

ПРИНЯТИЕ РИСКОВ ПРИ СОЗДАНИИ МАЛОГО СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ — РАЗМЫТЫЕ ГРАНИЦЫ ЖИЗНЕННОГО КУРСА

*^aМаннила Симо, ^bЕремичева Галина Васильевна**

^aДепартамент социальных исследований, Университет Хельсинки, Финляндия

^bСоциологический институт РАН, Санкт-Петербург, Россия

Цитирование: Маннила С., Еремичева Г.В. (2017) Принятие рисков при создании малого семейного бизнеса в России — размытые границы жизненного курса. *Журнал социологии и социальной антропологии*, 2(20): 142–176.

Аннотация. В статье анализируются отдельные риски и совладание с ними при создании семейного бизнеса. Вхождение в бизнес описано как стратегия домохозяйства для совладания с материальной ситуацией, которая после испытаний и ошибок привела к накоплению начальных средств. Например, участие в челночной торговле, что позволило обеспечить первоначальный капитал для создания собственного бизнеса в дальнейшем. Несмотря на то, что основой представленного исследования являются интервью, собранные в 2000-х гг., эта тема не стала менее актуальной: напротив, в условиях затянувшегося кризиса интерес к опыту создания собственного бизнеса и практикам совладания с сопутствующими рисками только усиливается. Отмечается, что бизнес-климат в России за последние 15-20 лет значительно улучшился, но неоднозначные взаимоотношения с властными структурами и напряженный социально-психологический климат сохраняются. Все это становится источником ощущения нестабильности и экзистенциальной «хрупкости». Возможности развития мелкого и среднего бизнеса остаются достаточно ограниченными. В статье исследованы размытые границы законности, о которых рассказали информанты в интервью, и риски на всех этапах развития собственного бизнеса.

В статье использованы материалы исследовательских проектов: “New risks and emerging middle class in Russia in transition: class, gender, and welfare in St. Petersburg”. Finnish-Russian project University of Helsinki & Social Research Institute of Alcohol Studies, Helsinki, Finland (1998–2000 гг.) и «Траектории жизненных курсов петербуржцев в постсоветской России: межпоколенческий анализ». Социологический институт РАН (2015–2017 гг.)

Ключевые слова: семейный бизнес, риск, экономическая и политическая неопределенность, формальная и неформальная экономики, жизненные траектории, челночная торговля

Введение

Малый и средний бизнес оцениваются государством как ведущая часть экономики, с развитием которой связываются определенные надежды на оздоровление экономики страны в целом. Однако в этом секторе и по сей

* Автор для связи. E-mail: eremag@mail.ru

день сохраняются крайне неоднозначные взаимоотношения с властными структурами и напряженный социально-психологический климат. На это обращает внимание Президента РФ уполномоченный по защите прав предпринимателей Б. Титов в своих ежегодных докладах и материалах, выложенных в интернете (Интервью 2017).

В условиях некомфортной бизнес-среды трудно ожидать полной реализации перспектив, о которых заявляется в документах долгосрочного социально-экономического развития страны. Это касается в первую очередь таких показателей, как увеличение суммарного веса малого и среднего предпринимательства в общей сумме ВВП страны, рост доли малых предприятий среди всех субъектов предпринимательства, число занятых в этой сфере, качественные структурные изменения и т. п. Безусловно, санкции в отношении России со стороны зарубежных компаний стимулируют внимание власти к проблемам малого и среднего бизнеса. Но в условиях противоречивости правил ведения бизнеса, высокой степени коррумпированности и недоверия без системной поддержки государства через разработку специализированных программ, внедрения более эффективных финансовых инструментов, действенных изменений в законодательной и правовой системе — механизмы по преодолению барьеров в этом секторе вряд ли заработают эффективно (Гельман 2011; Рой 2016).

Состояние рыночной инфраструктуры и психологические настроения в среде представителей бизнес-общества на протяжении последних десятилетий объясняют наш исследовательский интерес к прошлому и настоящему опыту формирования предпринимательства в России. Интервью с предпринимателями, чей бизнес не получил развития, а сами участники оценили свой опыт как неудачный, позволяет проанализировать, насколько серьезными были социальные и экономические барьеры и прессинг властвующих структур в процессе создания ими собственного бизнеса. В данной статье мы постараемся проследить, насколько подвижными и размытыми оказались границы формальных и неформальных практик, законности и незаконности — как на индивидуальном, так и на общественном уровне. Безусловно, в настоящее время условия создания и развития мелкого бизнеса вышли на более высокий организационный уровень, однако обращение к опыту и практикам прошлых лет оказывается небезполезным.

Возможность такого анализа обусловлена наличием значительной коллекции текстов интервью, собранных в рамках проектов «New risks and emerging middle class in Russia in transition: class, gender, and welfare in St. Petersburg» Finnish-Russian project University of Helsinki & Social Research Institute of Alcohol Studies, Helsinki, Finland (1998–2000 гг) и «Траектории жизненных курсов петербуржцев в постсоветской России: межпоколенческий анализ» (2015–2017 г).

Сочетание ретроспективного и проспективного анализа процесса освоения новой для советского человека рыночной модели экономического поведения через этап массового вхождения россиян в самостоятельный бизнес в начале реформирования и процесс совладания с разными видами рисков, сопровождающих эту деятельность, открывает новые ракурсы в представлении этого феномена, позволяет с сегодняшних позиций изучения состояния малого и среднего бизнеса в условиях современного контекста переосмыслить и проинтерпретировать практики и резервы активной саморегуляции и адаптации индивидов к непривычным социальным, экономическим и культурным ситуациям собственной жизни и страны в целом. Результаты исследований позволяют более наглядно представить сущность процессов, которые мы наблюдаем сегодня.

Эмпирическая база исследования, методы и методология анализа

На рубеже тысячелетий (1998–2000 гг.) в рамках российско-финского проекта было собрано 100 полуформализованных интервью, охватывающих определенный список тем и использующих выборку снежного кома, которая обеспечивала включение в исследование различных типов домохозяйств. Дополнительно в 1999 г. было собрано 20 повторных интервью с теми же информантами. Последняя фаза (2015–2017 гг.) исследования еще не закончена. И в настоящее время повторные семейные интервью проводятся не только с информантами, участниками прошлых проектов, но и в семьях их взрослых детей, живущих отдельно и имеющих собственных детей. В настоящее время 30 интервью сгруппированы в 20 семейных кейсов. Десять интервью для этой статьи были избраны на основе рабочего профиля: во всех этих случаях 1-2 члена семьи имели опыт работы в собственном бизнесе*.

Предпринимательская среда не является комфортным полем для социологического обследования, поэтому количество повторных интервью с предпринимателями оказалось низким. Говорить о своих неудачах людям, как правило, трудно. Кроме того, это усугублялось неопределенностями переходного периода, низкой степенью доверия (Лукас, Дубар, Масалков 2011). Все это также отражает турбулентность российского общества: некоторые из ранее опрошенных не были найдены или отказались от интервью.

Личностные характеристики информантов не представлены в материале, и структурирующими данными опрошенных являются пол, возраст и уровень образования. Тексты интервью анализировались как наглядные

* Интервью проводились сотрудниками Института социологии РАН в Санкт-Петербурге. Как российские, так и финские исследователи имеют большой опыт социальных исследований в России, что не исключает влияния личных ценностей и интересов на анализ.

личные истории создания собственного бизнеса, внимание было заострено на том, какие барьеры и риски при запуске предприятия малого семейного бизнеса возникали, как удавалось справиться с ними.

Для анализа биографических данных Т. Венграф (Wengraf 2000) предлагает использовать «модель ромба», согласно которой мы должны помнить, что любой анализ текстов биографических или других интервью представляет собой взаимодействие четырех компонентов: (а) личная история как прожитая жизнь, (б) рассказанная история как текст, (в) социальный или социетальный контекст исследовательского материала и (г) субъективность исследователя/ ей в сборе и анализе данных.

Это означает, во-первых, что необходимо учитывать не только то, что сказано, но и то, что было скрыто. В интервью всегда что-то бывает опущено, а что-то изменено (Corsten 1994). Важно также понимать более общий социальный или исторический контекст индивидуального жизненного пути, учитывать неизбежный субъективизм исследований, в том числе ценности самих исследователей и их методические навыки.

Сценарии интервью не фокусировались специально на семейном бизнесе или процессе его организации: в анализируемых интервью история вступления в предпринимательскую деятельность превалировала, оставив в стороне все остальные темы. При анализе жизненного цикла или биографического материала Дж. Клаузен (Clausen 1998) видит определенное преимущество в том, чтобы сосредоточить внимание на ключевой профессиональной роли, если мы хотим понять поворотные моменты в жизненной траектории индивида. Процесс адаптации к условиям жизни и развитие профессиональной или рабочей карьеры могут сообщить нам не только об индивидуальном жизненном курсе индивида, но также и о развитии общества в целом или общественном контексте. Анализ текстов интервью позволяет показать, каким сложным и рискованным был в России процесс запуска бизнеса и насколько нестабильным оказался этот опыт.

Включение индивидов в новую профессиональную деятельность и создание собственного бизнеса сопровождалось рассказом информантов об их индивидуальном жизненном курсе в условиях трансформации социального развития российского общества. В случаях успеха или неудачи в бизнесе ключевой темой интервью оставалась «хрупкость», нестабильность как самого бизнеса, так и российской жизни в целом. Тем не менее, мы не можем классифицировать наш исследовательский подход как биографический или как исследование траекторий жизненного курса, поскольку основное внимание уделялось относительно недавнему прошлому и настоящему и умеренным прогнозом на будущее.

Методика интервью может быть охарактеризована как проблемно-ориентированное интервью, где объектом являлось домохозяйство, выживаю-

щее в российском обществе в переходный период, и различные элементы жизненных траекторий (Witzel 2000). В этой статье мы анализируем случаи запуска небольшого на начальном этапе предприятия, связанных с ним рисков и совладание с ними, т. е. основной фокус направлен на социальный процесс, а не на биографии отдельных людей. Консенсусный характер интервьюирования позволял не обсуждать некоторые болезненные нюансы жизни, но использовать в отдельных случаях дополнительную содержательную информацию, например, наблюдение, беседу после интервью.

Ограничения подхода кейс-стади, как и в любых качественных исследованиях, были связаны с отсутствием возможности обобщения. Метод кейс-стади в области бизнеса, права и политических исследований позволяет критически оценивать события жизни индивида и общества в деталях и в реальном жизненном контексте, в ситуациях, когда экспериментальное проектирование было бы невозможно (Crowe et al. 2011; Лукас, Дубар, Масалков 2011). Количественные данные в этом случае оказывались либо недоступны, либо не надежны.

Малый бизнес и современный контекст

Социальный контекст первого этапа интервьюирования можно охарактеризовать как «российская экономика в конце 1990-х гг.», имея в виду ковариантный экономический шок августа 1998 г. в России, т. е. охвативший всю страну в целом. Следующий этап интервьюирования (2015–2017 гг.) можно связать с периодом нового относительного застоя, признавая при этом и то, что социально-экономическое развитие России в начале тысячелетия было в целом позитивным (World Bank 2016). Наше представление об этапах развития предпринимательства в России вполне согласуется с классификациями других исследователей (Мирошниченко, Андропова 2011).

