

И. Щербакова

Синяя Птица российских “Челноков”

“Синяя Птица, по-видимому, или вовсе не существует, или меняет окраску, как только ее сажают в клетку...”

М. Метерлинк. “Синяя Птица”, 1905 год

“Челночное” движение как вид кризисного предпринимательства

“Челночное” движение – которое было существенной составляющей в структуре малого предпринимательства первой половины 90-х годов в России, а сегодня переживает период упадка, – стало объектом экономических и социологических исследований сравнительно недавно. Социологический интерес к “челнокам” основан прежде всего на стремлении выявить социально обусловленные резервы адаптации индивида в условиях общественных трансформаций.

Ряд зарубежных исследователей связывают периоды бурного развития предпринимательства с институциональными кризисами в обществе, основываясь на сравнительном историческом анализе экономических процессов [Становление нового российского предпринимательства. С. 30–33]. В результате социально-экономических и политических трансформаций в России рубежа 90-х годов образовывались группы предпринимателей, полупредпринимателей, менеджеров и других представителей бизнес-слоя [Заславская], складывались неформальные массовые экономические практики. Ярким примером таких достаточно доступных и эффективных практик является феномен “челночного” движения [Яковлев].

Статья подготовлена в рамках проекта ИС РАН “Российский феномен «челноков»: возникновение и эволюция слоя мелких и средних предпринимателей”, руководитель проекта – В.А. Ядов. Исследование финансируется РГНФ (грант № 06-03-00307).

В статье использованы материалы интервью, проведенных сотрудниками ИС РАН (С. Климовой, И. Щербаковой), а также студентами ГУТН (И. Блочным, И. Вечерской, А. Кисориной, Е. Мазаевой, М. Матушевской, А. Наконечной, А. Орехович, С. Петуховой, А. Простаковой, А. Труханом, Е. Хабаровой).

Если рассматривать его с экономической и юридической точек зрения, то вполне правомерно следующее определение: “челноки” – физические лица, перемещающие товары через границу в форме личного багажа, то есть без заполнения грузовых таможенных деклараций, с коммерческой целью [Бюллетень Фонда “Бюро экономического анализа”]. “Челночный” бизнес предполагал реализацию индивидуальных возможностей в выборе товара (в данном случае это категория товаров для личного пользования, при ввозе которых не требовалось предъявлять сертификат качества и другие документы); в определении объема импорта (в зависимости от материальных и физических ресурсов предпринимателя); в выборе форм продажи товара (рынок, стихийная “толкучка”, комиссионный магазин).

Изначально движение оценивалось экспертами как массовое, но представления о его распространенности были и остаются весьма приблизительными. Специалисты полагают, что в начале 90-х в “челночном” бизнесе было занято около 10 миллионов человек, с членами семей – 30 миллионов человек¹.

Сегодня, по сравнению с периодом начала 90-х годов, российский “челночный” бизнес заметно изменился – он стал значительно менее массовым, торговые обороты снизились, иными стали инфраструктура бизнеса, социальный состав его участников. Можно констатировать, что в настоящее время “челночная” торговля уже не является тем общенациональным феноменом со значительным экономическим эффектом, каким она была в первой половине 90-х. По оценкам экспертов, сегодня в этом бизнесе заняты около 3,5–4 миллионов россиян². По данным исследования, проведенного ГУ–ВШЭ в 2004 году, наблюдается дифференциация российских регионов по масштабам челночной торговли – лидирующее положение среди них занимает Хабаровский край [Яковлев].

Социологические аспекты исследования “челночного” движения связаны, прежде всего, с изучением обмена нормами повседневного поведения и деловой культуры между партнерами по бизнесу из разных стран, с изучением проблем трудовой мотивации “челноков” как особой группы предпринимателей, а также их собственных оценок своей деятельности и ее оценок, отраженных в общественном мнении [Климова].

В данной статье проанализированы представления непосредственных участников “челночного” движения о результатах своей предпринимательской деятельности: с одной стороны, о соотношении достижений и потраченных индивидуальных и сетевых ресурсов, с другой – о приобретенном социальном опыте и тех стратегиях адаптации к изменившимся социально-экономическим условиям, которые они избрали в 90-е годы.

Анализ последствий предпринимательской деятельности участников “челночного” движения 90-х годов базируется на материалах 20 интервью,

Опрошенные “челноки” не могли работать по полученной ранее специальности – как технической, так и гуманитарной – по причине из-за ее социальной невостребованности, что выражалось в низкой заработной плате, скрытой безработице, необходимости увольнения по сокращению штатов

¹ Данные музейно-выставочного центра “История отечественного предпринимательства”, предоставленные Т.Е. Кузнецовой; см. также: <http://www.nisse.ru/analytics.html?id=chelnoki>

² См.: Насколько вырастут цены на вещевых рынках после “античелночных мер” правительства? // Комсомольская правда. № 30-г/9 от 2–9 марта 2006 года.

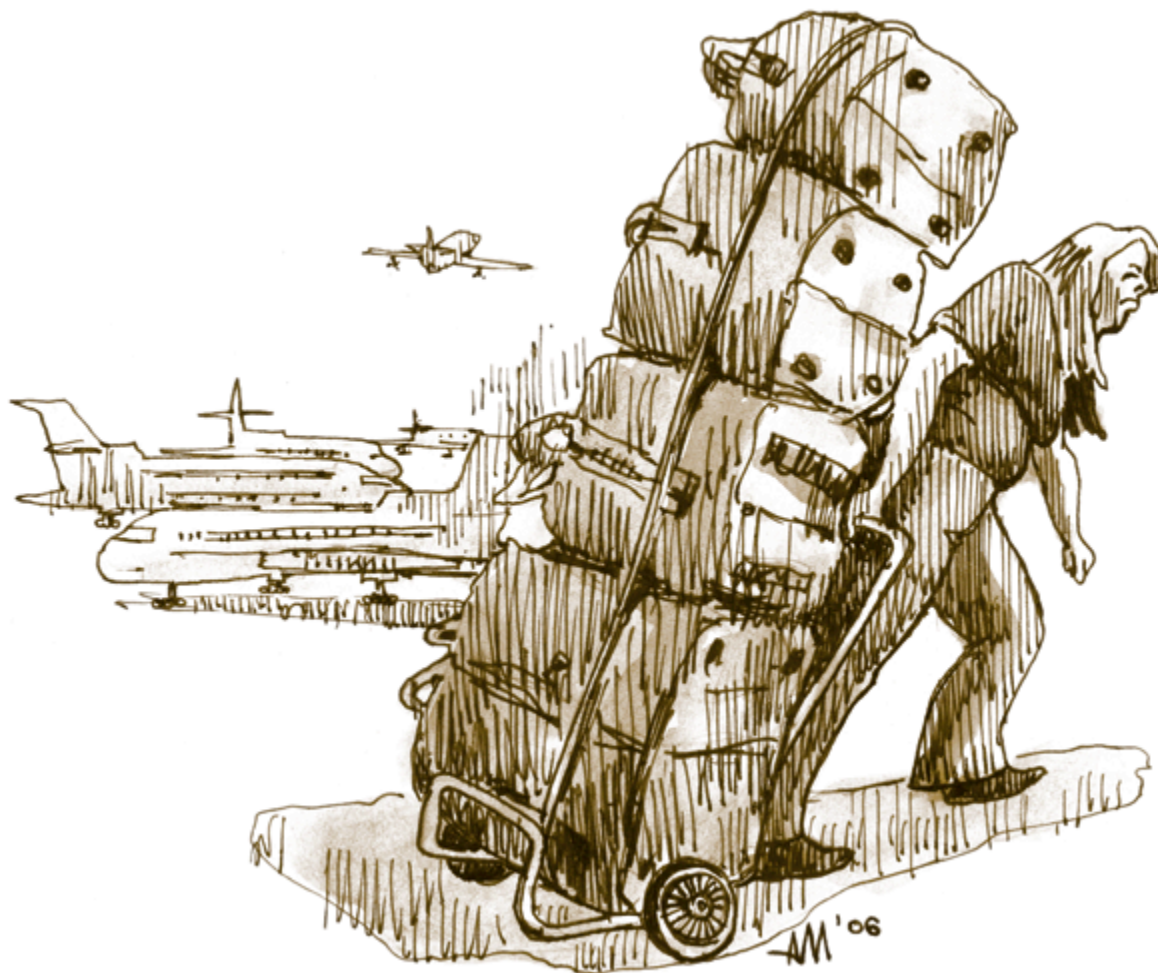
проведенных в Москве в 2005–2006 годах. Выборка сформирована по принципу «доступных случаев» [Девятко. С. 154], поскольку, во-первых, она включает как бывших, так и действующих «челноков», которые представляют собой специфическую нелокализованную группу лиц; во-вторых, точные данные о параметрах генеральной совокупности отсутствуют.

