

© Д. А. Зеленова, В. В. Кручинский

ЭКОНОМИКА ЧУДА: РОТАЦИОННЫЕ КРЕДИТНО-СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЕ АССОЦИАЦИИ В ТАУНШИПАХ ЙОХАННЕСБУРГА

Ключевые слова: ЮАР, взаимопомощь, экономическая неформальность, ротационные кредитно-сберегательные ассоциации, самоорганизация, стоквел

В статье рассматривается феномен южноафриканских групп взаимопомощи, прежде всего стоквелов и похоронных сообществ, среди жителей двух тауншипов Йоханнесбурга — Соуэто и Александра. Будучи глубоко укоренены в неформальной городской экономике ЮАР, стоквелы и похоронные сообщества в настоящее время переживают процесс постепенной трансформации как экономических, так и культурных основ своей деятельности. Опираясь на социокультурный анализ экономического действия, авторы статьи сосредотачивают свое внимание на феномене виртуальной взаимопомощи — финансовых пирамидах (*ponzi schemes*) как альтернативных практиках выживания бедных и безработных в эру цифрового капитализма. В основу этого текста положен опыт полевых исследований, проведенных авторами в Соуэто и Александре в 2014, 2015 и 2017 гг.

В последнее десятилетие при рассмотрении современного экономического и социального положения африканского населения фокус исследований все больше смещается в сторону антропологии распределения ресурсов и микрофинансов. Растет число работ, посвященных этнографическому описанию повседневных стратегий выживания и монетарных практик среди городских африканских сообществ (James 2014; Krige 2012a; Bähre 2012). В центре внимания этнографов-африканистов глобальный тренд: рост неформальности в Африке. Ученые рассматривают этот феномен не через оппозицию формального/неформального секторов экономики, а как неизбежный в условиях неолиберального капитализма и глобальной финансовой нестабильности процесс *прекаризации* населения (Mosoetsa 2011; Hart, Padayachee

Дарья Александровна Зеленова | <http://orcid.org/0000-0002-5237-4413> | d.zelenova@gmail.com | к.полит.н., старший научный сотрудник Международного центра антропологии Школы исторических наук | Национальный исследовательский университет “Высшая школа экономики” (ул. Мясницкая 20, Москва, 101000, Россия) | научный сотрудник Центра исследований стран Юга Африки | Институт Африки РАН (ул. Спиридоновка 30/1, Москва, 123001, Россия) | Владислав Владимирович Кручинский | <http://orcid.org/0000-0001-5036-8194> | vladislav.kruchinsky@gmail.com | к.и.н., старший преподаватель кафедры индоиранских и африканских языков | МГИМО (пр. Вернадского 76, Москва, 119454, Россия)

Исследование проведено при финансовой поддержке следующих организаций и грантов: РГНФ, <https://doi.org/10.13039/100009094> [проект № 13-31-01284]

2010; Lindell 2010). Стремительно развивающаяся неформальная экономика, за счет которой выживает большая часть жителей африканского континента, создает новые общественные пространства солидарности и новые культурные нормы (Lindell 2010).

Термин “неформальная экономика” требует уточнения. Одной из очевидных характеристик современных городов Африки южнее Сахары является тенденция роста *неформальности городской среды*. В известном смысле неформальность понимается как развитие экономических связей между различными группами населения, не регулируемых государством и не облагающихся налогами. Увеличение числа официально безработных, а также рост городских несанкционированных поселений — стихийного незарегистрированного жилья в черте города и близ него — рассматриваются исследователями в качестве признаков растущей неформальности (Seekings, Natrass 2002). Вместе с тем это понятие не может быть сведено лишь к теневому сектору экономики, как об этом писал в своих работах Бромли (Bromley 1979). В более широком смысле неформальность определяется участием горожан в разного рода непризнанных официально ассоциациях, организациях и группах взаимопомощи, а также в создании собственных низовых социально-экономических проектов, не регулируемых государством. При изучении таких групп в африканском мегаполисе сегодня можно наблюдать, как традиции взаимопомощи и солидарности, основанные на доверии и фундаментальном принципе общинности, трансформируются в условиях сложной городской среды. Как показывают последние исследования, культура взаимовыручки и выживания с опорой на собственные силы и ресурсы своего сообщества испытывает риски, связанные с растущей социальной дифференциацией и прекарризацией труда, последняя стала одним из синонимов городской неформальности (Bähre 2012; Krige 2012a). Исследователи-этнографы, изучающие неформальную экономику в Африке, подчеркивают, что неофициальные экономические сети, будь то кредитно-сберегательные группы или добровольные ассоциации взаимопомощи, играют центральную роль в регулировании доступа к ресурсам в африканских сообществах (Lindell 2010; Rodima-Taylor 2014).

Специфика африканского контекста в том, что неформальный денежный обмен и рыночная логика здесь часто сочетаются с реципрокными формами распределения и совместного использования (Rodima-Taylor, Bähre 2014). Как подтверждают наши исследования, важным компонентом *неформальной* экономики южноафриканцев является взаимопомощь. Показательно, что именно к идее взаимопомощи апеллируют сегодня набирающие популярность виртуальные сетевые группы накопления, связанные с риском.

В данной статье¹, описывая повседневные стратегии выживания и денежного обмена южноафриканцев, мы будем использовать термин *низовая экономика* (*popular economies*), заимствуя его у Д. Джеймса и Э. Халла. Они пишут: «...изучая те практики, которые нельзя отнести ни к государственной сфере, ни к сфере частного предпринимательства, мы стремимся уйти от бинарности (термина формальная/неформальная экономика. — Д.З., В.К.) и используем понятие “низовая экономика”» (Hull, James 2012: 9). Такой подход признает наследие предыдущих исследований городской культуры южноафриканцев (La Hausse 1993; James 2014), которые описывали мир новых идентичностей и экономических практик новых горожан. Повседневные стратегии выживания бедных южноафриканцев, будь то пивоварение или другие виды экономической деятельности, рассматривались как часть низового сопротивления режиму апартеида (Hull, James 2012: 9). Таким образом, термин *низовая экономика* подчеркивает укорененность экономических практик в культурном контексте (Ibid.). В своей статье мы, опираясь на этот подход, описываем стоквелы и новые цифровые формы накопления и денежного обмена южноафриканцев как культурно-специфические и ценностно-ориентированные практики (Appadurai 2003; Скорин-Чайков 2013, 2017).

Речь пойдет о двух различных практиках финансовой взаимопомощи южноафриканцев. В первой части мы опишем, как работают “традиционные” неформальные ассоциации взаимопомощи среди жителей двух тауншипов (преимущественно “черных”, хотя такие практики используются и в “цветном” сообществе, и среди “белых”) — так наз. кассы взаимопомощи, или *стоквелы* (*stokvel*)². Вторая часть статьи посвящена феномену виртуальной “взаимопомощи”, цифровым интернет-платформам накопления (финансовым пирамидам), или, как их принято называть в ЮАР, *ponzi schemes*. Как мы смогли убедиться, многие бедные и хронически безработные не участвуют в традиционных схемах взаимопомощи и в поисках финансовой поддержки выбирают неформальные монетарные практики, связанные с риском (ПМА 1: М. Майикисо, Л. Нкумало; ПМА 2: интервью с С.; ПМА 3). Если не брать в расчет торговлю наркотиками и алкоголем, самые простые и доступные неформальные практики (не считая грабежи и “оппортунистические” преступления), позволяющие аккумулировать наличные деньги, представляют собой всевозможные азартные игры, лотереи, сетевой маркетинг и участие в финансовых пирамидах. При анализе подобных практик, ставших чрезвычайно популярными среди южноафриканцев, мы отталкиваемся от идеи Дж. и Дж.Л. Комарофф, которые полагают, что неолиберальная экономика и культура порождают новые “окультиные” формы экономических практик, популярность которых объясняется не только финансовой безграмотностью участников, но и их иррациональной верой в подобные “схемы” (Comaroff J., Comaroff J.L. 1999, 2001).

Методология исследования

Наше исследование ставило целью изучить современное состояние практик финансовой взаимопомощи южноафриканцев в городской среде: как устроены современные неформальные ассоциации взаимопомощи в ЮАР (в 2014–2017 гг.), кто в них состоит, как они работают и какую роль играют в повседневной жизни жителей тауншипов. В ходе первых консультаций с нашими респондентами было выявлено, что стоквелы распространены в более благополучных “старых” районах конгломерата тауншипов Соуэто (*South-Western Townships*), таких как Дубе и Мамелоди, а также в Александре (относительно компактном “старом” поселке, граничащем с финансовым и деловым центром провинции Гаутенг — Сэндтоном), где преимущественно проживают “новый” африканский средний класс и менее обеспеченные “старые” домовладельцы (те, кто получил жилье еще во время апартеида, или их наследники).

Исследование основывалось на глубинных неформализованных интервью и включенном наблюдении. В 2014 г. мы беседовали с респондентами (они отбирались методом снежного кома), участвующими в стоквеллах, социальных клубах и похоронных сообществах, и посетили несколько регулярных собраний этих ассоциаций. В 2015 и 2017 гг. мы возвращались к некоторым из наших респондентов, проводили повторные интервью и наблюдения.

