

На правах рукописи

Ядова Екатерина Николаевна

**Челночество как социальный ресурс трансформационного периода**

Специальность 22.00.01 «Теория, методология и история социологии»

Диссертация  
на соискание ученой степени кандидата социологических наук

Научный руководитель  
доктор социологических наук  
СЕМЕНОВА Виктория Владимировна

Москва – 2009

Диссертация выполнена в Учреждении Российской академии наук  
Институте социологии РАН.  
Отдел теоретического анализа социальных трансформаций

Научный руководитель	доктор социологических наук, заместитель декана социологического факультета ГАУГН, заведующая Сектором исследования социальных изменений качественными методами Учреждения РАН Института социологии РАН СЕМЕНОВА Виктория Владимировна
Официальные оппоненты:	доктор социологических наук, ведущий научный сотрудник Центра изучения социокультурных изменений Учреждения РАН, Института философии РАН БЕЛЯЕВА Людмила Александровна  кандидат исторических наук, ведущий научный сотрудник Центра социологического и политологического образования Учреждения РАН Института Социологии РАН СОГОМОНОВ Александр Юрьевич
Ведущая организация:	Санкт-Петербургский государственный университет, факультет социологии

Защита состоится «23» июня 2009 г. в 14-00 на заседании  
Диссертационного совета Д.002.011.01 по присуждению ученой степени  
кандидата социологических наук при Учреждении Российской академии  
наук Институте социологии РАН по адресу: 117218, г. Москва, ул.  
Кржижановского, дом 24/35 корп. 5, аудитория 323.

С диссертацией можно ознакомиться в научной библиотеке Учреждения  
Российской академии наук Института социологии РАН.

Автореферат разослан 21 мая 2009 г.

Ученый секретарь  
Диссертационного совета

кандидат философских наук  
С.Г. Климова

## **Содержание**

<b>Введение.....</b>	<b>4</b>
<b>Глава 1. Теоретико-концептуальные предпосылки исследования: ресурсы в условиях социальных трансформаций. Челночество.....</b>	<b>12</b>
1.1. Переходное общество как научная проблема .....	12
1.2. Особенности социально-политических и экономических трансформаций в России в начале 90-х годов как потенциальный ресурс челночества. Значимость субъектов трансформаций .....	17
1.3. Легальное и теневое предпринимательство в СССР и России как потенциальный ресурс челноков 90-х.....	30
1.4. Челноки как социальная группа .....	42
1.5. Адаптивные стратегии в переходный период и кризис идентичности .....	52
1.5.1. Индивидуальные адаптационные стратегии в условиях меняющегося общества .....	52
1.5.2. Процессы идентификации в условиях социальных трансформаций.....	60
1.6. Биографический проект в условиях социальных изменений .....	65
1.7. Социальные и личностные ресурсы адаптивного поведения.....	71
<b>Глава 2. Биографические модели социального поведения челноков.....</b>	<b>84</b>
2.1. Методические проблемы исследования (программа, методика сбора и анализа данных).....	85
2.1.1 Цели, задачи, предмет и объект исследования .....	85
2.1.2. Методика и процедуры исследования .....	87
2.2. Ресурсы социальной группы челноков .....	93
2.3. Биографические траектории челноков: транзитивные, стабильные и возвратные .....	101
2.3.1. Транзитивная биографическая модель (крупные и средние предприниматели) и ее ресурсный потенциал.....	103
2.3.2. Стабильная биографическая модель челнока (оставшиеся челноками).....	135
2.3.3. Временная (возвратная) биографическая модель .....	154
2.4. Практики челночной деятельности.....	173
2.5. Выводы: челночество как социальный ресурс трансформационных процессов.....	183
<b>Заключение.....</b>	<b>187</b>
<b>Литература .....</b>	<b>190</b>
<b>Приложения .....</b>	<b>199</b>

## **Введение**

**Актуальность темы.** Период перехода к рыночной экономике оказался для страны и ее граждан тяжким испытанием. Государство внезапно утратило свои прежние патерналистские функции, рушился привычный образ жизни, люди оказались брошенными на произвол судьбы. По данным мониторинга исследования идентификационных сдвигов в начале 90-х около 70% населения относили себя к «людям без будущего», но уже в 2002 году таких оказалось менее 20%<sup>1</sup>. Каким образом граждане смогли преодолеть травму кризисного периода? И кто из них наилучшим образом сумел адаптироваться в совершенно новой конкурентной среде? Ответы на эти вопросы особенно важны сегодня в свете мирового финансово-экономического кризиса, затронувшего также и Россию.

Автор теории культурной травмы, наносимой радикальными социальными изменениями, П.Штомпка<sup>2</sup> пишет, что в социологической теории XIX-XX веков субъектом социальных изменений полагались народы, социальные классы и герои. Маленькому простому человеку отводилась роль ведомого в массе таких же, как он. В современных деятельностно-структурных, активистских подходах (Э.Гидденс, П.Бурдьё, из отечественных авторов - Т.И.Заславская) подчеркивается значимость отдельного актора (обычного человека или группы). Своими действиями или бездействием они способствуют социальным трансформациям, либо противятся им<sup>3</sup>.

В результате травматичных трансформаций в социально-политической и экономической системах государства в начале 90-х годов стихийно появилась социальная группа торговцев, специализирующаяся на продаже привезенных из-за границы товаров народного потребления - челноки. Они способствовали ликвидации дефицита товаров и обеспечивали себя работой. По разным оценкам челноков в то время насчитывалось от одного до десяти миллионов человек<sup>4</sup>.

---

<sup>1</sup> Данилова Е.Н. Социальные идентификации в трансформирующемся обществе // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ /под ред. В.А.Ядова. М., 2005.

<sup>2</sup> Штомпка П. Социология социальных изменений: пер. с англ. / под ред. В.А. Ядова. М.: Аспект пресс, 1996. с. 50

<sup>3</sup> Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. с. 241-264.

<sup>4</sup> Неймышева Н., Гришин А.. Добить челнока! – Так правительство поможет легпрому. Ведомости, 19.12.2001. Иванов Д. Челноки вымирают. Кто придет им на смену? РОДНАЯ ГАЗЕТА" № 25(60), 02 июля 2004 г., полоса 19

## **Состояние и степень разработанности проблемы.**

Целенаправленных систематических исследований феномена челноков как особого массового субъекта реформирующейся России практически не проводилось. Исследовательский проект с участием диссертанта остается к данному времени наиболее системным фундаментальным исследованием.

В рамках нашего проекта С.Г.Климова предложила характеристику группы челноков, описала мотивы их перехода в челночество, выяснила мнение населения о челноках, И.В.Щербакова вписала челночество в контекст спонтанного предпринимательства, возникающего в условиях экономических катаклизмов<sup>5</sup>.

В диссертационном исследовании, исходя из общих задач проекта, мы сконцентрировались, прежде всего, на задаче биографического описания опыта челночества и рассмотрении его с позиции ресурсного подхода.

В отечественной литературе в частности, Т.И. Заславской<sup>6</sup>, челночество было описано как одно из социально значимых явлений перестройки.

В работах таких авторов как Бляхер Л.Е., Карпов А.Е, Панеях Э.Л.<sup>7</sup>, челноки были отнесены к группе «несчастливых конформистов», для которых в большой мере было характерно вынужденное вхождение в рынок. Однако описанный в общем виде феномен «объективной вынужденности», согласно данным наших эмпирических исследований, стал результатом разных жизненных стратегий и мог привести к разным социальным результатам: одни испытывали чувство зависимости от обстоятельств, а другие использовали те же условия для реализации своего потенциала, персонального и социального.

К сожалению, феномен челночества больше привлекал внимание массовой прессы, чем серьезных исследователей. Недаром и само наименование группы «челноки» стало результатом популяризаторства этого движения в СМИ.

---

<sup>5</sup> Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

<sup>6</sup> Т.И. Заславская считает деятельность челноков примером неоднозначных адаптационных стратегий. Возможно, с этим предположением стоит согласиться из-за того, что общество проигрывает с потерей многих представителей квалифицированных профессий, но приобретает от насыщения рынка товарами. Правда, мы с вынужденностью перехода в «челноки» полностью согласиться не можем.

<sup>7</sup> Бляхер Л.Е., Карпов А.Е, Панеях Э.Л. Изменение поведения экономически активного населения к условиям кризиса (на примере мелких предпринимателей и самозанятых) // Мониторинг общественного мнения: экономическое и социальные перемены. 2000. №3. с. 25-30. Всего были выделены адаптанты пяти групп: «несчастливые», «конформисты», «любители приключений», «сильные» и «уникальные».

**Проблема** состоит в научном пробеле изучения стихийно возникшей группы трансформационной активности (по Т.И. Заславской). В то время, как практики, зародившиеся и проявляемые в массовой группе челноков, а также детерминанты, прямо или косвенно определившие вхождение в новую реальность и потенциальные ресурсы, наработанные в ней, способствуют значительному прогрессу в практическом осмыслении активно-деятельностных концепций.

**Целью данной работы** является изучение группы челноков с точки зрения социальных ресурсов, первоначально определивших их активную реакцию на трансформации, а впоследствии предопределивших различия между ними в после-челночных или постчелночных жизненных стратегиях также с точки зрения ресурсов, приобретенных из опыта челночества.

Эмпирический **объект исследования** – челноки как достаточно большая группа людей, избравших активную стратегию экономического поведения, направленную на сохранение и повышение своего благосостояния имеющую социальной функцией ликвидацию дефицита товаров народного потребления и, как показало исследование, повлиявшее на формирование новых социальных практик, ценностей, институтов.

Необходимо отметить, что данная группа возникла стихийно как ответ на сложную экономическую ситуацию в государстве в целом и в государственных учреждениях в частности. Люди, служащие объектом исследования перешли в группу челноков, уйдя с работы в государственных учреждениях.

**Предметом анализа** являются социальные ресурсы людей, перешедших в категорию челноков и этапы биографического опыта, условно разделенные на три периода: до челночной деятельности (до начала 90-х), работа челноками (с начала 90-х до начала 2000-х) и состояние на момент опроса (2005-2006 гг.). То есть в социально-историческом контексте: 1) жизнь в СССР, 2) деятельность в период распада СССР, 3) современная жизнь в России.

**Теоретико-методологическую основу** диссертации составили труды классиков социологии, рассматривавших модернизационные процессы в обществе, социальные трансформации и социальные ресурсы граждан (О.Конт, Э.Дюркгейм, М.Вебер, Т.Парсонс, Э.Гидденс, П.Бурдьё, Ш. Айзенштадт, Р. Дарендорф, А.Турен и др.).

Говоря о России, мы опирались на идеи сторонников деятельностно-активистского направления в современной теории и работы, посвященные

изучению трансформаций в так называемых посткоммунистических странах (Т.Заславская, С.Кирдина, П.Тамаш, П.Штомпка, В.Ядов и др.).

Теоретической предпосылкой являются также концептуальное осмысление адаптации людей к изменениям социальной среды (Т.И. Заславская, П.М. Козырева, Н.И.Лапин, Ю.А. Левада, Н.Ф. Наумова, А. Пшеворский, М.А. Шабанова и др.), а также исследования процессов социальной идентификации в условиях социальных изменений (Г.М. Андреева, Е.П. Белинская, Е.Н. Данилова, В.А. Ядов, и др.).

В методическом плане при анализе биографических данных челноков, мы руководствовались взглядами и принципами заложенными в работах Ф.Знанецкого, У.Томаса, А.Шюца, К.Шоу, а также опытом работы отечественных ученых Е.Ю. Мещеркиной-Рождественской, В.В.Семеновой.

Говоря о челноках, как о группе, мы опирались, прежде всего, на классическую позицию, высказанную еще Э.Дюркгеймом, что группа, в числе прочего, должна иметь общий признак и общую значимую функцию. С другой стороны, вслед за теоретикам активистского подхода, мы полагаем не менее важными и такие особенности социальных групп как поддержание прямых или опосредованных взаимосвязей, особую групповую самоидентификацию, отличающую общность от других в силу особого ее положения и наличия общегрупповых интересов.

В понимании социальных и персональных ресурсов акторов (челноков, в нашем случае), а также в рассмотрении их с позиции предшествующего биографического опыта, мы, принимая во внимание работы М.Вебера, Т. Парсонса, Р.Мертон, Н. Смелзера, Д.Белла, Э.Гидденса, П.Бурдьё, Ю.Хабермаса, П.Штомпки, М. Арчер, А. Турена, У. Бека, и ряда психологических концепций (в частности, теории Дж. Роттера об интернальности-экстернальности личности – теории локус-контроля), тем не менее в большей мере руководствовались воззрениями социологов - теоретиков деятельностного направления, которое в отечественной науке представляют, в частности, Т.И. Заславская и В.А.Ядов.

Рассматривая тему предпринимательства, мы считали принципиально важными воззрения и исследования К.-Э. Варнерида, П. Дракера, И. Шумпетера, а также мнение Ю.А. Левады, которые рассматривали предпринимателей в качестве важнейших агентов социальных изменений.

Методологическая основа работы – биографический метод, разработанный классиками Чикагской школы, Ф.Знаецким, У.Томасом, и школы немецкой объективной герменевтики А.Щюца и Г. Розенталь. Важными для нас были также работы отечественных авторов Е.Ю. Мещеркиной-Рождественской, В.Б. Голофаства и современных западных ученых – Д.Берто, П.Томпсона.

Ядро **эмпирической базы** диссертационной работы составляют данные, полученные из биографических интервью с челноками первой волны, т.е. людьми, кто в начале 90х годов сменили работу в государственном учреждении на торговлю привозными товарами народного потребления<sup>8</sup>. В общей сложности, в рамках исследования было проведено 55 интервью в Москве, Нижнем Новгороде, Краснодаре и Хабаровске. Дополнительно при анализе мы опирались на результаты сопутствующих исследований, относящихся к коллективному проекту: репрезентативный всероссийский опрос ФОМ (1800 респондентов) об отношении населения к челнокам и фокус-группы ФОМ по той же тематике в Москве, Санкт-Петербурге, Воронеже.