Отбор информантов производился по единственному критерию – совершению «челночных» поездок в первой половине 90-х. Выборка по Москве включает 6 мужчин в возрасте от 39 до 55 лет и 14 женщин в возрасте от 39 до 59 лет. Почти все информанты имеют высшее образование.

Торговый бизнес – как цель и средство

В середине 80-х годов большинство участников исследования активно работали по полученным специальностям. Однако в переломный период нашей истории – во время перестройки и последовавшего за ней разрушения СССР – многие заново оказались в ситуации выбора трудовой стратегии.

В начале 90-х у большинства наших собеседников была возможность остаться на прежнем месте работы и переждать, перетерпеть трудные времена, как и сделали многие их коллеги. Тем не менее они предпочли путь предпринимательства, руководствуясь, как показывают материалы интервью, мотивами двух



типов: а) стремлением хорошо зарабатывать, обеспечивать себя и семью; б) стремлением освоить профессию предпринимателя, которое не могло быть реализовано в СССР по многим причинам.

Мы разделим участников «челночного» движения на группы по их отношению к бизнесу: на тех, для кого бизнес – средство достижения иных целей, использованное «по необходимости»; и тех, для кого бизнес сам по себе являлся целью, профессиональным призванием. Первая группа – более многочисленная, чем вторая.

Тем, кто занялся бизнесом «по необходимости», ситуация кризиса мешала жить так, как они привыкли или хотели бы. Более или менее конкретные цели этой группы напрямую не связаны с предпринимательством, которое выступает только средством обеспечения желаемого уровня жизни или положения: например, покупки квартиры, оплаты образования детей, проведения досуга по своему желанию, строительства дома, обеспечения семьи.

Мужчина, 39 лет, предприниматель³: *“У меня не было какого-то сумасшедшего желания заработать деньги, стать каким-то богатым – не было такого. Была нормальная цель: сначала дом построить и быть востребованным, себя уважать. Ты работаешь нормально, семья твоя живет, есть какие-то цели нормальные жизненные, к которым ты идешь. Это не было – деньги ради денег, а деньги как инструмент”.*

При этом наши собеседники довольно часто отмечают вынужденность использования такого средства, как «челночный» бизнес.

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“Если бы была работа стабильная в то время, я бы никогда не стала этим заниматься, никогда”.*

Женщина, 44 года, преподаватель вуза: *“Я всегда хотела жить хорошо, поэтому я вынуждена была заниматься <«челночеством»>... Выжить можно было, и не занимаясь этим бизнесом. Ну, тогда ты там себя ограничиваешь в чем-то: в красивой одежде, еде, в культурных каких-то развлечениях – театры там и т. д.”*

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *“Я поняла, что... если какие-то там профессии рабочие еще востребованы, то моя профессия – она просто не востребована, значит, я получаюсь выкинутой из жизни. И второе, самое главное – что мои дети получают выкинутыми. <...> Но я не могла позволить, чтобы мой ребенок учился в плохой школе <...>”.*

Женщина, 55 лет, учитель: *“Мы понимали, что четверем поколениям жить в одной квартире... просто нельзя. И я стала заниматься <«челночным» бизнесом>”.*

Другой группе участников исследования ситуация кризиса позволила осуществить возникшее ранее желание заниматься предпринимательской деятельностью. Как видно из приведенных ниже высказываний, люди использовали открывшуюся наконец возможность начать собственное дело.

Женщина, 44 года, предприниматель: *“Я не могу сказать, что я неустроенная была, – я была при деле. Но я была недоустроенная, и как-то развернуться мне хотелось – и не было возможности. И вот перестройка мне*

³ Здесь и далее указан род занятий информантов на момент интервью.

немножко помогла, то есть я поменяла свою рабочую деятельность. <...> Это же давняя мечта, детская мечта практически. <...> Я и хотела быть <продавцом> – меня папа отговорил”.

Мужчина, 55 лет, предприниматель: “Встал вопрос о том, что как можно, вообще не согрешив, заработать своим трудом, правильным, так скажем, да? Вот это как раз так называемая «челночная деятельность»... Я хотел результатами своего труда жить, за счет того... за счет своего ума, за счет своей, ну я не знаю, изворотливости, что ли, за счет своей смекалки. Ну и просто за счет своих знаний, которыми я уже к тому времени обладал”.

Было бы, конечно, опрометчиво считать, что информантам второй группы совершенно чуждо желание повысить жизненный уровень за счет предпринимательской деятельности. Тем не менее их рассуждения дают основания полагать, что торговый бизнес для них в первую очередь – профессиональное призвание, и только во вторую – способ заработать.

Далее попробуем проследить, что приобрели и что потеряли участники исследования в результате “челночной” деятельности. При этом будем иметь в виду обозначенные предпринимательские стратегии – бизнес как средство достижения цели и бизнес как цель или как профессиональное призвание.

Испытание “челночным” бизнесом

Вхождение в “челночный” бизнес представляло собой достаточно напряженный процесс для его участников. Причем линий напряжения было, как правило, несколько.

Успешное ведение такого бизнеса предполагало способность эффективно реализовать имеющиеся ресурсы – здоровье, коммуникативные и профессиональные навыки, материальные накопления – в условиях рисков. Недостаток таких способностей или ресурсов оборачивался финансовыми, психологическими и даже физиологическими проблемами, отношение к которым во многом влияло на решение человека о продолжении (или прекращении) предпринимательской деятельности.

Прежняя специальность – и новая профессия

Лишь один наш собеседник (из тех, для кого бизнес – это профессиональное призвание) имел высшее образование в области торговли и работал в этой сфере в советское время: официантом, барменом, администратором в крупных гостиницах. Для него выбор “челночной” деятельности был вполне естественным и представлял собой способ накопления первоначального капитала для дальнейшего развития своего дела.

Мужчина, 55 лет, предприниматель: “Я до этого работал в торговле много лет... Высшее торговое экономическое образование, поэтому мне многое было понятно до того, как я этим еще даже занялся. А когда я, собственно, этим занялся уже, тогда я понял, что я на правильном пути, лишь потому, <...> что это был период, когда можно было, хоть и трудно, но заработать достаточное количество денег. А время было тяжелое, поэтому не воспользоваться этим было просто грешно”.



Смена специальности (на работу по этой специальности постепенно не осталось времени) не представляла проблемы и для другой представительницы группы предпринимателей “по призванию”.

Женщина, 44 года, предприниматель: “Я хотела быть многим <...>. Мне показалось, это [профессия медсестры] тоже интересно, то есть я такой разносторонний человек, развитый. <...> И вот эта торговля, которая образовалась стихийно – нам же никто ее не предлагал, она просто образовалась – и вот потихонечку начали”.

Для большинства наших собеседников – тех, для кого бизнес являлся способом решения материальных проблем, – полученная нерыночная специальность стала первым, с чем пришлось расстаться полностью или частично. Работа в государственном секторе по прежней специальности перестала приносить тот доход, который наши собеседники считали приемлемым. Многие, получив высшее образование, соответствующую квалификацию и начиная карьеру в профессии, оказались в условиях фактической безработицы при необходимости содержать семью, часто – с маленькими детьми.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: “Я считал, что в немножко неудачное время я родился, потому что на период моего становления я получил хорошее образование, – но применить его я до конца не мог...”