Как показал первый год исследования в тауншипах Соуэто и Александра, стоквелы как “традиционные” формы взаимопомощи привлекают прежде всего представителей старшего поколения, а также тех, кого можно отнести скорее к “среднему классу”, чем к бедным. Выяснилось, что кроме стоквелов и похоронных сообществ эти люди активно используют и другие формы накопления, которые позиционируются в тауншипах в качестве новых виртуальных групп взаимопомощи. Эти *схемы*, как их называют наши респонденты, не так “процессуальны”, как стоквел, они не требуют регулярных пожертвований и обещают мгновенный скачок из бедности³ в благополучие. В 2015 и 2017 гг., включив в выборку и тех респондентов, которые активно пользуются виртуальными формами накопления, мы попыта-

лись описать эти новые связанные с риском схемы и зафиксировать момент изменения роли “классических” южноафриканских ассоциаций низовой экономической взаимопомощи.

Интервью и полевые наблюдения проводились в октябре–ноябре 2014, 2015 и 2017 гг.

Стоквелы (“кассы взаимопомощи”): традиционные неформальные модели накопления южноафриканцев

Прежде всего стоит описать феномен южноафриканского стоквела в общем виде. Стоквел (на африкаанс и южноафриканском английском — *stokvel*, на языках нгуни — *umgalelo*) представляет собой добровольное кредитно-сберегательное объединение (*Rotating Savings and Credit Association, ROCSA*) (Besley et al. 1993; Verhoef 2001a; SPEAK 1993). Его члены на регулярной основе делают взносы в общую кассу, которая впоследствии распределяется между участниками (Verhoef 2001a: 263; Arender, Burman 1996; Lukhele 1990). Феномен добровольных низовых касс взаимопомощи характерен не только для Юга Африки. В Танзании подобные объединения известны как *куфа на кузикана* (*kufa na kuzikana*) (Иванченко 2017), в Западной Африке — *тонтин* (*tontine*) и *эсусу* (*esusu*) (Bouman 1995: 120–121), тайваньская вариация ротационных кредитно-сберегательных ассоциаций называется *хуи* (*hui*) (Levenson, Besley 1996), в Индии распространены так наз. *читфанды* (*chitfund*), или *читми* (*chitty*), корейский аналог — *кии* (*kye*) — известен с IX в. (Ibid.) и т.д.

Как правило, возникновение монетарных (т.е. основанных в первую очередь на денежных отношениях, а не на обмене трудовыми и другими неденежными ресурсами) (Ibid.) ротационных ассоциаций сопровождает процесс переселения в город мигрантов из деревни. В таких объединениях, в т.ч. и в южноафриканских стоквеллах, сочетаются элементы как финансовой, так и культурной/мировоззренческой взаимопомощи. Они позволяют участникам, чей доход мал и нестабилен, получить кредит, который иначе был бы невозможен, а также дают доступ к сетям психологической или другой неденежной поддержки и солидарности (Verhoef 2001a).

Этимологически термин “стоквел” восходит к “stock fairs” — фермерским ярмаркам XIX в. Родившиеся в среде англоязычных фермеров Восточного Кейпа, сопровождавшиеся оживленными беседами и азартными играми, такие ярмарки были важными событиями в округе, на них обычным делом было приобретение скота или сельскохозяйственных товаров вскладчину; они привлекали и африканцев, проживающих в окрестностях (Verhoef 2001a: 265; цит. по Lukhele 1990). Со временем ситуация изменилась: встречи знакомых уже не были связаны с ярмаркой. Небольшая группа (как правило, от 5 до 25 человек) по очереди собиралась у кого-либо дома (Ibid.); хозяин становился получателем “stock fair” — кассы, состоявшей из заранее оговоренных пожертвований присутствующих.

Мотивация участников стоквелов со временем менялась. Вначале к вхождению в неформальные “кассы взаимопомощи” людей толкала необходимость помогать родственникам в деревне (для рабочих-мигрантов) либо поддерживать уровень “престижного (городского) потребления” (для горожан в первом поколении). Характерно, что в настоящее время эти мотивации сохраняются, но в иных пропорциях. Кроме того, известны и высокобюджетные стоквелы, участие в которых обосновано не стремлением “закрепиться” в городской экономике, но желанием новых средних классов Южной Африки инвестировать в прибыльные проекты или создавать новые предприятия. Южноафриканские стоквелы адаптивны по своей форме: действуя по единому принципу (участники стоквела заключают договор, согласно которому все средства, собранные за один цикл, единовременно передаются одному

участнику), они могут значительно отличаться в части официального оформления своей деятельности, регулярности собраний и длины циклов, могут быть ориентированы скорее на сферу культуры (к этой категории относятся вариации стоквела, известные как *похоронные сообщества* и *социальные клубы*) либо быть сфокусированы на инвестиционной деятельности (ПМА 1; ПМА 2).

Возникнув в условиях колониальной сегрегации в начале XX в. среди вновь прибывших в город африканцев как пространства материального накопления и сбережения финансов, стоквелы стали частью неформальной экономики, своего рода формой справедливого низового микрокредитования “черных” и “цветных” — тех, кто в апартеидный период не имел возможности наравне с “белыми” пользоваться банковскими услугами (James 2014). Однако помимо того что стоквел стал одним из *видов* неформальной экономической жизни Южной Африки, он оказался и феноменом жизни общественной. В повседневной речи южноафриканцев само это слово часто означает не собрание какой-либо группы, но оперативное приобретение вскладчину любых товаров и услуг с их совместным последующим использованием. В XX в. стоквелы стали частью повседневной городской культуры и неформальной городской экономики южноафриканцев, они остаются популярной практикой накопления и сегодня. По оценкам Национальной ассоциации стоквелов ЮАР (*National Stokvel Association of South Africa, NASASA*), в стране насчитывается более 800 тыс. подобных групп финансовой взаимопомощи, при этом официально зарегистрированных, входящих в ассоциацию, — всего 100 тыс. (NASASA 2017). И хотя банковский сектор в ЮАР развит достаточно хорошо (по некоторым данным, почти половина населения страны — 20 млн из 53 млн человек — имеет кредиты) (Bond 2015), “традиционные” схемы неформального денежного обмена по-прежнему играют значительную роль в стратегиях накопления южноафриканцев. Как показывают другие исследования, в частности изучение беднейших групп населения в Кейптауне, бедные не открывают счета в банке, но создают небольшие накопления, прежде всего через стоквелы и похоронные сообщества (Ross 2003).

Принято выделять пять характеристик, свойственных всем типам стоквелов: 1) они организуются с целью извлечения финансовой выгоды и могут представлять собой как “кассы взаимопомощи” (сугубо сберегательные объединения, не нацеленные на производство прибавочной стоимости), так и более коммерчески ориентированные объединения; 2) члены стоквела вступают в объединение, преследуя собственные материальные интересы, и, следовательно, действуют рационально; 3) взносы в стоквел являются регулярными и оговариваются заранее; 4) средства внутри стоквела перераспределяются таким образом, что все его члены получают равную выгоду; 5) участие в подобных ассоциациях является исключительно добровольным (Verhoef 2001a: 263). Традиционная классификация южноафриканских стоквелов включает несколько основных типов: “классические стоквелы” (или сберегательные клубы), похоронные общества, инвестиционные группы и высокобюджетные стоквелы (Ross 2003; Verhoef 2001a: 266).

“Классические стоквелы” представляют собой сберегательные клубы, в которых регулярные пожертвования всех, согласно предварительной договоренности и доброй воли участников, одновременно передаются кому-то одному по принципу ротации. Этот тип стоквела предоставлял вновь прибывшим в города “черным” южноафриканцам возможность путем регулярных и сравнительно малых взносов обеспечить себе значительный “бонус” по окончании цикла ротации собранных участниками объединения средств. Стоквел — это в значительной мере “женский” феномен. Наравне с подпольным пивоварением и содержанием шибинов (пивных) стоквел в XX в. представлял собой один из главных эмансипирующих механизмов, которые город предлагал “черным” южноафриканкам (SPEAK 1993). Принцип таких объединений заключается в том, что *проведенное совместно время вкладывается*

в общий проект, который выходит за строгие монетарные рамки, оформляющие стоквел как (неформальный) финансовый институт.

“Классический стоквел” герметичен в том смысле, что он выступает как *касса*, а не как *банк*. Средства, аккумулируемые на сессии (регулярной встрече стоквела, могущей принимать форму неформального дружеского собрания, домашней вечеринки), тут же передаются кому-то одному. Такие сберегательные клубы распространены в обоих тауншипах.