**Обоснованность и достоверность результатов исследования** обеспечивалась теоретическим анализом проблематики, разработкой в коллективном проекте и пилотажем исследовательского инструментария (биографические интервью, фокус-группы, всероссийский репрезентативный опрос), а также сопоставлением полученных нами данных с данными других авторов по проблеме<sup>9</sup> и обсуждением результатов анализа эмпирического материала другими участниками исследовательского проекта «Челноки». Основной источник – транскрипты биографических интервью – подвергались концептуализации четырьмя независимо работавшими аналитиками<sup>10</sup>.

**Научная новизна** работы заключается: в попытке совместить макросоциологическую концепцию активистской социологии, согласно которой деятельные агенты способны воздействовать на

---

<sup>8</sup> Данные были получены в рамках коллективного проекта отдела исследования социальных трансформаций Института социологии РАН "Российский феномен челноков: возникновение и эволюция слоя мелких и средних предпринимателей". Биографические интервью проводились сотрудниками Института Социологии и студентами ГАУГН в 2005 и 2006 г.г. В полевых исследованиях участвовали сотрудники ИС РАН: Т.Баранова, С.Климова, А.Пасько, И.Щербакова, Е.Ядова. Студенты ГАУГН: И.Блокин, И.Вечерская, А.Кисорина, Е.Мазаева, М.Матушевская, А.Наконечная, А.Орехович, С.Петухова, А.Простакова, А.Трухан, Е.Хабарова.

<sup>9</sup> Бляхер Л.Е., Карпов А.Е., Панеях Э.Л. Изменение поведения экономически активного населения к условиям кризиса (на примере мелких предпринимателей и самозанятых) // Мониторинг общественного мнения: экономическое и социальные перемены. 2000. №3. с. 25-30. Всего были выделены адаптанты пяти групп: «несчастливые», «конформисты», «любители приключений», «сильные» и «уникальные».

<sup>10</sup> В их числе трое участников проекта (С.Климова, И.Щербакова, автор диссертации), и ведущий социолог МГТУ им.Баумана М.Н. Чеховская.



институциональные изменения в обществе, и условно-микросоциологический подход, область которого – анализ повседневных практик, в нашем случае – практик челноков, которые решали свои жизненные проблемы, не задумываясь о том, что «движение» челночества скажется на изменениях в законодательстве и т.д. В результате активная поведенческая стратегия субъекта трансформаций оказывает влияние на реформирование общества в целом.

В работе впервые предпринята попытка комплексного анализа группы челноков как нового социального феномена, как нестабильной социальной группы, стихийно возникшей в ответ на трансформационные процессы в Российском обществе. Эта группа рассматривается как движение людей, избравших активную поведенческую стратегию экономического поведения, направленную на сохранение прежних и достижение новых благ. С точки зрения социума они имели своей социальной функцией ликвидацию дефицита товаров народного потребления, а также способствовали формированию новых социальных практик, иных в сравнении с советскими, ценностей и институтов.

Новизна работы состоит также в анализе объекта исследования в рамках ресурсного подхода. Различные по составу и объему ресурсы представителей этой группы предопределили разные биографические стратегии как реакцию на социальные трансформации.

### **Положения, выносимые на защиту:**

1. В трансформационных процессах наряду с институциональными изменениями (например, в экономической сфере) важную роль играет зарождение и стихийное развитие новых массовых форм социального, в том числе экономического поведения (таких как, например, «челночество»). Эти спонтанно возникающие массовые практики могут привести к появлению новых форм социальных, трудовых и правовых отношений, новых стилей жизни и новых норм социальных взаимодействий.

Данный процесс описан на примере челночества, которое стало одним из стихийных субъектов социальных трансформаций в первой половине 90-х годов. На основе биографических интервью с челноками выявлено, что они, опираясь на свои личные и социальные ресурсы, (вынужденно или достигательно) сменили прежнюю профессию и рискнули испытать себя в новой роли. В их среде установились сети взаимосвязей и понимания своих особых интересов, своей деятельностью они повлияли на социальный

состав занятого населения в ситуации экономического кризиса, косвенно стимулировали принятие федеральных и местных законодательных актов. Индивидуально действующие субъекты ненамеренно оказываются, таким образом, субъектами социетальной трансформации.

2. В ситуации трансформирующегося общества индивиды используют ресурс предыдущего жизненного опыта. Ресурс предыдущего жизненного опыта челноков может быть описан как набор социально-психологических характеристик активных участников трансформаций 90х – челноков: способность к мобильности, внутренний локус-контроля, готовность к риску, аналитико-диагностический подход к информации из социального окружения. В понятие предшествующего социального ресурса для группы челноков входят также: опыт социальной мобильности, первичный профессиональный выбор, удовлетворенность предыдущим местом работы.
3. Опыт жестко нерегламентированной индивидуальной деятельности в кризисных условиях также может быть определен как биографический ресурс на будущее. Но этот ресурс может стать определенным ограничением в выстраивании дальнейшего жизненного пути. Выявлены три качественно-различные стратегии использования ресурса челночества у челноков первой волны:
  - Активный путь в предприниматели: некоторые из первой волны челноков стали крупными и средними предпринимателями, отчасти формируя современный слой предпринимателей. Этот путь был назван транзитивным.
  - Другой, менее активный путь - остаться челноками. Такие люди составляют сегмент современных самозанятых или, можно сказать, индивидуальных предпринимателей.
  - И, наконец, возвратный путь: часть челноков просто ушла из челночной деятельности, вернувшись к наемному труду<sup>11</sup>.
4. Социальная группа челноков первой волны в полном составе имеет ситуативный характер. Она не является стабильной, обладающей сходством социальных характеристик, но является временным ответом на социальную ситуацию трансформирующегося

---

<sup>11</sup> Положения, выносимые на защиту, касаются качественного описания типов (не количественного), что обусловлено основным выбранным методом исследования - биографические интервью.

общества. По количественному составу она существенно уменьшилась, и качественно-различные стратегии выхода из нее свидетельствуют об этом. Вместе с тем она являлась прото-предпринимательской, поскольку формировала практики, свойственные современному типу российского частного бизнеса.

**Теоретическая и практическая значимость работы.** Активная поведенческая стратегия субъекта трансформаций оказывает влияние на трансформации общества в целом. Не только акторы макро-уровня создают новую социальную ситуацию, но и акторы мезо-уровня, и даже акторы микро-уровня.

Даже понимая непредсказуемость и многовариантность активности людей, мы, вслед за Ф.Знанецким, говорим о высоковероятностной регулярности поведения определенных сообществ (у Томаса и Знанецкого польских эмигрантов, поселявшихся своей общиной, в отличие от рассеявшихся по стране), а значит, потенциальной предсказуемости их действий.

Все это дает основание говорить о возможной прогностической ценности нашего исследования, принимая во внимание, однако, его качественный характер, нерепрезентативность статистик. Ф.Знанецкий полагал большую ценность именно качественных исследований для прогноза, чем количественных, т.к. с их помощью можно выявить неожиданные явления.

Прогностическая составляющая изучения поведения человека и социальных групп в кризисной ситуации приобретает особую ценность в условиях финансового кризиса, начавшегося в 2007-2008 годах.

**Апробация и внедрение результатов работы** осуществлялась в рамках реализации проекта ИС РАН «Российский феномен челноков: возникновение и эволюция слоя мелких и средних предпринимателей»<sup>12</sup>, в трех публикациях<sup>13</sup>, а также в рамках доклада на научно-практической конференции «Социология знания: общество как система и жизненный

---

<sup>12</sup> Руководители проекта – С.Г.Климова и В.А.Ядов, сотрудники проекта И.В. Щербакова, Е.Н. Ядова. (грант РГНФ №06-03-00307).

<sup>13</sup> 1) Помазан А.А., Седунова А.В., Ядова Е.Н. Социальный ресурс личности и идентификационные ориентации россиян (1992 г.) // Социологические исследования «Социс», № 12, 2001; 2) Ядова Е.Н. Объективные и субъективные предпосылки смены профессиональной занятости представителями первой волны челноков // «Социс», №4, 2008; 3) Ядова Е.Н. Субъектный фактор и фактор эмерджентности в формировании модели социальной структуры современной России. Доклад (тезисы) III Всероссийского социологического конгресса. Режим доступа – [http://www.isras.ru/abstract\\_bank/1209907732.pdf](http://www.isras.ru/abstract_bank/1209907732.pdf).

мир»<sup>14</sup>.

**Объем и структура диссертации.** Работа состоит из двух глав с разделами, введения и заключения, в приложении приведены полевые документы и первичная интерпретация. Общий объем диссертации 198 страниц. Список использованной литературы содержит 229 наименований.

## ***Глава 1. Теоретико-концептуальные предпосылки исследования: ресурсы в условиях социальных трансформаций. Челночество***

### **1.1. Переходное общество как научная проблема**

Классики социологии (О.Конт, Э.Дюркгейм, М.Вебер, Т.Парсонс) рассматривали социальные изменения как эволюционный процесс перехода на более высокую стадию развития общества. В этом состоит идея прогресса развития человечества. Теории прогресса, приписывают социальным изменениям следующие свойства<sup>15</sup>:

- 1) необратимо, линейно текущее время, обеспечивающее, с одной стороны, преемственность между прошлым, настоящим и будущим, а с другой – невозможность повторения и возврата в прошлое;
- 2) утверждение «необходимых» для всех обществ стадий прогресса;
- 3) упорядоченность и направленность движения к конечной стадии процесса, где предполагается воплощение универсальных, общечеловеческих ценностей: счастья, изобилия, свободы, справедливости, равенства и т.п.;
- 4) признание неотвратимости и естественности прогресса: его нельзя ни остановить, ни избежать.

Такое положение дел было характерно до 70-х годов прошлого века. Новые социальные теории говорят о многообразии и своеобразии путей развития<sup>16</sup>, а также теории зависимости от прошлого «path dependency».

Важным для исследования в этой парадигме является понятие аномии, полного кризиса социальных институтов в период перехода на следующую

---

<sup>14</sup> Ядова Е.Н. Взаимосвязь трансформаций социума и индивидуального жизненного мира на примере явления челночества // Доклад на научно-практической конференции ГУ ВШЭ «Социология знания: общество как система и жизненный мир». Секция 3. Общество как система.

<sup>15</sup> См. Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ / Под ред. В.А. Ядова. М., 2005 с. 11

<sup>16</sup> см. напр. У.Бек, З. Бауман.

стадию<sup>17</sup>. Классики рассматривали состояние аномии при переходе от традиционного к современному обществу как разрушение нормативного механизма предшествующего периода и ослабление нормативной регуляции на индивидуальном уровне. Отсюда расширение круга отклоняющегося и асоциального поведения (Э. Дюркгейм) и нигилизм в отношении социальных интересов (Р. Мертон).

Здесь было можно говорить об аномии как о частичном стихийном возврате к «традиционно-советскому» в том смысле, что для всех поколений 90- годов (предшествующее) реформируемое общество было более привычным. И привычные советские социальные институты претерпевали тотальный кризис, а новые рыночные только формировались. Институциональную среду 90- годов отличало сосуществование ослабевших советских и только зарождающихся постсоветских институциональных нормативов законов. Нормы повседневного взаимодействия в сферах производства и потребления стихийно утверждались самими гражданами.

Из классиков 19 века только К.Маркс и Ф.Энгельс фиксировали внимание на социальном субъекте становления новых социальных отношений в обществе. В современной деятельностной парадигме социальных изменений, хорошо представленной в книге П. Штомпки «Социология социальных изменений»<sup>18</sup> эта принципиально важная идея Маркса является центральной. Сторонники деятельностного подхода (Э.Гидденс, в частности) акцентируют внимание на практических действиях агентов<sup>19</sup>. Они опираются на К.Маркса, согласно которому люди «находят уже готовыми» «материальные условия их жизни», но собственной практической деятельностью их изменяют<sup>20</sup>.

П. Штомпка в своей теории социального становления понимает общество, и любую общность как «мягкое поле» взаимодействий индивидов. Межличностное поле находится в постоянном движении, расширяется и сжимается (например, когда одни покидают, другие проникают в его пространство). Оно, как пишет П. Штомпка, «усиливается

---

<sup>17</sup> Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // Теоретическая социология: Антология: В 2 ч. / Сост. и общ. Ред. СП. Баньковский. М.: Книжный дом "Университет", 2002. Ч. 2. С.14

<sup>18</sup> Штомпка П. Социология социальных изменений: пер. с англ. / под ред. В.А. Ядова. М.: Аспект пресс, 1996. с. 50

<sup>19</sup> Климов И.В. Социологическая концепция Энтони Гидденса // «Социологический журнал», №1-2, 2000.

<sup>20</sup> Маркс К. Немецкая идеология// Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения. В 3-х т. М.: Политиздат, 1980. Т. 1. С. 8

и ослабляется (когда меняется качество взаимосвязей, например, от знакомства к дружбе), сгущается и распыляется (например, когда в нем возникает лидер или когда лидер уступает свои позиции), смешивается с остальными сегментами поля или дистанцируется от них (например, когда образуется коалиции и федерации или когда просто люди собираются вместе)». В этом поле возникают «узлы», «комплексы», «сплетения социальных отношений», которые и есть социальные группы, организации, национальные государства. Группы и сообщества не схожи с материальными объектами, они скорее представляют «постоянные процессы группировки и перегруппировки», процессы «организации и реорганизации», «процессы структурирования, а не структуры; формирование, а не формы; изменчивые «фигуры», а не жесткие модели»<sup>21</sup>.

Из сказанного выше мы извлекли следующие два методологических вывода.

Во-первых, состояние аномии преодолевается с двух сторон, со стороны формирования адекватной институциональной среды<sup>22</sup> путем утверждения нормативного порядка и путем практических действий людей.

Во-вторых, практические действия совершаются гражданами в «мягких полях» экономического и социального пространства так, что возникают их сгустки в виде некоторых сообществ. Обладающие более высокими социальными и персональными ресурсами (более ёмким капиталом по П.Бурдьё<sup>23</sup>) навязывают свои правила, нормы социальных взаимодействий.

Дальше мы обращаемся к теориям: теории культурной травмы переходного периода П.Штомпки и теории Т.И. Заславской о системной трансформации российского общества.

---

<sup>21</sup> Штомпка П. Социология социальных изменений: пер. с англ. / под ред. проф. В.А. Ядова. М.: аспект пресс, 1996 с. 27-28. См. по Оберемко О.А., Ядова В.А. Общетеоретические подходы к анализу социального развития и социальных изменений // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ / Под ред. В.А. Ядова. М., 2005 с. 26.