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: “То, что было моей специальностью, – все позакрывалось: «оборонка» стояла вся, дома культуры – все позакрывалось, тогда были и кинотеатры закрыты, и, ну я не знаю, дома пионеров... То есть все было закрыто, не работало ничего!!! То есть устроиться где-то было практически невозможно”.

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“В кооперативе я была модельером <...>. Потом кооперативы накрылись. <...> Уже задавили налогами <...>. Открылась дорога для импорта, для того чтобы обогащать Турцию и Польшу. У нас нельзя было трудиться по-белому, а по-черному – тоже нельзя, потому что бесконечные поборы. <...> После того как кооператив распался, я одно время не работала, год где-то...”*

Разрушение советской системы, материальные проблемы, вынужденный отказ от выбранной сферы деятельности и ее смена на приносящую быструю прибыль торговлю приводили к тому, что некоторые люди испытывали серьезный психологический стресс.

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“...Когда я училась, а училась я хорошо, я, конечно, не мечтала о том, что я буду таскать эти тяжелые сумки, «челночить». Конечно, я мечтала о карьере”.*

Мужчина, 44 года, предприниматель: *“До 91-го года я продолжал быть офицером Советской армии, капитаном, и младшим научным сотрудником <...>. Но к 91-му году, когда распустили СССР, стало ясно, что армия будет в загоне и... ну что, как бы, прогнозы ожидались и оправдались. Было ясно, что в армии будет тяжело, и свою задачу, очень жалею, я не решил... Мы как офицеры всегда стремились стоять на защите рубежей и Родины, и нам было больно то, что происходило в государстве, неизбежно. С другой стороны, мы понимали, что мы являлись на тот момент единственной более-менее стабильной составляющей этого государства. Кто находил в себе силы и возможности – оставался. То есть, может быть, и я остался бы офицером, если бы не жилищные проблемы”.*

Однако довольно распространенное – как показал проведенный ФОМом массовый опрос¹ – мнение о том, что специальность, квалификация, полученные “челноками” в советское время, оказались полностью невостребованными [Климова. С. 37–38], не всегда подтверждается опытом проинтервьюированных “челноков”. Некоторым из них удавалось совмещать работу в государственном учреждении и занятие “челночным” бизнесом, что позволяло поддерживать свои профессиональные навыки на определенном уровне и таким образом, во-первых, исключить риск остаться без работы в случае закрытия торгового бизнеса и, во-вторых, продолжать заниматься любимым делом (если оно таковым являлось) в государственном секторе экономики.

Морально-психологические трудности ведения торговли

Сразу заметим, что морально-психологические проблемы, связанные с ведением торгового дела, возникли только у людей, обратившихся к этому бизнесу исключительно как к источнику дохода.

Большинство наших информантов получили высшее образование и намеревались заниматься интеллектуальным, а не физическим трудом. Кроме того, образование не готовило их к многочисленным рискам, с которыми им пришлось столкнуться. То есть многие информанты были изначально психологически не готовы к стихийному предпринимательству начала 90-х.

¹ Общероссийский опрос населения от 25–26 июня 2005 года (100 населенных пунктов, 44 субъекта РФ, 1500 респондентов).

Некоторые собеседники, когда начинали работать “челноками”, считали работу продавца, торговца не просто непрестижной, а унижительной для себя (часть из них осталась при этом мнении).

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *“Я стояла сначала, думала, что от стыда я просто не выдержу”.*

Женщина, 50 лет, предприниматель: *“Торговля в то время казалась мне таким плебейским делом”.*

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“А она [подруга] меня долго уговаривала. А я говорила: «Да ты что! Как я на рынке что-то буду стоять?»”*

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *“...выступить в такой роли продавца на рынке – немножко коробило...”*

Многие информанты воспринимали изменение круга своего общения, смену сферы деятельности через призму отношения к торговле – чаще негативного – своего близкого окружения. Это создавало психологический дискомфорт и даже заставляло конспирироваться.

Женщина, 44 года, преподаватель вуза: *“Я даже об этом никогда никому не говорила. <...> У меня была такая большая кепка, надвинутая на глаза, ну, спортивная, естественно, одежда. Большие всего я боялась, что когда меня увидит преподаватель, которая меня учила, и скажет: «Вот, Надежда Владимировна, откуда у Вас наряды!»”*

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *“Дети [которые учились в элитной школе] могли подвергаться насмешкам от других детей, поэтому от них все это скрывали. <...> Мои родители тоже не знали, что я этим занимаюсь, потому что для них это тоже было нонсенсом, типа не для нашей семьи”.*

Некоторые из наших собеседников, говоря о других “челноках”, “навьюченных мешками, с дикими глазами”, отмечают, что те стремились получить быструю прибыль и не заботились о качестве привозимого товара, не старались помочь покупателю в выборе подходящей для него вещи. Некоторые признаются, что и они сами в напряженной ситуации давали волю человеческим слабостям.

Мужчина, 44 года, продавец на рынке: *“Я за других не знаю, за себя скажу – это противно. <...> Да я, по-моему, теряю то, что у меня было лучшего <...>. Каждый тебя доканает – и ты вынужден быть таким же”.*

Мужчина, 44 года, предприниматель: *“К сожалению, не всегда во всех этих ситуациях мне приходилось быть честным и не поддаваться соблазну. Иногда хотелось сжульничать, иногда обмануть, и не всегда удавалось побороть себя”.*

По словам ряда участников исследования, социальные и личные обстоятельства ограничивали их в свободе выбора способа заработать деньги. Они говорят о своем вынужденном участии в “челночной” торговле, что, вероятно, создавало дополнительные негативные переживания.

Женщина, 42 года, безработная: *“Для меня <...> реализация <товаров> была неприятной. Купить, съездить, несмотря на то, что было физически тяжело... Но продать, выйти на рынок с этими вещами – для меня это было ужасно неудобно, я себя заставляла это сделать...”*

Морально-психологические трудности ведения торговли у информантов связаны с негативным отношением к профессии продавца – как личным, так и со стороны окружающих; с переживаниями из-за вынужденности занятия торговлей; со сменой привычного круга общения

Наши собеседники по-разному справлялись с этими морально-психологическими проблемами. Одни старались перетерпеть, выстоять в сложившейся ситуации, оставаясь при твердом убеждении, что для них торговать – унижительно в принципе, что это занятие – не для них.

Женщина, 44 года, преподаватель вуза: *“Мне вообще этим никогда не хотелось заниматься, потому что я вынуждена была этим заниматься. <...> Но плакаться о том, что у меня нет денег, я как бы не привыкла”.*

Другие старались адаптироваться, меняя свое первоначальное негативное отношение к новому виду деятельности, находя в нем помимо материального стимула и иные положительные стороны, причем морально-интеллектуального характера (“новая форма общения”, “игра”, интересное окружение, ценность своего опыта).

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *“Воспринимал это как разнообразие в жизни, как некую игру, как изменение, как развлечение в общем-то. С одной стороны – полезно, с другой стороны – вот эта незавидная роль продавца, а третья сторона – это чего-то такое новое, необычное, какая-то совершенно другая форма общения, когда вокруг тебя что-то крутится, какие-то дела, какие-то деньги. Дееспособные люди тебя кругом окружают – и наблюдаешь за ними, чему-то учишься. Смотрел, как люди торгуют, как уговаривают других что-то купить. То есть это было интересно”.*

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *“Сначала было, так сказать, стремно, а потом – ничего. Народ стал подходить, спрашивать. И уже, вот когда в беседе с людьми, уже начинаешь как-то, не знаю, в тему вязываться. То есть такая своего рода игра”.*

Женщина, 50 лет, предприниматель: *“Человек же мудреет постепенно, понимает, что не место красит человека, а человек – место, что на любом месте можно оставаться нормальным человеком, развиваться и, так сказать, расти духовно, то есть профессия торговли не мешает этому”.*

На начальном этапе “челночного” бизнеса его участники испытывали психологическое давление из-за отсутствия юридической поддержки этого вида предпринимательства. Формально до декабря 1991 года действовала статья 154 Уголовного кодекса РСФСР о преследовании спекуляции, а также статья 153 – о преследовании частнопредпринимательской деятельности и коммерческого посредничества⁴. Спекуляция, совершенная неоднократно или в крупных размерах, наказывалась лишением свободы на срок от 2 до 7 лет с конфискацией имущества [Уголовный кодекс РСФСР]. Коммерческое посредничество, осуществляе-

⁴ “Ст. 154 УК РСФСР. Спекуляция, то есть скупка и перепродажа товаров или иных предметов с целью наживы, наказывается лишением свободы на срок до 3 лет с конфискацией имущества или без таковой, или исправительными работами на срок до 2 лет с конфискацией имущества или без таковой, или штрафом до 500 рублей”.

