

*Камиль Мария Велецки,*  
аспирант,  
Варшавский университет  
(00-927, Польша, Варшава, Краковское предместье, 26/28),  
e-mail: [kamil.wielecki@al.uw.edu.pl](mailto:kamil.wielecki@al.uw.edu.pl)

### **Быть полусвободным: двойственности постсоветского предпринимательства<sup>1</sup>**

В статье представлены результаты антропологического исследования, проведённого в г. Красноярске и посвящённого социальному статусу профессии мелкого рыночного торговца. Эмпирической основой качественного анализа выступают интервью, взятые у людей, занимающихся розничной продажей на рынках. Полученные результаты, а также привлечение уже имеющихся данных о социокультурной ситуации в постсоветской и современной России позволили сделать ряд выводов о частичной свободе предпринимательской деятельности. Прежде всего, утверждается особая двойственная природа постсоветского предпринимательства, которое представляет собой социокультурное пространство, где реализуются разнообразные социальные стратегии. В постсоветский период мелкая торговля являлась побочной деятельностью, совмещённой с основной работой. Вынужденный характер мелкой коммерции обусловлен длительными задержками зарплаты на основном месте работы, низкой ценностью этого занятия, социальным патернализмом советского государства. По мере развития капиталистических отношений в России сформировалось альтернативное позитивное восприятие мелкой торговли как профессии, основанной на свободе выбора человека. Однако исследование показывает, что эта свобода носит ограниченный характер. В современной России мелкая торговля, испытывая конкуренцию со стороны крупной торговли и бизнеса, становится преимущественно занятием мигрантов из ближнего зарубежья и женщин предпенсионного возраста.

**Ключевые слова:** социальное пространство, мелкая торговля, свобода выбора, социальный статус профессии, антропология профессиональной деятельности.

*Kamil Maria Wielecki,*  
Postgraduate Student,  
University of Warsaw  
(28/26 Krakowskie Przedmieście, Warszawa, Poland, 00-927),  
e-mail: [kamil.wielecki@al.uw.edu.pl](mailto:kamil.wielecki@al.uw.edu.pl)

### **Being Partly Free: Doubleness of Post-soviet Entrepreneurship<sup>2</sup>**

The paper deals with the results of anthropological research realized in Krasnoyarsk and explored a social status of market seller as a driven profession. Empirical foundation of a quantitative analysis is interviews given by people who earn their lives by retailing at market. The findings and results of other researches about social and cultural situation in post-soviet and contemporary Russia gave the opportunity to make up some conclusions on partial liberty of commercial activity. Mainly the author reveals a particular double nature of post-soviet entrepreneurship that is a social space where various strategies could be fulfilled. In a post-soviet period retailing is a secondary activity combined with a main job. Compulsory character of retailing is determined by a long delay of main job salary, a low value of small business, social paternalism in soviet state. As capitalism develops in Russia an alternative positive attitude toward retailing as a driven profession founded on man's free will choice emerges. However the researcher argues that free will is limited. In today's Russia retailing that has entered into competition with big business mostly becomes an activity of immigrants from former soviet republics and pre-retirement aged women.

**Keywords:** social space, retailing, free will choice, social status of a profession, anthropology of professional activity.

<sup>1</sup> Исследование проводилось в рамках программы «Международные аспирантские проекты Фонда польской науки», финансируемой вместе с Европейским союзом в рамках Европейского фонда регионального развития.

<sup>2</sup> The research has been realized in the frame of the Programm International postgraduate projects of «The Foundation For Polish Science in financial» partnership with the European Union in the framework of European Regional Development Fund.

«Они работают, чтобы выжить, я – чтобы жить», – сказала мне первая собеседница, с которой беседовал автор<sup>1</sup>. Екатерина имела в виду трудовых мигрантов, работающих на том же рынке, что и она. По её мнению, разница между жизнью и выживанием заключалась в том, что мигранты работали целыми днями практически без выходных. Они посылали своим семьям – в Таджикистан, в Азербайджан и другие постсоветские республики – всё, что они смогли сберечь. Екатерина, наоборот, как она сама подчеркнула, «*может радоваться жизни*». Она, русская и местная, живёт вместе с семьёй в собственной квартире. На обед вместо лапши «Доширак» Екатерина и её семья могут себе позволить свежее мясо; её сын не покупает дешёвую одежду из Китая, а заказывает фирменные футболки из Англии. В этом контексте *выживать* – значит быть в состоянии удовлетворять элементарные нужды своей семьи только ценою больших усилий. *Жить*, в свою очередь, – значит существовать на достаточно приемлемом уровне. Екатерина работала, чтобы жить, мигранты работали, чтобы выжить.