Дж. Шумпетер (Schumpeter 1911) определяет предпринимательство как творчество и инновационность в использовании имеющегося капитала, в качестве «инвестиции в новые способы ведения дел», так же, как и принятие возможных рисков. При этом он утверждает, что предпринимательство может развиваться при наличии двух взаимосвязанных обстоятельств: организационно-хозяйственном новаторстве и экономической свободе. Представление об экономической свободе связывается с уровнем политических свобод, демократическим развитием общества, формированием правового государства, гарантирующего всем гражданам защиту их личных свобод и прав. Поэтому экономическая свобода предполагает наличие осознанной и защищенной законом свободы индивидов как дееспособных граждан страны (Шумпетер 1999; Тарасова 2010).

Согласно классификации Г. Хофстеде (Hofstede 2010), россияне традиционно характеризуются высоким индексом дистанции от власти

(PDI)*, избеганием неопределенности, умеренным индивидуализмом, низкой степенью ориентации на долгосрочную перспективу, а также невысокими показателями общечеловеческих качеств, таких как предприимчивость и забота о людях.

В сравнительной перспективе ожидается, что молодое поколение покажет снижение индекса PDI, т. е. ослабление зависимости от власти и избегание неопределенности, а также усиление таких качеств, как индивидуализм (самостоятельность, самоорганизация) и активность в предпринимательстве. Но этот процесс не является однозначным и линейным, поскольку россияне по-прежнему демонстрируют высокую значимость ценности выживания, а не самовыражения (Inglehart et al. 2014).

Анализ данных базы RLMS** показывает, что примерно каждый десятый россиянин в 2012 г. предпринял попытку начать собственный бизнес, однако меньше половины из них оказались удачными — вопреки тому, что процедура запуска бизнес-проектов в России заметно упрощается. Для открытия собственной фирмы в 2004 г. требовалось 12 процедур и в среднем 29 дней, а в 2015 г. это всего 4–5 процедур и занимает 10–11 дней. В 2015 г. Россия заняла 51 место из 189 стран по показателю Doing Business Index (World Bank 2016).

Несмотря на отдельные попытки властных структур снизить коррупцию, коррупция в стране не сокращается: по индексу Transparency International (2016 г.) Россия занимает 119 место, что в этом рейтинге ставит ее на один уровень со Сьерра-Леоне и Гайаной. В сравнении с другими странами вклад малого и среднего бизнеса в российский ВВП остается по-прежнему на скромном уровне в 21 %, тогда как в странах БРИКС соответствующий уровень этого вклада составлял 42 %, а в ЕС — 58 % (Kozyreva 2015).

Исследователи перехода к рыночной экономике фиксируют различные риски и принятие рисков при вхождении в малый бизнес, практики совладания с этими рисками и то, как люди говорят об этом. Выделяются риски физические и экономические. Более конкретно можно выделить такие, как риск для физического благополучия индивида; риск для психического и психоло-

* Высокий показатель PDI показывает, что общество признает неравное, иерархическое распределение власти и что люди понимают «свое место» в системе. Низкий показатель PDI означает, что власть разделяется и что члены общества не допускают ситуаций, когда власть распределяется неравномерно.

** Объединенные базы данных в разрезе домохозяйств и индивидов, включающие с 5 по 24 волны РМЭЗ НИУ ВШЭ (1994–2015 г.). Обновление связано с гармонизацией информации по панельной части выборки, а также с уточнениями в данных 24-й волны обследования (2015 г.). (<https://www.hse.ru/rlms/news/195830122.html>).

гического благополучия индивида; риск для материального положения (благополучия) индивида и т. д. Иногда понятие «риска» конкретизируется еще больше (например, репутационные риски и т. д.). Под «принятием риска» (risk-taking) понимается такое психологическое состояние личности, которое позволяет ей сохранять психическое равновесие и поведенческую адекватность в ситуациях эксцессивного (сильного до необычности) риска (Гурвич и др. 2014). Риски, которые наиболее подробно нами рассмотрены, связаны в первую очередь с предельным состоянием, когда границы законности размыты (Barkhatova, Mcmylor, Mellor 2001; Kozyreva 2015; McCabe, Briody 2016).

Как отмечается, в России ведение бизнеса в рамках действующего законодательства, т. е. *«игра по правилам»*, значительно облегчила бы деятельность в этой сфере, но *«вы должны знать, какие это правила»*. Работа в условиях слабого действия российского законодательства, отсутствие четких правил и волюнтаризм чиновников, — все это требует специальных навыков и способностей, поскольку всегда *«у чиновничества есть место для маневра»* (Barkhatova, Mcmylor, Mellor 2001).

Предприниматели в трансформирующихся странах — это мужчины и женщины, которые не просто начали бизнес: они вступили в новую сферу деятельности в контексте всестороннего и плохо управляемого социально-экономического перехода к рыночной экономике, что можно представить как изменение их жизненного курса или поворотный момент в траектории их жизни (Климова 2008).

Бесспорно, многие «новые» предпринимательские практики остались продолжением тех, которые были распространены в обществе в советское время (Rehn, Taalas 2004). Например, организация и работа в кооперативах, неформальные практики в торговле. В статье анализируются конкретные примеры запуска семейного бизнеса*, в которых челночная торговля в разных ее вариантах была толчком для мобилизации ресурсов выживания в условиях кризиса и источником накопления начального капитала. «Челноничество» становится существенной составляющей в структуре малого бизнеса, развивающегося в периоды институциональных кризисов, роль и значимость которого наиболее объективно может быть оценена в ретроспективе нескольких десятилетий.

Исходный бизнес: риски и преодоления

«Новые карьеры» в бизнесе, представленные в первой сессии интервьюирования, в большей степени были обусловлены материальными

* В России челночный бизнес в любом случае можно рассматривать как семейный, поскольку так или иначе в нем участвуют все члены семьи; подробнее это будет описано в конкретных случаях.

потребностями семьи, т. е. попыткой преодоления материальных трудностей и даже нищеты (Ивлева 2010). Это один из типичных мотивов для запуска собственного бизнеса. Однако во многих случаях сложно провести различие между «добровольными» и «вынужденными» предпринимателями. Очень часто те, кто вступают в бизнес как в единственный вариант трудоустройства, при этом демонстрируют внутреннюю склонность к бизнесу, особенно если он был успешным. Такой смешанный профиль типичен для российских мелких предпринимателей, хотя «добровольные» предприниматели более распространены, чем те, кто рассматривает бизнес как «единственный выход», хотя и они также могли быть вполне успешными (Kozyreva 2015).

Всем интервьюируемым было около 40 лет, они либо родились в Санкт-Петербурге, либо прожили там очень долго. Мы не приводим успешных историй, о которых писали ранее (Price Waterhouse Coopers 2015), а анализируем случаи, в которых, несмотря на то, что информанты имели все основания для успеха, они потерпели крах, в первую очередь, из-за полу- или криминальных действий представителей властных структур. И это отражение очень серьезных вызовов, с которыми сталкивались малые предприятия в российском переходном периоде, и то, чего не удастся избежать в настоящее время.

Анализируемые интервью были типичными также и в том смысле, что уровень образования информантов или, по крайней мере, главы семьи был довольно высоким. Безусловно, домохозяйство, обладающее более высоким человеческим капиталом, использует более активные стратегии преодоления бедности, опирающиеся на ресурсы всей семьи или общие социальные сети (Lokshin, Yemtsov 2001). Однако, как указывали информанты, полезными оказывались и другие активы. Например, столь же значимым был опыт использования советских практик торговли:

«У нас это произошло почти одновременно, и у меня, и у жены, хотя по своему роду деятельности жена всегда работала в торговле. И по сути своей торговля всегда была близка бизнесу и даже в советское время, потому что там всегда была надводная часть айсберга, но и подводная. И, безусловно, там люди всегда делали деньги помимо своей основной зарплаты. ... Помоему, моя жена — естественный бизнесмен, несмотря на то, что ее образование ... это всего лишь уровень средней школы. Она может фору дать бизнесменам со всеми их дипломами» (M1, жена респондента имела длительный опыт работы в государственной столовой).

Важную роль при организации собственного бизнеса играли связи, оставшиеся после учебы, комсомольской работы, а также должности и полномочия прежнего места работы: *«Может оно [высшее образование — авт.] мне помогает в том, что у меня остались связи с тех времен. Люди, скажем,*

мои однокашники, как говорится, с теми, с кем я учился в институте, теперь занимают какие-то посты: кто в банке, кто в мэрии. То есть у меня есть свои люди, полезные знакомства. Они оттуда выросли, из институтской среды.... Это [работа в комсомоле — авт.] дала мне возможность и, опять же, связи. Эти комсомольцы были одними из первых, кто начал заниматься бизнесом. Теперь они успешны во всех сферах» (М1, в прошлом преподаватель ЛЭТИ, комсомольский лидер).

«Вы знаете, я считаю, что все, что ко мне пришло, все мои связи пришли объективно из Фонда имущества. Связи, которые там были наработаны, и воля Божья» (М7, в прошлом крупный чиновник).

«Конечно, первоначального капитала у меня не было, а связи были достаточно сильные и хорошие. Потому что я пользовался авторитетом, по крайней мере, в своих кругах. [Но ваши круги — это военно-промышленный комплекс?] Он [бизнес] завязан на кучу заводов, предприятий и прочее...» (М3, в прошлом специалист ВПК).

Для расширения круга «нужных» знакомств в сфере бизнеса одна из информанток посещала дорогие престижные курсы по менеджменту, надеясь использовать эти связи для дальнейшей работы:

И: Это был полезный опыт?

Р: Полезный, интересный, он и остается. Сейчас фактически во всех сферах жизни города у меня появилось сразу 100-150 человек по городу.

И: Сеть такая?

Р: Да, сеть такая, у кого-то кто-то там... Мы все друг друга поддерживаем.

И: То есть определенный слой такой, выше среднего?

Р: Да, значительно выше среднего, у нас и юристы очень сильные, у нас был один кандидат в депутаты. Мы его президентом называли (Ж3, в прошлом учитель истории).

Как было сказано выше, ключевыми характеристиками предпринимательства являются креативность и инновации (Schumpeter 1911), но они относились к социальному контексту. Вместо того чтобы искать стабильность путем выхода из развивающегося рыночного обмена, который казался естественным для большей части населения, для успеха был необходим более инновационный подход: выход на рынок любыми способами (Piirainen 1997; Lokshin, Yemtsov 2001).

Очень показательным явился пример одной семейной пары, которая достаточно подробно описала свое вхождение в бизнес, начав с «дачной экономики» еще в 1980-е гг.: «Могу сказать, что, когда мы приехали туда молодые, городские, местное население на нас смотрело свысока: “Что же вы такое сможете? Ничего не можете, а приехали?” И они ходили и смотрели на нас, как на дурачков. Но мы вкалывали, а они стояли, смотрели и говорили: “Что

же вы там под дождем, земля такая плохая, у вас ничего не вырастет!» А мы все так разделили! А потом все просто удивлялись, какой у нас супер-пупер [порядок] был там» (Ж1).