“Ст. 153 УК РСФСР. Частнопредпринимательская деятельность с использованием государственных, кооперативных или иных общественных форм наказывается сроком лишения свободы на срок до 5 лет с конфискацией имущества, или ссылкой на срок до пяти лет с конфискацией имущества, или штрафом от 200 до 1000 рублей”.

Представители группы предпринимателей “по призванию” не испытывали трудностей морально-психологического характера, связанных со сменой ранее приобретенной специальности и стрессом от процесса торговли, так как психологически (иногда и профессионально) были уже готовы к работе в новой для себя области

мое частными лицами в целях промысла или в целях обогащения, наказывалось лишением свободы на срок до 3 лет с конфискацией имущества или штрафом до 700 рублей [Уголовный кодекс РСФСР].) Некоторые “челноки” опасались быть задержанными по этим, фактически уже не действовавшим, статьям⁵.

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“...тогда [в 1991 году] это было уголовное преступление. Это значит, что я все время находилась под угрозой того, что меня могут в любой момент арестовать, что я занимаюсь спекуляцией...”*

Представители группы предпринимателей “по призванию” не испытывали морально-психологических трудностей, связанных со сменой ранее приобретенной специальности и стрессом от занятия торговлей, так как психологически (а иногда и профессионально) были уже готовы к работе в новой для себя сфере. Но некоторые из них опасались уголовного преследования.

Физические нагрузки

Вспоминая о негативных переживаниях, связанных с работой “челнока”, многие информанты упоминают физическую нагрузку на пределе человеческих возможностей. Приведем несколько высказываний.

Женщина, 48 лет, учитель: *“Очень было плохо, тяжело, когда приходилось таскать по сто килограмм товара. Ну, свыклись, привыкли за несколько лет работы, с чем-то смирились...”*

Мужчина, 55 лет, предприниматель: *“Эти мешки, у меня по крайней мере, весили по килограмм 70–80, не меньше, причем по железной дороге можно их было провозить по-разному, но у меня в первую поездку было 5 или 6 мешков. <...> Я, в общем, вспоминаю все это с ужасом”.*

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“Действительно, это таким потом и кровью достается. Я с ужасом вспоминаю эти годы! Это постоянно в поездках, ворочаешь невероятные тяжести, пытаешься пройти все эти таможи, все эти контроли. Ты лежишь в самолете – у тебя мешок 40 килограмм, а раньше Тулетали. Значит, ты сидишь верхом на этом мешке, руки-ноги деть некуда, четыре часа...”*

Конечно, каждый предприниматель сам определял свои физические нагрузки. Максимальное использование физической силы снижало затраты на перевозку товаров и позволяло увеличить прибыль. Тем не менее некоторые “челноки” предпочитали работать с небольшими партиями товара.

Предпринимательские риски

Наши собеседники указывали на риски, которые можно объединить в две группы. Первую группу в основном составляют финансовые риски, связанные с личными проблемами: необходимостью отдавать долги за “челночную” поездку,

Стремление снизить расходы на транспортировку товара вынуждало многих “челноков” максимально использовать свои физические возможности. Информанты, работавшие с небольшими партиями товара, отмечали относительно низкую окупаемость “челночных” поездок

⁵ Обе указанные статьи отменены 5 декабря 1991 года. Указом президента РФ от 29 января 1992 года была разрешена свободная торговля.

окупить саму поездку и выгодно продать товар. Источник рисков этой группы – ситуация, созданная самим информантом, рисковавшим с большей или меньшей долей вероятности получить финансовые убытки.

Женщина, 39 лет, предприниматель: *“<...> был мой личный финансовый крах, когда я по своей глупости и доброте душевной вступила в трудовое соглашение с одной дамой, – наделали много долгов, а расплачивалась я одна. <...> Риск был, конечно, финансовый. Я, как и большинство, начинала покупать товар на деньги, взятые в долг под большие проценты”.*

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“...риск, что я брала чужие деньги, везла их в поезде. Вот такую большую сумму, одна... Рисковала в случае неудачи. Потому что деньги отдавать было нечем – не было тогда ни своего жилья, ни машины, ничего... Был страх! Деньги прятали и зашивали”.*

Вторая группа – это “внешние” риски, связанные с криминальной обстановкой, а также с экономической нестабильностью в России.

Значительным событием или даже потрясением, обернувшимся для многих предпринимателей серьезными потерями, оказался дефолт 1998 года.

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“У кого оставались деньги в долларах [после дефолта 1998 года], те не так пострадали. А я-то проплатила уже туда, сделали предоплату. Пришлось начинать, можно сказать, с нуля”.*

Женщина, 39 лет, предприниматель: *“В связи с дефолтом нам пришлось освободиться от товара. Многие придержали его, чтобы весной продать по новой цене, а мы не смогли этого сделать. Было страшно делать новые долги. Мы за бесценок сбросили товар, отдали долги и закрылись”.*

Женщина, 44 года, предприниматель: *“После 98-го как раз мы поехали – и как раз дефолт. Мы в Польше узнали о том, что так с деньгами получилось. И еще был вопрос: покупать на них что-то или менять на доллары... и вообще заниматься этим дальше или нет? Немножко сложность была где-то полгода, такой какой-то застой. Народ не понимал еще, что делать: закупать или не закупать, держать какой-то товар – было такое раздумье”.*

Источниками финансовых рисков для наших собеседников были и незаконные действия представителей криминальных, коммерческих и государственных структур.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *“<...>страх – он всегда, потому что многие знали, тем более криминальные элементы, они прекрасно знали, что в Польшу едут с деньгами – оттуда едут с товаром. На всем этом можно поживиться, и масса прецедентов была. <...> Когда выстраивались отношения определенные с магазинами и с какими-то оптовыми покупателями – это, естественно, финансовый риск”.*

Мужчина, 44 года, предприниматель: *“<...> в 95–96 годах появился там [в Турции] наш рэкет – они где-то в переулках грабили, срезали эти поясные сумки. Появились разные виды мошенничества. Везли якобы на фабрику за кожей за город, поили каким-то якобы чаем, человек засыпал – про-*

сытался без денег, без паспорта. <...> Обычно выбирали или женщин, или мужчин, которые в возрасте, или таких, которые по виду не окажут особого сопротивления».

Женщина, 59 лет, предприниматель: «На границе с Польшей приходили белорусы, открывали купе, и говорили: «С вас столько-то». Мне не попался. Но насчет таможенни я могу сказать, что это рэкет похуже. Мы исхитрялись как могли: мы раскладывали вещи под матрасы, повесишь пять костюмов – а сверху плащик накинешь, но все равно видно. У них глаз наметанный. Так, с этого – 500 баксов, с этого – 700 баксов. Мы говорим: «Побойтесь Бога, что вы делаете?» Причем, это без всего, без квитанций. Они ходили и занимались поборами».

Мужчина, 55 лет, предприниматель: «Украинские таможенники – может, вообще они были и правы: вагон был перекошен [из-за большого груза «челноков»] <...> заставляли иногда разгружать вагон и часть груза оставлять, но <...> это все решалось, так сказать, полюбовно, после того, как... ну, была дана взятка».

