические предприниматели по возрасту, полу, образованию и месту проживания.

При переходе к рынку остро стоит проблема, какие социальные группы, ориентированные на рынок получают приоритетное развитие. По мнению российского социолога Беляевой Л.А. существует два варианта. Первый – крупные собственники, администраторы из бывшей номенклатуры, представители крупного теневого бизнеса, способные организовать эффективное производство; второй – массовые слои граждан, владеющие собственностью в результате приватизации государственной собственности. К ним относятся инженерно-технические работники, управленческий и административный персонал, не занимающую высших постов, работающую по найму интеллигенцию, городских и сельских мелких собственников, в том числе большую часть крестьянства и фермерства, рабочих высокой квалификации, работников сферы обслуживания и другие [1, с. 30].

Каковы же мотивы частно предпринимательского поведения? Типы предпринимательской мотивации изучены и описаны классиками экономиче-

ской теории И.Шумпетером, В.Зомбергом, М.Вебером и другие.

Выделяют четыре основных мотивационных типа:

Первый, условно называемый «традиционный», направлен на желание применять уже имеющийся профессиональный опыт и способности, работать в коллективе с хорошо устоявшимися связями, то есть сохранять стабильность уже достигнутого.

Второй, «аффективный», отражает стремление следовать своим эмоциям и чувствам - интуиции или психологическим особенностям своего характера. В одних случаях это будет «иметь уверенность в завтрашнем дне», в другом - прямо противоположное - испытать риск. Это могут быть также приятные ощущения от чувства свободы и независимости, но всегда – это стремление к определенным эмоциональным состояниям.

Третий, «ценностный» связан с влечением не к инструментальным благам, а к чему-то самоценному: исполнению долга перед собой, близким, обществом.

Четвертый, «инновационный». Он отражает желание профессионально проверить себя в чем-то (профессиональная инновация), и даже удовлетворять все новые и новые запросы («инновация» в сфере потребления).

Вышеописанные мотивы отражают различные потребности, кратко определяемые как потребности в «выживании» (первый тип), получение эмоционального удовлетворения (второй тип), самоутверждение (третий тип) и собственно в труде (четвертый тип). Реальность же представляет нам множество разнообразных сочетаний предпринимательских мотивов, создавая различные предпринимательские образы.

В процессе исследования почти все респонденты одним из главных причин создания собственного бизнеса назвали экономические причины, т.е. после развала советского союза все заводы и фабрики в городе Каракол стали закрываться. А в организациях, финансирующихся из государственного бюджета, заработная плата не могла обеспечить даже минимальный прожиточный уровень. Вот как об этом говорят сами респонденты.

Кульнара, кыргызка: «Может основной причиной была экономическая, нехватка денег... Когда я работала в Академии наук я еще подрабатывала в поликлинике. Я получала две заработной платы. Главная причина все же я думаю в том, что мои все родственники были коммерсанты (это те кто начинал бизнес – комен. автора). Они мне все говорили, как вы сидите с заработной платой в 20 сом, уходите отсюда в бизнес, в торговлю. И я ушла в бизнес под давлением своих родственников».

Наташа, кореянка: «Заработная плата всегда у нас была на уровне мизерной. В 1990-е годы Союз развалился, было очень сложно, поскольку пошли трудности. Я кореянка. А на Иссык-Куле корейцы не

особо приживаются и поэтому их очень мало. Восточная кухня у всех на слуху. Она всем нравится, прям мировой бренд, те же корейские салаты и т.д. И вот, в тяжелые 1990-е годы, когда зарплаты не хватало, я как-то пыталась, салатик сделала, что-нибудь кушать готовила и вот так я по выходным бегала на базар. И вот оттуда все начиналось. Я по субботам и выходным, с 1993-1996 гг., пока моя дочь не приехала, торговала салатами».

Юнус, дунганин: «Основная причина, то, что я работал в областной станции юных техников, эта работа стало глохнуть, часы сокращают, лично меня не ущемляли, вижу что детей все меньше и меньше ходит, снабжение таких внешкольных организаций становилось все хуже и хуже и предвидя перспективу развала, хотя зарплата была хорошей. Цены стали меняться, а зарплата становилась прежней. У меня третий ребенок родился и думаю надо более активным заниматься. Конец 80-х и начало 90-х, для людей это просто было выжить и прокормить семью».