Предпринимательский подход и в советском обществе был достаточно распространенным (Rehn, Taalas 2004), поскольку для выживания требовалась самодеятельность и изобретательность, а не только пассивная адаптация и молчание (Nikula 2011). «Дачная экономика» была типичной схемой выживания в 1990-е гг. (Clarke 1999; 2002). В целом путь к собственному бизнесу был очень вариативным, а в случае опрошенных состоял из проб и ошибок. Стабильность с низким доходом была отброшена в надежде на лучший жизненный уровень:

«Я хочу сказать, почему мы забросили это? [дачную экономику] Началась перестройка. Появились другие виды деятельности, более эффективные, чем копать там в земле. И я тогда еще на кафедре работал, и что мне светило? Я работал ассистентом на кафедре и преподавал. Единственное, чего я мог добиться, это стать старшим преподавателем. И я получал тогда 240 рублей, ну, сейчас бы чуть больше. А мой приятель предложил организовать кооператив компьютеров. ... Я хочу сказать, что наше начало было более мажорным, потому что, когда мы торговали компьютерами, я года два там работал, я зарабатывал по 1,5 тысячи долларов. Хотя конечно, сделка могла пройти или не пройти, то есть деньги были не каждый месяц, но ощутимые. Проходит сделка, и можно покупать, предположим, сразу трехкомнатную квартиру. Другое дело, что потом несколько месяцев могло вообще ничего не получаться. Или две машины. Вот такие были деньги. Да, вот потом все начало развиваться, и эта малина кончилась. Появились крупные фирмы по продаже компьютеров с сервисом, с широким ассортиментом, там и компьютерщики появились высокого класса. И все же, мы не выдержали конкуренции» (М1).

В интервью описывается ряд деловых операций, включая не только «дачную экономику», но ремонт квартир и домов, а затем и продажу оборудования ИКТ, производство различных видов продовольствия (например, хлебобулочных изделий), продажу продуктов питания и домашней утвари, работу в качестве брокера и бухгалтера. Как правило, те, кто начинал заниматься бизнесом, демонстрировали невероятное трудолюбие и готовность к любой работе. Необходимость поиска своего места в сфере бизнеса через разные виды деятельности отражается почти во всех интервью наших респондентов:

«Я брался за любые работы. Летом звали строить дачу — строил дачу, звали рыть колодец — рыл колодец» (М4); «Эта работа такая: есть работа — работаем, нет работы — не работаем. Иногда работаем с 10 часов утра и до ночи, когда есть работа» (М5).

Для запуска собственного даже малого бизнеса требовался начальный капитал, его получение являлось одной из ключевых задач для тех, кто начал заниматься челночной торговлей, а сама деятельность расценивалась как временная:

«В частный бизнес я пришел где-то в конце 93 года. Поначалу, чтобы заработать первоначальный капитал, занимался челночным бизнесом, ездил в Турцию (возил одежду, обувь и т. п.), но это где-то меньше года было. После этого мы вдвоем с моим бывшим одноклассником открыли первую нашу фирму производственную, закупили оборудование по производству чипсов, пытались сами что-то делать, но в итоге это дело развалилось, потому что не те еще времена, и недостаточно денег у нас было. После этого мы занялись торговлей, торговлей товарами этого же направления, бакалейного ассортимента, торговали где-то около трех лет, весьма успешно» (МЗ, в прошлом инженер-механик по космическим аппаратам и разгонным блокам).

Челночная торговля была одним из наиболее доступных в то время способов накопления капитала для последующего запуска собственного бизнеса. Через этап «челночной торговли», в разных ее вариантах, прошли все наши информанты. Эта работа требовала не только определенного уровня образования, но и особых физических и психологических качеств человека, что еще более усугублялось высоким уровнем беззакония и криминала в стране (Климова 2008).

Принятие рисков: «челночная торговля»

Челночные торговцы* «ездили в соседние страны, чтобы исследовать и использовать различия в ценах. Они начали привозить небольшие количества товаров (одежду, утварь, электронику, товары для дома и т. д.) в свои страны или регионы. Эта неофициальная торговая практика оказалась очень эффективной, поскольку она была очень чувствительна к потребительским запросам и механизмам регулирования цен, предоставляла разнообразные дешевые товары для населения, страдающего от бедности, и требовала гораздо меньших транзакционных издержек, сравнимых с ценами розничных товаров в официальном городском магазине» (Nasritdinov, O'Connor 2014). Челночная торговля имеет глубокие корни в дефицитной социалистической экономике, только в те годы она называлась спекуляцией и не поощрялось ни государством, ни обществом в целом. Бум челночной торговли пришелся на первые годы начала реформ (Cieslewska 2014; Sasunkevich 2014). До кризиса 1998 г. объем российского челночного товаро-

* «Челноками» в народе называли торговцев, которые привозили товары из других стран, регионов и перепродавали их населению по договорным ценам.

оборота ежегодно составлял до 20 млрд. долл. США, и около 10 млн россиян были вовлечены в эту торговлю. По оценкам, всего около 30 млн человек были заняты в трансграничной или внутренней челночной торговле (Ivakhnuk, Iontsev 2012). Объем сократился вдвое из-за кризиса, т. е. из-за снижения спроса. В дальнейшем челночная торговля продолжилась, но в меньшем объеме. Она существовала и в более благополучные годы, хотя потеряла некоторые из ранних движущих сил в процессе стабилизации экономики и повышения уровня жизни. В настоящее время в условиях относительного застоя и экономических санкций на запрет или ограничение ввоза потребительских товаров в Россию, этот вид торговли не только сохраняется, но и начинает расширяться, хотя, безусловно, в более скромных объемах и преимущественно на сетевом уровне домохозяйств.

В период проведения первого этапа интервьюирования (1998–2000 гг.) челночная торговля охватывала 24 % российского импорта и 2 % российского экспорта. По данным других исследователей, в более кризисные периоды она охватывала до 50 % всей челночной торговли из Турции, Италии (Eder, Yakovlev, Carkoglu 2003; Cieslewska 2014; Sasunkevich 2014; 2015). Китай и Финляндия также были включены в российскую челночную торговлю (Порецкина 2005).

Литература по челночной торговле в основном фокусируется на ее доли в официальной экономике или глобальных перспективах межстрановых отношений; о сфере челночной торговли, осуществляемой отдельными индивидами (на индивидуальном уровне) и реализующей различные практики, данных не так много (Яковлев, Голикова, Капралова 2005; Aydin, Oztig, Bulut 2016). Отмечалось, что «челноками» были в основном люди среднего возраста, имеющие высокий уровень образования. Женщины не уступали мужчинам в этой деятельности, а в российско-турецкой трансграничной торговле русских женщин было даже больше (Eder, Yakovlev, Carkoglu 2003). Представленные в нашем исследовании «челноки» также были примерно того же возраста: восемь мужчин и три женщины.

Склонность к риску обычно считается ключевым элементом ведения бизнеса. Существует русская пословица: «*Кто не рискует, тот не пьет шампанского*», что свидетельствует о благоприятном отношении к рискам (Mannila 2005). Но это мнение оспаривается: предприниматели не демонстрируют более высокой склонности к риску, чем другие профессиональные группы (Brockhaus 1980). Исследования не подтверждают и гипотезу о том, что россияне рискуют более охотно, чем представители других национальностей (Belyanin 1998; Hofstede 2016).

Многие россияне по разным причинам начали свой челночный бизнес. Одни действительно искали материальный выход и спасали свои семьи от нищеты. Именно поэтому в бизнесе оказалось так много людей из сфер,

наиболее серьезно подвергшихся «перестройке». Это специалисты с предприятий военно-промышленного комплекса, закрывшихся во время конверсии, работники учреждений науки и образования, уволенные из-за резкого сокращения кадров и финансирования. С другой стороны, это были активные и самостоятельные люди, уже в советское время ощущавшие потребность в самоорганизации и самореализации. Поэтому способность к принятию рисков можно объяснять в зависимости от того, находится ли человек или домашнее хозяйство в ситуации проигрыша или получает прибыль (Highhouse, Yüce 1996).

Для многих людей переходный период в России привел к смене традиционного социального контекста и «нормального жизненного курса», свойственного более раннему советскому обществу, поставив перед отдельными людьми задачу принятия собственных решений относительно того, что делать: состояния неопределенности было трудно избежать (Heinz, Behrens 1991; Щербакова 2006). Опрошенные испытывали материальные трудности, т. е. находились в убытке, поэтому вступили в сферу риска, с перспективой улучшения материального благосостояния и накопления средств.

Челночная торговля и перевозка товаров действительно была сопряжена с большими рисками: физическими (порча товаров в дороге, травмы), риском прямого насилия и финансовыми рисками. Финансовые риски были обусловлены волатильностью рынков, челночная торговля также стимулировалась формирующимся спросом (Eder, Yakovlev, Carkoglu 2003; Cieslewska 2014). Разница между «челноками» и преступниками была довольно условной, что позволяет говорить о размытых границах между юридическими и незаконными практиками:

Р: Ну, вернуться-то вернешься, потому что ездили через фирму туристическую, и она берет туда и обратно билет, но без товара. Пробираться приходилось самыми разными способами. Летали сначала из Ленинграда до Новосибирска, а там дальше до Пекина, как получится. Или из Пекина до Иркутска, дальше кто до Ленинграда попадет, кто до Новосибирска летит. Вот сидишь сутки в Новосибирске и ждешь рейса на Ленинград. А сидишь на тюках, любые местные бандиты могут подойти и сказать: «Давайте деньги или товар». И все. И никто не защитит. Ты сидишь на товаре. И у тебя все могут отобрать. Все равно очень страшно. И сами челноки-то вечно полупьяные, и сами-то уже полубандиты. И туда особенно никто не совался. Грабанут и все. ... Были даже попытки рэкета на китайском рынке. Я, правда, сам лично не видел, но ребята рассказывали.

И: Китайцы рэкетировали?

Р: Да, в том-то и дело, что не китайцы, а наши. Наши пытались там организовать рэкет, но ничего не получилось, потому что китайцы вступились (M1).

Провоз товара был сопряжен с постоянными психологическими и нервными перегрузками. Это может, на наш взгляд, объяснить тот факт, что «челноки» часто употребляли алкоголь. Это позволяло им в какой-то степени снять напряжение:

И: *И потом постоянный стресс?*

Р: *Ой, стресс, страшный. Он связан был со многими моментами. В-первых, летишь на самолете и не знаешь, долетишь или не долетишь. Второе, никто тебя не охраняет, ничего. И может случиться все что угодно. Кому-то ты можешь просто не понравиться, и все. В-третьих, первое время, челноки добирались до Китая, кто как мог. Не было такого централизованного потока чартерных рейсов. А как с таможенниками? (ха...ха) (M1).*

Как правило, большинство чиновников и полиция по ходу перевозки товаров подкупались. Все участники скидывались на взятку чиновнику, «бросая просто по десять долларов каждый». Но это все равно не гарантировало безопасности в пути:

«Люди брали деньги, садились в самолет, а еще раньше челноки ездили поездом и семь дней добирались до Владивостока, пять дней морем до Пекина в корабле с ужасной качкой, а потом обратно. Потом ждали груз, который не приходил, пропадал, а искать было просто бесполезно. Но могу сказать, что меня бог миловал. Ни один тюк у меня за все время не пропал. А рядом со мной сплошь и рядом — то тюк пропал, то два. Женищина одна со мной ездила. Так вспоминаю, мурашки бегут. Мы ездили в Москву, получали груз, так она взяла деньги в долг, вложила, последние чуть не полквартиры или даже всю там заложила, а груз пришел у нее весь разграбленный, куда-то тюк пропал, эти (остальные) все рваные. И открывают склад, где искали ее груз, открывают склад, а он лежит в полколена воды, лежит ее груз, все сгнило. Уже ничего не спасти. И она просто там сидела и плакала. Это все выброшенные деньги и все. Как она там с квартирой, не знаю. ... В общем, риск был очень большой. ... Вы берете там несколько тысяч долларов и кладете себе куда-то на живот или на грудь, не знаю, это уже кто как прятал, и ходите по рынку там. А там же только по телевизору показывали, что там [в Китае] социализм. Там, где люди живут, там социализм, а где рынок, там мафия своя, там грабители, бандиты, убийства и резня. Все, что хотите» (M1).