Второй тип южноафриканских кредитно-сберегательных ассоциаций, наиболее распространенный в исследуемых нами тауншипах, — это похоронное сообщество. Такие группы возникли на фоне высокой смертности среди африканцев-рабочих в городах; их появление было обусловлено особым характерным для африканцев ЮАР отношением к смерти и похоронам (похороны являются важнейшим общественным событием, выходящим за рамки большого семейного круга, и должны быть проведены “достойно”, что требует значительных затрат). Организационно такие сообщества представляют собой “классический” стоквел с той лишь разницей, что средства, которые аккумулирует группа, идут на оплату похорон членов ассоциации (или их родственников, если это заранее оговорено). Существуют два подвида похоронных сообществ: сравнительно небольшие группы, которые обычно учреждаются силами соседей; крупные похоронные сообщества, включающие в себя до нескольких сотен человек, которые, как правило, формализованы и имеют договор с банком и страховой компанией. Соседские группы не всегда предполагают регулярные взносы, но в случае смерти одного из участников или членов его семьи все входящие в ассоциацию делают пожертвования и принимают участие в организации похорон. Согласно принципу взаимности получатель помощи, в свою очередь, поддерживает семью другого умершего члена сообщества и участвует в похоронах. Женщины, которые традиционно являются инициаторами подобных южноафриканских сообществ, помогают организовывать поминки, привлекают плакальщиц и выполняют другие ритуальные действия, что, как правило, закрепляется в уставных документах этих ассоциаций. Крупные похоронные сообщества организованы строже: в них есть выбираемые на определенный срок из числа членов казначей и секретарь, их собрания регулярны, как и взносы участников. Средства, аккумулируемые похоронными сообществами, используются в первую очередь для оплаты похорон и покрытия сопутствующих расходов. Впрочем, возможны и вариации: так, в уставе (или устном договоре) некоторых таких ассоциаций оговаривается, что если за определенный период (как правило, год) никто из членов сообщества или их семей не умер, то часть собранных средств может быть, а в некоторых случаях — должна (это также прописывается в уставе) быть использована по усмотрению ее участников, например для оплаты совместного отдыха (ПМА 1: Зодва Мадибэ). Примечательно, что похоронные сообщества, в отличие от стоквелов, распространены среди всех слоев населения/классовых групп. В “респектабельных” клубах взносы больше, а среди бедных они минимальны (в среднем 100 рандов, или 450 руб.).

Инвестиционная ассоциация — третий тип стоквела, возникший в связи с возросшим благосостоянием урбанизированных африканцев ЮАР (*Verhoef* 2001a: 269). Инвестиционные стоквелы отличаются от “классических” тем, что суммы взносов в них обычно на порядок выше, а сборы по итогам очередной сессии не передаются одному участнику, но сохраняются (как правило, на банковском депозите) для последующего инвестирования в совместные капиталоемкие проекты (*Ibid.*; ПМА 2: социальный клуб “Авангард”). Эти проекты могут быть самыми разными: от покупки дорогостоящей техники до приобретения пакетов акций крупных предприятий. Скажем, согласно конституции социального клуба “Авангард” в Соуэто — стоквела смешанного типа, сочетающего элементы “классического” и инвестиционного сообществ, а также имеющего значительную культурную составляющую — любой

из его участников в случае потери работы или источника дохода может составить бизнес-план, предложить его на рассмотрение членам стоквела и в случае его одобрения получить финансирование на свой проект из аккумулированных сообществом средств (ПМА 2: социальный клуб “Авангард”).

Наконец, четвертый тип южноафриканского стоквела, впервые возникший в 1960–1970-е годы, — высокобюджетная ассоциация (Verhoef 2001a: 271). Сообщества такого типа, как правило, привлекают людей высокого социального положения, т.к. регулярные взносы могут составлять до 1000 долл. США и выше. Для высокобюджетных стоквелов характерны значительное число членов (100 участников и больше), а также наличие особого управляющего органа — учредительного комитета, “вручную” регулирующего сроки и суммы выплат (т.е. в таких сообществах может нарушаться принцип простой ротации) (Ibid.).

Участники большинства стоквелов, с которыми мы проводили интервью, говорили о том, что их ассоциации совмещают разные функции: зачастую в них переплетаются элементы “классического” стоквела, похоронного сообщества, “инвестиционного кооператива” и просто коллектива друзей и соседей с общими хобби и интересами. На наш взгляд, можно говорить еще об одном типе стоквела, который довольно популярен в тауншипах сегодня, — о *социальном клубе*. Как правило, это или бывший “классический” стоквел, который взял на себя дополнительные функции, или же сообщество единомышленников (клуб любителей джаза, женский коллектив, сообщество соседей), в котором помимо совместного времяпрепровождения собирают деньги на похороны.

Очевидно, что, возникнув как кассы взаимопомощи для решения финансовых проблем, стоквелы менялись и со временем перестраивали и расширяли свою деятельность:

Мы копим не только на похороны, но и на веселье! Допустим, у нас есть депозит в банке, его достаточно, чтобы оплатить одни похороны. А все, что удастся накопить сверх этого, мы обычно тратим на совместные поездки. В конце года мы вместе едем в Дурбан и просто веселимся там. Нельзя все время думать только про похороны (ПМА 1: Зодва Мадоба);

Когда мы встречаемся, мы всегда готовим. Просто чтобы общаться: что-то приготовить, поговорить... (ПМА 1: Мозес Матунси);

[как стоквел] Мы также “удочерили” девочку шесть лет назад, потому что у нее не было семьи. В этом году она заканчивает школу (SPEAK 1993: 13).

Современные социальные клубы Соуэто и Александры

Социальный клуб “Авангард” — типичный пример современной институционализации и гибридизации традиционных форм южноафриканского стоквела. Учрежденный как похоронное сообщество, за 17 лет своего существования клуб претерпел несколько “адаптаций” и в настоящее время представляет собой гибридную сберегательно-инвестиционную ассоциацию с ярко выраженной культурной составляющей. При этом в последние годы основной мотив, подвигающий к участию в клубе, и фокус интересов его членов сместились с поддержания текущего потребления и покрытия конкретных похоронных расходов к инвестированию и совместным бизнес-проектам. “Авангард” имеет страховой контракт с крупнейшей южноафриканской страховой компанией “Liberty” и расчетный счет в одном из частных банков. Ежемесячно каждый участник вносит по 190 рандов в кассу.

Воскресный полдень в одном из “старых” тауншипов Соуэто. Группа прилично одетых мужчин расположилась в гараже зажиточного домохозяйства на аккуратно



Рис. 1. Собрание социального клуба “Авангард” (фото авторов, 2014 г.)

расставленных полукругом пластиковых стульях. Идет заседание социального клуба “Авангард” (*Avant Garde Social Club*). Секретарь делает заметки, которые впоследствии лягут в основу исключительно тщательно составленного и подробного протокола собрания. Этот документ из полутора десятка страниц содержит разделы, посвященные юридической и бухгалтерской сторонам деятельности ассоциации, текущим практическим вопросам, а также приложение административного характера, в котором фиксируется присутствие, содержится полный протокол сессии и приводится расшифровка реплик всех участников и куда заносятся факты опозданий с указанием количества минут. Настроение собрания приподнятое. На повестке — помимо протокольных взносов и уточнений условий страховки — готовящийся джазовый концерт, которого мужчины очевидно ждут. Участники “Авангарда” — заядлые любители джаза и последователи соответствующей субкультуры. “Придут люди, все будет хорошо, нарядно одеты — в джазовом стиле!” (ПМА 1: социальный клуб “Авангард”).

Для ассоциации такие музыкальные вечера — возможность “заработать”: на джазовом концерте, который будет проходить на специально арендуемой для этого площадке, будут продаваться напитки и закуски, а прибыль пойдет в кассу коллектива. Такие мероприятия проходят не регулярно, но только когда клубу требуются дополнительные средства. Расширенные встречи “Авангарда”, на которые приглашаются и посторонние, как правило, проходят дважды в год — в конце декабря и в годовщину учреждения клуба.

Характерно, что в конституции “Авангарда” зафиксирован гендерно-исключающий характер организации. “Наша конституция не допускает участия женщин, мы знаем, что это сексизм, но...” — попытка секретаря собрания развить свой тезис тонет в общем смехе собравшихся. При этом вдова умершего члена клуба имеет право “номинировать” лицо мужского пола, которое представляло бы ее интересы на встречах, и продолжать пользоваться преимуществами страховки, являясь по существу “теневым” участником ассоциации.

Через месяц, в заранее оговоренное воскресенье, “Авангард” собирается вновь — на заднем дворе на соседней улице. Как и большинство подобных ассоциаций, клуб построен по принципу соседства: в нем участвуют в первую очередь друзья и родственники. Он может принимать новых членов, но в течение многих лет его “костяк” остается неизменным: это сообщество друзей, выросших в одном районе и знающих друг друга с детства. Соответственно, с течением времени средний возраст большинства участников растет, и сейчас это мужчины “за сорок”, друзья, родственники и соседи, проводившие большую часть жизни в этой части Соуэто. “Совместное инвестирование важно, но наша главная цель как социального клуба — общаться и поддерживать дружеские связи...”, — говорят участники “Авангарда” (ПМА 1: социальный клуб “Авангард”).

Социальный клуб “Авангард” не находится в “статическом” состоянии. Многие подобные сообщества быстро формализуются, а роль дополнительных банковских услуг в деятельности этих ассоциаций только возрастает. «Теперь, когда банки сообразили, что стоквелы — это большой бизнес, они прямо бросились к нам. Они понимают, что эти деньги не “вращаются”. А банкам они нужны для инвестиций, покупки акций, и так далее...», — говорит активный участник нескольких стоквелов из тауншипа Александра Леннокс Нкумало (ПМА 2: Леннокс Нкумало). По его словам, в Александре, к примеру, больше нет стоквелов, касса которых хранилась бы у казначея “под подушкой”.