В этой статье предметом исследования выступает социокультурное пространство, которое находится между жизнью и выживанием. Эта метафора подразумевает ситуацию, в которой оказалось большое количество рабочих. Будучи уволенными с государственных предприятий в конце перестройки, они были вынуждены начать заниматься индивидуальным предпринимательством. Цель их усилий – желание *жить*, но зачастую они были в состоянии *выживания*. Системная трансформация профессиональной деятельности этих групп происходила и всё ещё проходит в социальном поле, ограниченном необходимостью и свободой.

Выживание принадлежит порядку необходимости. «*Им надо выживать*», – сказала Екатерина о мигрантах. Часто, когда я спрашивал у людей: «*Почему вы занялись торговлей?*», – ответ гласил: «*Жизнь заставила*» или «*А жить-то надо*» или «*А детей же кормить надо*»<sup>2</sup>. Противоположным полюсом необходимости яв-

ляется свобода, которая характерна для индивидуального предпринимательства: возможность принятия решения и личная ответственность. На перекрёстке этих двух порядков возникает модус, называемый в данном исследовании частичной свободой, или полусвободой.

Как результат социальных преобразований мелкая торговля стала средством выживания не только трудовых мигрантов, но и миллионов россиян, которые в 1990-х гг. занимались в основном челночной торговлей, уезжая за товаром за границу и продавая его в России. Это явление приобрело массовый характер. По разным оценкам, в этой области работало около 10 млн чел. в 1993–1994 гг. и от 18 до 30 млн чел. во второй половине 1990-х гг. [8, с. 402; 10; 16, с. 5; 17, с. 73]. Если в данной сфере действительно было занято 30 млн чел., то это равнялось 35 % от всей российской рабочей силы того времени [2, с. 49].

На это массовое явление можно посмотреть как на результат, сформированный под действием разных детерминант, и ряд возможностей, которые возникли после распада Советского Союза. С одной стороны, большинство людей занялось торговлей, будучи к этому принуждёнными и не найдя другого способа, чтобы прокормить семью. Здесь можно перечислить следующие факторы развития российского общества: тотальный дефицит продовольственных товаров, падение промышленного производства, безработица, вездесущий бартер 1990-х гг. Люди, которые потеряли работу, оказались буквально на улице и были вынуждены начать торговать. В других случаях человек получал зарплату в товарах, выпускаемых его заводом, и вынужден был их менять или продавать.

С другой стороны, реформы правительства Гайдара создали условия для индивидуальной коммерческой деятельности. Закон о либерализации внешней торговли, разрешающий частным гражданам ею заниматься, был подписан Борисом Ельциным ещё в ноябре 1991 г. Это доказывает, насколько важной являлась эта проблема для нового правительства. Появилась возможность свободно выезжать за рубеж, а рубль стал внутренне конвертируемым. Изначально челноки не были обязаны регистрироваться как предприниматели. Первые таможенные платы

<sup>1</sup> Эмпирический материал для этой статьи был собран во время этнографических полевых исследований на открытых рынках в Красноярске в 2012–2013 гг.

<sup>2</sup> Риторика выживания в целом характерна для дискурса мелких торговцев [7].

на ввоз товаров были введены только в 1994 г. В условиях политики укрепления курса рубля заниматься челночным бизнесом было выгодно. Мелкая торговля приносила реальную прибыль, что привлекало желающих [8, с. 400-402; 11, с. 24; 12, с. 17; 14, с. 88].

В этой статье автор подчёркивает, что разные аспекты деятельности предпринимателей, занимающихся мелкой торговлей, характеризуются дихотомией «свобода – необходимость» и «выживание – свобода». Государственные предприятия, работающие ещё по советским правилам, но уже в новой России, предъявляли разные требования к рабочим, во многом ограничивая возможность принятия самостоятельных решений. К тому же бывшие советские рабочие неохотно начинали индивидуальную предпринимательскую деятельность. В экономических условиях 1990-х гг. место работы на государственном предприятии давало гарантию на получение зарплаты, даже если её выплата часто задерживалась. Оказалось, что решение об увольнении даже с такой работы принималось с трудом. Люди, которые волей или неволей становились предпринимателями и решались пойти торговать на рынок, попадали в другие трудные ситуации. Положительным было то, что расширялись возможности свободно принимать решения, но чтобы добиться достойной жизни, они были вынуждены навязывать себе суровую трудовую дисциплину. Несмотря на все трудности самозанятости на свободном рынке, некоторые торговцы по-настоящему оказались увлечены новой деятельностью. Для них торговля стала своего рода «наркотиком», от которого тяжело отказаться. Это другое измерение частичной свободы постсоветского предпринимательства.