Анализируя истории малого бизнеса, мы можем проследить поэтапный процесс его развития, и он достаточно типичен: от одного лотка или киоска до нескольких, а затем переход с улиц и площадей в стабильные помещения, где открывали магазин. Это также не исключало исходной мотивации выхода из бедности (Kuznetsova N., Kuznetsova E. 2015), но высокая степень риска, хрупкости бизнеса и жизни сохранялась:

«После челночного бизнеса, собственно, как у нас получилось. Сначала мы сдавали товар. Потом мы решили, что надо торговать самим. Мы вышли, взяли место на рынке и сами торговали. Сами возили, сами торговали. Хотя потом стали брать помощников. Если нам надо куда-то идти, то почему человека не поставить за плату? Потом стали появляться люди, которые брали у нас товар и торговали в других местах, там же на рынке. Вот я привозил домой, а потом к нам прямо приходили и забирали» (М1).

«Работали как сумасшедшие. Вот он приезжает часов в 12 ночи, мы до часу или двух разгружаемся, затаскиваем все в квартиру, а они уже в три часа приходят за товаром. Это ведь все ночью. И я тоже ведь работала как грузчик. Вот товар привезли, с машины выбросили на улицу, и вот мы вдвоем» (Ж1).

«Это же по 7, по 8, а потом и по 15 тюков по 50 кг каждый, и вот мы таскаем. И это нужно в квартиру поднять на лифте. Это же ужас. Такая фура к подъезду подъезжает, а потом мы на лифте все это поднимаем. Все в грязи. У нас была одна комната просто как склад. И вот мы все это порем сразу, раскладываем, проветриваем» (М1).

«Когда есть магазин, то те же самые челноки, знакомые или даже незнакомые, начинают привозить на реализацию товар» (М1).

«А потом товар привозили в большом количестве, и тот же самый товар, как и он [муж] привозил, поэтому цены были нормальные, и мы у них брали» (Ж1).

«Я занималась только тем, чтобы вытащить фирму как-то. Я осталась без денег, у меня был товар, с ним что-то надо было делать, но накапанные рельсы сдачи товара на реализацию были неприемлемы, т. к. доллар рос, и никто на реализацию не сдавал, мне пришлось пойти на рынок, буквально на Троицкий рынок, что было совсем мне не знакомо. И я привозила утром товар на этот рынок, у меня продавец продавал, я вечером забирала, деньги в тот же день конвертировала» (Ж3).

Не менее опасным был перегон машин из Европы в Россию, торговля металлом или провоз вещей из Турции, учитывая, что этим занимались наши респонденты-женщины. В ходе постоянных изменений законодательства в сфере малого и среднего бизнеса челнокам также приходилось менять свои методы работы.

И: У Вас сейчас своя фирма?

Р: Да, по юридическому статусу это Общество ограниченной ответственности или сокращенно ООО, называется она «Бета».

И: Все понятно, и эта фирма занимается тем же самым?

Р: Да, эта фирма занимается тем же самым. Дело в том, что мой юридический статус развивается параллельно развитию малого бизнеса в на-

шей стране. В 95 году малый бизнес, в основном, существовал в форме частного предпринимательства. С января 96 года крупные универмаги и магазины перестали брать товар у частных предпринимателей, и они перешли на работу с фирмами. Тогда и мне для того, чтобы работать с этими универмагами, магазинами пришлось оформить ООО. Первоначально оно создавалось, чтобы работать с одним, самым крупным универмагом нашего города, с Гостиным Двором, постепенно этому примеру последовали все универмаги. И до сих пор у меня существует две формы деятельности, это я продолжаю с рядом своих магазинов, клиентов работать как частный предприниматель, а с рядом выступать как фирма (Ж3).

Р: У меня есть фирма, которая параллельно должна была заниматься экспортными работами. Мы отправляли в Голландию.

И: Это ваша, своя фирма?

Р: Моя. Я там учредитель, владелец, в том числе. Там нас было несколько человек. И мы занимались металлом. Мы отправляли металл в Голландию. Конечно, это была очень хорошая деятельность, и мы могли бы там работать. Но тут появились новые таможенные правила, которые все изменили и свели все наши доходы к нулю. Наш бизнес стал совершенно невыгодным (Ж2, в прошлом научный сотрудник).

Исследования показывают, что городская челночная торговля никогда не была просто средством выживания. Это — динамичный сектор с более высоким доходом, чем официальный сектор занятости, который нередко являлся трамплином к серьезному бизнесу. «Челночная торговля» и связанные с ней неформальные практики часто были добровольным выбором успешной перспективы, что поддерживалось также высоким уровнем образования продавцов: неформальная экономика формализовалась после первоначального успеха (Яковлев, Голикова, Капралова 2007; Stammler-Gossman 2012; Ivakhnyk, Iontsev 2012; Hazans 2011).

Малый бизнес: криминальные риски

М. Палдам и Г.Т. Свендсен (Paldam, Svendsen 2000) видят корни связей между государственным управлением, бизнесом и преступностью в России в сетях «фиксаторов», необходимых и терпимых в период реального социализма, для того чтобы обеспечивать гибкость системы. После краха системы эти связи стали видимыми и в настоящее время оцениваются как контрпродуктивные для развития (Ledeneva 1998; 2006). В интервью нередко упоминалось о том, что в малом бизнесе обычно приходилось платить за защиту, так называемую «крышу», хотя прямое участие в этом отрицается. Правоохранительные органы были вовлечены в эту систему, возможно, как арбитр

системы, сохраняя статус-кво (Gaddy, Ickes 2010). Для малого бизнеса существовал риск стать «дойной коровой» альянса государственного управления, бизнеса и преступности:

Р: Ну, мы только что открылись, к нам сразу же пришли люди и предложили свои услуги (М1).

Р: Да, они пришли сразу (Ж1).

И: Они начали что-то требовать от вас?

Р: Ну, они этого не сделали. Скажем, они намекали. «Как, не хотите ли вы иметь безопасность, которую мы можем предоставить для вас?» Мы сказали: «Да, ребята, у нас уже есть все это. Прощайте.» (М1).

И: А взятки даете?

Р: Ну, мы не особо подкупаем. Может быть, со взятками все было бы более гладко. Это просто подарки, чтобы они быстрее выполняли свою работу (М1).

Р: Абсолютно всем инспекторам приходится давать (Ж1).

Если владельцы магазина сопротивлялись, то с ними поступали достаточно жестко, провоцируя недобросовестную конкуренцию, которая была одной из ключевых проблем малых и средних предпринимателей после перелома тысячелетия (Nikula 2011). С ростом коррупции усиление социальной стабильности означает также стабилизацию силовых структур и практик взаимодействия с ними, в том числе злоупотребление служебным положением (Ledeneva 2006; Transparency International 2015):

«У меня есть знакомый, у него был конфликт с местными властями, и он обратился к окружному прокурору. Местные власти просто взяли бульдозер, выровняли участок рядом с его магазином, покрыли его асфальтом и выставили 15 ларьков рядом с универмагом. Магазин нужно было закрыть» (М 1); «В прошлые годы я работал на заправке. Заправка, бензин. У меня там доля была, я там был директором. Потом все закрылось. Бензиновый бизнес — он очень сложный. Ну, в общем, мне пришлось уйти, оставить эту долю, ну там за гроши. Теперь я работаю в магазине, начинаю торговать мебелью» (М7, бывший совладелец бензозаправки, участвовал в челночной торговле бензином).

В более поздних бизнес-историях мы видим, что отъем бизнеса перешел на новую ступень организации. Если раньше этим занимались бандиты-одиночки, то теперь это полуплегалный бизнес представителей властных структур:

Р: Ушел как бы в свободный полет и попробовал себя в мелком бизнесе, скажем так. Три года имел как бы свой магазин на паях. Потом это дело... (М5).

И: Не челночный бизнес, а именно магазин?

Р: Да, свой магазин был во Всеволожске... Потом все это сгорело ярким пламенем с помощью... (подбирает слово) неформальных структур... (Ж5).

И: Сгорело в прямом или переносном смысле?

Р: В переносном, конечно. С помощью неформальных структур, которые притянуты ко всем этим делам (Ж5).

Р: ...Неформальными структурами (М5).

И: А они так называются?

Р: Ну, по-русски, просто бандиты (Ж5).

Еще одним способом уничтожения успешного бизнеса является поглощение его крупными фирмами: «большие деньги вытесняют слабые деньги». Так потеряли свой бизнес несколько наших респондентов:

«Прибыльная, да [фирма была]. Мы со временем поменяли оборудование все на более новое, мощное, современное, достаточно дорогое. И могу сказать даже, что в какое-то время мы своим товаром наводнили всю Москву и даже перешли дорогу таким крупным производителям, как «Московский Колос», что они не смогли реализовать свою продукцию, потому что все их дилеры торговали только нашей кукурузой. Это было очень приятно. Но все хорошее когда-то кончается, в общем, в один прекрасный момент, как раз приуроченный к кризису, мне пришлось свои акции все продать как бы своему же бывшему партнеру. Сейчас я остался работать на том же предприятии, потому что все-таки специалистом меня еще считают в этой области, по продаже кукурузы и сухих завтраков и, в принципе, сейчас в другом месте работу найти сложно, тем более открыть свое дело. Поэтому пока работаю там же» (М2, в настоящее время заместитель генерального директора своей бывшей фирмы).

В другом интервью, когда информант владел значительным бизнесом, речь шла уже не просто о том, чтобы дать или не дать взятку, а о том, насколько велика она должна быть. В настоящее время поглощение или смена руководства в фирмах оценивается в миллионы рублей или, как и в более жесткие времена, ценой жизни. Информант, прошедший типичный путь создания собственного бизнеса через многие виды деятельности: работа на бирже с ценными бумагами, регулирование долгов одних компаний другими, строительство и т. п. — создал крупную фирму по строительству линий электропередач в электроэнергетике. Его бизнес подвергся рейдерскому захвату московских воротил, сопротивление чуть не стоило ему жизни:

Р: Ну, просто там тоже была серия разных фирм. Ну потому что, из-за того, что ситуация у нас в стране непрерывно меняется. Не только ситуация в стране, а еще и амбиции всяких разных людей, которые делают подар-

ки своим детям: покупают фирмы и так далее, и, соответственно, которые потом разваливаются успешно. Поэтому как бы вот череда этих преобразований. Ну, как бы сейчас я работаю тоже в компании, которая занимается энергетикой, связана с энергостроительством. ...

Мы как бы маленькая, премаленькая дочка от Москвы, и они нас там просят за них заплатить то триста восемьдесят шесть рублей — было две недели назад. Ну, можно себе представить — они там в шикарном бизнес-центре, чуть ли не этаж занимают и так далее, но потребности вот такие финансовые (М10, в прошлом геоморфолог).

И: А что со своей фирмой?

Р: Была своя, ну как бы были свои. Но просто потом предложили продать ласково (М10).