В 2012 г. около 5 млрд долл. было вложено в стоквелы и находилось, таким образом, вне формального сектора экономики (*Krige 2012b*), т.е., говоря образно, как раз-таки “под подушками”. Сегодня высокобюджетные стоквелы и большинство крупных похоронных сообществ претерпевают неизбежный процесс институционализации/формализации. Причем, как показывают исследования на примере других африканских стран, в частности Танзании (*Иванченко 2017*), государство довольно активно агитирует граждан регистрировать неформальные ассоциации, а банки предлагают специальные пакеты услуг для коллективных вкладов, формируя свои предложения с учетом специфики стоквела и довольно агрессивно рекламируя их в тауншипах. “First National Bank”, “ABSA” и другие крупные южноафриканские банки регулярно проводят семинары по финансовой грамотности и навыкам инвестирования для представителей самых разных ротационных кредитно-сберегательных ассоциаций. По мере того как банковские услуги становятся все более вариативными, меняются и внутренние практики некоторых стоквелов. В качестве “неприкосновенного запаса” некоторые ассоциации открывают отдельные банковские депозиты с возможностью срочного обналичивания. В связи с тем что официальная страховка, которой пользуется большинство похоронных сообществ, не может быть выплачена единовременно, их участники, как правило, не имеющие возможности для проведения *достойных* похорон из личных “текущих средств”, совместно составляют “экстренную кассу”, которая может быть быстро обналичена исполнительным комитетом сообщества и передана нуждающемуся в помощи участнику.

Отдельного упоминания заслуживают внутренние дисциплинарные механизмы рассмотренных нами кредитно-сберегательных ассоциаций. Необходимость контролировать какую-либо собственность (в нашем случае обобщественную “кассу взаимопомощи”) всегда неизбежно оказывается связана с насилием. Стоквел — это пространство, где насилие является частью рационального договора.

Неуплата не допускается. Если у тебя не получается принести деньги в назначенный час — скажем, наш стоквел собирается в два часа, а ты появляешься через час, — ты должен заплатить штраф в 50 рандов. Они пойдут в пользу того, чей сейчас черед получить всю кассу. Если же ты начнешь пропускать взносы, скажем, месяц — тут уж тебе может не поздоровиться. Твой телевизор могут вынести из дома. Все просто. Я не получил от тебя своих денег. А они мне нужны. Значит, они сейчас у тебя.

Ну, давай тогда у меня побудет какой-то эквивалент. Так разрешается делать. Если “пострадавший” пойдет в полицию — мы покажем ему свои протоколы, где видно, что он не делал взносов и должен стоквелу такую-то сумму... Если вы участвуете в более “серьезных” схемах — там и машину можно потерять... (ПМА 2: Леннокс Нкумало).

Подобные “дисциплинарные комитеты” есть во многих организационных структурах социальных клубов наравне с председателем, его заместителем и казначеем. “Дисциплинарный комитет нужен, чтобы дисциплинировать тех, кто нарушает конституцию: пропускает взносы, не приходит на сессии, неуважительно ведет себя на собрании... Нарушителей мы либо штрафуем, либо приостанавливаем их членство в клубе, либо исключаем...” (ПМА 2: социальный клуб “Авангард”). При этом все наши информанты подтверждают, что полиция предпочитает не вмешиваться в дела стоквелов, тем более стоквелов с зафиксированной письменно конституцией, официальными протоколами собраний и т.д. (ПМА 1; ПМА 2).

Стоквел — социальный клуб представляет собой хорошо проверенную традиционную схему финансовой взаимопомощи, основанную на принципах добровольности и ротации. Отвечая на вопрос, почему вы участвуете в стоквеле/социальном клубе, большинство респондентов отмечали в качестве основных причин наряду с практикой накопления и возможности социализации и социальной поддержки, которые дает им это участие. Несмотря на жесткие дисциплинарные механизмы, описанные выше, стоквел как пространство, воспроизводящее солидарность, предоставляет различные социальные гарантии. Участники социального клуба обращаются друг к другу за помощью в самых разных жизненных ситуациях: если кто-то остался без работы или заболел, если членам семьи нужна помощь на покупку школьной формы. Ассоциации, в зависимости от конституции, могут рассматривать самые разные случаи и выделять нуждающемуся члену сообщества деньги, которые специально для этого откладываются в отдельную кассу. Один наш респондент прокомментировал это так: “...даже если у тебя нет денег, чтобы сделать очередной взнос, ты можешь занять у товарища по клубу” (ПМА 3: Стивен).

Финансовые пирамиды как новый вид виртуальной взаимопомощи

Финансовые пирамиды, или, как их принято называть в ЮАР, *Ponzi schemes*, существовали и во времена апартеида, но тогда они не были цифровыми, а участие в подобного рода схемах, наряду с азартными играми, порицалось Национальной партией как проявление неблагочестивости. Один наш респондент рассказывал, что играл в схемы “всю свою жизнь” начиная с 1980-х годов. Мужчина вспомнил и о случае крупного выигрыша — 18 тыс. рандов. Сегодня он считает себя слишком старым чтобы *играть*, как сам об этом говорит, поэтому к расцвету новых цифровых платформ взаимопомощи в тауншипах относится спокойно. Вспоминая свой опыт участия в схемах, респондент отметил, что для него эта практика всегда была связана с осознанным риском, но, занимая должность рабочего на предприятии, он нуждался в дополнительном источнике дохода — деньгах, которые всегда можно было пустить на нужды семьи: “Я потратил свой первый выигрыш на школьную форму сына, второй выигрыш я потратил на оплату обучения второго сына. Выигрывшей было немного, но они меня выручали” (ПМА 3: Стивен).

Изучая финансовые практики жителей тауншипов, социальные антропологи ставят “схемы понзи” в один ряд с сетевым маркетингом, лотереями и азартными играми, основанными на риске и обещающими быстрые и легкие деньги (Krige 2012a, 2012b; van Wyk 2012). Д. Криге оспаривает идею о том, что участие в подобных рискованных схемах — это следствие финансовой безграмотности и иррациональный выбор бедных. Высокий уровень риска и спекуляций, которые демонстрирует

пирамида, характерен и для больших финансов (*Krige* 2012a; *Bond* 2015), и, таким образом, эта финансовая схема, по его мнению, структурно вписана в систему неолиберального капитализма (*Ibid.*). Как показывает исследование карточной игры и домино в тауншипах Кейптауна, проведенное И. ван Вейк, азартные игры не всегда являются для их участников *игрой*, а скорее формой заработка, вписанного в рациональную стратегию обеспечения дополнительного дохода (*van Wyk* 2012). Этот тезис отчасти подтверждают и наши интервью с вкладчиками пирамид, люди вспоминают о своем опыте *игры* со “схемами понзи” в 1980-е годы. Однако так ли рационально подобное участие, мы обсудим далее.

Согласно нашим наблюдениям такие схемы, как проект “mydeposit247.com”, а также возглавляемая С. Мавроди “МММ”, стали активно проникать в тауншипы в 2014 г. Впервые авторы узнали об их существовании, когда проводили полевое исследование в Соуэто. Тогда многие респонденты на вопрос: “Участвуете ли вы в стоквелах?” — отвечали, что в не участвуют в них, но “играют в схемы”, которые представляют собой “цифровой общественный стоквел” (ПМА 1; ПМА 2; ПМА 3). Характерно, что “проповедники” новых схем продвигали их на рынок, называя “неформальной социальной платформой взаимопомощи” или “общественным стоквелом” (МММ South Africa 2015), апеллируя к хорошо знакомой любому южноафриканцу практике взаимопомощи и групповых накоплений. На одном из собраний в Соуэто промоутер вещал: “Мы воплощаем вашу мечту в реальность!” (ПМА 2: собрание “mydeposit247”). После короткого рассказа о том, как он успел разбогатеть благодаря участию в схемах, ведущий ознакомил слушателей с принципом действия “общественного стоквела”. Программа работает, как и любая финансовая пирамида, за счет постоянного привлечения денежных средств и выплаты дивидендов старым членам из взносов новых. В отличие от традиционной кассы взаимопомощи участникам программы не требуется ходить на собрания, чтобы делать регулярные взносы, не обязательно знать других вкладчиков лично, необходимо лишь зарегистрироваться в специальной электронной системе и открыть банковский счет, с которого по истечении определенного срока можно снять свой бонус, или “мечту”, — термин, используемый в маркетинге пирамиды. Первая минимальная “мечта” за два года превращает 100 рандов (450 руб.) в 2000 (9000 руб.) (ПМА 2: собрание “МММ”). На презентациях этих схем обычно полные залы (мы насчитывали от 50 до 300 человек), присутствуют все возрастные группы: молодежь, люди среднего и пожилого возраста. Распространенное представление о том, что финансовые пирамиды привлекают в первую очередь обеспеченных вкладчиков, не вполне соответствует современной южноафриканской действительности. Как и в России начала 1990-х годов, в современной ЮАР эти схемы ориентированы на массовый рынок и существуют благодаря популярности среди наименее обеспеченных и финансово грамотных и наиболее социально уязвимых вкладчиков. Как показало наше исследование, нелегальные финансовые схемы или пирамиды становятся популярны как практика получения денег на срочные нужды в т.ч. и потому, что в “схемах понзи” нет четко фиксированной суммы взноса и нет регулярности. Как объяснила одна наша респондентка: “Если у тебя есть лишние 100 рандов — почему бы не сыграть?” (ПМА 2). Таким образом, вкладываться в такие схемы, в отличие от стоквелов, могут себе позволить люди с непостоянными и маленькими доходами.