**Предприниматели поневоле: тяжело переносимая свобода.** Дарья была уже на пенсии, когда стала индивидуальным предпринимателем и открыла ларёк с одеждой на Центральном рынке в Красноярске. В советское время она получила высшее техническое образование и вместе с Андреем, своим мужем, работала инженером на цементном заводе. В середине 1990-х гг. они работали, периодически не получая зарплаты иногда по несколько месяцев. «*Эта русская специфика*», – ответила она на вопрос «какой смысл работать, если тебе не платят».

Эта специфика заключалась в роли, которую место работы играло в советской системе. Место работы – государственное учреждение – образовывало базовую социальную структуру. Цель социалистического предприятия заключалась не в получении прибыли, а в исполнении плана и функционировании коллектива. Оно удовлетворяло основные нужды человека, например, в жилье или доступе к здравоохранению. Место работы было важным не только из-за зарплаты, но и других факторов: социальных услуг, разных привилегий и – не в последнюю очередь – социальной сети, которую образовывали члены коллектива. Кроме того, предприятие организовывало жизнь сотрудников во вне рабочее время через разные клубы, субботники и другие формы деятельности. Таким образом, люди оказывались связанными с местом работы на государственном предприятии намного сильнее, чем просто профессиональными отношениями между рабочим и работодателем.

Человек без работы часто являлся гражданином второго сорта, которому были недоступны многие блага. С точки зрения государства, он был паразитом: государство «способствует превращению труда в первую жизненную потребность каждого советского человека». Кроме того, добросовестный труд есть «обязанность и дело чести каждого способного к труду гражданина СССР» [9]. Человек работал не только для пользы общества, но для собственной пользы в той мере, как его определяло государство.

Эти правила в какой-то степени продолжали работать после распада Советского Союза. Некоторые реформы Михаила Горбачёва и Бориса Ельцина были полностью проигнорированы в регионах. Некоторые колхозы ещё в конце 90-х гг. продолжали работать по советским принципам: имели собственные магазины, выдавали талоны на товары и даже выпускали собственную валюту. Целью таких предприятий была не прибыль, а социальный протекционизм [18, с. 849]. В ситуации дефицита начала 90-х гг. многие потребительские товары можно было купить только в закрытых магазинах, доступных для рабочих конкретного предприятия. Кроме того, зарплата выплачивалась время от времени: Дарья с мужем получали деньги обычно каждые полгода. В такой ситуации люди держались за рабо-

чие места. Сотрудники продолжали работать, даже не получая зарплату, потому что учреждение обеспечивало их основными товарами и услугами. Они надеялись, что причитающиеся им средства будут когда-то выплачены [17, с. 9–13].

Потерять работу было настоящим горем в постсоветской действительности. Это означало внезапную потерю доступа ко многим товарам и услугам, а также утрату социальных связей. Утрата связей, в свою очередь, означала меньшие возможности для социальных действий. Потеряв работу и будучи исключённым из коллектива, человек мог оказаться одиноким. Безработица часто вела к катастрофическим последствиям для человека и его семьи. Мужчинам, как показывает практика, особенно сложно найти себя после увольнения [3, с. 111–113; 15, с. 190].

С одной стороны, потеря работы, предоставленной государством, означало обретение определённой свободы; увольнение было сродни «выходу на волю». Теперь человек сам решал, куда пойти работать, а не получал указаний сверху. Он сам становился ответственным за собственную судьбу и судьбу своей семьи. С другой стороны, эта свобода зачастую тяжело переносилась. Быть уволенным и уволиться – большая разница. Свобода не имеет смысла, если ею нельзя воспользоваться, например, нет возможности альтернативного трудоустройства.