<sup>22</sup> Шабанова М.А. Посткоммунистический трансформационный процесс в России: «механизменная» перспектива анализа // «Социологические исследования». 2004. №1.

<sup>23</sup> Бурдьё П. Социология политики. М. «Социо-Логос», 1993.

Отметим, что мы используем понятие трансформации, чтобы не зависеть от векторной нагрузки процесса социальных изменений (модернизация, де-модернизация, регресс, прогресс)<sup>24</sup>.

Рассматривая трансформационные процессы с точки зрения социальных субъектов, П. Штомпка вводит понятие культурной травмы – т.е. враждебного разрушительного вмешательства в сферу восприятия привычной социальной реальности.

События, которые меняют все, абсолютно все, сферы общественной жизни выбивают почву из-под ног, перечеркивают наработанный социальный опыт и заставляют примерять себя к новой, к тому же еще не сформировавшейся, социальной реальности. Отдельные персоны, обладающие повышенными способностями к адаптации (даже несистемной, ситуационной), выигрывают от таких потрясений, т.к. получают возможность применения своих талантов. Но подавляющее большинство теряют свой жизненный капитал, свои материальные сбережения, полностью дезориентированы, что немедленно сказывается на уровне жизни и т.д.

П. Штомпка выделил шесть стадий травматического состояния<sup>25</sup>

1. Прошлое состояние общества, благоприятствующее возникновению травмы.

2. Травматические события как таковые, существо травм. Шоковая терапия – тоже медицинский термин, как и травма, нанесенная ею. Люди потеряли материальные накопления, чувство уверенности и защищенности. А гласность обеспечила слом всех ценностных ориентаций советских людей. Как результат – дезориентированные люди с потерянной идентичностью, разоренным внутренним миром и пустыми кошельками.

3 Противоречивые толкования прошлого, его символические осмысления, которые является одним из факторов дезинтеграции общества наряду с социально-статусной дезинтеграцией. Примеры этому в нашей сегодняшней действительности общеизвестны.

4. Травматические симптомы как разделяемые большинством образцы поведения и общепринятые мнения. В обществе, как у Эриксоновского

---

<sup>24</sup> Россия: трансформирующееся общество. М., 2001. С. 12

<sup>25</sup> Штомпка П. Культурная травма в посткоммунистическом обществе (статья вторая) // Социс. 2001. № 2. С. 8. См. по Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ / Под ред. В.А. Ядова. М., 2005 с. 36-37.

младенца, пропала базовая уверенность во власти. Нормой стали интерпретации выборов как фальсификации, политик равнялся с вором, все богатые люди виделись бесчестными, начался разгул коррупции.

5. Посттравматическая адаптация, которая во всех странах имеет две формы: использование активных стратегий совладания с трудностями (в психологии – coping) и, напротив, пассивной стратегии примирения с ними, привыкания «жить как все»<sup>26</sup>. В этот период люди находили спасение в близких идентичностях (семейной, профессиональной...), старались не планировать будущее. Полнокровная жизнь у многих сменилась выживанием.

6. Завершающая фаза преодоления травмы наступает после действенной адаптации большей части населения. По сути, преодоление травмы совпадает с окончанием переходного периода, т.е. наступлением стабильного («нормального») состояния общества и его граждан.

В рамках концепции «динамического поля» П. Штомпка выделяет четыре аспекта динамического поля: идеальные измерения; интерактивные измерения; социальная организация, а также жизненные планы, возможности, доступ к ресурсам.

Размышляя в русле теории П.Штомпки, понимаем, что челночество – было одним из явлений, которые, так или иначе, способствовали преодолению травмы, спровоцированную изменениями в стране.

Т.И. Заславская, также сторонник деятельностного подхода, в своей теории рассматривает российские трансформации в рамках общества как социума. Основные идеи ее подхода следующие:

1) Включение в интерпретационную систему микро-уровня социальной реальности (результативно действующие субъекты) и установление ими взаимосвязей с социальной структурой общества.

2) Видение относительно автономного функционирования макро- и микроуровня социальных трансформаций. Общество претерпевает некие типологические изменения, а акторы его воспринимают по-разному и строят разные системы ожиданий.

---

<sup>26</sup> Козырева П.М. и др. Динамика социального самочувствия россиян // Россия: Трансформирующееся общество. М.: КАНОН-пресс-Ц, 2001. С. 243–255.



3) Разделение потенциальной возможности трансформаций на разных уровнях социальной реальности и реальных изменений. Эта позиция крайне важна для анализа и прогноза развития общества.

4) Понимание вероятностного характера социальных изменений. Действия, даже неосознанные, всех и каждого гражданина могут оказывать влияние на результат трансформаций.

В условиях травматических трансформаций люди понимают необратимость преобразований, но принять эти изменения не могут, что ведет к повышению значимости самоизоляции и хаоса, нестабильности на социальном микроуровне.

И одновременно в обществе растет значимость институционально-правовых инноваций<sup>27</sup>, что свидетельствует о стремлении к управляемому развитию, становлению и стабилизации социальных ресурсов, ресурсному разделению общества.

Мы считаем, что деятельностный подход – шаг вперед по отношению к классическим, «старым» теориям социальных изменений. Из работ сторонников данного направления мы извлекаем методологические советы к эмпирическому исследованию: формулировке проблемы, определению эмпирического объекта и фокуса внимания в разговоре с респондентами.

Именно в русле деятельностной парадигмы мы рассматриваем челночество и отдельных его субъектов-челноков. В работе мы концентрируемся на микроуровне и мезо-уровнях, как наиболее интересных для понимания реакции «снизу» на макротрансформации.

## **1.2. Особенности социально-политических и экономических трансформаций в России в начале 90-х годов как потенциальный ресурс челночества. Значимость субъектов трансформаций**

В этом разделе мы опустим политологические описания России 90-х. Хотя политологи предложили множество креативных названий для «гибридного» состояния постсоветского общества с явной авторитарной составляющей<sup>28</sup> «демократура»<sup>29</sup>, «выборная монархия», «делегативная

---

<sup>27</sup> Шабанова М.А. Посткоммунистический трансформационный процесс в России: «механизменная» перспектива анализа // «Социологические исследования». 2004. №1

<sup>28</sup> Ядов В.А. Теоретико-концептуальные объяснения «посткоммунистических» трансформации // Россия реформирующаяся. Ежегодник. Выпуск 6. М.: ИС РАН. 2007. с. 17.

демократия<sup>30</sup>», «режим-гибрид<sup>31</sup>», «электоральная клановая система<sup>32</sup>» и пр. Мы сконцентрируемся на рассмотрении социологических осмыслений российского общества в трансформационный период начала 90х годов, под которым будем понимать период радикальных экономических и социальных преобразований в России, начало которого многие исследователи связывают с моментом распада СССР (дек. 1991) и окончание в дефолт 1998 года<sup>33</sup>. Этот период знаменуется преобразованиями в разных сферах, но для данной работы наиболее важными являются, прежде всего, преобразования в экономической и правовой сферах, как связанные с постепенным узакониванием понятий «частная собственность» и «частное предпринимательство», становление практик предпринимательской деятельности, а также формирования новых систем ценностей и ожиданий. В ходе сбора эмпирических данных для обеспечения основательности выводов, мы затрагиваем и более глубокие временные отрезки (от детства респондентов), и XXI век (при описании современной жизни участников опроса). И трансформационный период начала 90х остается центральным в работе, хоть и не единственным.

После распада СССР Россия получила статус посткоммунистического общества. Анализ этого состояния или процесса ученые проводят как минимум в двух парадигмах: модернистской и постмодернистской<sup>34</sup>.

В рамках первого подхода наиболее интересны работы отечественного социолога Н.Ф. Наумовой<sup>35</sup>. Она выделила условия успешной модернизации для России периода распада СССР. При этом автор опиралась на результаты исследований стран «третьего мира» западными, т.е. относительно беспристрастными учеными.

---

<sup>29</sup> Shmitter Ph.C., Karl T.L. The Conceptual Travels of Transitologists and Consolidologists: How Far to the East should they Attempt to Go? // *Slavic Review*. 1994. Vol. 53. №1. P. 173-185.

<sup>30</sup> См. по Ядов В.А. Теоретико-концептуальные объяснения «посткоммунистических» трансформации // *Россия реформирующаяся*. Ежегодник. Выпуск 6. М.: ИС РАН. 2007. с. 17.

<sup>31</sup> Саква Р. Режимная система и гражданское общество в России // *Политические исследования*. 1997. №1. с. 61-82.

<sup>32</sup> Лукин А.В. Демократизация или кланизация? Эволюция взглядов западных исследователей на перемены в России // *Политические исследования*. 2000. №3. С. 61-79.

<sup>33</sup> В ходе исследования большинство респондентов отмечали дефолт 1998 года как один из важнейших этапов, повлиявших на становление челночества.

<sup>34</sup> Alexander J. C. Modern, Anti, Post and Neo: How Social Theories Have Tried to Understand the "New World" of "Our Time" // *Zeitschrift fuer Soziologie*. 1994. Jg. 23. Heft. 3. S. 165; Beck U. Risk Society and the Provident State // *Risk, Environment and Modernity*. L.; Thousand Oaks: Sage Publications, 1996; Giddens A. *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press. 1990.

<sup>35</sup> Наумова Н.Ф. Рецидивирующая модернизация в России: беда, вина или ресурс человечества. М.: Эдиториал, 1999.

Выделенные Н.Ф. Наумовой условия успешной модернизации остаются вполне адекватными и дополняются, а не перечеркиваются, новыми разработками. Приведем эти условия:

- Достаточность экономических и человеческих ресурсов.
- Гражданское согласие среди элит общества.
- Удержание государством социального контроля, упреждение острых социальных конфликтов и вооруженных столкновений.
- Быстрый рост численности среднего класса.
- Наличие общенациональной мобилизационной идеи.

Эти параметры отчасти объясняют происходящее в России. И, что еще более важно, показывают направление к усовершенствованию процесса социального развития.

Россия всегда занимала ведущее положение по наличию огромных природных и человеческих ресурсов. Вопрос об эффективности их использования оставим авторам экономических изысканий.

Гражданское согласие элит – вопрос довольно сложный. В единодушии мы существенно уступаем небольшим странам, таким как Польша, Венгрия, Чехия, Эстония. В этих странах элиты были объединены стремлением «назад в Европу»<sup>36</sup>. Мы находимся на пути к, возможно, насильственному и авторитарному, согласию элит. Первые крупные плоды работы в этом направлении мы видим на примере открытой монополизации парламентской власти. Согласно мнению некоторых политических аналитиков, большинство оппозиционеров присутствуют на политической арене номинально и для визуального поддержания демократических устоев. По части реализации внешнеэкономической и внешнеполитической ситуации, в России на данный момент разногласий между теми, кто может действовать также немного.

Ш. Айзенштадт<sup>37</sup> дополняет список Н. Наумовой критерием исходной позиции государства по отношению к мировому сообществу: вхождение или противостояние. Малые страны практически лишены возможности выборы. А Россия стремится к сохранению и укреплению положения

---

<sup>36</sup> Return to the Western World: Cultural and Political Perspectives on the Estonian Post-Communist Transition / eds. M.Lauristi, P. Vihalemm. Tartu: University press, 1997.

<sup>37</sup> Eisenstadt S. The contemporary Scene – Multiple Modernities // The Annals of the International Institute of Sociology. Vol. 7 / Ed. by E. Scheuch, D. Sciulli. Leiden: BRILL, 2000.

Великой державы и перемежает компромиссную политику с решительным отстаиванием своих интересов.

Четвертый критерий по Н.Ф. Наумовой – рост среднего класса – крайне дискуссионная проблема... Е. Гайдар масштабно описал вопрос формирования среднего класса как «уникальную проблему» российской модернизации<sup>38</sup>. Само понятие «средний класс в России» неустойчиво и трудно определяемо. Само понятие заставляет ученых искать близкие по смыслу, но все же уникально российские аналоги, такие как «срединный слой» (Т.И.Заславская)<sup>39</sup> или «субъективный (самоидентифицируемый) средний класс» у Л.А. Хахулиной<sup>40</sup>. Так или иначе, описательными характеристиками средний класс с удовольствием наделяют и ученые и рядовые респонденты<sup>41</sup>. В этой работе мы еще коснемся проблемы среднего класса, хотя это и не центральный предмет.

В рамках рассмотренных критериев успешной модернизации, данный критерий для нашей работы является методологически наиболее значимым, поскольку челноки потенциально, или фактически (по уровню дохода, по критерию самозанятости и пр.) могут быть отнесены к среднему классу. Согласно теории, этот класс стабилизирует социальную систему, т.к. его представители, будучи большинством населения, должны быть удовлетворены своим положением. Но мы отлично знаем, что средний и малый бизнес задавлен контрольными проверками и в целом сверхразумным вмешательством государственных органов и коррумпированных чиновников. В интервью следует специально отслеживать, насколько бывшие челноки удовлетворены своим нынешним положением бизнесменов.

Перейдем к пятому, наиболее приятному для практиков PR-деятельности, критерию: общенациональной идее. Гражданское самосознание – тугой механизм, который нужно долго смазывать и

---

<sup>38</sup> Гайдар Е. Государство и эволюция. М., 1995. С. 201, см. по Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса М.: Институт Фонда "Общественное мнение", 2002; Воронцова Т., Петренко Е. Смотрите, кто пришел (сегодняшний российский средний класс). 13.10.2004, <http://bd.fom.ru/report/map/sk041001>.

<sup>39</sup> См. Здравомыслов А.Г. Несколько замечаний по поводу дискуссии о среднем классе // Средний класс в современном российском обществе. М., 1999.

<sup>40</sup> Хахулина Л. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1999. № 2.

<sup>41</sup> Средний класс в современной России / Отв. ред. М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова, ИС РАН, М. 2008; Дискин И.Е. Средний класс как «мигрант» в консервативном российском обществе // Средний класс в современном российском обществе. М., 1999; Воронцова Т., Петренко Е. Смотрите, кто пришел (сегодняшний российский средний класс). 13.10.2004, <http://bd.fom.ru/report/map/sk041001>; Средний класс в современном российском обществе. Ч. 2. Средний класс в постсоветской России: происхождение, особенности, динамика. М., 1999.