По нашим наблюдениям, стать участником виртуальной схемы накопления исключительно просто: достаточно внести минимальный стартовый взнос, что можно сделать через мобильный телефон или компьютер, зарегистрировав аккаунт и открыв счет в банке. Как правило, люди начинают с очень маленьких сумм. Некоторые схемы, в частности “mydeposit247”, допускают минимальный взнос в размере 30 рандов (120 руб.), которые через месяц превращаются в виртуальные 200 рандов (900 руб.). И если есть исследования, показывающие, что большая часть кредитов

Community Program (Stokvel) www.mydeposit247.com

INITIAL CONTRIBUTION	PERIOD IN MONTHS	THE REWARDS AFTER THE PERIOD	INITIAL CONTRIBUTION	PERIOD IN MONTHS	THE REWARDS AFTER THE PERIOD
R100.00	4 to 6 Months	R 200.00	R1 000.00	4 to 6 Months	R2 000.00
R100.00	8 to 12 Months	R 400.00	R1 000.00	6 to 9 Months	R3 000.00
R100.00	9 to 13 Months	R 500.00	R1 000.00	9 to 13 Months	R5 000.00
R100.00	11 to 15 Months	R 800.00	R1 000.00	11 to 15 Months	R8 000.00
R100.00	12 to 16 Months	R2000.00	R1 000.00	12 to 16 Months	R20 000.00
R200.00	4 to 6 Months	R400.00	R2 000.00	4 to 6 Months	R4 000.00
R200.00	6 to 10 Months	R600.00	R2 000.00	6 to 9Months	R6 000.00
R200.00	8 to 12 Months	R900.00	R2 000.00	8 to 12 Months	R8000.00
R200.00	10 to 14 Months	R1300.00	R2 000.00	9 to 13 Months	R10 000.00
R200.00	12 to 16 Months	R4000.00	R2 000.00	12 to 16 Months	R40 000.00
R300.00	4 to 6 Months	R600.00	R3 000.00	4 to 6 Months	R6 000.00
R300.00	7 to 10 Months	R1000.00	R3 000.00	6 to 9 Months	R8000.00
R300.00	9 to 13 Months	R1500.00	R3 000.00	7 to 13 Months	R10 000.00
R300.00	10 to 14 Months	R2000.00	R3 000.00	9 to 10 Months	R15 000.00
R300.00	12 to 16 Months	R6000.00	R3 000.00	12 to 16 Months	R60 000.00
R400.00	4 to 6 Months	R600.00	R5 000.00	4 to 6 Months	R10 000.00
R400.00	5 to 7 Months	R1000.00	R5 000.00	6 to 9 Months	R15 000.00
R400.00	9 to 13 Months	R2000.00	R5 000.00	9 to 13 Months	R25 000.00
R400.00	11 to 15 Months	R3000.00	R5 000.00	10 to 14 Months	R30 000.00
R400.00	12 to 16 Months	R8 000.00	R5 000.00	12 to 16 Months	R100 000.00
R500.00	4 to 6 Months	R1000.00	R10 000.00	4 to 6 Months	R20 000.00
R500.00	6 to 9 Months	R1500.00	R10 000.00	6to 9 Months	R30 000.00
R500.00	8 to 12 Months	R2000.00	R10 000.00	9 to 13 Months	R50 000.00
R500.00	10 to 14 Months	R3000.00	R10 000.00	11 to 15 Months	R80 000.00
R500.00	12 to 16 Months	R10 000.00	R10 000.00	12 to 16 Months	R200 000.00

HOW TO MAKE R100 000 IN THE NEXT 12 MONTHS CALL NOW

Name:

Cell: 07 2 222 2222

Code:

Рис. 2. “Схема обогащения” системы “mydeposit247” (фото авторов, 2015 г.)

в ЮАР тратится получателями на обеспечение нужд первой необходимости (*Bond* 2015) — продукты и медицину, то аналогичных количественных исследований, проливающих свет на экономику участия в “схемах понзи”, мы не встретили.

История Морин. Случай Морин, на наш взгляд, достаточно показателен и иллюстрирует положение, в котором оказалось большинство бедных представителей “черного” и “цветного” рабочего класса в современной ЮАР. Находясь в ситуации постоянного отсутствия или нехватки денег и в то же время питая иллюзии о виртуальном богатстве, связанном с участием в “mydeposit247” и других финансовых схемах, Морин, 70-летняя жительница Йоханнесбурга, чувствует себя на пороге чего-то нового и значительного. Перед ее глазами истории успеха соседей, которые обогатились с помощью финансовых схем, и она верит, что такой же успех ждет и ее семью. Морин проживает в Соуэто в районе Дубе в маленьком ветхом доме времен апартеида, унаследованном от родителей. Как это часто бывает в Южной Африке, на ней держится все домохозяйство: она содержит двоих взрослых безработных детей — сына и дочь, а также их детей — своих семерых внуков. Ежемесячный доход Морин состоит из пенсии (1400 рандов, или 6300 руб., на момент написания статьи) и случайных заработков, в числе которых доход от финансовых схем. Морин рассказывала, что ей приходилось неофициально подрабатывать торговлей, она держала небольшую лавку в своем доме, продавая прохладительные напитки и орешки, но, по словам женщины, это приносило слишком маленький доход, и она была вынуждена попробовать что-то еще.

Морин начала участвовать в виртуальной схеме “mydeposit247” в 2014 г. по совету приятельницы. Зарегистрировавшись в системе и заплатив за это 30 рандов, она положила 300 рандов (1350 руб.) на счет и уже через несколько месяцев получила свой первый выигрыш в размере 1,5 тыс. рандов (6750 руб.). Через полгода она увеличила свой виртуальный доход до 5 тыс. рандов (22 000 руб.), но схема объявила

о своем банкротстве, и Морин не успела ничего обналичить. На наши расспросы, участвует ли она еще в каких-то финансовых группах, Морин отвечает “нет”. Хроническое отсутствие денег не позволяет ей вступать в стоквелы, которые остаются в ее сознании привилегией более обеспеченных людей. Тем не менее она состоит в небольшом женском похоронном сообществе, в которое отчисляет ежемесячный регулярный взнос (50 рандов). На вопрос, хватает ли ей денег делать такие взносы, она ответила: “Я могу и пропустить, меня все знают”. Однако Морин отметила: “Я никогда не пропускаю похороны, я прихожу и готовлю, помогаю с организацией всей церемонии” (ПМА 2: Морин). Очевидно, что дело не столько в деньгах, сколько в моральных обязательствах перед коллективом, который похоронит и ее достойно, когда придет время.

Помимо схемы “mydeposit247” Морин участвовала и в пирамиде “MMM”, которая, в отличие от первой, позволяет снимать деньги каждый месяц, но с меньшим процентом. Кроме того, женщина ходила на собрания социального движения *Operation Khanyisa Movement (OKM)*, которое отстаивает права бедных в Соуэто, а по воскресеньям посещала церковь. В 2014 г., когда Морин только начинала вкладывать средства в “mydeposit247”, она была настроена скептически, спустя год ее настроение изменилось. Морин рассказывает: “В эти схемы играют медсестры, полицейские и многие мои знакомые... сейчас люди оставляют работу, покупают большие двухэтажные дома, машины... я тебе говорю, эта штука работает” (ПМА 2: Морин).

Свой виртуальный успех, а также успех своих соседей Морин объясняет большим количеством бонусов, которые можно получить за привлечение новых участников в схему (так наз. рекрутмент). Морин рассказывала о подержанной машине, которую ей удалось приобрести, получив за счет бонусов доход 39 тыс. рандов. Однако, по словам соседа Морин, в это трудно поверить, поскольку никто не видел ни машины, ни саму Морин за рулем. Ее богатство пока скорее виртуальное, но сама женщина верит в возможность успеха: “Я не понимаю, почему правительство пытается им помешать, дай они нам лет десять, вы бы не узнали Соуэто!” (ПМА 2: Морин).

История Лусинды и Джермины. Лусинду и Джермину нельзя отнести к самой низшей категории бедных; их материальное положение, судя по суммам их вкладов, лучше, чем у Морин, и тем не менее они безработные и вынуждены сдавать свое жилье, теснясь в маленьких комнатах, перебиваться случайными заработками или жить на социальные гранты матерей. Джермина и Лусинда познакомились в Соуэто на одном из рекламных собраний “MMM”.