Стать частным предпринимателем было совсем не просто. Для предпринимательской деятельности человек нуждается в разнообразных ресурсах: опыт ведения дела, первоначальный капитал, спрос на товары и услуги, клиентская база. Поскольку у большинства людей таких ресурсов не хватало, то они пытались часто комбинировать разные стратегии. В середине 1990-х гг. Дарья и Андрею пришлось работать одновременно и на заводе, и на рынке. Работали практически непрерывно: два дня на заводе и два дня на рынке, сменяя друг друга, так чтобы их ларёк был постоянно открыт. Они боялись бросить работу на заводе. Хотя им платили нестабильно, но у этой работы были свои плюсы. Они также боялись полностью заняться предпринимательством. Торговля в отличие от работы на заводе приносила регулярную прибыль, но в условиях тогдашней макроэкономической ситуации в России она нес-

ла очень много рисков. В результате Дарья и Андрей оказались вовлечёнными в оба вида деятельности.

В своих ранних работах А. Зиновьев представлял советского человека как существо, весьма коллективистское. Коллектив определял поведение отдельной личности, контролировал её и отвечал за её формирование. Все должны были быть примерно одинаковыми, господствовала уравниловка: «Наиболее нравственные граждане подвергаются гонениям, наиболее талантливые и деловые низводятся до уровня посредственности и средней бестолковости. Причём не обязательно власти делают это. Сами коллеги, друзья, сослуживцы, соседи прилагают все усилия к тому, чтобы талантливый человек не имел возможности раскрыть свою индивидуальность, а деловой человек – выдвинуться» [5, с. 65]. Как ни странно, в новой России бывший советский человек почувствовал себя без коллектива потерянным. Коллектив являлся его естественной средой. «С нами сделали нечто подобное тому, как если бы рыб вытащили из воды на сушу и сказали: вот вам освобождение от коммунистической воды, наслаждайтесь демократической сушей! Вот мы и наслаждаемся!» – горько говорит автор романа «Русская трагедия», поняв, как ему не хватает коллектива [6, с. 29]. Литературное произведение требует внимательного отношения в качестве эмпирического материала, но как свидетельство своего времени оно явно указывает на значение и ценность рабочего места: если место работы являлось формой неволи, то многие люди начали по этой неволе скучать.

«История всех людей на этом рынке одинакова: пришла перестройка», – сказал мне торговец. Дарья на вопрос о том, как она занялась торговлей, ответила: «Пришлось выживать». Это характерно для многих людей, потерявших работу на государственных предприятиях и вынужденных пойти на рынок. Для описания этой ситуации некоторые исследователи пользуются понятием «предприниматели поневоле» [1, с. 86; 7; 14] для обозначения людей, которые стали предпринимателями по необходимости.

Необходимо также учитывать отрицательный стереотип частной торговли, сформировавшийся в советское время. Торговля рассматривалась как спекуляция, использование труда других для собственных целей.

Полукриминальный облик, который частное предпринимательство имело в советские времена, только усилился в общественном мнении в 1990-х гг. Мои собеседники часто говорили о стыде, который изначально чувствовали, торгуя на рынке или на улице. Некоторым потребовалось достаточно много времени, чтобы переубедить, в первую очередь себя, а затем и простых потребителей в том, что они занимаются честной и полезной работой. Всё это объясняет, почему бывшие советские рабочие неохотно приходили работать на рынок.

**Быть полусвободным: в режиме самодисциплины.** Одна из моих собеседниц – молодая девушка, которая начала профессиональную жизнь уже в новой России, так объяснила свою мотивацию трудиться на рынке: *«Торговля хороша тем – тем, что ты свободный человек, ты не ограничен, начальство над тобой не стоит, тебя не ограничивают, когда хочешь – ты отдыхаешь, когда хочешь – берёшь отпуск в любое время. Этим привлекало».*

У индивидуального предпринимателя довольно большая свобода. Он сам решает, где и чем торговать. Сам выбирает оптимальную для собственного дела экономическую стратегию: расширять наименование товаров или специализироваться в чём-то одном, какую ценовую политику проводить и т. п. К тому же, как говорила девушка в приведённой цитате, никому не надо подчиняться. Этот аспект торговцы часто подчёркивали: они кузнецы своего счастья.

На практике эта свобода была ограничена. Если 1990-е гг. во многих отношениях являлись благоприятными для мелкой торговли, то в 2000-х гг. прокормить семью мелкой коммерцией стало тяжелее. Это произошло из-за растущей конкуренции. Во-первых, быстро развивалась сеть супермаркетов сначала в обеих столицах, а затем распространилась на восток. Во-вторых, начали строиться большие торговые центры, где клиенты могли делать покупки в более удобных условиях, чем уличные ларьки. Оба процесса повлекли за собой отток покупателей с рынков. Если в 90-х гг. они являлись «важными элементами жизни большей части горожан, то уже в 2000-х гг. эти же объекты становятся механизмом и маркером имущественного и социального расслоения» [4, с. 16]. Сегодня на рынках закупаются в основном нижние социальные слои.