И: И вы не смогли отказаться?

Р: Да (М10).

И: Сейчас вы наемный работник, получается?

Р: Да (М10).

И: Какая должность?

Р: Главный инженер я сейчас. Я не хочу уже быть директором. Таскать жареные каштаны — лучше сырые носить в кармане (М10).

И: Лет пять или больше тому назад, я знаю, вы попали в книгу лучших предпринимателей России?

Р: Нет, ну это, собственно говоря... (М10).

Р: Это был 2004 год (Ж10, в прошлом геолог).

И: Это свой тогда был бизнес?

Р: Да (М10).

Р: Книга осталась, в шкафу стоит (Ж10).

Это интервью — яркий пример того, как семья потеряла свой бизнес в условиях враждебного поглощения. Хозяину фирмы было сделано «предложение, от которого он не мог отказаться». Это была угроза «физического» отъема бизнеса. После нескольких лет неэффективного управления компания была доведена почти до банкротства. После долгих переживаний, потери капиталов и различных неприятностей информант вынужден был вернуться в свою же фирму, но уже в качестве наемного работника. Материально семья достаточно обеспечена, но бизнес потерян, оставляя ощущение общей горечи.

Т. Фрей и Е. Журавская (Frye, Zhuravskaya 2001) в своих исследованиях показали, как грабительские постановления правительства и слабые юридические основания влияют на неофициальную экономику и частный протекционизм. В отличие от традиционного предположения о том, что в странах с переходной экономикой неформальная экономика если и сохраняется, то

в минимальных пределах, доля неформальной экономики в России по-прежнему считается очень большой, причем ее оценки варьируются от 19 % до 40 % в зависимости от региона. Доля неформальной экономики в Санкт-Петербурге в 2011 г. даже была оценена как критически высокая, иногда достигающая 60 % (Еремичева 2001; Vorobyev 2015), хотя, безусловно, следует помнить, что эти данные достаточно условны.

Отношение к бизнесу и будущему

Несмотря на финансовые, бюрократические и нередко криминальные барьеры в сфере предпринимательства, люди, которые уже почувствовали в себе способности к организации и ведению бизнеса, стараются соблюдать предпринимательскую этику среднего класса. Трудности бизнеса в России не умаляют значимости предпринимательской деятельности для самих предпринимателей. По мнению исследователей, вопросы деловой этики, свойственные представителям среднего класса, также остаются для них значимыми. Наши информанты это подтверждают, отмечая то, что свое процветание и успех считают, прежде всего, результатом собственных усилий (Hayashi 2007). Их основные претензии к современным условиям развития бизнеса — это постоянная смена «правил игры», не действующее законодательство и давление государства. Все это вынуждает их идти на нарушения, которые не только осложняют дело, но и лишают их удовлетворения от работы:

P1: *В работе мне не нравится, что законодательная база очень и очень отстаёт от потребностей сегодняшнего дня. Приходится обходить очень многое, совершать незаконных вещей... но это меня угнетает, я человек, в общем-то, законопослушный, я люблю порядок (Ж8).*

P2: *Это целая система, она связана с тем, что нужно уметь варьировать деньгами, уходить от налогов (М8).*

P1: *Насколько я понимаю, надо обладать отсутствием всяких моральных принципов, чтобы добиться успеха в наших условиях в бизнесе. Быть готовым убить, украсть, быть готовым ко всему этому. Тогда добьешься успеха. А все люди, я вот наблюдаю, кто пытается работать честно, они быстро разоряются. Держатся на плаву только те, кто нарушают законы, совершают подлости, преступления (М8).*

И: *А если не секрет, с какой суммы вы налоги платите?*

Р: *Я их вообще не плачу. Ну платим... от налогов стараются все уходить, платишь... делаем документы таким образом, что платим 13 %, если большая сумма, то платишь 36 %, а суммы, которые официально проходят — они небольшие, поэтому это не критерий сегодня, по-моему. ... Я считаю, что в этой стране сегодня удовлетворение от работы получить крайне тяжело.*

И: Почему?

Р: Потому что бардак, криминализация (М6).

Возвращение к наемному труду для многих информантов — это шок, сравнимый с переходом ранее из государственного сектора занятости в частный, особенно, если этот переход принудительный. Даже в случае разорения предприниматели стараются как-то спасти свой бизнес, организовать что-то новое, опираясь на полученный опыт, наработанные связи и навыки:

И: И если все-таки вы эту работу потеряете, вы что-нибудь искать будете?

Р: Безусловно, буду искать (М3).

И: Что, в каком направлении?

Р: В каком направлении? Ну, в принципе, в любом, потому что с моим опытом можно идти работать как простым агентом коммерческим в любую фирму, занимающуюся продажей чего-либо, ну, желательно, чтобы это было продовольствие... Конечно, на руководящую должность претендовать сложно, но можно будет попытаться (М3).

Р: Но поскольку моя фирма не успела выйти из разряда малого бизнеса, а именно по нему и пришелся самый сильный удар в августе — сентябре 98 года, когда все заработанное, начиная с 94 года, все это было потеряно. И в октябре, ноябре у меня не было на самом деле никаких средств, они просто все пропали. И тогда я начала все сначала. Уйти из бизнеса, потеряв все, это очень обидно. Хотелось встать на ноги. И потом это было невозможно. Дело в том, что бизнес ведь предполагает, сначала как бы раскручиваешь ты бизнес, а потом бизнес начинает крутить себя. Я осталась после кризиса без денег, но у меня был товар, у меня был склад, полный товара. И я не могла закрыть или выбросить его, мне все равно надо было заниматься им (Ж3).

В отличие от современных молодых предпринимателей, наши информанты пришли в бизнес не только с высоким уровнем образования, но почти все из них были специалистами в престижных сферах занятости и занимали высокие должности. Сожаление о прошлой работе также отмечается, прежде всего у тех, кто занимался интересным делом или имел достаточно крепкое материальное положение до «Перестройки». При этом понятно, что вернуться к этой работе уже вряд ли получится:

Р: Ну, мое техническое высшее образование, я думаю, будет еще долго не востребовано, потому что моя специальность основная после института — это инженер-механик по космическим аппаратам и разгонным блокам, т. е. по специальности в наше время... (смеется) делать нечего (М3).

Р: Потом ушел в лабораторию эрготехнических систем. ... Это все годы занятие чисто научной и научно-прикладной работой. Договорные работы и чисто научные. Вот, а потом, когда все это закрутилось с рыночной экономикой соответственно, заказов не стало, то есть специальность оказалась невостребованной. Нужно было искать что-то, я ушел как бы в свободный полет и попробовал себя в мелком бизнесе, скажем так.

И: Вы хотели бы вернуться к своей специальности?

Р: Если она будет востребована государством, то да. Если она будет нормально оценена, и за это будут платить. В принципе, моя профессиональная основа такова, что нет препятствий для того, чтобы не вернуться (М4).

Р: Но хочу сказать, что каждый раз я все больше и больше скучаю о преподавательской деятельности. Я вот опять недавно была в очередной школе, где у меня сын учится, и я прошла по школе... (Ж3).

И: С чувством ностальгии?

Р: И снова с чувством ностальгии. И вообще, я недавно подумала о том, что — а не взять ли мне, может быть, [улыбается] сколько-то часов, где-нибудь ради воспоминаний. Потому что вообще как бы человеку, который пришел в торговлю из интеллектуальной сферы, заниматься одной торговлей через какое-то время становится очень однообразно, скучно, что-то теряется. И поэтому я думаю, что я все равно вернусь в какой-то степени к какой-то интеллектуальной деятельности (Ж3).

Некоторые из наших информантов говорят, что хотели бы не только личного обогащения, но и готовы работать для того, чтобы работа приносила удовлетворение и была бы полезной для общества. А после достижения определенной стабильности и материального уровня могли бы заняться благотворительностью или оказывать помощь конкретным людям:

Р: Ну, я считаю, карьера — это когда человек имеет финансовую независимость и при этом он имеет моральное удовлетворение. Деньги — не самоцель, а вот деньги, которые ты смог заработать, и при этом ты получаешь удовольствие от того, что ты это смог... у тебя при этом нет никаких моральных долгов, и только Бога можно благодарить, что это тебе удалось — вот это, я считаю, нормальная карьера. Очень тяжело сегодня в России, так, по-моему, практически почти невозможно (М6).

Р: У меня нет стремления обогатиться. Потому что понимаю, что уже другое заложено, другой менталитет, это все другое. Большинство, или подавляющее большинство, или не подавляющее, но, во всяком

случае, существуют люди, для которых высшей ценностью является власть над другими людьми, а деньги являются средством. А поскольку мне власть над другими не нужна, то мне нужно время, чтобы заниматься [наукой] (М7).

И: Чего хотелось бы добиться в этой сфере в идеале?

Р: В идеале хотелось бы добиться такой доходности фирмы, чтобы я могла часть средств тратить туда, куда я хочу, на помощь, но мы это называем благотворительностью. Я считаю, что деньги ради денег, так не должно быть, и я с удовольствием помогла бы какой-нибудь организации или детской, или престарелым, или школе, или спорту. Но вот уровень доходности моей фирмы этого делать пока не позволяет мне. На самом деле я свожу концы с концами, но в идеале я бы получала удовлетворение, если бы эти деньги приносили пользу не только мне и зарплату моим сотрудникам, но еще и обществу (Ж3).

Пути к крепкому бизнесу, описанные в интервью, свидетельствуют о различной степени неформальности на всех этапах. Границы формальности и неформальности, законности и незаконности размыты — как на индивидуальном, так и на общественном уровне, а высокий уровень неопределенности сохраняется:

И: Угроза безработицы, разорения фирмы есть?

Р: А кто ее знает, наверное, есть. У нас такая обстановка странная, что всякое бывает.

И: Но, в принципе, эта фирма зависит от вас, здесь уже большая самостоятельность есть?

Р: Ну, я думаю, что, если кто-нибудь в правительстве что-нибудь не придумает совсем зверское... (Ж4).

Постоянная неопределенность в разных сферах жизни является основанием экстенсивного дискурса о рисках, становящихся частью повседневной жизни как части рефлексивной модернизации обществ, хотя эта точка зрения также подвергается критике (Henwood et al. 2010; Tulloch, Lupton 2003). Материалы интервью частично соответствуют этой точке зрения, риски существуют и хорошо известны, хотя, вероятно, рефлексивных решений не так много. По мнению многих, эта неопределенность является характеристикой российского общества в целом, хотя в этом отношении и существует большая вариативность (Aron 2015).

Случаи, которые мы проанализировали, отличаются от привычных рассуждений о мелких семейных предприятиях еще в одном важном аспекте. В них отсутствует межпоколенческий дискурс, т. е. наши инфор-

манты не говорят о том, что хотели бы оставить бизнес своим детям, по крайней мере, явно, — даже в случаях, когда он достаточно успешен. Это особенно примечательно, поскольку информантов прямо спрашивали, как они видят свое будущее. Это свидетельствует о том, что участники малого и среднего уровня не строят долгосрочные перспективы, а трудности, сопровождающие процесс создания собственного дела, настолько велики, что их не желают своим близким. Это говорит о том, что предприниматели все еще находятся на начальном этапе, а консолидация малых семейных предприятий может занять более длительное время в странах с переходной экономикой и потребовать больше проб и ошибок, успехов и неудач.