Джермине 40 лет, она овдовела в 2014 г. и сегодня одна растит троих детей, внука и присматривает за слепой 95-летней матерью. Ее большая семья из восьми человек, пятеро из которых дети, проживает в доме матери Джермины в Соуэто в районе Орландо Вест. В доме три небольших комнаты без внутренней отделки, водопровод — на улице. Джермина объясняет свое участие в финансовых пирамидах тем, что после смерти мужа ей было необходимо отремонтировать дом. Ее игра началась со схемы “mydeposit247”. Получив небольшой выигрыш, Джермина вложила его в “MMM” в надежде, что через год сможет получить миллион. На хлеб женщина зарабатывает торговлей с рук (делает и продает букеты на похороны и свадьбы, плетет браслеты) и тем, что сдает дом, принадлежавший ее мужу. «Я начала участвовать в схеме “MMM”, зная, что это рискованно, но я хотела заработать деньги, чтобы отремонтировать этот дом. В “MMM” я вложила 1500 рандов и рассчитывала получить миллион» (ПМА 3: Джермина). В результате Джермина не смогла обналичить свои деньги, а через два года (в 2016 г.) деятельность “MMM” в Южной Африке была официально запрещена. Государству пришлось развернуть большую кампанию в СМИ, разъясняющую, почему “MMM” обманывает людей. В защиту С. Мавроди на митинг в Соуэто вышли тысячи жителей. Вкладчики получили на свои почтовые адреса письма с пластиковыми карточками, на которых якобы содержался выигрыш. На фейсбуке

“МММ” говорилось, что все они могут с помощью этих карт обналичить свои деньги. Как и следовало ожидать, карточки оказались недействительны. Интересно, что Джермина, разочаровавшись в “МММ”, присоединилась к стоквелу, состоящему из 16 женщин — жительниц Соуэто, который регулируется через мобильное приложение “WhatsApp”. Каждый месяц участницы отчисляют по 1000 рандов (4500 руб.), и ежемесячно одна из них получает 15 тыс. рандов (1000 рандов отчисляется в дополнительную копилку). Женщины не устраивают регулярных встреч в гараже с выпивкой и вечеринками аналогично некоторым социальным клубам, описываемым выше, поскольку, как объясняла Джермина, у них нет на это ни времени, ни денег. Они вообще не видятся, но координируют передачу денег через электронный кошелек и общаются, используя “WhatsApp” (ПМА 3: Джермина).

20-летняя подруга Джермины Лусинда живет на соседней улице. Джермина знакомит нас с Лусиндой, представляя ее как бывшую активную вкладчицу “МММ”. Лусинда живет в доме своей матери, она делит комнату со своим новорожденным малышом, сестрой и мамой, две другие комнаты сдаются постояльцам. Лусинда объясняет свое участие в пирамидах хроническим отсутствием денег: “Я жила на пособие своего старшего сына... сейчас мы живем за счет сдачи жилья, мама пенсионер, а я безработная. Я начала играть с маленьких сумм, 100–200 рандов”. Позднее Лусинда стала одним из рекрутеров схемы “МММ” и в этом качестве получала дополнительные бонусы. Она не стала называть суммы, которые потеряла, постеснявшись их озвучить. Ее максимальный выигрыш составил 2000 рандов (8000 руб.). Женщины встречаются и думают о том, чтобы создать сеть пострадавших от обмана “МММ”. Потеряв много денег, Лусинда с подругами решила создать свою схему — по сути цифровой стоквел, который они пытаются “раскрутить” среди своих знакомых. Лусинда не хочет верить, что пирамида так устроена, чтобы выигрыш получала только верхушка, она ищет другие объяснения: «Мы, “черные” люди — жадные, мы

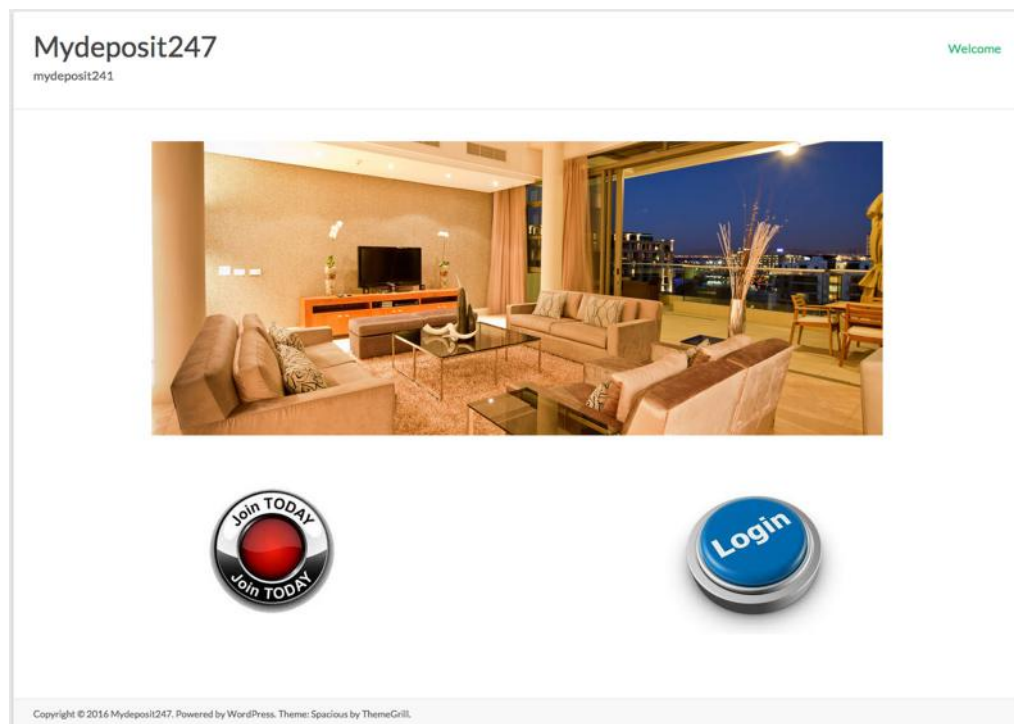


Рис. 3. Главная страница сайта “mydeposit247” (фото авторов, 2014 г.)

приходим, и все разрушается, вот “белые” схемы работают всегда» (ПМА 3: Лусинда). Характерно, что такие объяснения мы встречали и у других респондентов, которые транслировали расистский дискурс.

Примечательно, что в рассмотренных кейсах наши респондентки, хотя и демонстрировали свое огорчение по поводу безвозвратной потери крупных сумм, относились к этому факту с юмором. Рефреном во всех интервью звучала фраза о том, что жизнь — это и есть риск, переводя на русский язык: “Кто не рискует, тот не пьет шампанского”. При этом выражалось недоверие к банковским институтам: “А почему вы не пошли в банк и не взяли кредит?” — “В банк? Уж лучше я отдам деньги в схемы, чем пойду в банк, там наверняка обманут” (ПМА 3: Лусинда). Схема не гарантирует возврата денег и не дает той формы социальной поддержки, которую можно получить в стоквеле, что осознавали наши респондентки. Они сравнивали стоквел и пирамиду и отмечали, что стоквел — это “пространство, где ты всех знаешь” (ПМА 3). Обсуждая возможности создания групп накопления с соседями, Лусинда говорила: “На этой улице никому нет до тебя дела, люди перестали быть солидарными, их заботит только их личная жизнь” (ПМА 3: Лусинда). По ее мнению, соседи не так охотно входят в стоквелы, поскольку на это нужны время и энтузиазм, которых “сейчас ни у кого нет”. Очевидно, что участие в полулегальных схемах давало нашим респонденткам нечто большее, чем поиск финансовой выгоды. Современный капитализм порождает то, что Дж. и Дж.Л. Комарофф, говоря о повседневных экономических практиках бедных в эпоху неолиберализма, называли оккультной экономикой. В основе такой экономики оказывается иррациональная вера в благополучие и действенность того или иного магического рецепта обретения богатства (Comaroff J., Comaroff J.L. 1999, 2001). В случае с пирамидами мы видим, как работает это “волшебство”. Такие финансовые схемы в своей рекламе демонстрируют роскошную и беззаботную жизнь, эксплуатируя при этом идею взаимопомощи, хорошо известную старшему поколению соуэтонцев, и объясняя принципы работы своего “общественного стоквела” через идеи реципрокности, доверия и солидарности: «“МММ” — не банк, не инвестиционная схема, “МММ” — это цифровая платформа взаимопомощи, которая существует для того, чтобы искоренить бедность и несправедливость. Вместе мы победим бедность!» (ПМА 3: собрание “МММ”, Соуэто).

Схемы стремятся зафиксировать в общественном воображаемом идею “моментального обогащения”, а впоследствии — продать волшебный рецепт благополучия. Интересно, что в ситуации прекарности вера в обретение благополучия, подкрепленная историями о чудесном обогащении соседей, оказывается важнее результата. “Каждое утро я молюсь... я прошу, чтобы Бог отдал мне обратно мои деньги”, — говорила Джермина (ПМА 3: Джермина). Вложив в схему значительную сумму (порядка 1000 долларов США), она верила, что сможет однажды выиграть и потратить полученные средства на ремонт дома. Морин распространяла слух о выигранной машине (которую никто из соседей не видел!) — скорее всего, для нее было важно поддержать престиж в глазах соседей и создать образ удачливой вкладчицы. Лусинда планировала потратить выигрыш на пристройку к дому, у нее маленький ребенок, и вся семья ютится в доме матери, сдавая в аренду большую его часть. Таким образом, неолиберальная утопия пирамид рождает социальную утопию их участников. “Мой знакомый построил себе двухэтажный дом, купил новую машину, и как это возможно? — вопрошала Морин. — Ведь я знаю, где он работает” (ПМА 2: Морин). Она не видит других способов достижения благополучия в своей стране. В Соуэто дома богатых людей соседствуют с дешевым социальным жильем и лачугами бедных, а по выходным дням можно увидеть массовое скопление роскошных машин у местных шибинов и кафе, куда съезжаются политики и бизнесмены, чтобы вспомнить былые дни в своем родном тауншипе, который когда-то был их домом. И если еще десять лет назад основными участниками пирамид становились финансово

неграмотные люди, прежде всего безработные женщины и пенсионерки, то сегодня в “схемы понзи” вовлечены госслужащие, полицейские и работники, занятые в формальном и неформальном частном секторе экономики.