*«У них жизнь – это работа-дом-работа»*, – сказала Екатерина про мигрантов. Эта ситуация также характерна для многих русских торговцев. Отток покупателей с рынка приводит к усилению конкуренции, что принуждает торговцев работать так долго, как только можно. Индивидуальное предпринимательство по своей природе связано с самодисциплиной: если никому не надо подчиняться, то никто не контролирует. Самодисциплина должна быть особенно суровой. В результате возникает «иллюзия свободы» [7, с. 73].

Ещё в 1990-х гг. Дарья и Андрей, сочетая работу на заводе с торговлей на рынке, работали практически без выходных. Смены на заводе были длинными, что позволяло им тратить много времени на поездки за товаром. В целом торговцы на рынке работают часто по 10–12 ч в день и 6–7 дней в неделю. Для торговли наилучшими являются дни, свободные для покупателей, – выходные и праздники. Обычно выходной день на рынках – понедельник, но многие работают и в этот день. Отдых остаётся, скорее, нереализованной возможностью. В тех реалиях, с которыми пришлось столкнуться, многие торговцы оказываются практически привязанными к своим ларькам. Ощущение хронической усталости типично для многих из них.

Суровый режим работы особенно характерен для трудовых мигрантов. В Россию они приезжают обычно на несколько месяцев в год. За это время они стараются максимально заработать, чтобы послать эти деньги своим семьям. Поэтому многие из них работают целыми днями или даже устраиваются на две работы одновременно. Один молодой человек из Кыргызстана во время разговора сказал, что после работы на рынке вечерами и ночью подрабатывал таксистом. Ему удавалось спать 4–5 ч в сутки.

Необходимо также учитывать условия работы в открытых ларьках на рынке. Работать приходится практически на улице, что при климате большинства российских регионов означает необходимость бороться с холодом. Только в последние годы рынки стали застраиваться, торговцы переделывают ларьки в закрытые магазинчики. Но если над рынком только общая крыша, это не влияет на температуру. К примеру, рассказ Галины: *«Утром проснулись – надели толстые штаны, дурацкую шапку, и полу-*

чилось на женщину мало похожее, и пошли весь день на морозе, на холоде. Плечи болят, но уже привыкли, массируешь их». Несмотря на шуточный тон смысл высказывания понятен: приходится бороться с холодом. Кроме того, Галина считала обидным факт, что, будучи вынуждена одеваться настолько тепло, она не выглядела как женщина.

Дарья по-прежнему сочетала разные виды деятельности, хотя была уже на пенсии. Она продолжала торговать на рынке и занималась сетевым маркетингом. Была человеком активным, но вообще не считала себя успешной. Как сказала она сама, она фактически *«выживает»* – в том смысле, что живёт без уверенности в завтрашнем дне. По её мнению, *«жить»* значит иметь работу, дающую уверенность в будущем. Таковым было рабочее место на цементном заводе в советскую эпоху. Дарья имела высшее образование, что в целом является распространённой чертой российских женщин, работающих в торговле [16, с. 10–12]. Торговля означала для неё работать не по специальности и ниже полученной в вузе квалификации, поскольку рынок обладал невысоким общественным статусом. Однако, как она объяснила: *«Другой работы для женщины после 50 просто нет»*. Похожие высказывания приходилось часто слышать от женщин этого возраста. Это ещё одна причина, которая позволяет говорить о вынужденном характере занятия индивидуальным предпринимательством.