Заключение

В настоящее время российское общество и его практики в определенной степени стабилизировались. Однако до сих пор взаимоотношения представителей малого и среднего бизнеса с властными структурами характеризуются как неоднозначные, социально-психологический климат как напряженный. Ретроспективный анализ интервью прошлого проекта и сравнительный анализ его результатов с более поздними интервью по-прежнему имеет существенное значение для понимания процесса организации и функционирования российского бизнеса.

Анализируя истории вхождения в бизнес активных россиян, мы попытались проследить не только их личные неудачи, а в ряде случаев и полный крах собственного бизнеса, но и показать влияние социального контекста на этот процесс. Наши респонденты оказались теми, кто серьезно пострадал в период кризиса. Они пережили ситуации резкого ухудшения материального уровня, краха бизнес-планов в связи с собственными финансовыми трудностями и давлением криминала и власти, невозможности реализовать жизненные планы. Все это сказалось на их отношении к своему будущему и будущему страны, низкой степени доверия правительству и отсутствии надежды на ближайшее улучшение ситуации в стране, на ощущении растерянности, опасениях новых кризисных ситуаций.

Однако наши «герои» получили также позитивный опыт, определенный запас эмоциональной выдержки и защиту от паники. Они накопили позитивный опыт жизни в рыночных отношениях за эти годы, который обусловил выработку новых копинг-стратегий, отличных от тех, которые использовались в период прошлого кризиса. Среди них: мобилизация собственных сил, новые стратегии поиска работы для тех, кто ее потерял, или дополнительных заработков, отказ от крупных инвестиций в бизнес и товары длительного пользования, новые стратегии накопления и консервации денег

для следующей кризисной ситуации, использование нелегальных способов заработка (сдача жилья в аренду, неуплата налогов, ссуды денег под проценты). Еще одним способом решения финансовых и социальных трудностей является эмиграция семьи или ее членов.

Предполагаем, что представленный в статье анализ и сделанные выводы будет стимулом к еще более тщательному изучению процесса формирования предпринимательства в России в ходе значительных социальных изменений.

Выражения благодарности

Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ в рамках проекта «Траектории жизненных курсов петербуржцев в постсоветской России: межпоколенческий анализ» (2014–2017) 15-03-00421.

Литература и источники

Гельман В.А. (2011) Становление и развитие предпринимательской деятельности в современной России. *Современные проблемы науки и образования*, 6. Электронный ресурс. URL: [<https://www.science-education.ru/ru/article/view?id=5234>] (дата обращения: 04.09.2017).

Гурвич И. Н., Цветкова Л. А., Антонова Н. А., Ерицын К. Ю. (2014) Концептуализация поведения риска с позиций психологической науки. *Вестник Санкт-Петербургского университета*, 12(3) (Социальная психология): 114–120.

Еремичева Г.В. (2001) Неформальная экономика и особенности формирования стратегий выживания и социальных практик в семьях петербуржцев в период реформ. *Новые потребности и новые риски: реальность 90-х годов*. СПб.: Норма: 43–73.

Ивлева И.В. (2010) *Уличная экономика в повседневности переходного периода*. СПб.: СПбГУ.

Интервью Л. Никитского с Б. Титовым (2017). *Новая газета*, 93(25.08): 12–13.

Климова С.Г. (2008) Концептуализация роли челнока и ее исполнители. *Социс*, 4: 24–32.

Корчагина Е.В. (2015) Исследования семейного бизнеса в России: подходы и определенные концептуальные особенности. *Вопросы регулирования экономики*, 4: 37–45.

Лукас Ю., Дубар С., Масалков И. (2011) Создание и создатели малых предприятий в России. Масалков И.К., Семина С.В. (ред.) *Стратегия кейс-стади: методология исследования и преподавания*. М.: Академический проект, Альма Матер: 358–380.

Малева Т. (2003) *Средний класс в России. Экономические и социальные стратегии*. Москва: Gendalf.

Мирошниченко Н.С., Андропова И.В. (2011) Становление и развитие предпринимательской деятельности в Российской Федерации. *Вестник СамГУ*, (84): 52–61.

Порецкина Е. (2005) «Челночный» бизнес: краткая история вопроса и его особенности в Санкт-Петербурге. *Телескоп: наблюдения за повседневной жизнью петербуржцев*, 5: 24–31.

Рой В.И. (2016) Проблема развития и административные барьеры предпринимательства России. *Концепт. Научно-методический электронный журнал*, 11: 2581–2585. [Электронный ресурс] // URL: <http://e-koncept.ru/2016/86547.htm>. (дата обращения: 01.10.2017).

Тарасова О.М. (2010) О перспективах развития малого бизнеса и предпринимательства. *Региональная экономика: теория и практика*, 16 (151): 105–108.

Шумпетер Дж. (1999) *Капитализм, социализм и демократия*. Челябинск: Урал LTD.

Щербакова И.В. (2006) Синяя птица российских челноков, *Социальная реальность*, 10: 54–61.

Яковлев А.А., Голикова В.В. Капралова Н.Л. (2005) *Открытые рынки и «челночная» торговля в российской экономике: вчера, сегодня, завтра*. Препринт WP4/2006/05, серия WP4. М.: НИУ ВШЭ [https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427462/WP4_2006_05.pdf] (дата обращения: 15.09.2017).

Яковлев А.А., Голикова В.В. Капралова Н.Л. (2007) Российские «челноки» — от предпринимателей поневоле к интеграции в рыночное хозяйство. *Мир России*, 2: 84–106.

Aron L. (ed.) (2015) *Putin's Russia. How It Rose, How It Is Maintained and How It Might End*. Washington: American Enterprise Institute.

Aydin K., Oztig L., Bulut E. (2016) The economic impact of the suitcase trade on foreign trade: A regional analysis of the Laleli market. *International Business Research*, 9(3): 14–24.

Barkhatova N., McMyllor P., Mellor R. (2001) Family business in Russia: the path to middle class. *British Journal of Sociology*, 52(2) (June): 249–269.

Belyanin A.V. (1998) *Risk attitudes and choice under uncertainty: experimental evidence from Russia*. Moscow: EERC working papers, 1998.

Boels D. (2014) It's better than stealing: informal street selling in Brussels. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 34(9/10): 670–693.

Brockhaus (1980) Risk-taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3): 509–520.

Cieslewska A. (2014) From shuttle trader to businesswomen: The informal bazaar economy in Kyrgyzstan. In: Morris J., Polese A. (eds.), *The Informal Post-Socialist Economy*. London: Routledge: 1211–134.

Clarke S. (1999) *New Forms of Employment and Household Survival Strategies in Russia*. Coventry: ISIYO/CCLS.

Clarke S. (2002) *Making Ends Meet in Contemporary Russia: Secondary Employment, Subsidiary Agriculture and Social Networks*. Cheltenham: Edward Elgar.

Clausen J. A. (1998). Life reviews and life stories. In: Giele J.Z., Elder G.H. Jr (eds.), *Methods of life course. Qualitative and quantitative approaches research*. Thousand Oaks: Sage Publications: 189–212.

Cockerham W. (2000) Health lifestyles in Russia. *Social Science & Medicine*, 51: 1313–1324.

Corsten M. (1994) Beschriebenes und wirkliches Leben. *BIOS*, 2: 185–205.

Crowe S., Cresswell K., Robertson A., Huby G., Avery A., Sheikh A. (2011) The case study approach. *BMC Medical Research Methodology 2011* [<https://bmcmedresmethodol.biomedcentral.com/articles/10.1186/1471-2288-11-100>].

Dudwick N., Gomart E., Marc A., Kuehnast K. (eds.) (2006) *When Things Fall Apart. Qualitative Studies of Poverty in the Former Soviet Union*. Washington: The World Bank.

Eder M., Yakovlev A., Carkoglu A. (2003) *The suitcase trade between Turkey and Russia: Microeconomics and institutional structure*. Moscow: Moscow State University, Higher School of Economics [https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427500/WP4_2003_07.pdf] (available at 08.09.2017).

Frye T., Zhuravskaya E. (2001) *Rackets, regulation and the rule of law. CEPR Discussion Paper 2716* [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=264390] (available at 08.09.2017).

Gaddy C., Ickes B.W. (2010) Putin's protection racket. In: Iikka Korhonen I., Solanko L. (eds.), *From Soviet Plans to Russian Reality*. Helsinki: WSOYpro: 109–121.

Hayashi H. (2007) Uniqueness of Russian middle class and its future. *The Journal of Comparative Economic Studies*, 3: 29–45.

Hazans M. (2011) *Informal Workers across Europe. Evidence from 30 Countries. IZA Discussion Paper 5871* [<http://ftp.iza.org/dp5871.pdf>] (available at 10.09.2017).

Heinz W.R., Behrens J. (1991). Statuspassagen und soziale Risiken im Lebensverlauf. Projektmitteilung. *BIOS*, 1: 121–139.

Henwood K., Pidgeon N., Parkhill K., Simmons P. (2010) Researching risk: Narrative, biography, subjectivity. *Forum: Qualitative Social Research*, 11(1) [<http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/viewArticle/1438/2925>] (available at 15.09.2017).

Highhouse S., Yüce P. (1996) Perspectives, perceptions and risk-taking behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65(2), February: 159–167.

Hofstede G. (2016) What about Russia. 31 Oct 2016. <https://geert-hofstede.com/russia.html>. (available at 08.09.2017)

Hofstede G.J., Minkov M. (2010) *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. Third Revised Edition. McGrawHill URL: https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_66.htm. (available at 08.09.2017)

Inglehart R., Foa R., Ponarin E., Welzel C. (2014) *Understanding the Russian malaise. The collapse and recovery of subjective well-being in post-communist Russia*. Paper presented in the Aleksanteri Conference, University of Helsinki.

Ivakhnyuk I., Iontsev V. (2012) *The Role of Circular Migration in Russia*. CARIM-East Explanatory Note 12/87. European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies. [http://www.carim-east.eu/media/exno/Explanatory%20Notes_2012-87.pdf] (available at 08.09.2017)

Joronen T. (2012) *Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa*. Tutkimuksia 2. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus. [http://www.carim-east.eu/media/exno/Explanatory%20Notes_2012-87.pdf] (available at 08.09.2017)

Kozyreva P.M. (2015) Small business in Russia: everyday issues and development constraints. *Economic and social changes: facts, trends, forecast*, 1: 43–58.

Kuznetsova N.V., Kuznetsova E.K. (2015) Shadow economy as a self-adjustment of poverty and a signal from invisible hand. *Asian Social Science*, 11(5): 295–302.

Ledeneva A.V. (2006) *How Russia Really Works. The Informal Practices That Shaped Post-Soviet Politics and Business*. Ithaca: Cornell University Press.

Ledeneva A.V. (1998) *Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lokshin M.L., Yemtsov R. (2001) *Household strategies of coping with poverty and social exclusion in the post-crisis Russia*. Washington: The World Bank.

Mannila S. (2005) Risk as a contemporary concept for social policy analysis. In: Aaltonen U., Mannila S. (eds.), *What are we doing there? Experiences and lessons learned from development cooperation in health care and social welfare*. Helsinki: STAKES: 185–195.

Mannila S., Nosova T., Pakkasvirta T., Poretskina E., Simpura J. (2001) Where did the Soviet social welfare contract go? *Finnish Review of East European Studies*, 7(1).

McCabe M., Briody E.K. (2016) Working in liminal states: Fluidity and transformation in organizations. *Journal of Business Anthropology. Special Issue*, 2: 1–12.