придавать ему ускорение, прежде чем он придет в самостоятельное движение. «Россия – Великая держава, самобытная и сильная». Эту идею сегодня люди, нуждающиеся в определенной гражданской идентичности, призваны воспринимать со всех телеканалов и других СМИ. И, если судить по массовым опросам, с готовностью ее воспринимают<sup>42</sup>. Внешняя политика (ДОВСЕ, Сочи-2014, ВТО и пр.), внутренние реформы (реформа образования, обращение к культуре, антinationалистические акции и пр.) мало-помалу сделают свое дело. Пока можем только констатировать движение в направлении объединяющей общенациональной идеи.

И, как итог, по критериям Н.Ф. Наумовой, Россия занимает некое срединное положение в списке посткоммунистических стран между полюсами бывшей Югославии и движущимися на Запад Польшей, Венгрией, Словакией<sup>43</sup>...

Этот анализ трансформаций в России на макроуровне дополняется отечественными учеными осмыслением проводников и крупных внутренних детерминант общественных изменений.

В России традиционно сильна иерархизация социальных институтов, что играет решающую роль для успешности государственных преобразований, которые, в свою очередь, имеют потенциал решающей роли в государственных преобразованиях. На базе этого появились концепции функционирования и внутреннего влияния российских социальных институтов.

С. Кирдина<sup>44</sup> положила в основу теории термин «институциональная матрица», т.е. парадигма, влияющая на изменения в обществе, система социальных институтов – категория, введенная К. Поланьи и Д. Нормом<sup>45</sup>. Автор (С.Кирдина) концентрируется на вертикальном векторе изменений: властные структуры в любой сфере «спускают вниз» приказы, а снизу возможны только слабые протесты в виде жалоб и опровержений.

---

<sup>42</sup> Горшков М.К. Российское общество в условиях трансформации (социологический анализ) / Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), М., 2000.; Горшков М.К. Российское общество в условиях трансформации. Мифы и реальность (социологический анализ) / Российская политическая энциклопедия, М. 2003, Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Национальный проект «Образование»: оценки экспертов и позиция населения. М., ЦСП, 2008.

<sup>43</sup> Тамаш П. Неформальность в постсоциалистической экономике (постановочные вопросы для социологических исследований) / Неформальная экономика в постсоветском пространстве: проблемы исследования и регулирования. СПб, 2003.

<sup>44</sup> Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.

<sup>45</sup> См. по Ядов В.А. Трансформации российских социальных институтов. // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ / Под ред. В.А. Ядова. М., 2005 с. 45-75

Добавим к этому мнение В. Федотовой<sup>46</sup>, что все обладающие властью структуры, строго ангажированы государством, да еще, как считает А. Ахиезер<sup>47</sup>, исторически расколоты на враждующие группы, неспособные придти к согласию. При некоем обострении противостояния элит мы получаем гремучий коктейль, опасный для общества. Не исключено, что данная черта социальной ситуации сказывается и на мироощущении респондентов.

Другая теоретическая концепция – переходное состояние российского общества, незавершенность трансформации в рыночное и демократическое<sup>48</sup>. Теории транзита или транзитология, возникли как раз в интересующий нас период распада СССР. Генеральная их идея, спроецированная на Россию, гласит, что в нашей стране сосуществуют, далеко не мирно, старые и новые правила социальных взаимодействий, ценности и идентичности. Спрогнозировать, какие из этих правил «выживут», окажутся легитимными практически не возможно. Положение в стране переходное<sup>49</sup>: нестабильное, нет четкого видения будущего (хотя в переходном обществе, в принципе, оно могло бы быть. Например, как в Польше или Эстонии). Какие именно новые правила станут частью жизни общества – предмет споров. Более того, ряд ученых заговорил о быстром возвращении к прошлым практикам, о зависимости от них<sup>50</sup>. А чешский ученый М. Иллнер по результатам исследований делает вывод о том, что «чем дальше продвигаются трансформации в посткоммунистических странах, тем больше провозглашаются и практикуются идеи и образцы прошлого»<sup>51</sup>, т.е. даже можно найти основания снова вспомнить о возврате к предыдущей стадии в теориях регресса или цикла.

О сроках завершения переходного периода можно спорить, но содержательно финал стадии транзита наступает, когда экономические и политические институты стабилизируются, в них прекращаются

---

<sup>46</sup> Федотова В. Трансформация «другой» Европы. М.: Институт философии РАН. 1997

<sup>47</sup> Ахиезер А.С. Россия – расколотое общество: некоторые проблемы социокультурной динамики // Мир России. 1995. № 1. С. 3-57.

<sup>48</sup> См. Т.Заславская и В.Ядов Социальные трансформации в России в эпоху глобальных изменений. Доклад на сессии открытия общероссийского социологического конгресса (сайт ИС РАН)

<sup>49</sup> Термин переходное общество был введен Р.Ароном.

<sup>50</sup> Stark D. Path Dependency and Privatization Strategies in East-Central Europe // Economic Institution, Actors and Attitudes: East-Central Europe in Transition / Ed. by G. Lendyel. Budapest: University of Economic Sciences, 1992.

<sup>51</sup> Illner M. Post-Communist Transformation revised // Czech Sociological Review. 1996. №4. См. по Ядов В.А. Теоретико-концептуальные объяснения «посткоммунистических» трансформации // Россия реформирующаяся. Ежегодник. Выпуск 6. М.: ИС РАН. 2007. с. 17.

неожиданные бифуркации. Одновременно в обществе констатируется формирование активно используемой системы легитимных практик.

Теория транзита дала возможность перечислить и в большей или меньшей степени проанализировать многочисленные трансформационные процессы в разных сферах жизни обществ. Но как это ни странно в качестве научного обоснования развития социума она исчерпала себя и сейчас практически не используется. Хотя некоторые сквозные идеи продолжают жить и как объяснительные принципы. Для работы важна мысль о совмещении норм и практик из прошлого с правилами социальных взаимодействий в условиях рыночной экономики.

Недочеты существующих теорий вынудили искать новые объяснительные принципы трансформаций и дают почву для иронии. Р. Дарендорф<sup>52</sup> уловил неспособность некоторых ученых «атрибутивно определить наступающее или наступившее состояние<sup>53</sup>» и их желание использовать для таких явлений приставку «пост». И самое главное – «постсостояние неизменно содержит в себе противоречие между воздействием традиций недавнего прошлого и их публичным отвержением»<sup>54</sup>.

Приставка «пост» неоднозначна, а травма, нанесенная людям резкой трансформацией общества, уничтожившей весь накопленный индивидуальный и групповой опыт, вполне ощутима и реальна. Этот процесс или момент слома принято совершенно оправданно называют кризисным состоянием.

Последствия распада СССР, уничтожения самосознания советского человека, ликвидация привычных, даже бытовых, особенностей экономики страны – все это травмирующие каждого человека перемены. Упомянутая выше концепция П. Штомпки одна из первых обращает внимание научного мира на внутреннее психическое самочувствие граждан трансформирующего общества. Это выгодно отличает теорию от других, «бессубъектных». Кроме того, автор явственно разрабатывал тему влияния граждан на ход трансформаций.

Но дальше всех в вопросе всестороннего анализа причин и механизмов социальных трансформаций России, как уже упоминалось,

---

<sup>52</sup> Dahrendorf R. Reflections on the Revolution in Europe. L.: Chatto & Windus, 1990.

<sup>53</sup> Ядов В.А. Теоретико-концептуальные объяснения «посткоммунистических» трансформации // Россия реформирующаяся. Ежегодник. Выпуск 6. М.: ИС РАН. 2007. с. 15.

<sup>54</sup> Там же.

продвинулась Т.И. Заславская. На богатой эмпирической базе исследований неправовых социальных практик, социальной структуры и стратификации российского общества, средних слоев населения и функциональных типах адаптационного поведения она создала «живую» теорию социального механизма социетальной трансформации<sup>55</sup>.

В процессе социальных трансформаций она выделила макро-, микро- и мезо-уровни:

- макроуровень трансформационного процесса - принципиальные изменения трансформационной структуры общества<sup>56</sup>;
- мезоуровень – промежуточный уровень – малоиспользуемый в научных трудах, необходимый для описания активности социального пласта, находящегося между немногочисленной элитой и широкими рядами обычных россиян. Этот резко иерархизированный слой опосредует контакты макро- и микроуровней.
- микроуровень – качественные изменения в базовых социальных практиках, т.е. устойчивых системах взаимозависимого поведения членов общества, где социальные практики – это определенные формы функционирования социальных

---

<sup>55</sup> Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. с. 241-264.

<sup>56</sup> Определения Т.И. Заславской: «Социальные акторы макроуровня – представители федеральной и региональной элит, сознательно стремящиеся воздействовать и де-факто воздействующие на выбор сценариев развития России. Действия этих акторов обычно имеют политико-правовой и (или) административно-экономический характер».

«Отличительная черта акторов мезоуровня состоит в выполнении функций социального посредничества между элитой и массами. Мезоакторами трансформационного процесса являются руководители органов управления, предприятий, фирм... и т.д., принимающие участие в преобразовании общественных институтов на отраслевом и локальном уровнях ... мезоакторы осуществляют практические инновации. Главные их направления — хозяйственное предпринимательство, инновационная деятельность в социальной сфере, создание самостоятельных гражданских структур, а также интеллектуальная и информационная активность, оказывающая влияние на трансформационный процесс.

Как правило, акторы этого уровня стремятся улучшить институциональные условия деятельности собственных организаций, иногда — изменить локальную среду... они выполняют важную функцию передачи социальной информации с макро- на микроуровень общества и обратно... Акторы мезоуровня не только *осваивают и используют* правила игры, предлагаемые им элитами, но и достаточно активно их *корректируют, дополняют, приспособливают* к своим интересам.».

«Сфера действия рядовых граждан ограничена микроуровнем — изменением повседневных массовых практик».

«Лица, обладающие руководящими функциями, могут действовать ... на микро-, ... и на мезоуровне. В первом случае ... индивидуальное поведение, а во втором ... решения, затрагивающие интересы значительных групп людей... представители правящей элиты могут участвовать в трансформационном процессе на всех трех уровнях».

Заславская Т.И. О субъектно-деятельностном аспекте трансформационного процесса // Кто и куда стремится вести Россию? Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / под общ. Ред. Т.И.Заславской. М., 2001 стр. 8-12



институтов<sup>57</sup>.

Актеры, т.е. действующие индивиды, макроуровня нацелены на предпочтение и продвижение тех или иных сценариев развития общества и чаще всего называются в научных трудах элитой общества.

Актеры макроуровня сознательно перестраивают структуру социальных институтов «сверху», а актеры микроуровня трансформируют социальные практики «снизу».

Актеры мезоуровня те, чьи результаты деятельности непосредственно влияют на содержание и условия деятельности широкого числа людей. Актеры этого уровня не имеют возможности самостоятельно выбирать сценарий, а только примыкают к одной из существующих, и его уже «продвигают» в широкие массы рядовых граждан. При этом, верхний уровень мезо-актеров, по заключению Т.И. Заславской, своей социально-инновативной деятельностью существенно влияет на преобразование социальных институтов.

Таким образом, челночество наиболее логично может быть отнесено к мезо-уровню.

Мы согласны с мнением Т.И. Заславской, что стимулом трансформационной активности становятся стремление сохранить и по возможности улучшить привычные практики.

Для этой работы особенно ценно, что выводы Т.И. Заславской основаны не на административно-правовых, официальных практиках, а на внеправовых (стихийно складывающихся), т.к. именно последние доминируют в реалиях российской жизни<sup>58</sup>. Можно выделить три разных типа ситуаций, определяющие типы поведения в соотношении с законом.

- социальные актеры могут воспользоваться новыми правилами игры в новой ситуации. За счет этого люди улучшают свое положение и способствуют реальному преобразованию социальных институтов и, в конечном итоге, возникновению новых правовых практик – это правовое трансформационное поведение.

---

<sup>57</sup> Заславская Т.И. О субъектно-деятельностном аспекте трансформационного процесса // Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / под общ. Ред. Т.И. Заславской. М., 2001

<sup>58</sup> Заславская Т.И. О субъектно-деятельностном аспекте трансформационного процесса // Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / под общ. Ред. Т.И. Заславской. М., 2001

- Социальные акторы нарушают существующие правовые нормы либо вынужденные вышестоящими акторами, либо используя новые возможности в личных целях – неправоное поведение. Если оно, например, при широкой поддержке на уровне микро-акторов, обретаёт социальный размах, в институциональной структуре укореняются такие противозаконные практики.
- Акторы реализуют свои интересы и потребности в социальной среде, не охваченной административно-правовыми нормами – внеправовое поведение. И результатом такого поведения – становление новых практик по инициативе «снизу».

Адаптивное поведение челноков можно отнести одновременно и к первому – правовому, - и к третьему – внеправовому поведению. С одной стороны, в конце 80-х изменилось законодательство: было юридически разрешено заниматься индивидуальным предпринимательством<sup>59</sup>.

При этом формы предпринимательства юридически регламентированы не были, равно как не были разработаны и закреплены законные практики.

Со стороны системы такие стратегии можно вслед за В.В. Локосовым, называть конструктивными, деструктивными и стабилизирующими<sup>60</sup>.

Сравнение концепций П. Штомпки и Т.И. Заславской позволяет некоторым ученым говорить об их принадлежности к единому направлению в рассмотрения процессов социального развития: деятельностно-структурному. Некоторые общие черты его можно выделить<sup>61</sup>:

1) Включение в интерпретационную систему микро-уровня социальной реальности (результативно действующие субъекты) и установление конкретных взаимосвязей с социальной структурой общества.

2) Видение относительно автономного функционирования макро и микроуровня социальных трансформаций. Общество претерпевает некие типологические изменения, а акторы его воспринимают, воспринимают по-разному и строят разные системы ожиданий.

<sup>59</sup> Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (май 1987 г.).

<sup>60</sup> Локосов В.В, Трансформация российского общества (социологические аспекты). М., 2002. С. 143

<sup>61</sup> Шабанова М.А. Посткоммунистический трансформационный процесс в России: «механизменная» перспектива анализа // «Социологические исследования». 2004. №1.