**«Торговля как наркотик».** Однажды начав торговлю, тяжело бросить. В общем, можно выделить две категории людей на рынке. К первой можно отнести людей, которые занялись торговлей в силу жизненной необходимости, не имея возможности найти альтернативного вида деятельности. Однако они, как Дарья, скучают по советским временам и по работе на заводе. Коммерцией занимаются неохотно, чувствуя себя униженными. Ко второй категории относятся те, кому эта деятельность нравится. Галина принадлежит ко второй категории: *«Любой человек обязан любить свою работу, если ты не любишь своей работы, то от тебя никогда никакого толку не будет на этой работе, если просто пришёл отсиживать своё место. Ты обязан любить свою работу! <...> У меня была другая специальность, и я думала, что буду по ней работать, но с рынка не уйдёшь! Если*

*ты его любишь, то он засосёт и ты уже просто не выйдешь... он настолько засасывает, настолько интересно, ну и деньги. Если ты это поймёшь, если найдёшь, то будешь иметь – “живые” деньги».*

Обязанность любить свою работу звучит парадоксально. Галина объяснила этот парадокс: если человек не полюбит своей работы, она ему ничего не принесёт. Он лично заинтересован в своей деятельности только тогда, когда он в неё вложится. В этом случае работа приносит удовлетворение, и человек находит в ней смысл, средство личного развития, социальную пользу и т. д. В силу обозначенных выше трудностей полюбить рынок не просто. Тем не менее, торговля тоже может выступить средством личностной реализации.

Галина торговала нижним женским бельём, и это занятие приносило ей удовлетворение. Её увлекало разнообразие товара, ей нравилось искать новые модели, ей доставляло удовольствие выстраивать отношения с покупательницами. Торговля не являлась её единственным средством заработка, но она была важна не только в финансовом плане, но и психологическом. Важным аспектом работы для Галины было постоянное движение, например, потоки людей, которые каждый день проходили через рынок, уговаривание покупательниц, товарооборот и т. д. Без этой активности она чувствовала пустоту и неполноту жизни. Другими словами, она нуждалась в рынке.

С этим связан другой аспект, упомянутый Галиной в интервью: появляется некая зависимость. В одном нашем разговоре Галина так выразилась: *«Торговля – это наркотик»*. Если человек втянется в торговлю *«то, это засосёт так, что ты уже просто не выйдешь»*. Более того, каждый, кто начинает торговать, должен понимать, что изначально нужно вложить деньги в товар. Оправдается ли эта инвестиция, неизвестно. Продавец должен предвидеть свои издержки: цену товара, налоги, оплату аренды. Но на начальном этапе прибыль для него неопределённая. Только продав товар, он может позволить себе покупку следующей партии. Процесс может продолжиться, как движение по следующему кругу.

Вложение капитала может оказаться неуспешным или наоборот, принести неожиданную прибыль. В этом случае продавцом овладевает азарт, когда он, рискуя, получает выигрыш. Вкладывая деньги в товар, прода-

вещ становится зависимым от покупателей. Постоянный дефицит денежных средств является нормой для частного предпринимателя. Он может этого избежать, сделать «рывок вперед», взяв например, кредит, чтобы упрочить своё финансовое положение. Но в этом случае он попадает в зависимость от банковского капитала.

Для Галины разные стратегии ведения торговой деятельности стали азартной игрой. Цена этой игры была высокой: воспитание двух дочерей. Мотивацией Галины была не только лишь прибыль. Обогнать конкурентов, существовать в рыночном водовороте стало для неё чрезвычайно важным. С одной стороны, Галина получала от торговли удовлетворение. С другой, чтобы испытать её, она была вынуждена бороться со всеми трудностями работы на рынке. Можно сделать вывод, что торговля позволяет человеку существовать без последствий, сходных с наркозависимостью. Мерой внутренней свободы человека будет являться способность увидеть основу своей активности: трудоголизм или погоня за постоянно ускользающей прибылью.

*Заключение.* В статье показаны разные аспекты полусвободы российского предпринимательства. Постсоветскому предпринимателю, торгующему на рынке, полная свобода принятия решений доступна только лишь потенциально. На практике уже выбор профессии является следствием жизненной необходимости. Этот факт до сих пор отри-

цательно влияет на восприятие торговцами их работы. Предпринимательский дух, который ассоциируется с собственной инициативой, постоянными рисками, ограничен из-за нехватки ресурсов и высокой конкуренции. Вынужденные работать так долго, как только можно, и не ощущая никакой поддержки государства, мелкие торговцы предпочитают придерживаться заведённых порядков и не стремятся к изменениям.

Сегодня большинство мелких предпринимателей просто «выживают», чем получают прибыль. Тот, кто смог продвинуться выше – в оптовую торговлю или большой бизнес – сделал это ещё в 90-е гг. В последнее время получать прибыль, работая на рынке, становится сложнее. Большие изменения в области розничной торговли принесли законодательные акты последних лет. Тенденция закрывать рынки и строить на их месте торговые центры и супермаркеты будет продолжаться. Индивидуальная торговля на рынке становится занятием определённой социально-возрастной группы: женщин предпенсионного возраста, трудовых мигрантов, готовых преодолевать трудные условия рынка и довольствоваться имеющимися доходами.