Давран, узбек: «Причина, все в бизнес ушли в основном, причина экономическая, развал союза, под сокращение в основном попали, в отпуск без содержания сказали. А что такое отпуск без содержания – ничего не будешь получать, сиди дома. И на выживание пошло».

Однако, кроме экономических причин два молодых бизнесмена – Василий (украинец, 40 лет) и Нурлан (кыргыз, 33года) выделили и такие мотивы в открытии своего собственного дела, как заинтересованность в новом деле и принести пользу Караколу.

Василий, украинец: «На тот момент было интересно, и видимо этот интерес и проявился. Это была цель и мечта попробовать, с этим поработать, тогда это же была новинка... (компьютеры, прим. автора) Вы знаете, в то время это же было так модно, вы что... Видимо хотелось самому попробовать. Я же послужил в армии, было строгая дисциплина, а вырос я в других условиях. И для меня армия это своего урок, где все было строго, единоначалие, подчинение. А здесь я ушел в свое свободное плавание. Видимо да, на тот момент у нас другого выхода не было. Либо ты чем-то занимаешься, ли ты просто ходишь и что-то делаешь. В мире есть всего две вещи, либо ты работаешь на чью-то идею, либо ты работаешь на свою идею и она на тебя работает. И вот отсюда пошло. А вообще-то я и бизнес организовывал так просто для игры. Почему? Потому что в принципе, я и сад сейчас сажаю не для того чтобы прибыль получать, а мне это интересно»

Нурлан, кыргыз: «После стажировки в Америке в 2013 году я понял, что у нас в Караколе большой потенциал в сфере бизнеса, но у нас нет тех людей которые бы продвигали Каракол на туристическом рынке. И я решил открыть свое собственное дело в рамках проекта «Визит Каракол», где мы помогаем предпринимателям, которые начинают работать в ту-

ристической сфере развить свой бизнес, т.е мы предоставляем интернет-площадку, чтобы они предоставляли информацию о себе и о их бизнесе. Когда я работал и помогал родителям в отеле «Грин Ярд», то я проходил много семинаров и тренингов в различных организациях. И эти тренинги мне помогали и дали мне потенциал. Я сейчас хочу поделиться с людьми по туризму и по ведению бизнеса».

Материальная заинтересованность является одним из главных двигателей в развитии и процветании бизнеса у всех опрошенных респондентов, так как это приводит не только к определенному достатку, благополучию, свободу в действиях, но и моральному удовлетворению от своей работы.

Послушаем Асылгуль, кыргызка: «Да, я получаю плоды от своего бизнеса и поэтому я сейчас строю дом, обеспечиваю своих детей. Я свободна и поэтому я имею свободу в действиях, делаю то что мне нужно и выгодно. С другой стороны, наверно и лучше потребителям, они покупают нужный себе товар. И нам хорошо, когда наш товар они покупают, мы с ними устанавливаем хорошие, дружеские отношения. Многие клиенты меня благодарят и я получаю моральное удовлетворение..... благодарят, за то что мы продаем по цене, которая их удовлетворяет. И в этом случае мы тоже очень радуемся. Я, конечно удовлетворена, потому что я здесь зарабатываю деньги и удовлетворяю свои нужды».

Давран, узбек: «Да получаю, моральное удовлетворение, на это я живу и кормлюсь. Но здесь работать надо с людьми, туристами. Один покушал, тот другим говорит и те тем и и.т.д. Материальное тоже пойдет, если бы не кредит, было бы хорошо. Что посеешь, то пожнешь».

Мира, дунганка: «Сейчас трудно сказать, материальное удовлетворение, как-то тяжело, потому что усталость я получаю. А моральное не очень, материальное можно, так сказать на тройку. На пятерочку это с 1992 г. до 2005 года, сейчас нет, спад идет. Конкуренция большая, на рынке все дешево, у нас аренда дорогая, поэтому продаем чуть-чуть дороже. Ну, жаловаться грех, семью можно содержать».