3) разделение потенциальной возможности трансформаций на разных уровнях социальной реальности и реальное выражение изменений в социальной действительности.

4) понимание вероятностного характера социальных изменений. Действия, даже неосознанные, всех и каждого субъекта общества могут оказывать влияние на результат трансформаций.

Таким образом, деятельностно-структурная парадигма на примере двух концепций П. Штомпки и Т.И. Заславской делает шаг вперед по отношению к «старым» теориям социальных изменений. Внимательное рассмотрение уровня активности субъектов дает возможность соотнести реакции людей на изменения в обществе с дальнейшими социальными трансформациями. Только в теории П. Штомпки субъектный уровень предстает недифференцированно, Вопрос ресурсного различия акторов здесь не проработан детально, хотя и не отрицается. В теории Т.Заславской на этом делается акцент<sup>62</sup>.

Т.И. Заславская уделила большое внимание структурной дифференциации микро-уровня, а, следовательно, и потенциала детального влияния на ситуацию. Ее концепция социетальной трансформации общества отрицает саму возможность загонять рассмотрение процесса в рамки типологий, циклов и пр. Одним из базовых тезисов является анализ изменений в открытом социальном пространстве, в котором автор выделяет три вектора: вектор институциональных преобразований, вектор социоструктурных трансформаций и вектор человеческого потенциала.

В работе подробнее остановимся на незаслуженно упрощенном многими другими авторами субъектном уровне. Т.И. Заславская избрала базой для анализа этого уровня эмпирические исследования.

Процесс восприятия массами управленческих решений и действий правящей элиты один из ключевых детерминант социальных трансформаций. Даже часто забываемый аналитиками в функции социального агента самый крупный общественный слой общества («базовый»<sup>63</sup>, по Т.И. Заславской) оказывает существенное влияние на

---

<sup>62</sup> Заславская Т.И. О роли социальной структуры в трансформации российского общества // Куда идет Россия? Власть, общество, личность. М.: МВШСЭН, 2000. с 222-234; Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция М.: Дело, 2002. С. 477; Грушин Б.А. На перекрестке дорог, ведущих в будущие годы... // Куда пришла Россия?.. Итоги социетальной трансформации / Под общ. Ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2003.

<sup>63</sup> Т.И. Заславская на базе эмпирических исследований описала стратификационную модель России, которая составлена из следующих слоев: верхний - субэлита, предприниматели, ответственные чиновники

социальные изменения путем выбора личных адаптационно-поведенческих стратегий<sup>64</sup>

Для описания социального механизма трансформационного процесса Т.И. Заславская разработала новое понятие «трансформационная активность» - «совокупность таких действий... индивидов, организаций и групп..., которые либо непосредственно вызывают, либо косвенно влекут за собой значимые сдвиги в общественном устройстве и/или человеческом потенциале общества»<sup>65</sup>. Трансформационная активность – это ответ людей на изменение их реальной повседневной жизни.

По критерию трансформационной активности субъектов автор выделяет три основных элемента: (а) реформаторскую и управленческую деятельность верхних слоев общества, (б) социально-инновационную деятельность представителей средних слоев, (в) реактивно-адаптационное поведение массовых общественных групп и слоев, составляющих основную часть населения<sup>66</sup>. Инновационно-реформаторский потенциал, т.е. мера влияния каждого слоя, в данной классификации уменьшается от (а) к (в), но ни в коем случае не исчезает.

Социально-инновационная деятельность челноков в 90-е годы определенно вносила вклад в макротрансформационные процессы. Челноки привозили товары народного потребления, которые не могло обеспечить государство, и долгое время решали проблему дефицита.

Челноки одними из первых реализовали практики предпринимательства, не принятые до этого в СССР и даже запрещенные юридически. То есть они стали первопроходцами-новаторами нового трудового стиля.

---

(5-6%), средний – мелкие предприниматели, менеджеры, профессионалы высокой и востребованной квалификации, среднее звено бюрократии (14-18%), базовый – врачи, учителя, служащие, инженеры, квалифицированные рабочие, крестьяне, работники торговли и сферы услуг - (66%), нижний – неквалифицированные рабочие и работники без профессий - (10%). Причем каждый слой несет в себе свою дозу реформаторского потенциала, в данной классификации по нисходящей.

Слои населения, находящиеся выше (а именно - средний дееспособный и верхний – элитарный) рассматриваются Т.И.Заславской как решающие субъекты общественных сдвигов. Заславская Т.И. О роли социальной структуры в трансформации российского общества // Куда идет Россия? Власть, общество, личность. М.: МВШСЭН, 2000. с 222-234. и Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция М.: Дело, 2002. С. 477.

<sup>64</sup> Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция М.: Дело, 2002. С. 190.

<sup>65</sup> Там же с. 193.

<sup>66</sup> Заславская Т.И. О роли социальной структуры в трансформации российского общества // Куда идет Россия? Власть, общество, личность. М.: МВШСЭН, 2000. с 222-234. и Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция М.: Дело, 2002. с.163-170, 500-518).

В целом, для страны только сочетание описанных трех типов активности формируют массовые трансформационные процессы, которые изменяют базовые социальные практики, и через них институциональную и социально-групповую структуры общества. А последняя, в свою очередь, снова воспринимается гражданами.

А. Пшеворский поддерживает, что от акторов трансформационного процесса зависит, насколько могут быть растянуты во времени изменения и на сколько результаты преобразований могут отклоняться от провозглашенных целей<sup>67</sup>.

Углубляясь в анализ восприятия трансформации, Т.И. Заславская вводит понятие трансформационного поведения<sup>68</sup>. Фактически это любой вид поведения (предпринимательское, миграционное, финансовое, криминальное, поведение в сфере образования и пр.), являющийся ответом на изменения в обществе.

По критерию мотивов, целей и средств реализации было выделено четыре класса поведенческих стратегий<sup>69</sup>: достижительные, адаптационные, регрессивные и разрушительные.

Достижительные стратегии ведут к повышению индивидуального статуса, мотивируемому ростом благосостояния, профессиональному росту, карьере и пр. Субъекты таких стратегий используют формальные возможности, открываемые реформами, так и неформальные, например, недоработки в законе и пр.

Адаптационные стратегии, или стратегии выживания, в основе своей имеют главный мотив - сохранение прежнего или хотя бы минимально приемлемого социального статуса. Ключевая позитивная функция этого вида поведения - это рост приспособленности людей к постоянно изменяющейся ситуации. При реализации адаптационной стратегии социальное напряжение в обществе снижается, в целом улучшаются социальные настроения, а, следовательно, дальнейшие преобразования проходят легче.

Целью регрессивных стратегий тоже можно назвать выживание, но уже в большей мере физическое, нежели социальное. Наряду с этой

---

<sup>67</sup> А.Пшеворски Демократия и рынок. Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. М., 2000 г.

<sup>68</sup> Там же. С. 510-515.

<sup>69</sup> Там же. С. 510-511.

возможна и более негативная цель: уход от социальной фрустрации даже через социальную эксклюзию и потерю социального статуса, связей, идентичности.

Разрушительные стратегии имеют разные мотивы от жажды наживы и базового отсутствия моральных ценностей до принципиальных ригидных установок типа «бей чеченцев», «грабь награбленное» и пр.). По форме они агрессивны и асоциальны, причем возможны варианты агрессии не только вовне, но и против себя.

Мы рассматриваем челноков как активных субъектов трансформаций, которые адаптируются к социальным изменениям.

### **1.3. Легальное и теневое предпринимательство в СССР и России как потенциальный ресурс челноков 90-х**

То, во что превратилась Россия после распада СССР, теоретики, активно изучавшие ситуацию, называли по-разному: «бандитский капитализм», «олигархический», «феодальный», «варварский»<sup>70</sup>, «спекулятивный»<sup>71</sup>, «капитализм без государства»<sup>72</sup>. Сейчас принято говорить – период первичного накопления капитала<sup>73</sup>.

В 1992 году была опубликована книга польского политолога А. Пшеворского<sup>74</sup>, которая сейчас воспринимается как «сбывшийся прогноз событий девяностых годов в России»<sup>75</sup>. Он писал, что реформа экономики «подобна прыжку в омут: она стимулирована отчаянием и надеждой, а не реальным расчетом... Стратегия реформ часто... не учитывает в полной мере социальную цену, которая должна быть за нее заплачена... И даже если подобные реформы поначалу получают всеобщую поддержку, то по мере продвижения реформ вперед и ухудшения качества жизни их поддержка заметно уменьшается...»<sup>76</sup>.

---

<sup>70</sup> Ядов В.А. Теоретико-концептуальные объяснения «посткоммунистических» трансформации // Россия реформирующаяся. Ежегодник. Выпуск 6. М.: ИС РАН. 2007. с. 12-24.

<sup>71</sup> Давыдов Ю.Н. Российская ситуация в свете веберовского различия двух типов капитализма // Россия: трансформирующееся общество / под ред. В.А. Ядова М.: Канон-пресс-Ц, 2001. с 64-76.

<sup>72</sup> Станицис Я. Посткоммунизм – явление тайны // Социологические исследования. 2002. №1. с. 17-28.

<sup>73</sup> Крыштановская О.В. Бизнес-элиты и олигархи: итоги десятилетия // Мир России. 2002. № 4. Трансформация бизнес-элиты в России: 1998 – 2002 // Социологические исследования. 2002. № 8.

<sup>74</sup> Пшеворский А. Демократия и рынок: Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. М., 1999. с. 296, 297

<sup>75</sup> Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса М.: Институт Фонда "Общественное мнение", 2002 с. 16.

<sup>76</sup> См. по Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса М.: Институт Фонда "Общественное мнение", 2002 с. 16.

Одним из действенных ответов на социальные трансформации стали инновации в предпринимательской деятельности.

Термин «предпринимательство» существует очень давно, как минимум со времен римского права, где понимался как «дело, деятельность, занятие»<sup>77</sup>. Под предпринимательством в широком смысле понимается любая самостоятельная деятельность людей, организующих производство или торговлю, т.е. «свое дело», потенциально или реально приносящее доход. Если не говорить о дореволюционной ситуации, частное предпринимательство официально появилось с середины 60-х годов XX века<sup>78</sup>. При советском строе в ходу был условно тождественный предпринимательству термин «социалистическая предприимчивость»<sup>79</sup>. А в дополнение (или иногда в противовес ему) – спекуляция и другие виды незаконной деятельности. То есть традиционно в советском менталитете это понятие балансировало на грани законной и противозаконной деятельности.

«Предпринимательство» или «предпринимательскую деятельность» можно определять по критериям целей, мотивов, функций и пр. Варианты дефиниции могут быть, например, следующими: а) деятельность, направленная на максимизацию прибыли; б) специфический вид деятельности, направленный на поиск изменений в существующих формах жизни организаций, социума и реализация этих изменений в) инициативная деятельность граждан, заключающаяся в производстве выработке товаров и услуг и направленная на получение прибыли; г) основная производственная функция, т.е. реализация собственности; д) процесс организационной новации в целях извлечения прибыли; е) действия, направленные на возрастание капитала, развитие производства и присвоение прибыли<sup>80</sup>.

В экономической энциклопедии 1994г. издания предлагается скудная дефиниция: «инициативная самостоятельная деятельность граждан,

---

<sup>77</sup> Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М., 1997.

<sup>78</sup> Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. № 5

<sup>79</sup> Радаев В. Что значит «принять предпринимательское решение»? / Общественные науки и современность. 1995. №1. С 33-39.

<sup>80</sup> См., например, Хоскинг А. Курс предпринимательства. М.: Международные отношения, 1993; Кабаков В.С., Шатрова Е.В. Стратегия предпринимательства. СПб.: СПбГИЭА, 1996; Автономов В. Практики глазами теоретиков (феномен предпринимательства в экономической теории) // Предпринимательство в России. 1997. №4(11). С. 5-11; Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. М., 2000; Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003 и др.

направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица»<sup>81</sup>. Эта трактовка сухая и полностью соответствует законодательной<sup>82</sup>. Правда, слова «инициативная» и «самостоятельная», а также размер дохода (в большей степени субъективно воспринимаемый) для социолога, изучающего проблему предпринимательства, требуют дополнительного разъяснения.

Примерно с начала 90-х годов термин «предпринимательство» стал привычным, в социологии проявился интерес к проблеме. Однако довольно долго понятия «предприниматель» и «предпринимательство» однозначного смысла не имели<sup>83</sup>. Одни авторы отождествляли предпринимателей с представителями малого и среднего бизнеса, другие с руководителями и управляющими<sup>84</sup>.

Крайне сложно оказалось выделить такие черты, которые будут присущи только предпринимательству, а не любому виду творческой деятельности<sup>85</sup>.

Со временем такой признак был найден: инновационный характер предпринимательства отличал его от других видов деятельности. Базой для выявления послужила теория экономического развития И. Шумпетера. В том же ключе работал П. Дракер, который даже нововведение определял как «особый инструмент предпринимателей, средство, при помощи которого они используют изменения как шанс осуществить новый вид бизнеса или услуг»<sup>86</sup>. Также в рамках инновационного подхода действует и К.-Э. Варнерид, который определяет предпринимательство как «деятельность по созданию социальных связей или социальных структур, в той сфере, где раньше их не существовало»<sup>87</sup>. Такую же точку зрения поддерживал и отечественный психолог А.И. Агеев<sup>88</sup>.

---

<sup>81</sup> Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азриляна. М.: Институт экономики РАН, 1994. С. 313.

<sup>82</sup> Закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июля 1995 года № 88-ФЗ.

<sup>83</sup> Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. 1995. № 1. С. 18.

<sup>84</sup> Смольков В.Т. Предпринимательство как особый вид деятельности // Социологические исследования 1994. № 2. С. 16.

<sup>85</sup> Хизрич Р. Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. М. 1992. С. 19-26.

<sup>86</sup> Drucker P. Entrepreneurship and innovation. N.Y., 1985. P. 19. См. по Модель И.М., Модель Б.С. Профессиональная культура предпринимателя / Социологические исследования. 1997. №10. С. 12.