В целом мелкая торговля – неблагодарная деятельность: суровые погодные условия России, сложные условия труда, эмоциональные перегрузки. Однако, как показывает пример Галины, и такую работу можно полюбить.

#### Список литературы

1. Авилова А. В., Блинов А. О., Возьмитель А. А. Малое предпринимательство в кризисном обществе: круглый стол // Социологические исследования. 1999. № 7. С. 78–90.
2. Васин С. А. Возрастной состав населения России // Население России 2006: XIV Ежегодный демографический доклад / под ред. А. Г. Вишневого. М.: ГУ-ВШЭ, 2008. С. 47–70.
3. Велецки К. М. Новый пролетариат: от социалистического рабочего к капиталистическому торговцу // Алтайский перекрёсток наук: материалы 1-й евразийской школы молодых учёных / под ред. М. Ю. Шишина. Барнаул: Изд-во АлтГТУ, 2012. С. 107–117.
4. Дятлов В. И., Григоричев К. В. Введение. Трансграничные мигранты в городском пространстве Сибири // Переселенческое общество Азиатской России: миграции, пространства, сообщества / под ред. В. И. Дятлова, К. В. Григоричева. Иркутск: Оттиск, 2013. С. 6–35.
5. Зиновьев А. А. Коммунизм как реальность. М.: Центрполиграф, 1994. 290 с.
6. Зиновьев А. А. Русская трагедия. М.: Алгоритм: Эксто, 2008. 608 с.
7. Ивлева И. В. Трудовая деятельность и отношение к труду в «уличной экономике» // Журн. социологии и социальной антропологии. 2008. Т. 11. № 3. С. 65–76.
8. Капралова Н. Л., Карасёва Л. А. Челночный бизнес в российской экономике: роль и оценка масштабов // Экон. журн. ВШЭ. 2005. № 3. С. 400–411.
9. Конституция (Основной закон) Союза Советских Социалистических Республик 1977 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/cnst1977.htm#ii> (дата обращения: 26.03.2015).
10. Мельниченко Т., Болонини А., Заватта Р. Российский челночный бизнес. Общая характеристика и взаимосвязь с итальянским рынком [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.nisse.ru/business/article/article\\_1374.html?effort=](http://www.nisse.ru/business/article/article_1374.html?effort=) (дата обращения: 26.03.2015).

11. Порецкина Е. «Челночный» бизнес. Краткая история вопроса и его особенности в Санкт-Петербурге // Телескоп: журн. социол. и маркетинговых исслед. 2006. № 5. С. 24–31.
12. Приходько С. В., Воловик Н. П. Индивидуальный импорт: аспекты развития // Экономика-политическая ситуация в России. 1997. Сент. С. 17–18.
13. Уличная экономика в повседневности переходного периода. СПб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2010. 264 с.
14. Яковлев А. А., Голикова В. В., Капралова Н. Л. Российские «челноки» – от предпринимателей поневоле к интеграции в рыночное хозяйство // Мир России. 2007. № 2. С. 84–106.
15. Ashwin S., Lytkina T. Men in Crisis in Russia. The Role of Domestic Marginalization // GENDER & SOCIETY. 2004. Vol. 18. № 2. P. 189–206.
16. Eder M., Yakovlev A., Çarkoglu A. The Suitcase Trade Between Turkey and Russia: Microeconomics and Institutional Structure [Электронный ресурс] // Working paper WP4/2003/07, Moscow: State University – Higher School of Economics. Режим доступа: [http://www.hse.ru/data/467/989/1224/WP4\\_2003\\_07.pdf](http://www.hse.ru/data/467/989/1224/WP4_2003_07.pdf) (дата обращения: 26.03.2015).
17. Humphrey C. The Unmaking of Soviet Life. Everyday Economies After Socialism. Ithaca, London: Cornell University Press, 2002. 288 p.
18. Wegren S., O'Brien D., Patsiorovski V. Russia's Rural Unemployed // Europe-Asia Studies. 2003. Vol. 55. № 6. P. 847–867.