Кражи, недобросовестность коммерческих посредников, с которыми сотрудничали «челноки», и поборы таможенников наши собеседники воспринимали как явления одного порядка – кто-то безнаказанно наживался на их труде.

Женщина, 44 года, преподаватель вуза: «Нужно было таможеннику отдать у нас деньги... Это все руководитель группы организовывал, потому что это незаконно. Таможенник, также получая копейки, брал эти деньги, то есть закрывал глаза на то, что вот все провозили. <...> Бандиты уже мешали, товары они могли, там... Ну, именно бандиты из России, с Украины, Белоруссии. Мальчишки, которые видят, что ты продал, едешь с деньгами, – он может с деньгами и товар забрать. <...> У меня забрали 200 долларов однажды – этот труд, эти деньги, которые зарабатываешь этим каторжным трудом. <...> Они могли прийти, встретить тебя с утра на вокзале Белорусском, когда приходил этот поезд. Вот это опасно! Тебя никто не мог защитить, естественно».

Женщина, 48 лет, предприниматель: «Грабят – вот это риск, можешь все потерять, и это происходит каждый день, и никакая милиция тут, конечно, не бережет. Отбирают все, товар хороший – и товар отберут, вот все, что ты вложил, считай, съездил – и поездка у тебя пошла на ноль, одни убытки. <...> Риск еще в том, что ведь растаможки как таковой официальной нет, и это до сих пор, то есть нет таких законов, которые нас бы защищали. Мы согласны платить, но чтобы была какая-то гарантия. Ну, вот закупили мы товар, послали его, оформили его так называемым карго, или авиа-, или автотранспортом, смотря из какой страны – и неизвестно, дойдет ли он. <...> А уж как он дошел – в распакованном виде... если дошел вообще. Бывает, что пропадают целые тюки, к счастью, не очень часто».

Источниками различных рисков получения материального ущерба являлись ситуации, созданные самими предпринимателями (заимствования под большие проценты, маркетинговые ошибки), а также незаконные действия представителей криминальных, коммерческих и государственных структур и нестабильное макроэкономическое положение России в 90-е годы

Кроме того, из-за рэкета, воровства на пути следования «челноков» те иногда рисковали получить не только материальный, но и физический ущерб.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *«Сама торговля на рынке – тоже рискованна. Я торговал на рынке, я с рюкзаком, допустим, ходил или с телегой. И руки заняты, и сзади кто-то по башке может дать. <...> Изначально риск был больше физический такой, что тебе могли что-то... для того чтобы отнять деньги, нанести какие-то телесные повреждения».*

Вопросы личной безопасности в рискованных ситуациях часто решались за счет собственной дисциплины и, по возможности, уклонения от опасных ситуаций.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *«Где деньги – это всегда риск, тем более при той криминогенной обстановке, когда от Москвы до Польши останавливаешься только в туалет, и то на постах ГАИ. Ты постоянно едешь, и определенный есть страх, что, не дай бог, ты проколешь колесо».*

Мужчина, 55 лет, предприниматель: *«Основных неприятностей у меня не было. Единственное – мне надо было всегда быть собранным, думать о том, чтобы чего-нибудь не случилось. Всегда быть, как оголенный нерв, что ли».*

Следует отметить, что многие наши собеседники старались снизить риски, полагаясь на собственные ресурсы, не влезая в долги, тщательно просчитывая варианты реализации закупленного товара, а иногда – параллельно занимаясь другим бизнесом.

Мужчина, 43 года, сотрудник банка: *«Это не было рискованным шагом, нет. Деньги в банк или под проценты не брались, не закладывались деньги... Все зависело целиком от нас – как потом продать товар, который закупили. Мы почти всегда находили ему применение».*

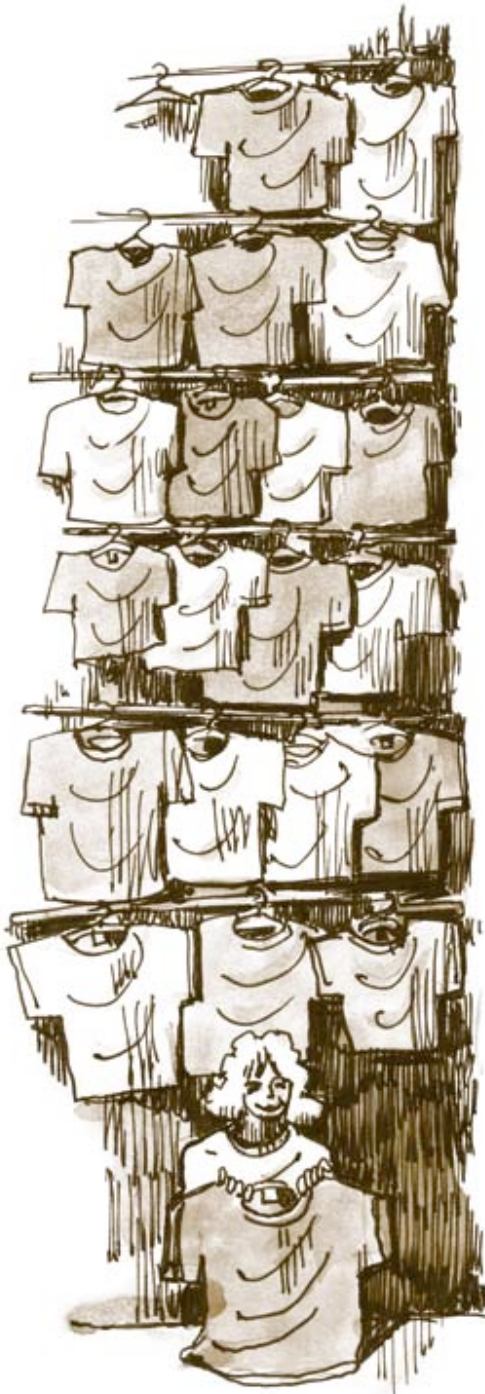
Мужчина, 44 года, предприниматель: *«Сильно рискованным его [«челночный» бизнес] назвать нельзя, потому что у меня был второй бизнес, книжный, и я знал, что он мне даст возможность, даже если я сыграю в ноль, как называется в «челночных» делах, мне эту даст возможность все равно книжный бизнес».*

Женщина, 44 года, предприниматель: *«Я никогда не рискую, у меня всегда есть запасной аэродром. <...> Если у меня не получится с этим бизнесом – у меня есть квартира, у меня есть семья. Ничего страшного, не получится – значит, займемся чем-то другим».*

Некоторые «челноки», как отмечалось выше, продолжали работать в государственных учреждениях.

Единственный вид рисков, от которых практически никто не был застрахован, – финансовые риски, связанные с нестабильным макроэкономическим положением России в 90-е годы. Везение, интуиция и максимально возможный контроль над ситуацией позволили некоторым нашим собеседникам достаточно успешно преодолеть и эти трудности.

Окончание см. на стр. 75 →



→ Окончание статьи.

“Челночный” бизнес: полезные приобретения

Почти все проинтервьюированные участники “челночного” бизнеса утверждают, что достигли тех целей, ради которых занялись этим бизнесом: предприниматели “по необходимости” смогли – на короткое время или надолго – улучшить свое материальное положение, предприниматели “по призванию” – создать собственное дело.

Некоторые информанты из обеих групп организовали собственный торговый бизнес, хотя и не во всех случаях прибыльный. При этом среди наших собеседников оказались и руководители коммерческих фирм, и владельцы небольших магазинчиков, и предприниматель, имеющий свой отдел в магазине. Некоторые из информантов сами торгуют привезенным товаром и сами его покупают.

В ходе интервью проявились также и побочные, непредвиденные последствия предпринимательской деятельности. Оценки приобретенных ресурсов в некоторых случаях значительно повлияли на решение участника “челночного” движения о продолжении предпринимательской деятельности или смене трудовой стратегии.

Материальный достаток

Как уже говорилось, для предпринимателей “по необходимости” ключевым мотивом принятия решения стать “челноком” было стремление улучшить свое материальное положение. Для “прирожденных” бизнесменов главным было – самореализоваться в бизнесе, но и для них этот мотив оказался существенным.