<sup>87</sup> Задорожнюк И. Е. Инновационное предпринимательство (реферат книги "Руководство по экономической психологии") // Социологические исследования 1987. № 1. С. 134. См. по Модель И.М.,



Практически все последующие варианты обобщения, так или иначе, затрагивали тему инноваций. Например, предпринимательство понимается как «процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения этой потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менеджмента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой из стадий процесса воспроизводства... Предпринимательская деятельность – это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискованного подхода<sup>89</sup>». А предпринимательское поведение – «одна из многих инновационных форм социального поведения, которая реализуется в пределах воспроизводственного цикла<sup>90</sup>».

Интересно, что сами действующие предприниматели понимают термин «расширительно», отождествляя его, по сути, с хозяйственным управлением («менеджментом») или просто с любым хозяйственным начинанием<sup>91</sup>.

В целом, изучение предпринимательства – крупное направление в рамках многих наук: юриспруденции, экономики, социологии и других<sup>92</sup>.

В этом разделе диссертации мы пока не имеем нужды в скрупулезном толковании термина «предпринимательство», и можем условно остановиться на предложенном выше.

Изучая историю предпринимательства, многие исследователи обращаются к проблеме малого бизнеса<sup>93</sup>. Причем, что парадоксально,

---

Модель Б.С. Профессиональная культура предпринимателя / Социологические исследования. 1997. №10. С.12.

<sup>88</sup> Агеев АИ. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М., 1991. С. 10-11.

<sup>89</sup> См. по Ивлиев А.А. Стимулирование предпринимательской активности в сфере российского малого бизнеса (социолого-управленческие аспекты). Дисс. на соискание канд. социологических наук. М. 2004. С. 35-36.

<sup>90</sup> Верховин В.И., Логинов С.Б. Феномен предпринимательского поведения / «Социологическое исследование. 1995. №8. с. 62-68. с. 64

<sup>91</sup> Радаев В. Что значит «принять предпринимательское решение»? / Общественные науки и современность. 1995. №1. С 33-39.

<sup>92</sup> Изучение предпринимательства связывают с именами многих и многих ученых, в их числе Р. Кантильоном, А. Тюрбо, Ф. Кенэ, А. Смит, Ж.-Б. Сэем, И. Шумпетер, А. Маршалл, Ф. Хайек, Л. Мизесом, И. Кирцнером, В. Зомбарт, П. Дракер, разумеется, М. Вебер, К. Маркс и другие. В разной последовательности и с разными научными оценками эти авторы упоминаются в подавляющем числе обобщающих трудов по истории предпринимательства.

<sup>93</sup> На сегодняшний день выработаны относительные критерии отнесения предприятий к микро, малому и среднему бизнесу. И, несмотря на то, что ученые не единодушны, наши челноки не дотягивают даже до микро-уровня предпринимательства (примерно 10 человек по данным центра Тасис: Критерии отнесения

часто ученые в качестве исследовательской или хотя бы аналитической базы опираются на данные официальной статистики по развитию малого бизнеса, чтобы делать обобщения на весь социум. Даже социологи иногда делают свои выводы, совмещая собственные эмпирические данные с данными Госкомстата<sup>94</sup>. Это, по меньшей мере, неаккуратно, т.к. неформальная экономика<sup>95</sup>, незарегистрированная предпринимательская деятельность в российском обществе была и остается крайне распространенной, а в некоторые периоды имела определяющее значение.

Поэтому в данной работе мы акцентируем внимание на форме кризисного<sup>96</sup> или эмерджентного<sup>97</sup> неформального мелкого предпринимательства, которое в простонародье и называли «челночеством».

Интерес к феномену челночества в научном сообществе появился сравнительно недавно. С одной стороны, потому что сама социальная практика довольно молода и появилась в 90-е годы XX века. С другой стороны, исследователи были сконцентрированы на скрупулезном анализе масштабных социальных трансформаций и долго не обращали внимание на конкретные проявления деятельностной адаптации людей. С конца прошлого века проблему челноков чаще рассматривали журналисты, чем социологи<sup>98</sup>.

Наиболее адекватно социологи подходили к вопросу «челночества», когда включали его в понятие «мелкий предприниматель» или

---

предприятий к категориям микро, малых и средних. Тасис. 1998). Но мы рассматриваем челноков не как аналог ПБОЮЛ или индивидуального предпринимателя, а как базу малого бизнеса.

<sup>94</sup> См., например, Ивлиев А.А. Стимулирование предпринимательской активности в сфере российского малого бизнеса (социолого-управленческие аспекты). Дисс. на соискание канд. социологических наук. М. 2004; Кузенков А.Н. Социальные аспекты формирования малого предпринимательства в центральной России в 90-е годы XX века. Дисс. на соискание канд. соц.наук. СПб, 2004 и др.

<sup>95</sup> Сидакова Д.О. Социальные механизмы формирования и развития неформальной экономики. / «Ломоносовские чтения. Студенты» 2003. Том №1.

«В 1973 году теневой сектор СССР равнялся примерно 3% ВВП, в 1990-1991 годах - 10-11%, то в 1993 году он составлял уже 27%, а в 1996 году - 46%. Быстрый рост теневой экономики был обусловлен, прежде всего, фискальной политикой правительства. Ослабление государства и его частичный отказ от своих функций в области экономики означал быстрое обогащение новых элит, но для большинства жителей России это означало отступление к семейной экономике выживания как важнейшему элементу жизнеобеспечения. В результате сформировалась совершенно уникальная по международным меркам теневая экономика, ее основными чертами являются - уход от налогов, бегство капитала за рубеж, двойная бухгалтерия, челночная и бартерная торговля, скрытая безработица, коррупция».

<sup>96</sup> Щербакова И. Синяя Птица российских “челноков” / «Социальная реальность». М. 2006

<sup>97</sup> Термин предложен на одном из регулярных заседаний отдела исследований социальных трансформаций ИС РАН руководителем отдела Е.Н. Даниловой. Используется в работе на данном этапе как гипотетический и крайне научно-привлекательный.

<sup>98</sup> Например, Майоров С. Челноки. Отечественные записки, 2002, №7; Неймышева Н., Гришин А.. Добить челнока! – Так правительство поможет легпрому. Ведомости, 19.12.2001; Иванов Д. Челноки вымирают. Кто придет им на смену? / «Родная газета» № 25(60), 02 июля 2004 г., полоса 19.

«самозанятый». Эти понятия на практике трудноразличимы. Они относятся к области «совершенной» конкуренции. «Их действия, если они не совпадают с действиями основной массы участников рынка, не влияют на конъюнктуру и прочие параметры рынка, даже локального. Такой предприниматель должен обладать преимущественно оборотным капиталом (вложения в основной капитал, в средства производства малы и ими можно пренебречь). Главным стратегическим ресурсом является смена сферы деятельности или радикальная смена рынка»<sup>99</sup>.

В конце XX века челночество было массовым явлением, массовой реакцией на катастрофические и травмирующие изменения. Точное количество участников процесса назвать невозможно. Разные специалисты предлагают в качестве обоснованных версий число от 1 млн. до 10 млн. человек<sup>100</sup>, занятых в челночном бизнесе в разное время.

Столь масштабное явление не могло не привлечь внимание сотрудников нашего отдела исследования социальных трансформаций Института социологии РАН<sup>101</sup>.

И в начале коллективного теоретического осмысления проблемы наша коллега к.с.н. И. Щербакова предприняла кропотливый исторический анализ доступных свидетельств социальной истории России под углом зрения институциональных предпосылок возникновения в начале 1990-х годов массового челночного движения<sup>102</sup>. Ниже предложены ее данные, которые являются информационным ресурсом нашего коллективного проекта.

По заверению И.Щербаковой, точных аналогий челночества в истории предпринимательства нет, и купцы, и контрабандисты обладают

---

99 Бляхер Л.Е., Карпов А.Е, Панях Э.Л. Изменение поведения экономически активного населения к условиям кризиса (на примере мелких предпринимателей и самозанятых) // Мониторинг общественного мнения: экономическое и социальные перемены. 2000. №3. с. 25.

<sup>100</sup> Неймышева Н., Гришин А. Добить челнока! – Так правительство поможет легпрому. // Ведомости. 2001, 19 дек.; Иванов Д. Челноки вымирают. Кто придет им на смену? // Родная газета. 2004. № 25 (60), 2 июля. См. по Климова С.Г. Челноки: бегство от нужды или погоня за шансом / «Социальная реальность». 2006. № 2.

<sup>101</sup> Имеется ввиду проект ИС РАН "Российский феномен челноков: возникновение и эволюция слоя мелких и средних предпринимателей", руководители проекта – С.Г.Климова и В.А.Ядов, сотрудники проекта И.В. Щербакова, Е. Ядова. Исследование профинансировано РГНФ (грант №06-03-00307). В предлагаемой статье и в статье С.Г.Климовой использованы материалы интервью, проведенных сотрудниками ИС РАН (С. Климовой, И.В.Щербаковой), а также студентами ГАУГН (И. Блочкиным, И. Вечерской, А. Кисориной, Е.Мазаевой, М. Матушевской, А. Наконечной, А. Орехович, С. Петуховой, А. Простаковой, А. Труханом, Е.Хабаровой).

<sup>102</sup> Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

существенными отличиями от челноков. Но то, что в СССР называлось частным предпринимательством – имеет сходные черты.

Для экономистов характерно выделять три крупных периода в истории предпринимательства в СССР: НЭП, первые послевоенные годы и завершение перестройки. Критерием такого выделения вполне в духе данной работы является масштабные кризисные периоды. И. Щербакова описывает также промежуточные стадии, проходившие в относительно стабильном климате. В общей сложности получилось 7 периодов, каждый из которых имеет характерные черты и далеко идущие последствия для формирования некоторых стратегий адаптации к переменам.

1. Послеоктябрьский период развития частного предпринимательства (1917-1920 гг.) противостояние слоев общества и, как его результат, - гражданская война. До 1918 года проводилась повальная национализация крупной частной собственности варварскими и часто безграмотными способами<sup>103</sup>. И к 1919-1920 гг. превышение расходов на эту деятельность над доходами составило 84%<sup>104</sup>. В это же время многие купцы закрыли свои производства и перевели капиталы в сферу производства товаров для войны. Государство стремилось удерживать монополию на ряд товаров, в том числе и на хлеб, что привело к острому дефициту.

Отсутствие товаров первой необходимости, пишет А. Давыдов, привело к стимуляции работы «мешочников»<sup>105</sup>. Такое самоснабжение властями не поощрялось, даже преследовалось, но до отмены хлебной монополии «мешочничество» не прекратилось.

К этому времени относится одно из первых описаний прародителей челноков тогдашними современниками. Систематизировал данные А. Давыдов<sup>106</sup>, и его заслуженно цитируют другие ученые. «Мешочников» описывали как энергичных, трудолюбивых, находчивых и физически выносливых людей, способных к силовым мерам и агрессивному поведению.

---

<sup>103</sup> Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М., 2000.

<sup>104</sup> Последние из могикан: красные купцы эпохи НЭПа: материалы и документы об уральских коммерсантах 1921-1928 гг. – Уфа, 2003, стр. 13-14. См. по Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. № 5

<sup>105</sup> Давыдов А.Ю. Нелегальное снабжение российского населения и власть (1917-1922 гг.): Мешочники. – СПб., 2002. с. 23. См. по Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

<sup>106</sup> Давыдов А.Ю. Нелегальное снабжение российского населения и власть (1917-1922 гг.): Мешочники. – СПб., 2002. С. 20-27, 121-123.

Существовало функциональное разделение на «мешочников-потребителей» и «мешочников-профессионалов». Первые добывали товары для своего ближайшего окружения, вторые, составлявшие более многочисленную и легальную группу, везли на продажу или обмен.

Социальный состав движения «мешочников» был крайне разнообразен: от безработных до преподавателей, от солдат до инвалидов и домохозяек...

Возможно, именно серьезные масштабы движения и негативное отношение к нему государства заложили базу для нелегальной экономики, которая и по сей день еще является важной составляющей экономики страны.

2. 1921-1927 гг. – период НЭПа – второй этап развития советского предпринимательства. Государство реализовывало стратегию, как сейчас бы сказали, поддержки малого предпринимательства, функционирующего целиком, внутри страны (до 20 человек, занятых в организации), с целью последующей замены частного управления на государственное<sup>107</sup>. Такая политика существенно способствовала предпринимательской активности. Причем по некоторым сохранившимся статистикам, можно заключить, что уже тогда сфера торговли была наиболее привлекательной для частного предпринимателя.

Правда, необходимо отметить, что не все согласны с таким описанием того времени. Например, М. Афанасьев приводил данные о вытеснении с рынков частных, особенно крупных, предпринимателей, а государственная и кооперативная сеть расширялись<sup>108</sup>.

Многие дожившие до наших дней представители движения «мешочников» к началу своего мешочничества накопили некоторый капитал и создали легальный бизнес. Правда, надо отметить, что далеко не все предпочли такой путь. Многие, очень многие, представители мелкого и среднего бизнеса того времени предпочли оставаться «в тени».

---

<sup>107</sup> Лютов Л.Н. Частная промышленность в годы НЭПа (1921-1929). – Саратов, 1994. С. 9, 57. См. по Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5.

<sup>108</sup> Афанасьев М. 1000 лет предпринимательства на Руси // Риск. 1991. № 2.

А в приграничных районах страны «мешочничество» приобрело совсем преступный оттенок: торговля контрабандными дефицитными промышленными товарами<sup>109</sup>.

3. В период 1927 – начало 1940-х гг. доля нелегальных частных предприятий резко возросла. Согласно ряду данных, в некоторых отраслях она достигала 99,5%<sup>110</sup>. Появившийся на предыдущем этапе экономический слой частных предпринимателей планомерно уничтожался административными мерами, а зачастую подвергался репрессиям.

В эти неурожайные годы государство увеличивало квоты на заготовку и экспорт зерна, что привело к постепенному введению карточной системы распределения дефицитных товаров. Причем и без того скудное снабжение доставалось только трудящимся и их иждивенцам. А, по некоторым оценкам, более 80% жителей страны, например, крестьяне, оказались за рамками карточной системы<sup>111</sup>. Огромное число людей были вынуждены буквально бороться за выживание.

Усилилась миграция в города, начался разгул спекуляции – индивидуальной перепродажи краденного, купленного и самостоятельно произведенного товара по ценам выше государственно-кооперативных. Уголовное преследование за спекуляцию вынуждало предпринимателей к повышенной бдительности и полной нелегальности.