### References

1. Avilova A. V., Blinov A. O., Voz'mitel' A. A. Maloe predprinimatel'stvo v krizisnom obshchestve: kruglyi stol // Sotsiologicheskie issledovaniya. 1999. № 7. С. 78–90.
2. Vasin S. A. Vozrastnoi sostav naseleniya Rossii // Naselenie Rossii 2006: XIV Ezhegodnyi demograficheskii doklad / pod red. A. G. Vishnevskogo. M.: GU-VShE, 2008. С. 47–70.
3. Veletski K. M. Novyi proletariat: ot sotsialisticheskogo rabocheho k kapitalisticheskomu torgovtsu // Altaiskii perekrestok nauk: materialy 1-i evraziiskoi shkoly molodykh uchenykh / pod red. M. Yu. Shishina. Barnaul: Izd-vo AltGTU, 2012. С. 107–117.
4. Dyatlov V. I., Grigorichev K. V. Vvedenie. Transgranichnye migranty v gorodskom prostranstve Sibiri // Pereselencheskoe obshchestvo Aziatskoi Rossii: migratsii, prostranstva, soobshchestva / pod red. V. I. Dyatlova, K. V. Grigoricheva. Irkutsk: Ottisk, 2013. С. 6–35.
5. Zinov'ev A. A. Kommunizm kak real'nost'. M.: Tsentrpoligraf, 1994. 290 s.
6. Zinov'ev A. A. Russkaya tragediya. M.: Algoritm: Eksto, 2008. 608 s.
7. Ivleva I. V. Trudovaya deyatel'nost' i otnoshenie k trudu v «kulichnoi ekonomike» // Zhurn. sotsiologii i sotsial'noi antropologii. 2008. T. 11. № 3. С. 65–76.
8. Kapralova N. L., Karaseva L. A. Chelnochnyi biznes v rossiiskoi ekonomike: rol' i otsenka masshtabov // Ekon. zhurn. VShE. 2005. № 3. С. 400–411.
9. Konstitutsiya (Osnovnoi zakon) Soyuza Sovetskikh Sotsialisticheskikh Respublik 1977 goda [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: <http://www.hist.msu.ru/ER/Etext/cnst1977.htm#ii> (data obrashcheniya: 26.03.2015).
10. Mel'nichenko T., Bolonini A., Zavatta R. Rossiiskii chelnochnyi biznes. Obshchaya kharakteristika i vzaimosvyaz' s ital'yanskim rynkom [Elektronnyi resurs]. Rezhim dostupa: [http://www.nisse.ru/business/article/article\\_1374.html?effort=](http://www.nisse.ru/business/article/article_1374.html?effort=) (data obrashcheniya: 26.03.2015).
11. Poretskina E. «Chelnochnyi» biznes. Kratkaya istoriya voprosa i ego osobennosti v Sankt-Peterburge // Teleskop: zhurn. sotsiol. i marketingovykh issled. 2006. № 5. С. 24–31.
12. Prikhod'ko S. V., Volovik N. P. Individual'nyi import: aspekty razvitiya // Ekonomiko-politicheskaya situatsiya v Rossii. 1997. Сент. С. 17–18.
13. Ulichnaya ekonomika v povsednevnosti perekhodnogo perioda. SPb.: Izd-vo S.-Peterb. un-ta, 2010. 264 s.
14. Yakovlev A. A., Golikova V. V., Kapralova N. L. Rossiiskie «chelnoiki» – ot predprinimatelei ponevole k integratsii v rynochnoe khozyaistvo // Mir Rossii. 2007. № 2. С. 84–106.
15. Ashwin S., Lytkina T. Men in Crisis in Russia. The Role of Domestic Marginalization // GENDER & SOCIETY. 2004. Vol. 18. № 2. P. 189–206.
16. Eder M., Yakovlev A., Çarkoglu A. The Suitcase Trade Between Turkey and Russia: Microeconomics and Institutional Structure [Электронный ресурс] // Working paper WP4/2003/07, Moscow: State University – Higher School of Economics. Режим доступа: [http://www.hse.ru/data/467/989/1224/WP4\\_2003\\_07.pdf](http://www.hse.ru/data/467/989/1224/WP4_2003_07.pdf) (дата обращения: 26.03.2015).
17. Humphrey C. The Unmaking of Soviet Life. Everyday Economies After Socialism. Ithaca, London: Cornell University Press, 2002. 288 p.
18. Wegren S., O'Brien D., Patsiorovski V. Russia's Rural Unemployed // Europe-Asia Studies. 2003. Vol. 55. № 6. P. 847–867.

Статья поступила в редакцию 17.04.2015