Mukhina I. (2009) New losses, new opportunities: (Soviet) women in the shuttle trade 1987–1998. *Journal of Social History*, 43(2): 341–359.

Nasritdinov E., O'Connor K. (2014) Globalization as fuel, ethnicity as engine. In: Pultar G. (ed.) *Imagined identities: Identity formation in the age of globalization*. Syracuse, NY: Syracuse University Press: 207–224.

Nikula J. (2011) Entrepreneurs in Russia's transition. In: Kahla E. (ed.) *Between utopia and apocalypse. Essays on social theory and Russia*. Aleksanteri Series 1. Helsinki: University of Helsinki, Aleksanteri Institute: 270–291.

Ojala A., Isomäki H. (2011) Entrepreneurship and small businesses in Russia: a review of empirical research. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18, 1: 97–119.

Paldam M., Tinggaard S. G. (2000) *Missing social capital and the transition in Eastern Europe*. Aarhus: Department of Economics, Aarhus University [http://www.hha.dk/nat/wper/00-5_gts.pdf] (available at 08.09.2017).

Piirainen T. (1997) *Towards a New Social Order in Russia*. Dartmouth: Aldershot.

Polese A., Morris J. (2015) My name is legion. The resilience and endurance of informality beyond, or in spite of the state. In: Morris J., Polese A. (eds.), *Informal economies in post-socialist spaces*. Houndmills: Palgrave Macmillan: 1–24.

Price Waterhouse Coopers (2015) Private and family business in Russia: challenges and growth drivers for today and tomorrow. Survey findings for Russia 2014–2015. <http://www.pwc.ru/fbs2014/en>. (available at 08.09.2017)

Rehn A., Taalas S. (2004) “Znakomstva I svyazi” (Acquaintances and connections). Blat, the Soviet Union and mundane entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16 (3): 235–250.

Sasunkevich O. (2014) “Business as casual”: shuttle trade on the Belarus-Lithuania border. In: Morris J., Polese A. (eds.), *The Informal Post-Socialist Economy*. Routledge: London: 135–151.

Sasunkevich O. (2015) *Informal trade, gender and border experience*. Routledge: London.

Schumpeter J. (1911) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Verlag Duncker & Humblot.

Simpura J., Eremitcheva G., Evdokimova E., Mannila S., Nosova T., Pakkasvirta T., Poretzkina E. No limits to patience. Experiences of the Russian economic crisis of 1998 in the everyday lives of ten middle-class families in St Petersburg. *Finnish Review of East European Studies*, 1999 (6), 2: 49–68.

Stake R. E. (2005) Qualitative case studies. In: Denzin N. K., Lincoln Y.S. (eds.) *The Sage handbook of qualitative research*, 3rd edition. Thousand Oaks: Sage: 443–466.

Stammler-Gossman A. (2012) “Winter tyres for a flower bed”: Shuttle trade on the Finnish-Russian border. In: Bruns B., Miggelbrink J. (eds.), *Subverting borders: Doing research on smuggling and small-scale trade*. Wiesbaden: VS Verlag: 233–255.

Transparency International (2015). *Corruption Perceptions Index 2015*. 7. Nov 2016. <http://www.transparency.org/cpi/>. (available at 08.09.2017)

Tulloch J., Lupton D. (2003) *Risk and Everyday Life*. London: Sage.

Vorobyev P. (2015) Estimating informal economy share in Russian regions. Working Paper No E15/02. Economics Education and Research Consortium (EERC).

Wengraf T. (2000). Uncovering the general from within the particular: from contingencies to typologies in the understanding of cases. In: Chamberlayne P., Bornat J., Wengraf T. (eds.) *The Turn to Biographical Methods in Social Science*. London: Routledge: 140–164.

Witzel A. (2000) The problem-centered interview. *Forum: Qualitative Social Research*, 1, 1, Art. 22.

(The) World Bank (2016) *Doing business. Measuring business regulations*. 7. Nov 2016. <http://www.doingbusiness.org/rankings>. (available at 08.09.2017)

Yükseder D. (2007) Shuttling foods, weaving consumer tastes: Informal trade between Turkey and Russia. *International Journal of Urban and Regional Research*. 31.1 (March): 60–72.

Yükseker D. (2004) Trust and gender in a transnational market: The public culture of Laleli, Istanbul. *Public Culture*, 16, 1: 47–65.

Zinn J. O. (2010) Biography, risk and uncertainty — Is there a common ground for biographical research and risk research? *Forum: Qualitative Social Research*, 11, 1, Art. 15.

RISK-TAKING AND BUSINESS ENTRY IN RUSSIA — BLURRED BORDERS OF A LIFE COURSE

^a*Simo Mannila*, ^b*Galina Eremicheva**

^aDepartment of Social Research, University of Helsinki, Finland

^bSociological Institute, Russian Academy of Sciences, Saint Petersburg, Russia

Citation: Mannila S., Eremicheva G. (2017) Prinyatiye riskov pri sozdanii malogo semeynogo biznesa v Rossii — razmytyye granitsy zhiznennogo kursa [Risk-taking and Business Entry in Russia — Blurred Borders of a Life Course]. *Zhurnal sotsiologii i sotsialnoy antropologii* [The Journal of Sociology and Social Anthropology], 20(2): 142–176 (in Russian).

Abstract. The article describes some risks and strategies of coping with them while launching a small family business in Russia. Entering into business was a strategy for a household to cope with the difficult material conditions, which, after trials and errors, led to the accumulation of initial funds. For example, participation in the shuttle trade, which allowed to provide the initial capital to create their own business in the future. Despite the fact that this research project is based on interviews collected in the 2000s, this topic has not only become less urgent, but, on the contrary, in the conditions of the prolonged crisis, the interest in the experience of creating one's own business and practices of coping with the attendant risks is only increasing.

The authors argue that the business climate in Russia has improved significantly over the past 15-20 years, but ambiguous relationships with government bodies and a tense socio-psychological climate persist. All this becomes a source of feelings of instability and existential “fragility”. Opportunities for the development of small and medium-sized businesses remain rather limited. The article explores the tricky boundaries of law enforcement, which informants described in the interview, and risks at all stages of development of their own business.

In the article we draw upon the materials of two research projects: “New risks and emerging middle class in Russia in transition: class, gender, and welfare in St. Petersburg” (Finnish-Russian project University of Helsinki and Social Research Institute of Alcohol Studies, Helsinki, Finland (1998-2000)) and “Trajectories of life courses of the residents of St. Petersburg in post-Soviet Russia: intergenerational analysis» (2014-2017).

Keywords: family business, risk, economic and political uncertainty, formal and informal economy, life trajectories, shuttle trade

Acknowledgments

The work was carried out with the financial support of the Russian Foundation for Humanitarian Research within the framework of the project 15-03-00421 “Trajectories of life courses of the residents of St. Petersburg in post-Soviet Russia: intergenerational analysis” (2014–2017).

* Corresponding author. E-mail: eremag@mail.ru

References

- Aron L. (ed.) (2015) *Putin's Russia. How It Rose, How It Is Maintained and How It Might End*. Washington: American Enterprise Institute.
- Aydin K. Oztig L., Bulut E. (2016) The economic impact of the suitcase trade on foreign trade: A regional analysis of the Laleli market. *International Business Research*, 9(3): 14–24.
- Barkhatova N., McMyllor P., Mellor R. (2001) Family business in Russia: the path to middle class. *British Journal of Sociology*, 52(2) (June): 249–269.
- Belyanin A.V. (1998) *Risk attitudes and choice under uncertainty: experimental evidence from Russia*. Moscow: EERC working papers, 1998.
- Boels D. (2014) It's better than stealing: informal street selling in Brussels. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 34(9/10): 670–693.
- Brockhaus (1980) Risk-taking propensity of entrepreneurs. *Academy of Management Journal*, 23(3): 509–520.
- Cieslewska A. (2014) From shuttle trader to businesswomen: The informal bazaar economy in Kyrgyzstan. In: Morris J., Polese A. (eds.), *The Informal Post-Socialist Economy*. London: Routledge: 1211–134.
- Clarke S. (1999) *New Forms of Employment and Household Survival Strategies in Russia*. Coventry: ISiYO/CCLS.
- Clarke S. (2002) *Making Ends Meet in Contemporary Russia: Secondary Employment, Subsidiary Agriculture and Social Networks*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Clausen J. A. (1998). Life reviews and life stories. In: Giele J.Z., Elder G.H. Jr (eds.), *Methods of life course. Qualitative and quantitative approaches research*. Thousand Oaks: Sage Publications: 189–212.
- Cockerham W. (2000) Health lifestyles in Russia. *Social Science & Medicine*, 51: 1313–1324.
- Corsten M. (1994) Beschriebenes und wirkliches Leben. *BIOS*, 2: 185–205.
- Crowe S., Cresswell K., Robertson A., Huby G., Avery A., Sheikh A. (2011) The case study approach. *BMC Medical Research Methodology 2011* [<https://bmcmmedresmethodol.biomedcentral.com/articles/10.1186/1471-2288-11-100>].
- Dudwick N., Gomart E., Marc A., Kuehnast K. (eds.) (2006) *When Things Fall Apart. Qualitative Studies of Poverty in the Former Soviet Union*. Washington: The World Bank.
- Eder M., Yakovlev A., Carkoglu A. (2003) *The suitcase trade between Turkey and Russia: Microeconomics and institutional structure*. Moscow: Moscow State University, Higher School of Economics [https://www.hse.ru/data/2010/05/05/1216427500/WP4_2003_07.pdf] (available at 08.09.2017).
- Eremicheva G.V. (2001) Neformal'naya ekonomika i osobennosti formirovaniya strategiy vyzhivaniya i sotsial'nykh praktik v sem'yakh peterburzhtsev v period reform [Informal economy and features of the formation of survival strategies and social practices in the families of St. Petersburg during the reform period]. In: *Novyye potrebnosti i novyye riski: real'nost' 90-kh godov* [New needs and new risks: the reality of the 1990s]. St. Petersburg: Norma: 43-73. (in Russian).
- Frye T., Zhuravskaya E. (2001) *Rackets, regulation and the rule of law. CEPR Discussion Paper 2716* [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=264390] (available at 08.09.2017).
- Gaddy C., Ickes B.W. (2010) Putin's protection racket. In: Iikka Korhonen I., Solanko L. (eds.), *From Soviet Plans to Russian Reality*. Helsinki: WSOYpro: 109–121.

Gelman V.A. (2011) Stanovleniye i razvitiye predprinimatel'skoy deyatel'nosti v sovremennoy Rossii [Formation and development of entrepreneurial activity in modern Russia]. *Sovremennyye problemy nauki i obrazovaniya* [Modern problems of science and education], 6. [<https://www.science-education.ru/en/article/view?id=5234>] (available at 04.09.2017).

Gurvich I.N., Tsvetkova L.A., Antonova N.A., Yeritsyan K.Y. (2014) Kontseptualizatsiya povedeniya riska s pozitsiy psikhologicheskoy nauki [Conceptualization of risk behavior from the standpoint of psychological science]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo Universiteta. Sotsialnaya Psikhologiya* [Bulletin of St. Petersburg University. Social Psychology Series], 12(3): 114–120 (in Russian).

Hayashi H. (2007) Uniqueness of Russian middle class and its future. *The Journal of Comparative Economic Studies*, 3: 29–45.