На острый запрос общества потенциальные<sup>112</sup> и реальные предприниматели того времени ответили второй волной «мешочничества». Товары предназначались жителям сел и деревень<sup>113</sup>.

Катастрофическое положение в стране сменилось менее острым после снижения объемов экспорта зерна и введения государственной

---

<sup>109</sup> Егоров А. «Пропустишь спекулянта – мяса получишь!» (Псковские контрабандисты против советских пограничников) // Родина. – 2003. - №4. с. 81-84.

<sup>110</sup> Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М., 2000. с. 17. См по. Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

<sup>111</sup> Осокина Е.А. За фасадом «сталинского изобилия». – М., 1998. С. 84-89. См по. Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

<sup>112</sup> Фурсова В.В. Социальные источники пополнения группы предпринимателей / Рубеж (альманах социальных исследований). 1996. № 8-9. С. 22-48. С. 22.

<sup>113</sup> Осокина Е.А. За фасадом «сталинского изобилия». – М., 1998. С. 114, 143. См по. Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

поддержки села. И в 1935 году карточная система распределения была отменена.

Несколько снизившийся государственный гнет позволил развиваться аграрному предпринимательству, которое в то время держалось, в основном, за счет мелких подсобных хозяйств. Правда, результаты труда на этих подсобных хозяйствах, как правило, поступали по более высоким ценам на рынки, а не в кооперативы для реализации по государственным ценам. Борьба с этой ситуацией в числе прочего привела в 1939 году к перераспределению земли в пользу колхозов, рост обязательных колхозных поставок и количества трудодней. Крестьяне уже не могли обеспечивать себя с подсобных хозяйств, это стало одной из причин рождения нового продовольственного кризиса.

Нелегальное предпринимательство во второй половине 1930-х гг. было основной чертой экономики. И ужесточение мер по его ликвидации не заставило себя ждать. Однако обмен товарами и услугами, перепродажа по ценам выше государственных, все равно продолжали оставаться важной статьей дохода граждан.

4. Четвертый период включает войну и послевоенные годы. Тяжелое военное положение в экономике привело к юридической и фактической отмене большинства постановлений, запрещающих производство и реализацию продуктов с личных подсобных хозяйств<sup>114</sup>. Немирное время парадоксально привело к легализации частного предпринимательства в сферах торговли и услуг, а позже, и в области производства<sup>115</sup>.

5. В 1947 году государство вновь спровоцировало спад частного предпринимательства. На этот раз средством послужила денежная реформа: накопления обесценились, зарплаты сократились, а розничные цены, напротив, выросли (в 3 раза по сравнению с 1940 годом)<sup>116</sup>. Формально государство поддерживало свободную торговлю. Но

---

114 Давыдов А.Ю. Нелегальное снабжение российского населения и власть (1917-1922 гг.): Мешочники. – СПб., 2002. с. 335. см. по Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

115 Hessler J. A postwar Perestroika? Toward a History of Private Enterprise in the USSR // Slavic Review. – V. 57 N 3. – 1998. С. 523-529. см. по Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

116 Погребняк А.И. История торговли советского периода: Новые факты, суждения. – Красноярск, 2001. С. 160. См. по Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

деятельность теневого сектора не прекратилась. Она поддерживалась за счет неформальных социальных сетей посредников и была особенно распространена при специализированных или просто крупных магазинах.

6. Шестой этап продолжался до середины 1980-х годов и характеризовался стабилизацией и даже развитием нелегального предпринимательства. Специалисты говорили о внедрении теневой экономики в тело плановой<sup>117</sup>. Происходили реорганизация, дробление крупных предприятий и передача их из республиканского в местное подчинение. Сам процесс, а также то, что малые и средние организации финансировались по остаточному принципу, стимулировало истинную инновационную активность и раскрытие предпринимательских талантов (в том числе и теневых).

7. Рост экономической активности граждан – симптом перестройки и черта седьмого периода. Со второй половины 1980-х до начала 1990-х – время легитимации многих форм предпринимательской деятельности, отмена санкций за спекуляцию, открытие границ. В это время началась, так сказать, «нулевая» волна челночества: люди, обладающие высоким информационным ресурсом (например, партийные функционеры) начали активно использовать дефицит товаров народного потребления, низкое качество и одноплановость предлагаемого людям. Привозимые из-за границы вещи, как правило, не имели серьезных конкурентов на отечественном рынке. Такая же ситуация наблюдалась и в области частного производства и в сфере услуг.

Кооперативное движение набирало обороты и к 1989 году его продукция составляла 4,3% ВВП страны<sup>118</sup>. Правда, государство не предоставляло кооперативам никаких законных гарантий, не защищало от криминала. Поэтому к началу 90-х многие превратились в более независимые малые предприятия.

---

<sup>117</sup> Косалс Р. Теневая экономика как особенность российского капитализма // Вопросы экономики. – 1998. - №10. с. 62. См. по Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5

<sup>118</sup> Jones A., Moskoff W. Ko-ops: The Rebirth of Entrepreneurship in the Soviet Union. – Bloomington, 1991. с. 16-18. См. по Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5



Спрос на товары, отличные от тех, что предлагали государственные предприятия, был настолько велик, что позволял ценам «черного» рынка в десятки раз превышать официальный тариф.

Одно за одним снимались законодательные ограничения в производстве, продаже и перепродаже товаров и услуг, а вместе с ними исчезал «железный занавес», упрощался процесс выезда за рубеж.

К чести законодательных органов и государственных чиновников отметим, что уже начиная с 1990-х они рассматривали, а затем, реально претворяли в жизнь ограничения по ввозу-вывозу товаров. Но, увы, к настоящему времени пошлины практически уничтожили «челночную торговлю». А для малого и среднего бизнеса, для индивидуальных предпринимателей разработаны узко специализированные законы.

На основе этих данных И. Щербакова делает вывод о том, что «предпринимательская деятельность в СССР – традиционный способ выживания или получения прибыли в условиях дефицита товаров»<sup>119</sup>.

По мнению Ю.А. Левады, общество не в состоянии существовать без «предпринимателей», структурирующих «человеческий материал»<sup>120</sup>. И именно социальная группа предпринимателей – один из самых главных двигателей социальных трансформаций, обладающий средствами и возможностями реализовать свои интересы<sup>121</sup>. Что придает группе предпринимателей социально-необходимый характер<sup>122</sup>.

Итак, предпринимательская активность перехода в торговлю в ответ на изменения в обществе – не уникальное изобретение 90-х, а повторяющаяся адаптивная реакция социума. То есть люди в любые времена при возникновении социальных трудностей обращались к торговле. Таким образом, челноки – в социально-историческом контексте предстают гораздо меньшими новаторами, чем в ситуативном, даже макросоциальном контексте.

---

<sup>119</sup> Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5 с. Последняя.

<sup>120</sup> Левада Ю.А. Элита и «масса» в общественном мнении: Проблема социальной элиты // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. — 1995. — №6.

<sup>121</sup> Заславская Т.И. Структура современного российского общества // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. — 1995. — №6.

<sup>122</sup> Качанов Ю.Л. Начало социологии. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетей. — 2000. — С. 187

В завершении этого параграфа напомним, что история и будущее предпринимательской деятельности – это всего лишь часть процесса экономического развития. А процесс преобразования экономики – «жизненный нерв<sup>123</sup>», но всего лишь часть масштабного процесса социальной трансформации российского общества, относительно которого мы выслушивали суждения респондентов.

#### **1.4. Челноки как социальная группа**

Явление челночества появилось и начало набирать обороты в условиях социальных трансформаций, во время распада СССР, его политической, социальной и экономической системы.

«Челночество» – социальное явление, интересное для социологов тем, что в этой группе вырабатывались стратегии адаптации к рыночным условиям и формировались такие постсоветские ценности, как индивидуализм, предпринимательская инициатива, отношение к деньгам как к капиталу, восприятие карьеры как развитие своего дела, и пр.<sup>124</sup>.

В самом начале челноков можно было только условно называть группой, но ситуация очень быстро изменялась, и разрозненное сообщество стало уверенно обретать черты социальной группы.

Понятие социальной группы используется давно и вариации определения есть в трудах практически каждого социолога-классика<sup>125</sup>.

Можно определять группу как совокупность людей, которые определенным образом взаимодействуют друг с другом, осознают свою принадлежность к данной группе и считаются членами этой группы с точки зрения других<sup>126</sup>. Или как одну из главных форм взаимодействия людей, их генерализованная, суммированная социальная позиция, соотношенная с удовлетворением потребности, занимающих ее индивидов, в осуществлении совместных действий.

---

<sup>123</sup> Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества Академия народного хозяйства при Правительстве РФ. Москва. Изд-во «Дело», 2002, с. 155.

<sup>124</sup> Тихонова Н.Е., Чепуренко А.Ю. Предпринимательский потенциал российского общества / Мир России. 2004. Т. XIII. № 1. С. 116-145.

<sup>125</sup> Например, Зиммель Г. Социальная дифференциация. М., 1909, с.22-23, Гоббс Т. Избр. произв. Т.2. М., 1964, с.244-245, Гумплович Л. Основы социологии. СПб., 1899, с.13, Homans G.C. The human group. N.Y., 1950 и пр. и др. Э.Дюркгейм, Г.Тард, Г.Зиммель, Л.Гумплович, Ч.Кули, Ф.Теннис и др., предпринимали концептуальные попытки осмысления социальных групп, через соотнесение групповых процессов с поведением индивида или через объединяющую групповую связь и пр.

<sup>126</sup> Merton R. Social theory and social structure. N.Y., 1957.

Традиционно в дефиниции социальной группы включают 4 главных характеристики:

- Стереотипические атрибуты, «ярлыки», характерные особенности, по которым не-члены группы ее распознают.
- Социальное взаимодействие, которое осуществляется с применением коммуникативных кодов.
- Идентификация членов группы, т.е. самоотнесение к группе с определением «мы и другие» и установлением фильтров на входе и выходе из группы, а также определением социальных границ<sup>127</sup>.
- Освоение членами группы стереотипов и установок, характерных для группы<sup>128</sup>.

**Социальные функции группы.** Для нашей работы самое главное в понимании социальной группы, вслед за Э.Дюркгеймом<sup>129</sup>, то, что она представляет собой совокупность людей, не просто имеющих общий социальный признак, но именно выполняющих общественно значимую функцию<sup>130</sup>. Согласно опросу, россияне признают значимость челночной торговли для страны, хотя и не уверены до конца, положительная или отрицательная нагрузка у этой функции<sup>131</sup>.

Треть (37%) полагают, что челночная торговля – это хорошо для страны, еще треть (38%) – что плохо. Остальные (25%) не могут оценить его значение.

Диаграмма. Ответ на вопрос: *«Как Вы думаете, челночная торговля - это в целом хорошо или плохо для страны?»* (в % к N= 1800 чел.)



<sup>127</sup> Гидденс Э. Последствия модернити // Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. Вл.Иноземцева. М., 1999

<sup>128</sup> Хаббитуализация по П.Бурдьё. Бурдьё П. Социология политики. М. «Социо-Логос», 1993

<sup>129</sup> Дюркгейм Э. Самоубийство. Социологический этюд. СПб., 1912, с.266

<sup>130</sup> Антипина Г.С. Теоретико-методологические проблемы исследования малых социальных групп. Л., 1982

<sup>131</sup> Здесь и далее в таблицах и диаграмма приведены количественные показатели, полученные в репрезентативном всероссийском опросе Фонда «Общественное мнение», проведенном 25-26 июня 2005 г., Фондом "Общественное мнение" на выборке в 1800 респондентов.  
[http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom0526/domt0526\\_3/d052624](http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom0526/domt0526_3/d052624)

Положительное социальное значение заключается в решении проблемы товарного дефицита (41% ответов), способствовало развитию экономики, торговли, малого и среднего бизнеса (5%) и дало возможность для этой группы людей выжить и разбогатеть (6%). А впоследствии дало основу для развития новых социальных институтов и социальных групп.

Негативное воздействие челночества на жизнь в стране участники опроса обосновали гораздо обширнее: высокие цены, переизбыток импортных товаров, высокие цены, утечка капитала за рубеж (18%), бесконтрольное распространение некачественных товаров (17%), общее отсутствие законности и порядка (7%), потеря квалифицированных специалистов (1%), приток мигрантов (1%) и даже снижение уровня жизни, безработица и социальное расслоение (1%) и упадок морали.

**Формы социальной активности.** Социальная группа челноков представляет собой слой прото-предпринимателей<sup>132</sup>. Представители этой группы проявили быструю и неподготовленную социально адаптацию к изменившимся условиям жизни. Такая адаптация путем освоения внешних условий «под себя» (coping), может оказаться симптомом невыявленных социально-личностных предпосылок инновативной деятельности. Челнокам приходилось выстраивать свою жизнь в условиях рушащихся ценностей и идентичностей.

Группа челноков возникла как новая профессиональная группа и как экстренный ответ на социальные трансформации. Мы понимаем под термином эмерджентный – кальку с английского (emergency) - непредвиденный случай, крайняя необходимость, критическое положение<sup>133</sup>. И понимание П.Блау эмерджентности как синергетической характеристики системы, когда свойства системы не определяются простой суммой входящих в нее частей, принимается в нашей работе как верная, но не ключевая при рассмотрении группы<sup>134</sup>.

Но, так или иначе, для практического применения концепции социально-результативной активности субъектов истоки менее важны, чем последствия.

---

<sup>132</sup> Тихонова Н.Е., Чепуренко А.Ю. Предпринимательский потенциал российского общества / Мир России. 2004. Т. XIII. № 1. С. 116-145.

<sup>133</sup> Термин предложен на одном из регулярных заседаний отдела исследований социальных трансформаций ИС РАН руководителем отдела Е.Н. Даниловой. Используется в работе на данном этапе как гипотетический и крайне научно-привлекательный.

<sup>134</sup> Blau P. Social Exchange // International Encyclopedia of the Social Sciences. V. 7. N. Y.: Macmillan. 1968. P. 453.

В практической сфере заметно, что агенты часто не могут осознать и даже представить себе последствия собственных действий, не говоря уже о сумме своих и чьих-то еще признаков социальной активности. Отсюда «эмерджентность» - непредвиденность, - свойственная, например, трансформациям российской действительности.