Если говорить о преемственности бизнеса или передаче бизнеса по наследству, то этнические предприниматели высказывают разные точки зрения:

Кульнара, кыргызка: «Нет, я не хотела бы чтобы мои дети работали в бизнесе. Здесь и сердце болит, и нервы не в порядке. Бизнес съедает нервы. Им надо более спокойную работу. Может, если бы у меня была хорошая заработная плата, то я бы работала по своей профессии и не занималась бизнесом. Мы попали на такое тяжелее время».

Василий, украинец: «Интервьюер: Хотели ли вы, чтобы ваши дети пошли по вашим стопам? Думаю, дети выберут сами и я не навязываю. Интервьюер: Не хотели ли вы им оставить бизнес? Сделать династийным, но это только приводит к проблемам. У них свой выбор».

Мурат, кыргыз: «Да я хотел бы, чтобы мои дети пошли по моим стопам. Я думаю, что наша страна в экономическом отношении очень сильно отстает и чтобы наши дети не мигрировали в другую страну, то я хотел бы чтобы мои дети продолжили мой бизнес, работали и служили своей стране. И в то же время налоги, которые мы платим и социальные отчисления, которые мы делаем, остаются у нас в стране для народа, это тоже польза от нас государству».

Сулайман, дунганин: «Сто процентное (100%) материальное и моральное удовольствие получаю. Особенно моральную, я люблю свою профессию. В данное время я не занимаюсь врачебной деятельностью, больше руководителем и менеджером работаю».

Одним из классических мотивов типичного предпринимателя является материальное удовлетворение. Став хозяином он принимает на себя почти весь риск ведения бизнеса, самостоятельно выбирает направление деятельности своего предприятия. Так, решая вопрос о структуризации своего бизнеса, исходит из имеющихся ресурсов и наемной рабочей силы. Он составляет текущие и перспективные планы по объему той или иной продукции. При решении этих вопросов всегда есть риск ошибиться, понести убытки. С другой стороны, именно в таких сложных обстоятельствах формируется энергичный, предприимчивый работник, настоящий хозяин производства.

Предприниматель это человек, много работающий в тяжелых условиях. Он работает ради самореализации, ради переустройства мира, пусть на уровне своего небольшого предприятия. Именно это позволяет ему уважать себя и окружающих. Следовательно, для большинства предпринимателей главным мотивом бизнеса являются деньги как мера богатства, процветания, а, следовательно, иметь доступ к различным материальным благам, поддерживать существующий уровень жизни.

Литература:

1. Беляева Л.А. Средний слой российского общества: проблемы обретения социального статуса // Соц. исследования. - 1993. - №10. - С. 13-22.
2. Транскрип интервью Кульнара, кыргызка, 51 год, высшее образование, владеет частным магазином «Карылгач»;
3. Транскрип интервью Наташа, кореянка, 65 лет, высшее образование, владеет кафе, павильоном по продаже корейских салатов;
4. Транскрип интервью Юнус, дунганин 56 лет, высшее образование, владелиц магазинов, гостиница «Азия».
5. Транскрип интервью Давран, узбек, 55 лет, высшее образование, владеец кафе «Зарина».
6. Транскрип интервью Василий, украинец, 40 лет, высшее образование, владеец торгового комплекса «Империя электроники».
7. Транскрип интервью Асылгуль, кыргызка, 44 года, высшее образование, владеет павильоном по продаже косметики и мыломоющих изделий.

8. Транскрип интервью Нурлан, 33 года, кыргыз, высшее образование, руководитель туристической компании «Визит Каракол»;
9. Транскрип интервью Сулайман, дунганин, 53 года, высшее образование, владелец стоматологической клиники «Ви Ва Дент», кафе «Кочевник», гостиница «Элита».
10. Транскрип интервью Мира, дунганка, 67 лет, высшее образование, владеет посудным отделом в торговом комплексе «Кумтор».
11. Транскрип интервью Мурат, 33 года, кыргыз, высшее образование, владелец детского-развлекательного комплекса «Радуга».

Рецензент: д.социол.н. Мендибаев Н.