Hazans M. (2011) *Informal Workers across Europe. Evidence from 30 Countries*. IZA Discussion Paper 5871 [<http://ftp.iza.org/dp5871.pdf>] (available at 10.09.2017).

Heinz W.R., Behrens J. (1991). Statuspassagen und soziale Risiken im Lebensverlauf. *Projektmitteilung. BIOS*, 1: 121–139.

Henwood K., Pidgeon N., Parkhill K., Simmons P. (2010) Researching risk: Narrative, biography, subjectivity. *Forum: Qualitative Social Research*, 11(1) [<http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/viewArticle/1438/2925>] (available at 15.09.2017).

Highhouse S., Yüce P. (1996) Perspectives, perceptions and risk-taking behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 65(2), February: 159–167.

Hofstede G. (2016) What about Russia. 31 Oct 2016. <https://geert-hofstede.com/russia.html>. (available at 08.09.2017)

Hofstede G. J., Minkov M. (2010) *Cultures and Organizations: Software of the Mind*. Third Revised Edition. McGrawHill URL: https://www.mindtools.com/pages/article/newLDR_66.htm. (available at 08.09.2017)

Inglehart R., Foa R., Ponarin E., Welzel C. (2014) *Understanding the Russian malaise. The collapse and recovery of subjective well-being in post-communist Russia*. Paper presented in the Aleksanteri Conference, University of Helsinki.

Ivakhnyuk I., Iontsev V. (2012) *The Role of Circular Migration in Russia*. CARIM-East Explanatory Note 12/87. European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies. [http://www.carim-east.eu/media/exno/Explanatory%20Notes_2012-87.pdf] (available at 08.09.2017)

Ivleva I.V. (2010) Ulichnaya ekonomika v povsednevnosti perekhodnogo perioda [Street economy in the daily life during the transition period]. St. Petersburg: SPSU (in Russian).

Joronen T. (2012) *Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa*. Tutkimuksia 2. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus. [http://www.carim-east.eu/media/exno/Explanatory%20Notes_2012-87.pdf] (available at 08.09.2017)

Klimova S.G. (2008) Kontseptualizatsiya roli chelnoka i yeye ispolniteli [Conceptualization of the role of the shuttle-trader and its performers]. *Sotsiologicheskiye issledovaniya*, 4: 24–32 (in Russian).

Korchagina Y.V. (2008) Issledovaniya semeynogo biznesa v Rossii: podkhody i opredelennyye kontseptualnyye osobennosti [Investigations of the family business in Russia: approaches and certain conceptual features]. *Voprosy regulirovaniya ekonomiki* [Issues of economy regulation], 4: 37–45 (in Russian).

- Kozyreva P.M. (2015) Small business in Russia: everyday issues and development constraints. *Economic and social changes: facts, trends, forecast*, 1: 43–58.
- Kuznetsova N.V., Kuznetsova E.K. (2015) Shadow economy as a self-adjustment of poverty and a signal from invisible hand. *Asian Social Science*, 11(5): 295–302.
- Ledeneva A.V. (1998) *Russia's Economy of Favours. Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ledeneva A.V. (2006) *How Russia Really Works. The Informal Practices That Shaped Post-Soviet Politics and Business*. Ithaca: Cornell University Press.
- Lokshin M.L., Yemtsov R. (2001) *Household strategies of coping with poverty and social exclusion in the post-crisis Russia*. Washington: The World Bank.
- Lukas Y., Dubar S., Masalkov I. (2011) Sozdaniye i sozdateliy malykh predpriyatiy v Rossii [Creation and founders of small enterprises in Russia]. In: Masalkov I.K, Semina S.V. (ed.) *Strategiya keys-stadi: metodologiya issledovaniya i prepodavaniya* [Case study: the methodology of research and teaching]. M.: Akademicheskiiy proyekt, Alma Mater: 358-380 (in Russian).
- Maleva T. (2003) *Sredniy klass v Rossii. Ekonomicheskiye i sotsial'nyye strategii* [The middle class in Russia. Economic and social strategies]. M.: Gendalf (in Russian).
- Mannila S. (2005) Risk as a contemporary concept for social policy analysis. In: Aaltonen U., Mannila S. (eds.), *What are we doing there? Experiences and lessons learned from development cooperation in health care and social welfare*. Helsinki: STAKES: 185–195.
- Mannila S., Nosova T., Pakkasvirta T., Poretskina E., Simpura J. (2001) Where did the Soviet social welfare contract go? *Finnish Review of East European Studies*, 7(1).
- McCabe M., Briody E.K. (2016) Working in liminal states: Fluidity and transformation in organizations. *Journal of Business Anthropology. Special Issue*, 2: 1–12.
- Miroshnichenko N.S., Andronova I.V. (2011) Stanovleniye i razvitiye predprinimatel'skoy deyatel'nosti v Rossiyskoy Federatsii [Formation and development of entrepreneurial activity in the Russian Federation]. *Vestnik SamGU* [Bulletin of the SSU], 3(84): 52-61 (in Russian).
- Mukhina I. (2009) New losses, new opportunities: (Soviet) women in the shuttle trade 1987–1998. *Journal of Social History*, 43(2): 341–359.
- Nasritdinov E., O'Connor K. (2014) Globalization as fuel, ethnicity as engine. In: Pultar G. (ed.) *Imagined identities: Identity formation in the age of globalization*. Syracuse, NY: Syracuse University Press: 207-224.
- Nikula J. (2011) Entrepreneurs in Russia's transition. In: Kahla E. (ed.) *Between utopia and apocalypse. Essays on social theory and Russia*. Aleksanteri Series 1. Helsinki: University of Helsinki, Aleksanteri Institute: 270–291.
- Ojala A., Isomäki H. (2011) Entrepreneurship and small businesses in Russia: a review of empirical research. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 18, 1: 97–119.
- Paldam M., Tinggaard S. G. (2000) *Missing social capital and the transition in Eastern Europe*. Aarhus: Department of Economics, Aarhus University [http://www.hha.dk/nat/wper/00-5_gts.pdf] (available at 08.09.2017).
- Piirainen T. (1997) *Towards a New Social Order in Russia*. Dartmouth: Aldershot.
- Polese A., Morris J. (2015) My name is legion. The resilience and endurance of informality beyond, or inspite of the state. In: Morris J., Polese A. (eds.), *Informal economies in post-socialist spaces*. Houndmills: Palgrave Macmillan: 1–24.
- Poretskina Y. (2005) «Chelnochnyy» biznes: kratkaya istoriya voprosa i yego osobennosti v Sankt-Peterburge [“Shuttle” business: a brief history of the issue and its features in St. Petersburg]. *Teleskop*, 5: 24-31 (in Russian).

Price Waterhouse Coopers (2015) Private and family business in Russia: challenges and growth drivers for today and tomorrow. Survey findings for Russia 2014-2015. <http://www.pwc.ru/fbs2014/en>. (available at 08.09.2017)

Rehn A., Taalas S. (2004) "Znakomstva i svyazi" (Acquaintances and connections). Blat, the Soviet Union and mundane entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 16 (3): 235–250.

Roy V.I. Problema razvitiya i administrativnyye baryery predprinimatelstva Rossii [The problem of development and administrative barriers to Russian entrepreneurship]. *Kontsept*, 2016, 11: 2581–2585 [<http://e-koncept.ru/2016/86547.htm>] (available at 04.10.2017) (in Russian).

Sasunkevich O. (2014) "Business as casual": shuttle trade on the Belarus-Lithuania border. In: Morris J., Polese A. (eds.), *The Informal Post-Socialist Economy*. Routledge: London, pp. 135–151.

Sasunkevich O. (2015) *Informal trade, gender and border experience*. Routledge: London.

Schumpeter J. (1911) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Verlag Duncker & Humblot.

Schumpeter J. (1999) *Kapitalizm, sotsializm i demokratiya* [Capitalism, socialism and democracy]. Chelyabinsk: Ural LTD. (in Russian)

Shcherbakova I.V. (2010) Sinyaya ptitsa rossiyskikh chelnokov [The Bluebird of Russian Shuttle Traders]. *Sotsialnaya realnost* [Social reality], 10: 54–61 (in Russian).

Simpura J., Eremicheva G., Evdokimova E., Mannila S., Nosova T., Pakkasvirta T., Poretzkina E. No limits to patience. Experiences of the Russian economic crisis of 1998 in the everyday lives of ten middle-class families in St Petersburg. *Finnish Review of East European Studies*, 1999 (6), 2: 49–68.

Stake R. E. (2005) Qualitative case studies. In: Denzin N. K., Lincoln Y.S. (eds.) *The Sage handbook of qualitative research*, 3rd edition. Thousand Oaks: Sage: 443–466.

Stammler-Gossman A. (2012) "Winter tyres for a flower bed": Shuttle trade on the Finnish-Russian border. In: Bruns B., Miggelbrink J. (eds.), *Subverting borders: Doing research on smuggling and small-scale trade*. Wiesbaden: VS Verlag: 233–255.

Tarasova O.M. (2010) O perspektivakh razvitiya malogo biznesa i predprinimatelstva [On the Prospects for the Development of Small Business and Entrepreneurship.]. *Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika* [Regional economy: theory and practice], 16: 105–108 (in Russian).

Transparency International (2015). *Corruption Perceptions Index 2015*. 7. Nov 2016. <http://www.transparency.org/cpi/>. (available at 08.09.2017)

Tulloch J., Lupton D. (2003) *Risk and Everyday Life*. London: Sage.

Vorobyev P. (2015) Estimating informal economy share in Russian regions. Working Paper No E15/02. Economics Education and Research Consortium (EERC).

Wengraf T. (2000). Uncovering the general from within the particular: from contingencies to typologies in the understanding of cases. In: Chamberlayne P., Bornat J., Wengraf T. (eds.) *The Turn to Biographical Methods in Social Science*. London: Routledge: 140–164.

Witzel A. (2000) The problem-centered interview. *Forum: Qualitative Social Research*, 1, 1, Art. 22.

World Bank (2016) *Doing business. Measuring business regulations*. 7. Nov 2016. [<http://www.doingbusiness.org/rankings>] (available at 08.09.2017).

Yakovlev A.A., Golikova V.V. Kapralova N.L. (2005) Otkrytyye rynki i «chelnochnaya» trgovlya v rossiyskoy ekonomike: vchera, segodnya, zavtra [Open markets and shuttle trade

in the Russian economy: yesterday, today, tomorrow]. Preprint WP4/2006/05, seriya WP4. M.: NRU HSE (available at 17.08.2017) (in Russian).

Yakovlev A.A., Golikova V.V., Kapralova N.L. (2007) Rossiyskiye «chelnoki» — ot predprinimateley ponevole k integratsii v rynochnoye khozyaystvo [Russian “shuttle traders”: from entrepreneurs involuntarily to integration into the market economy]. *Mir Rossii*, 16(2): 84-106 (in Russian).

Yükseder D. (2007) Shuttling foods, weaving consumer tastes: Informal trade between Turkey and Russia. *International Journal of Urban and Regional Research*. 31.1 (March): 60–72.

Yükseker D. (2004) Trust and gender in a transnational market: The public culture of Laleli, Istanbul. *Public Culture*, 16, 1: 47–65.

Zinn J. O. (2010) Biography, risk and uncertainty — Is there a common ground for biographical research and risk research? *Forum: Qualitative Social Research*, 11, 1, Art. 15.