Вне зависимости от сегодняшнего рода занятий и доходов наши собеседники оценивают свое материальное положение достаточно скромно, чаще всего как “нормальное”, “среднее”. Так характеризуют свое благосостояние и руководители крупных коммерческих фирм, бывшие когда-то “челноками”, и предприниматели, арендующие небольшие магазинчики или просто торговые места, и люди, сменившие беспокойную жизнь “челнока” на стабильную работу, часто – по полученной ранее специальности.

Часть информантов в результате своей торговой деятельности значительно улучшили материальное положение: обеспечили благосостояние семьи, могут оплачивать образование детей. Достигнутый уровень материального благосостояния многих вполне устраивает.

Женщина, 55 лет, учитель: “Я работала два года <«челноком»>, и в принципе что хотела, то я сделала, – я купила квартиру”.

Мужчина, 44 года, предприниматель: “Мне за счет этого бизнеса удалось содержать семью на достаточно неплохом уровне, хорошем уровне, потому что ездили отдыхать в 90-е годы, ну, не каждый год, но в какие-то годы и два–три раза удавалось съездить отдохнуть, в том числе и за границу. <...> Я сейчас строю родовое поместье, и поэтому все силы направляются туда”.

Риск получить физический ущерб исходил главным образом от криминальных структур. Постоянный самоконтроль, рациональная организация “челночной” торговли, параллельный бизнес или работа в государственном учреждении позволяли многим из “челноков” снижать риски

Женщина, 45 лет, предприниматель: *“Семья у меня не осталась голодной. У нас хватало денег благодаря моим поездкам и на то, чтобы ребенка одевать, и мужа, который в это время был практически без официальной работы. <...> Конечно, мне сейчас легче, потому что есть материальная стабильность”.*

Женщина, 50 лет, предприниматель: *“Благодаря этому бизнесу у нас была возможность спокойно их [детей] учить и давать им нормальное образование. <...> В принципе нам на нормальную жизнь денег хватает”.*

Те цели, ради которых наши собеседники принимали участие в “челночном” бизнесе, практически во всех случаях были достигнуты – это краткосрочное или стабильное улучшение материального положения для предпринимателей “по необходимости” и создание собственного дела для предпринимателей “по призванию”

В представлениях некоторых информантов повышение жизненного уровня семьи означает приобретение более высокого социального статуса, чем тот, который они имели, когда начинали заниматься “челночным” бизнесом, по крайней мере для детей.

Мужчина, 39 лет, предприниматель: *“Я не для того многого себя лишил, чтобы дети росли... однозначно, они не будут решать тех начальных проблем, с которыми мы столкнулись. То есть они не будут решать проблемы жилья, они не будут решать материальные проблемы – они должны стартовать с другого уровня, как материального, так и статуса какого-то социального”.*

Часть информантов – как покинувших “челночный” бизнес, так и оставшихся предпринимателями – не удовлетворены своим нынешним материальным положением; в период “челночества”, утверждают они, им жилось легче. Иногда по-

лучение более низких доходов в настоящее время связывается с изменением конъюнктуры рынка.

Женщина, 44 года, предприниматель: *“Там было проще заработать, легче гораздо. Сейчас – хуже. Когда процесс раскрутки идет, ты уже понимаешь, что тебе надо привозить, какой товар, какой будет востребован – было гораздо легче, естественно, потому что народ одевался”.*

Некоторые собеседники объясняют возникшие материальные проблемы тем, что в период “челночества” они потеряли – или не сумели приобрести – квалификацию, необходимую для устройства в нынешней жизни. Настоящих успехов в “челночном” бизнесе они не смогли добиться из-за отсутствия компетенции в выборе и реализации товара.

Женщина, 42 года, безработная: *“В моем случае <период «челночества»> – это какие-то упущенные возможности, конечно, нужно было получать еще одно образование, для того чтобы сейчас не сидеть без работы. <...> Когда приехала в Польшу в первый раз, то там все фирмы эти, которые специи производят... я еще оттуда тогда привозила, маме своей говорила: вот этого у нас нет, а надо. Если бы был кто-то, кто надоумил, помог, сейчас бы, наверное, я это бы возила. <...> Но в силу своего незнания, как это организовать, то есть я не представляла, как это можно было реализовать. <...> Сейчас, конечно, есть определенные материальные трудности, постольку поскольку возраст уже критический, а навыков никаких у меня нет – и нет работы вследствие этого, но тогда, конечно, материальное обеспечение было намного лучше”.*

Самореализация, социальная значимость

Для некоторых участников, включившихся в “челночное” движение “по необходимости”, собственный бизнес, первоначально являвшийся только источником прибыли, постепенно стал также и способом самореализации. Кроме того, деловые поездки за границу и процесс реализации привезенных товаров в России обусловили изменение некоторых личных качеств и представлений наших собеседников.

Часть информантов (вне зависимости от мотива предпринимательской деятельности) получили моральное удовлетворение от результатов своих занятий “челночным” бизнесом. Коммуникативный и познавательный опыт, приобретенный в период “челночной” торговли, выглядит достаточно гармоничным дополнением к их жизненным ценностям: свободе выбора, честности, стремлению помочь другим людям, вере в собственные силы.

Женщина, 44 года, предприниматель: *“С одной стороны, хочется уйти. Хочется такое: отработал, пришел домой – знаешь, что у тебя завтра выходные, послезавтра у тебя недельный или месячный отпуск, с одной стороны. А с другой стороны, потеряешь вот эту свободу, к чему мы всегда в общем-то стремились, потому что мы здесь свободны в выборе своем. <...> Случайные люди в бизнесе – они давно уже ушли <...>, потому что 15 лет, как мы, – это только те, кто нашли себя в этой области”.*

Мужчина, 44 года, предприниматель: *“Я любой опыт, в том числе этот опыт, расцениваю как опыт общения с людьми и совершенствования себя. То есть в любых условиях, в любых изменившихся условиях всегда оставаться человеком, быть честным перед собой, перед другими, соблюдать те же десять заповедей Христовых”.*

Мужчина, 43 года, сотрудник банка: *“У меня же тогда была нормальная работа, просто решил попробовать: моё – не моё, не все же могут торговать. <...> А вообще мне все это тоже понравилось, необычно для меня. Нравилось ходить по магазинам, выбирать товары, как для себя, так и другим. Это же как элемент искусства, правда? <...> Вообще я считаю себя, если честно, доброжелательным человеком, ни на ком ни тогда, ни сейчас тем более не наживался. Нас все устраивало, привозили хорошие вещи, помогали соотечественникам... Продаешь по цене немного подороже, но мы не наживались ни в коем случае”.*

Возможно, для некоторых самореализация в бизнесе – это в какой-то мере еще и компенсация моральных издержек, особенно распространенных на начальном этапе этой деятельности, и больших физических нагрузок.

Кроме того, некоторые собеседники подчеркивают социальную значимость “челночного” бизнеса для страны, что, очевидно, тоже положительно влияло на их самооценку.

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *“А если бы не было «челноков»? Что бы люди делали, если бы не было людей, которые привозили бы то, и то, и то. То есть создавался бы дефицит. А дефицит к чему ведет? К дикому удорожанию. Например, не привозили бы мы вот эту вот, как ее... грунтовку для машин, понимаете? Ее не было бы, и естественно, способы находились бы, но это стоило бы бешеных*

денег – эта баночка грунтолки. А так, люди не могли позволить себе купить новый автомобиль, но могли позволить себе покрасить его, привести в порядок. То есть я считаю, что это было в тот момент очень важно и нужно”.

Мужчина, 55 лет, предприниматель: “...не хотел бы хаять, в общем-то, те времена... в том смысле, что до бесчелночной торговли в России ничего бы толком и не получилось бы в плане обеспечения населения как продуктами питания, так и промышленными товарами. Единственным способом на то время, когда государство эти функции каким-то образом... да не каким-то, а самым прямым, отбросило, короче, около 80% промышленных товаров приобреталось через вот эту челночную торговлю”.