* * *

Представив разные случаи участия южноафриканцев в финансовых группах взаимопомощи (от классических стоквелов и социальных клубов до виртуальных схем накопления, связанных с риском), мы показали, что эти практики ценностно-ориентированы и отвечают выбранным жизненным стратегиям людей. В зависимости от обстоятельств наши респонденты обращаются к разным практикам или их сочетанию. Экономическая изобретательность и способность к самоорганизации определяют субъектность наших респондентов (*Friedemann* 1992, 1996). Бедные, которых мы встретили в Соуэто и Александре (именно так названа эта категория в имеющейся в ЮАР статистике), — не безвольные представители люмпен-пролетариата, а активные участники низовой экономики, берущие судьбу в свои руки. Наши кейсы показывают, что эти люди выстраивают новые пространства солидарности (кейс Лусинды и Джермины) и легко совмещают разные идентичности (кейс Морин, которая состояла в похоронном сообществе, играла в “схемы понзи”, была участницей социального движения и посещала церковь). Кроме того, практически все наши респонденты (и более состоятельные члены стоквелов, и менее состоятельные игроки финансовых схем) находились в ситуации нестабильности: у абсолютного большинства не было постоянной работы, их доход составляли пенсии, социальные гранты и/или случайные заработки. Кажется, что в этих условиях участие в традиционных практиках взаимопомощи, укорененных в сообществе, должно быть особенно важным. Однако очевидно, что *темпоральность* стоквелов — это *темпоральность* капиталистических отношений XX в. с эпохой стабильных зарплат и возможностью строить долгосрочные экономические планы. Поэтому рациональное экономическое планирование в случае со стоквелами в условиях нестабильности и хронической безработицы оказывается вытесненным новыми популярными практиками, связанными с риском. Стоквелы продемонстрировали свой огромный потенциал финансовой поддержки “черного” и “цветного” населения во времена апартеида, по словам Д. Грэбера, став выражением “стихийного коммунизма” угнетенных. Как социокультурный проект кассы взаимопомощи показали свою значимость, выступая в качестве автономных пространств контркультуры “черного” рабочего класса во второй половине XX в. (*Bozzoli* 1991). Как мы видим в настоящий момент и как показывают последние исследования, стоквелы активно институционализируются и выходят из ниши низовой экономики, уступая место более маргинальным монетарным практикам. Культурный и исторический бэкграунд стоквела, основанный на идеях взаимности, добровольности и ротации, высвечивает его преимущество перед индивидуалистической моделью финансовой пирамиды, апеллирующей к идее общинности, а в действительности предлагающей стратегию персонального риска. Однако в условиях прекарности и растущей поляризации общества именно монетарные практики, связанные с риском, обретают большую популярность. Как мы смогли убедиться, многие из наших респондентов готовы рискнуть, искренне надеясь вытянуть счастливый билет, который позволит им избавиться от бедности.

Примечания

¹ Исследование осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2019 г. Полевое исследование проведено при финансовой поддержке гранта РГНФ. <https://doi.org/10.13039/100009094> [проект № 13-31-01284].

² Мы используем апартеидные расовые категории в кавычках, чтобы выдержать критическую дистанцию.

³ В данном исследовании под “бедными” мы понимаем людей, чей официальный доход в ЮАР составляет не более 5000 рандов в месяц. Согласно государственной статистике, бедных в стране 30,4 млн, т.е. 55% населения страны (SSA 2017).

Источники и материалы

- ПМА 1 — Полевые материалы экспедиции авторов в провинцию Гаутенг (ЮАР); октябрь—ноябрь 2014 г. (информанты: Зодва Мадиба, Фокс По, Морин Н., Леннокс Нкумало, Мозес Матунси, члены Avant Garde Social Club, члены Rockvell Crusaders Social Club и др.).
- ПМА 2 — Полевые материалы экспедиции Зеленовой Д.А. в провинцию Хаутенг (ЮАР); октябрь 2015 г. (информанты: Зодва Мадиба, Морин Н., Мозес Матунси, Фокс По, участники собраний “mydeposit247”, “MMM” и др.).
- ПМА 3 — Полевые материалы экспедиции Зеленовой Д.А. в провинцию Хаутенг (ЮАР); июнь—июль 2017 г. (информанты: Зодва Мадиба, Леди М, Лусинда, Джермина, Стивен, участники собраний “MMM” в Соуэто и др.).
- MMM South Africa 2015 — MMM South Africa. <https://m.rsa-mmm.co> (после официального запрета на деятельность в ЮАР сайт MMM South Africa постоянно “переезжает” с одного адреса на другой) (дата обращения: 27.11.2017).
- NASASA 2017 — National Stokvel Association of South Africa. <http://nasasa.co.za>
- SPEAK 1993 — Stokvels: Sisterhood and Trust. SPEAK Magazine, September 1993. P. 12–13. <https://www.sahistory.org.za/sites/default/files/DC/SpJun93/SpJun93.pdf>
- SSA 2017 — Statistics South Africa. An Examination of Absolute Poverty between 2006 and 2015. 2017. Report No. 03-10-06.

Научная литература

- Иванченко О.В. Формальные и неформальные основы доверия в группах взаимопомощи жителей Дар-эс-Салама (Танзания) // Восток. 2017. № 1. С. 121–130.
- Скорин-Чайков Н.В. (сост.) Топография счастья: этнографические карты модерна. М.: НЛО, 2013.
- Скорин-Чайков Н.В. “Купцы и инородцы” сто лет спустя: введение // Этнографическое обозрение. 2017. № 1. С. 30–42.
- Appadurai A. The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective. Cambridge: Cambridge University Press, 2003.
- Arender S., Burman S. Money-Go-Rounds: The Importance of ROSCAs for Women. Oxford: Bloomsbery Academic, 1996.
- Bähre E. The Janus-Face of Insurance in South Africa: From Costs to Risks, from Networks to Bureaucracies // Africa. 2012. Vol. 82. No. 1. P. 150–168.
- Besley T., Coate S., Loury G. The Economics of Rotating Savings and Credit Associations // The American Economic Review. 1993. Vol. 83. No. 4. P. 792–810.
- Bond P. Contradictions in Consumer Credit: Innovations in South African Superexploitation // Critical Arts: South-North Cultural and Media Studies. 2015. Vol. 29. No. 2. P. 218–239.
- Bouman F.J.A. ROSCA: On the Origin of the Species // Savings and Development. 1995. Vol. 10. No. 2. P. 117–148.
- Bozzoli B. Women of Phokeng: Consciousness, Life Strategy, and Migration in South Africa, 1900–1983. Johannesburg: Ravan Press, 1991.
- Bromley R.J. The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies. Oxford: Pergamon Press, 1979.
- Comaroff J., Comaroff J.L. Millennial Capitalism: First Thoughts on a Second Coming // Millennial Capitalism and the Culture of Neoliberalism / Ed. J. Comaroff, J.L. Comaroff. Durham: Duke University Press, 2001. P. 1–57.
- Comaroff J., Comaroff J.L. Occult Economies and the Violence of Abstraction: Notes from the South African Postcolony // American Ethnologist. 1999. Vol. 26. No. 2. P. 279–303.
- Friedemann J. Empowerment: The Politics of Alternative Development. L.: Blackwell, 1992.
- Friedemann J. Rethinking Poverty: Empowerment and Citizen Rights // International Social Science Journal. 1996. Vol. 148. P. 161–172.

- Hart K., Padayachee V. Development // The Human Economy / Ed. K. Hart, J.-L. Laville, A.D. Cattani. Cambridge: Polity Press, 2010. P. 51–62.
- Hull E., James D. Introduction. Popular Economies in South Africa // Africa. 2012. Vol. 82. No. 1. P. 1–19.
- James D. “Deeper into a Hole?” Borrowing and Lending in South Africa // Current Anthropology. 2014. Vol. 55. S. 9. P. 17–29.
- Krige D. Fields of Dreams, Fields of Schemes: Ponzi Finance and Multilevel Marketing in South Africa // Africa. 2012a. Vol. 82. No. 1. P. 69–93.
- Krige D. The Politics of Formalization and Financialisation: Informal Savings and Credit Clubs in Urban South Africa: Paper Prepared for 3rd IESE Conference 2012 on “Mozambique: Accumulation and Transformation in a Context of International Crisis”, Maputo, September 2012b. http://www.iese.ac.mz/lib/publication/III_Conf2012/IESE_IIIConf_Paper7.pdf
- La Hausse P. Brewers, Beerhalls and Boycotts: A History of Liquor in South Africa. Johannesburg: Ravan Press, 1988.
- Levenson A.R., Besley T. The Anatomy of an Informal Financial Market: Rosca Participation in Taiwan // Journal of Development Economics. 1996. Vol. 51. No. 1. P. 45–68.
- Lindell I. The Changing Politics of Informality: Collective Organizing, Alliances and Scales of Engagement // Africa’s Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organizing in Urban Africa / Ed.I. Lindell. L.: Zed Books, 2010. P. 1–33.
- Lukhele A.K. Stokvels in South Africa: Informal Saving Schemes by Blacks for the Black Community. Johannesburg: Amagi Books, 1990.
- Mosoetsa S. Eating from One Pot: The Dynamics of Survival in Poor South African Households. Johannesburg: Wits University Press, 2011.
- Rodima-Taylor D., Bähre E. Introduction: Mutual Help in an Era of Uncertainty // Africa. 2014. Vol. 84. No. 4. P. 507–509.
- Ross E. Savings and Savers: An Analysis of Saving Behavior Among Cape Town’s Poor // Centre for Social Science Research Working Paper. No. 59. Cape Town: University of Cape Town, 2003.
- Seekings J., Nattrass N. Class, Race and Inequality in South Africa. New Haven: Yale University Press, 2005.
- van Wyk I. “Tata ma chance”: On Contingency and the Lottery in Post-Apartheid South Africa // Africa. 2012. Vol. 82. No. 1. P. 41–69. <https://doi.org/10.1017/S0001972011000726>
- Verhoef G. Informal Financial Service Institutions for Survival: African Women and Stokvels in Urban South Africa, 1930–1998 // Enterprise and Society. 2001a. Vol. 2. No. 2. P. 259–296.
- Verhoef G. Savings and Survival in a Modern African Economy: Informal Savings Organisations and Poor People in South Africa // Historia. 2001b. Vol. 46. No. 2. P. 519–542.