Новые знания, навыки поведения и общения

Знакомство в поездках за товарами с другими культурами, с миром других людей – как соотечественников, так и иностранцев, – это, вероятно, одно из самых значимых приобретений и сильных впечатлений для большинства наших собеседников.

Мужчина, 44 года, предприниматель: “Менталитет все-таки турок, венгров, американцев отличается от российского менталитета, и понять другую нацию, понять и общаться с другой нацией, понимая, какие у них заложены в голове мысли, – это, конечно, большой навык. <...> Конечно же, еще это новые опыты, новые знания плюс интерес к миру, естественно, – посмотреть его”.

Женщина, 42 года, безработная: “Работая в институте, в закрытом предприятии, я никогда не предполагала, что побываю в тех странах, в которых я побывала. Для меня это было, конечно, радостное открытие <...>. Мне так хотелось поездить, и челночная торговля мне это дала, эту возможность – не по Черному, так по Средиземному морю покататься. В соборе Святого Петра я тоже бы никогда не побывала, и статую Микеланджело там тоже бы никогда не увидела”.

Некоторые из информантов отмечают развитие таких личностных качеств, как коммуникабельность и самостоятельность.

Мужчина, 43 года, сотрудник банка: “...уверенность в себе, раскрепощенность... Раскрепощеннее стал, стал более свободно себя чувствовать при общении с другими людьми. Думаю, это значительное влияние первой нашей поездки в Турцию”.

* * *

Главное социально значимое позитивное следствие “челночного” движения, с точки зрения его участников, – это насыщение российского рынка товарами. Однако в социальном отношении не менее важным представляется то, что в период “челночных” поездок практически всем информантам в различной мере удалось поправить материальное положение своей семьи и за счет личных усилий добиться намеченных целей.

“Челночное” движение не только давало экономический эффект, но и способствовало развитию у его участников таких личностных качеств, которые советская экономическая система не стимулировала: коммуникабельности, само-

стоятельности в принятии решений, готовности рисковать ради достижения индивидуальных целей.

Во многих случаях накопленный в «челночной» торговле капитал и приобретенный опыт способствовали организации более крупного собственного бизнеса. Некоторые из тех наших собеседников, кто первоначально не чувствовал призвания к торговой деятельности, вполне успешно адаптировались к ней, интериоризировав ценности предпринимательства как образа жизни и пополнив, таким образом, группу, изначально ориентированную на бизнес.

Факторы упадка «челночного» движения

Постепенный упадок «челночного» движения был связан не только с макроэкономическими изменениями в России, но и со сменой индивидуальных мотивов участников этого бизнеса. Сохранение или утрата их мотивации во многом зависели от оценок соотношения затрат на преодоление трудностей и приобретенных ресурсов.

Некоторые полностью отказались от предпринимательской деятельности, поскольку так и не смогли в должной мере адаптироваться к ней – из-за эмоциональных или физических трудностей или отсутствия достаточных способностей, интереса и т. д.

Женщина, 42 года, безработная: *«Кто-то вот переступил через себя – для него это было элементарно, для меня... И не пошло это все, наверное, потому, что <...> мне было плохо от этого».*

Женщина, 45 лет, экономист: *«Если человеку как бы дано в этом бизнесе поучаствовать и дальше развиваться – либо не дано; потому что ты берешь – и видишь, что у кого-то пошло, а ты не угадал с товаром, и он у тебя вовсе не продался. <...> Как-то особого большого подъема от этого всего, конечно, не было. <...> Хватки такой – самим это все разведать – этого не было».*

Женщина, 50 лет, учитель: *«Денег подзаработала, <...> попроще стало – и ушла из торговли... <...> Спокойствия хочется, стабильности, уверенности... Вот психологически не мое это было...»*

Другие информанты, в целом удовлетворенные своей «челночной» деятельностью и вполне адаптировавшиеся, оставили ее, поскольку изначально считали временной для себя.

Мужчина, 43 года, сотрудник банка: *«Перестал <заниматься «челночной» торговлей>, потому что с работой стало более или менее стабильно... <...> Это же не профессия, а так, временно, и мы это понимали изначально уже...»*

Женщина, 44 года, организатор массовых мероприятий: *«Этот период [«челночной» торговли] – он все равно на подсознании, на подкорке воспринимался как временный. То есть если бы считали, что это постоянно, то, наверное, открыли бы магазин, понимаете? То есть если ты*

Некоторые из тех наших собеседников, кто первоначально не чувствовал профессионального призвания к торговой деятельности, вполне успешно адаптировались и обнаружили возможности для самореализации в бизнесе. Таким образом, они объединились с группой предпринимателей «по призванию» на основе ценности предпринимательства как образа жизни

считаешь, что это твоя роль в жизни, то ты делаешь что-то основательное, ну а так как магазин не открыли, значит, это было все временно”.

Конкретные макроэкономические факторы, упомянутые во многих интервью, – насыщение российского рынка товарами, усиление конкуренции и увеличение накладных расходов на таможне, – привели к снижению рентабельности “челночного” бизнеса. Многие наши собеседники объясняют свой отказ от участия в “челночной” торговле, в частности, этими обстоятельствами.

Женщина, 55 лет, учитель: “Но я поняла, что мне надо бросить это, да и стало труднее; потому что стала таможня более так жестко, и аренда стала очень большая. И еще: рынок перестал быть таким, каким он был. Тогда рынок был в смысле покупателя – это был ненасытный рынок”.
Женщина, 45 лет, экономист: “Не было таких возможностей – договариваться с таможней уже, обходить все эти барьеры”.

Мужчина, 43 года, сотрудник банка: “Я и не видел смысла больше в этом, вещи уже и здесь стали неплохие появляться... На то, что мы привозили сюда, стал падать спрос, а там, за границей, пошли в рост цены. Конечно, невыгодно, прибыль с получаемого оборота – совершенно другая...”

Представители группы предпринимателей, в том числе и оставшиеся “челноками”, также отмечают, что изменение конъюнктуры рынка негативно повлияло на “челночную” торговлю. При этом они добавляют, что ситуация изменилась и в результате экономической политики государства (из-за увеличения налогов, роста инфляции) или других субъектов предпринимательской деятельности (из-за повышения арендной платы, закрытия рынков). Так или иначе, около половины наших собеседников сменили “челночную” торговлю на другие виды предпринимательства, адаптируя свой бизнес к изменившимся условиям экономической деятельности.

Большая часть информантов, продолжающих предпринимательскую деятельность в настоящее время, внесли определенные коррективы в организацию своего бизнеса. Во-первых, они изменили и товарную специализацию (например, закупают более технологичную продукцию), и схемы закупки товара (это связано с появлением крупных оптовых баз, развитием дилерских сетей, увеличением таможенных барьеров, ростом конкурентоспособности товаров российского производства). Во-вторых, теперь они выполняют другие функции (например, вместо закупщика, продавца – директор, менеджер).

Рентабельными закупки товара за границей остались у крупных оптовиков. Масштабы их закупок многократно превосходят уровень, характерный для первой половины 90-х годов. Многие мелкие оптовики сегодня закупают товар на крупных оптовых базах в Москве, поскольку доля затрат на доставку товара из-за границы у них была бы значительно выше, чем у крупных оптовиков.

Большая часть наших собеседников, продолжающих предпринимательскую деятельность в настоящее время, изменили: товарную специализацию, характер выполняемых функций, схемы закупок товара в связи с появлением крупных оптовых баз, развитием дилерских сетей, ростом таможенных барьеров и повышением конкурентоспособности российских товаров

Женщина, 39 лет, предприниматель: *“Мы его [товар] берем здесь, в Москве, на оптовых базах. <...> С маленькими деньгами бессмысленно ездить куда-то, это достаточно дорогое удовольствие. Произошло разделение труда: ездят либо люди с большими деньгами, либо те, кто кооперируется, чтобы купить много товара; либо не ездят вовсе. Для тех, у кого мало денег, выгоднее покупать здесь, на оптовых базах, и продавать”.*

Мужчина, 55 лет, предприниматель: *“Стало невыгодно просто ездить. И поэтому товар сейчас приобретается здесь и реализуется в магазине. Я имею в виду, что уже необязательно реализовывать его через рынок. Хотя там некоторые определенные моменты тоже выгодны, но основные доходы идут через реализацию в собственном магазине. Ну, если не магазин, то отдел в магазине; у меня есть отдел в магазине. Я приобретаю товар на фирмах в Москве и реализую его через магазин. Плачу аренду, плачу налоги”.*

Укрепление контактов с поставщиками и развитие дилерских сетей избавило некоторых предпринимателей от необходимости самостоятельно совершать закупки за границей и, следовательно, от известных рисков и дополнительных затрат на транспортировку товара.

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“...я никуда не езжу. Сначала мы ездили по фирмам в Москве и выбирали. <...> У нас есть поставщик – она возит украшения из разных городов, из Италии. Ей важно изучить потребительский спрос: что как идет. Она к нам приходит, дает на реализацию частью дорогие изделия. То, что подешевле, мы у нее выкупаем”.*

Существенное снижение нормы беспошлинного ввоза товаров физическими лицами на территорию России пока не остановило “челночную” торговлю. На начальном этапе объем “челночного” импорта, видимо, официально не регулировался. Со временем Правительство РФ стало осуществлять меры по ограничению количества товаров, ввозимых физическими лицами в Россию без уплаты таможенных пошлин и налогов: в 1994 году общая стоимость таких товаров не должна была превышать 2000 долларов США; в 1996-м – 1000 долларов США (при условии, что общий вес товаров – не более 50 кг); в 2004 году установлен предел по стоимости товаров в 65 тысяч рублей и предел по весу – не более 50 кг в неделю; в 2006 году предел по весу изменен с 50 кг в неделю до 35 кг в месяц⁶.

Несмотря на сохраняющуюся, по словам некоторых предпринимателей, возможность дать взятку таможенникам, переправка груза через границу сегодня убыточна.

Мужчина, 44 года, предприниматель: *“Законодательство пока завинчивает гайки – каждый раз это приводит лишь к увеличению цены взятки; потом стабилизируется цена взятки – и на какое-то время становится все хорошо, но последнее время вообще беда: цена выросла, но груз не приходит”.*

⁶ Постановления Правительства РФ от 23.12.93 (№ 1322), от 18.07.96 (№ 808), от 29.11.03 (№ 718), от 23.01.06 (№ 29).

Женщина, 44 года, предприниматель: *“С таможенной, конечно, всегда проблемы, большие проблемы – там деньги любят. Это все у нас органы, начиная с милиции, все любят деньги. <...> Если официально растаможить, официально, то получится очень дорого. И цены, по которым продавать, – их никто не кушит, эти вещи. Это по сей день сохраняется”.*

На сокращение числа “челноков” повлиял и тот факт, что предпринимателям стало выгодно сотрудничать с российскими производителями товаров. Во-первых, российские производители постепенно получали преимущества за счет протекционистской экономической политики (с проявлениями которой столкнулись и “челноки” – например, с усилением санитарного контроля и снижением норм беспошлинного ввоза товаров). Во-вторых, сотрудничество предпринимателя-посредника с надежным поставщиком в России снижало временные и финансовые затраты на закупку товара и, при необходимости, замену бракованного.

Определяющим мотивом работы с российскими поставщиками для многих информантов из числа предпринимателей, конечно, является экономическая выгода. Однако в некоторых случаях стремление сотрудничать именно с российскими производителями товаров подкреплено и патриотическими соображениями. Видя не только глянцевого туристического фасада Турции, Польши, Китая, но и участвуя в экономических отношениях в других странах, “челноки” наблюдали рост благосостояния зарубежных производителей и поставщиков товаров.

Это последнее обстоятельство создавало уверенность в том, что усилия россиян по развитию собственного производства и связанного с ним частного предпринимательства тоже со временем окупятся.

Женщина, 59 лет, предприниматель: *“Польша встала на ноги – за счет нас, за счет тряпок, которые они продавали нам. А мы их не шили из-за налогов”.*

Женщина, 55 лет, учитель: *“Знаете, то, что очень большое число людей съездило за рубеж, – мы видели, как там живут люди. И приезжая в Россию, до этого мы говорили: «Как у нас плохо!» А потом я слышу: «Как у нас хорошо!» Просто какие у нас люди – вот это я, например, поняла. Я стала любить свою родину просто, правда. Еще я поняла, что страна эта – великая. Потому что когда я видела составы, уезжающие с этими товарами из Польши... Поляки, кстати, очень хорошо к нам относились, потому что они сами понимали, что у них рабочие места. Единственное, что когда я бросала уже работать, а мы все говорили: «Хватит нам поднимать Польшу, хватит нам поднимать Турцию и Китай». <...> Это был, наверно, толчок к тому, чтобы шить самим. Я думаю, что Россия от этого... тем более это время было не такое уж длинное, какой-то, может быть, десяток или меньше лет. Я думаю, что Россия от этого выиграла”.*

* * *

В заключение хотелось бы подытожить рассуждения о социальных последствиях “челночного” движения в России.

В условиях институционального кризиса конца 80-х – начала 90-х годов выбор экономической стратегии и тактики достижения поставленных целей оставался за конкретным человеком, использовавшим исключительно свои материальные и физические способности, а также сетевые ресурсы. Для занявшихся

“челночным” бизнесом только ради достижения целей материального характера эта деятельность часто была связана с психологическим стрессом, в то время как “бизнесмены по призванию” психологически (а иногда и профессионально) проявляли готовность к предпринимательской мобилизации.

Многие наши собеседники действительно достигли своих целей. Однако в целом последствия “челночного” бизнеса оказались более разнообразными и глубокими в индивидуальном и социальном аспекте, чем те цели, ради которых люди начинали заниматься этим видом торговли. Впечатления и опыт “челночных” поездок повлекли за собой не только изменения некоторых личностных черт наших собеседников, но и позволили принимать активное участие в формировании новых стратегий занятости, с различным балансом формальных (легализованных) и неформальных отношений в области предпринимательства.

Адаптация к институциональным изменениям, получение предпринимательского опыта через участие в “челночном” движении дали многим мощный импульс к организации собственного бизнеса. Материалы интервью дают основания утверждать, что развитие национального рынка отвечает ожиданиям участников “челночного” движения. Тем не менее для информантов, оставшихся предпринимателями, переход к более цивилизованным формам торговли не исключает определенного конфликта интересов с государственными структурами, контролирующими организацию частного бизнеса.

Кризисное предпринимательство первой половины 90-х годов, конечно, не сводилось к “челночной” торговле. Но это был один из наиболее массовых – и вместе с тем наиболее адекватных условиям гиперинфляции и товарного дефицита начала 90-х – способов адаптации к рыночным отношениям. Опыт, приобретенный в период “челночного” предпринимательства, позволил многим уверенно чувствовать себя в меняющихся институциональных условиях. В любом случае выбор “челночного” бизнеса был самостоятельным выбором человека, рассчитывавшего прежде всего на свои способности и поддержку близких, выбором, который предполагал тяжелый труд и по крайней мере давал возможность самоутвердиться и относительно быстро достичь поставленных целей. ■

Литература

Становление нового российского предпринимательства. (Социологический аспект). М.: Институт экономики РАН. Междисциплинарный академический центр социальных наук, 1993.

Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Социологические исследования. 1995. № 3.

Информационно-аналитический бюллетень Фонда “Бюро экономического анализа”. 1997. № 1.

Климова С.Г. “Челноки”: бегство от нужды или погоня за шансом? // Социальная реальность. 2006. № 2.

Уголовный кодекс РСФСР с изменениями и дополнениями на 1 октября 1983 г. М., 1983.

Яковлев А. Непотопляемый челнок // Эксперт. 2005. № 35 (481).

Постепенное сокращение числа участников “челночного” движения было связано не только с макроэкономическими изменениями в России, но и с изменением индивидуальных мотивов