Research Article

Zelenova, D.A., and V.V. Kruchinsky. An Economy of Miracle: Rotating Credit and Savings Associations in Townships of Johannesburg [Ekonomika chuda: rotatsionnye kreditno-sberegatel'nye assotsiatsii v taunshipakh Iokhannesburga]. *Etnograficheskoe obozrenie*, 2019, no. 2, pp. 78–97. <https://doi.org/10.31857/S086954150004879-6> ISSN 0869-5415 © Higher School of Economics © MGIMO University © Russian Academy of Sciences © Institute of Ethnology and Anthropology RAS

Daria A. Zelenova | <https://orcid.org/0000-0002-5237-4413> | d.zelenova@gmail.com | National Research University “Higher School of Economics” (20 Myasnitskaya St., Moscow, 101000, Russia)

Vladislav V. Kruchinsky | <https://orcid.org/0000-0001-5036-8194> | vladislav.kruchinsky@gmail.com | MGIMO University (76 Vernadsky prospekt, Moscow, 119454, Russia)

Keywords

South Africa, mutual aid, economic informality, rotating credit and savings associations, self-organization, stokvel

Abstract

The article examines the phenomenon of South African *stokvels* and *burial societies* and the transformations that these associations are currently undergoing. Drawing on the sociocultural analysis of economic action, the article investigates the topic of mutuality by looking at the contemporary development in the field of rotating savings and credit associations in South Africa. The article is based on field research conducted in Gauteng Province, South Africa, in October–November 2014, 2015, 2017. We argue that, in the mid-2010s, conventional stokvels and burial societies are becoming the characteristic feature of the “normalized” life of the middle classes, whereas the representatives of the urban underclass are increasingly engaging in the digital Ponzi schemes as a means of day-to-day survival, but also in the pursuit of the magical “instant enrichment”.

Funding Information

This research was supported by the following institutions and grants:

Russian Foundation for Humanities, <https://doi.org/10.13039/100009094> [grant no. 13-31-01284]

References

- Appadurai, A. 2003. *The Social Life of Things: Commodities in Cultural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Arender, S., and S. Burman. 1996. *Money-Go-Rounds: The Importance of ROSCAs for Women*. Oxford: Bloomsbury Academic.
- Bähre, E. 2012. The Janus-Face of Insurance in South Africa: From Costs to Risks, from Networks to Bureaucracies. *Africa* 82 (1): 150–168.
- Besley, T., S. Coate, and G. Loury. 1993. The Economics of Rotating Savings and Credit Associations. *The American Economic Review* 83 (4): 792–810. <https://pdfs.semanticscholar.org/129f/8d85d262488af38244997c3870b331313146.pdf>
- Bond, P. 2015. Contradictions in Consumer Credit: Innovations in South African Superexploitation. *Critical Arts: South-North Cultural and Media Studies* 29 (2): 218–239.
- Bouman, F.J.A. 1995. ROSCA: On the Origin of the Species. *Savings and Development* 10 (2): 117–148.
- Bozzoli, B. 1991. *Women of Phokeng: Consciousness, Life Strategy, and Migration in South Africa, 1900–1983*. Johannesburg: Ravan Press.
- Bromley, R.J. 1979. *The Urban Informal Sector: Critical Perspectives on Employment and Housing Policies*. Oxford: Pergamon Press.
- Comaroff, J., and J.L. Comaroff. 2001. Millennial Capitalism: First Thoughts on a Second Coming. In *Millennial Capitalism and the Culture of Neoliberalism*, edited by J. Comaroff and J.L. Comaroff, 1–57. Durham: Duke University Press.
- Comaroff, J., and J.L. Comaroff. 1999. Occult Economies and the Violence of Abstraction: Notes from the South African Postcolony. *American Ethnologist* 26 (2): 279–303.
- Friedemann, J. 1992. *Empowerment: The Politics of Alternative Development*. London: Blackwell.
- Friedemann, J. 1996. Rethinking Poverty: Empowerment and Citizen Rights. *International Social Science Journal* 148: 161–172.
- Hart, K., and V. Padayachee. 2010. Development. In *The Human Economy*, edited by K. Hart, J.-L. Laville, and A.D. Cattani. Cambridge: Polity Press: 51–62.
- Hull, E., and James, D. 2012. Introduction: Popular Economies in South Africa. *Africa* 82 (1): 1–19.
- Ivanchenko, O.V. 2017. Formal'nye i neformal'nye osnovy doveriia v gruppakh vzaimopomoshchi zhitel'ei Dar-es-Salama, Tanzania [Formal and Informal Foundations of Trust in Mutual Help Groups of Dar es Salaam (Tanzania) Residents]. *Vostok* 1: 121–130.
- James, D. 2014. “Deeper into a Hole?” Borrowing and Lending in South Africa. *Current Anthropology* 55 (S9): 17–29.
- Krige, D. 2012. Fields of Dreams, Fields of Schemes: Ponzi Finance and Multilevel Marketing in South Africa. *Africa* 82 (1): 69–93.
- Krige, D. 2012. *The Politics of Formalization and Financialisation: Informal Savings and Credit Clubs in Urban South Africa: Paper Prepared for 3rd IESE Conference 2012 on “Mozambique: Accumulation and Transformation in a Context of International Crisis”, Maputo, September*. http://www.iese.ac.mz/lib/publication/III_Conf2012/IESE_IIIConf_Paper7.pdf
- La Hausse, P. 1988. *Brewers, Beerhalls and Boycotts: A History of Liquor in South Africa*. Johannesburg: Ravan Press.

- Levenson, A.R., and T. Besley. 1996. The Anatomy of an Informal Financial Market: Rosca Participation in Taiwan. *Journal of Development Economics* 51 (1): 45–68.
- Lindell, I. 2010. The Changing Politics of Informality: Collective Organizing, Alliances and Scales of Engagement. In *Africa's Informal Workers: Collective Agency, Alliances and Transnational Organizing in Urban Africa*, edited by I. Lindell, 1–33. London: Zed Books.
- Lukhele, A.K. 1990. *Stokvels in South Africa: Informal Saving Schemes by Blacks for the Black Community*. Johannesburg: Amagi Books.
- Mosoetsa, S. 2011. *Eating from One Pot: The Dynamics of Survival in Poor South African Households*. Johannesburg: Wits University Press.
- Rodima-Taylor, D., and E. Bähre. 2014. Introduction: Mutual Help in an Era of Uncertainty. *Africa* 84 (4): 507–509.
- Ross, E. 2003. Savings and Savers: An Analysis of Saving Behaviour among Cape Town's Poor. In *Centre for Social Science Research Working Paper. No. 59*. Cape Town: University of Cape Town.
- Seekings, J., and N. Nattrass. 2002. *Class, Race and Inequality in South Africa*. New Haven: Yale University Press.
- Ssorin-Chaikov, N.V., ed. 2013. *Topografiia schast'ia: etnograficheskie karty moderna* [The Topography of Happiness: Ethnographic Contours of Modernity]. Moscow: NLO.
- Ssorin-Chaikov, N.V. 2017. “Kuptsy i inorodtsy” sto let spustia: vvedenie [“Traders and Non-Russian Aliens” a Hundred Years Later]. *Etnograficheskoe obozrenie* 1: 30–42.
- van Wyk, I. 2012. “Tata ma chance”: on Contingency and the Lottery in Post-Apartheid South Africa. *Africa* 82 (1): 41–69. <https://doi.org/10.1017/S0001972011000726>
- Verhoef, G. 2001. Informal Financial Service Institutions for Survival: African Women and Stokvels in Urban South Africa, 1930–1998. *Enterprise and Society* 2 (2): 259–296.
- Verhoef, G. 2001. Savings and Survival in a Modern African Economy: Informal Savings Organisations and Poor People in South Africa. *Historia* 46 (2): 519–542.