Поэтому в данной работе мы акцентируемся на форме кризисного<sup>135</sup> или эмерджентного неформального мелкого предпринимательства, которое в простонародье называют «челночеством».

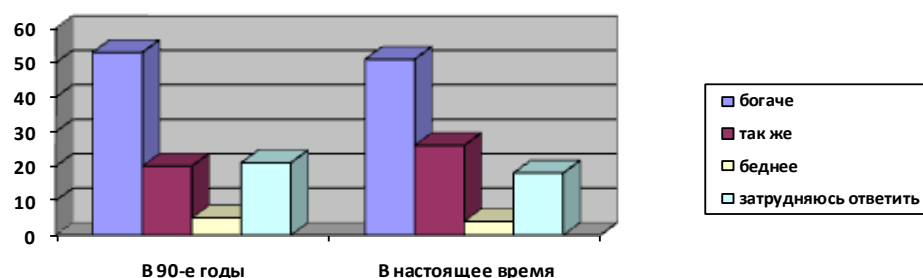
Помимо возрастных, так сказать эволюционных кризисов идентичности, экстренные, эмерджентные, спровоцированные глубокими инновациями, ведут либо к разрушению, либо к корректировке прежней системы идентичности. Существует мнение, что трансформации идентичности – это более чем естественный процесс. И процесс изменения идентичности – суть процесса и самая яркая черта, исконно присущая процессу<sup>136</sup>. Мы останавливаемся на том, что жесткие массовые общественные инновации, влияющие на неподготовленный внутренний мир граждан, вызывает все же аномальный слом идентичностей, который, впрочем, может привести к позитивным социальным и личностным результатам.

Диаграмма. Ответ на вопросы: *«По вашему мнению, в 90-е годы "челноки" жили богаче, чем большинство россиян, беднее или так же?»* и *«А нынешние "челноки" живут богаче, чем большинство россиян, беднее или так же?»* (в % к N= 1800 чел.)

---

<sup>135</sup> Щербакова И. Синяя Птица российских «челноков» / «Социальная реальность». М. 2006.

<sup>136</sup> См. по Белинская Е.П. Идентичность личности в условиях социальных изменений / Дисс... док.психол. наук. М. 2006. с. 110.



**Группа челноков как социальное явление.** Явление челночества в России можно отнести к массовым: согласно анализу С.Г.Климовой<sup>137</sup> по экспертным оценкам челночный бизнес создает около 6,5 млн. рабочих мест в России, из которых приблизительно 210 тыс. – в столице<sup>138</sup>.

Экспертные оценки заметно расходятся. Например, по мнению лидера общественного движения работников розничной торговли и малого предпринимательства А. Насонова, в начале 90-х гг. в этот бизнес было вовлечено примерно 1 млн. человек.<sup>139</sup> По другим оценкам, число занятых в челночной торговле в 90-е годы составляло 10 млн. чел.<sup>140</sup>

Если основываться на данных переписи населения 2002 года, то с некоторыми допущениями относительно трудоспособного населения (16-59 лет – 89 млн. человек) и старше (29,8%), приблизительно 4,5 млн. человек в тот или иной период своей жизни занимались челночной торговлей. По мнению С.Г.Климовой<sup>141</sup>, это, скорее всего, минимальная численность, «поскольку доля людей, занимавшихся челночной торговлей, выше в приграничных регионах и крупных городах». С.Г.Климова пишет, что в наибольшей степени челночная торговля была распространена в Центральном и Дальневосточном федеральных округах. В нашем исследовании люди чаще говорили, что их знакомые или родственники занимались челночной торговлей (25% и 22% соответственно).

<sup>137</sup> Климова С.Г. Челноки: бегство от нужды или погоня за шансом / «Социальная реальность». 2006. № 2. Климова С.Г. .: Челночная торговля. ФОМ. 2006.

[http://bd.fom.ru/map/projects/dominant/dom0526/domt0526\\_3](http://bd.fom.ru/map/projects/dominant/dom0526/domt0526_3)

<sup>138</sup> Майоров С.. Челноки. Маршруты и привычки. Отечественные записки, 2002, №7, С. 415; Иванов Д. Челноки вымирают. Кто придет им на смену? РОДНАЯ ГАЗЕТА" № 25(60), 02 июля 2004 г., полоса 19; С. Климова. Челноки: бегство от нужды или погоня за шансом?/Социальная реальность; 2006, №2, С. 26.

<sup>139</sup> Неймышева Н., Гришин А.. Добить челнока! – Так правительство поможет легпрому. Ведомости, 19.12.2001.

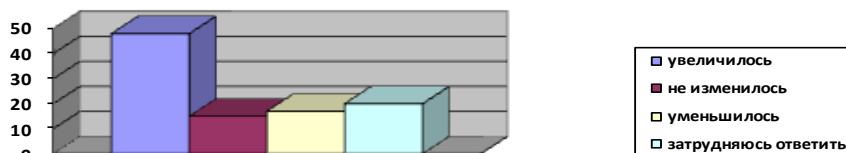
<sup>140</sup> Иванов Д. Челноки вымирают. Кто придет им на смену? РОДНАЯ ГАЗЕТА" № 25(60), 02 июля 2004 г., полоса 19

<sup>141</sup> Климова С.Г. .: Челночная торговля. ФОМ. 2006.

[http://bd.fom.ru/map/projects/dominant/dom0526/domt0526\\_3](http://bd.fom.ru/map/projects/dominant/dom0526/domt0526_3)

По ощущениям современников (48%) количество тех, кто занимается челночным бизнесом, по сравнению с 90-ми только возросло. Еще 15% полагают, что число челноков не изменилось, и только 17% думают, что их ряды поредели.

Диаграмма. Ответ на вопрос: «Если сравнивать с 90-ми годами, то там, где вы живете, количество людей, занимающихся челночной торговлей, увеличилось, уменьшилось или не изменилось?» (в % к N= 1800 чел.)



Опрос ФОМ показал, что 58% россиян относятся к челнокам положительно. А отрицательно – 19%.

Фокус-группы, проведенные параллельно с опросом в Москве, Санкт-Петербурге и Воронеже предоставили обоснование положительных оценок: уважение к силе воли, целеустремленности, смелости, работоспособности, самостоятельности, предприимчивости, коммуникабельности и пр.

Негативные оценки детерминированы такими воспринимаемыми качествами челноков, как лживость, нечестность, беспринципность, хитрость, изворотливость, жадность, алчность и пр.

Таблица. Воспринимаемые *позитивные* качества челноков (в % к N= 1800 чел.). Затруднились ответить 32%.

Сильные личности (сила воли, целеустремленность, смелость и др.)	23
Решительность, целеустремленность, упорство	12
Смелость, мужество, готовность к риску	6
Сила воли, выносливость	4
Терпение, спокойствие, выдержка	3
Уверенность в себе	2
Твердость, жесткость	<1
Деловые люди (работоспособность, предприимчивость, самостоятельность и др.)	20

Активность, энергичность, предприимчивость, мобильность	14
Работоспособность, трудолюбие	6
Ответственность, самостоятельность	1
Коммуникабельность, общительность, хорошее владение речью	6
Стремление выжить, заработать, разбогатеть	3
Ум, сообразительность	3
Способность к торговле, умение торговать	3
Физическое и психическое здоровье	2
Гибкость, приспособляемость	1
Обыкновенные люди	1
Образованность, грамотность, воспитанность	1
Доброта, доброжелательность, порядочность	1
Деньги, капитал	1
Затрудняюсь ответить, нет ответа	32

Таблица. Воспринимаемые *негативные* качества челноков (в % к N= 1800 чел). Затруднились ответить 32%.

Хамство, грубость, нахальство	10
Жадность, алчность, жажда наживы, думают только о себе	7
Расчетливость, ловкость, хитрость, изворотливость	4
Стремление выжить, заработать, разбогатеть	3
Лживость, нечестность, беспринципность	3
Воры, жулики, спекулянты	3
Гибкость, приспособляемость	1
Общие отрицательные суждения	<1
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>«В них все отрицательно»; «все плохие»; «не хорошие»; «отрицательные»; «плохие»; «сволочным...».</i></li> </ul>	

Отдельно отметим, что умение адаптироваться (эффективная стратегия адаптации) и стремление выжить отмечают 4% респондентов, не имеющих специального социологического образования.

Интересно, что в 2005 году отторжения к челночеству не было у 20% россиян. При определенных условиях они могли бы заняться челночной торговлей. Правда, тех, кто не стал бы этого делать ни при каких условиях все же больше – 68%. Первый ответ чаще выбирали молодые россияне в возрасте 18-35 лет (32%) и люди с высшим образованием (27%). В свете финансового кризиса, эти данные можно рассматривать как косвенное



подтверждение или опровержение готовности к самореализации в сфере малого бизнеса.

**Человеческий ресурс группы.** Несмотря на то, что группа респондентов-челноков из репрезентативного всероссийского опроса ФОМ мала для обобщений, С.Г. Климова, опираясь на экспертные оценки и журналистские тексты, делает предположение, что челноки – люди со «средними социальными ресурсами: не самые «слабые», но и не самые «сильные» (со средним уровнем образования, средними доходами, представители младшей и средней возрастных групп). Иными словами, «челнок» это, скорее всего, «средний россиянин»<sup>142</sup>.

Данное предположение подкрепляется, например, исследованием Центра изучения проблем вынужденной миграции ИСЭПН в 2000 г. и их исследованием трудовой миграции из малых городов<sup>143</sup>. Согласно результатам этого исследования, челноками работают самые образованные среди людей, уезжающих из малых городов с целью улучшить материальное положение. Только 10% мигрантов не имели высшего образования. Кстати, в группе челноков, по данным этого исследования больше всего людей среднего возраста и только 4% молодежи и 10% пожилых.

Выводом служит мнение, что заниматься коммерческой миграцией проще людям среднего возраста, когда уже есть определенный уровень образования, жизненный опыт, начальный капитал, и это дополнено физической силой и здоровьем, необходимым для тяжелого физического и морального труда».

Около 60% в группе – женщины. Однако это преобладание может объясняться не только психологическими характеристиками, но и институциональными причинами. В 1990-1998 гг. численность занятых уменьшилась на 11,7 млн. чел. При этом численность занятых мужчин сократилась на 3,8 млн. чел., а женщин – на 7,8 млн. чел.<sup>144</sup>.

---

<sup>142</sup> Там же

<sup>143</sup> [http://www.rantal.ru/index.php/article/view/355.html?rantal\\_id=405354bb57f2553c884783c6c6b20cfe](http://www.rantal.ru/index.php/article/view/355.html?rantal_id=405354bb57f2553c884783c6c6b20cfe) Флоринская Ю., Рощина Т. Трудовая миграция из малых городов России: масштабы, направления, социальные эффекты. 04.11. 2004. См. по Климова С.Г. .: Челночная торговля. ФОМ. 2006. [http://bd.fom.ru/map/projects/dominant/dom0526/domt0526\\_3](http://bd.fom.ru/map/projects/dominant/dom0526/domt0526_3)

<sup>144</sup> Хоткина З.А. Гендерный подход к анализу труда и занятости, М. 2007

По данным представительного опроса ФОМ<sup>145</sup>, на 2005 год 10% россиян говорили, что либо сами занимаются челночной торговлей (1%), либо родственники (4%), либо знакомые (5%).

Более того, 8% россиян говорят, что им или кому-то из их окружения удалось стать состоятельным человеком благодаря челночной торговле. Интересно, что по ощущениям россиян, челноки жили богаче других людей и в 90-е (53%) и сейчас (51%).

**Способы коммуникации внутри группы.** Самая яркая (по чисто внешнему атрибуту) характеристика, «ярлык», челноков – не частые поездки за рубеж или в соседние области, не постоянный интерес к спросу и размышления об инвестициях и доходности (говоря современным языком), а огромные клетчатые сумки, в которых возили товары сначала только из Китая, а потом и из других стран.

Социальное взаимодействие челноков было более позитивным и плотным в начале их работы, когда еще в социальном поле присутствовали взаимовыручка и помощь, когда за границей они подсказывали друг другу алгоритм действия, селились вместе в отелях, сторожили вещи друг друга, вместе преодолевали трудности таможни и нападки рэкеты, а на рынках обменивались информацией о спросе на товары, особенностях сбыта и пр. Дальше, по мере развития челночества, социальное взаимодействие стало более конкурентным, но не стало менее интенсивным. На смену помощи пришла борьба за клиента.

С начала 90-х челноки ощущали себя либо изгоями традиционного общества, либо первопроходцами, т.к. в советское время предпринимательства как такового не существовало. Такой антагонизм усиливал идентификацию, хотя и не делал ее менее болезненной. И на первых порах, включение в челноки происходило почти по клубной системе, действующие информировали и фактически приглашали новых.

А социальная реальность, необходимость зарабатывать и осваивать новую социальную среду и ситуацию, заставили постепенно освоить эффективные правила поведения, которые переросли в стереотипы и установки группы челноков.

Можно говорить, что социальная группа представляет собой в

---

<sup>145</sup>Здесь и далее в таблицах и диаграмма приведены количественные показатели, полученные в репрезентативном всероссийском опросе Фонда «Общественное мнение», проведенном 25-26 июня 2005 г., Фондом "Общественное мнение" на выборке в 1800 респондентов.  
[http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom0526/domt0526\\_3/d052624](http://bd.fom.ru/report/map/projects/dominant/dom0526/domt0526_3/d052624)

большей мере социальную позицию членов группы, чем просто множество людей, объединенных формальными или неформальными признаками<sup>146</sup>.

Итак, существенно сокращая сказанное, получаем, что эмерджентные социальные трансформации приводят к кризису идентичности и вынуждают к поиску новых или реализации существующих стратегий адаптации. Адаптация стимулирует формирование новых ролей и социальных практик, которые содержат новые сочетания ценностно-смысловых установок или полностью новые установки. Эти инновационные характеристики оказывают влияние на социальный контекст и являются одной из детерминант макросоциального развития.

На основе описания группы челноков, пришедших в эту сферу деятельности в 90-х годах, с позиции личностных и социальных ресурсов, был предпринят еще один шаг к пониманию внутренних и внешних причин перехода людей в новую для них, прото-предпринимательскую сферу деятельности. В дальнейшем можно рассматривать зарождение челночества как эмерджентной прото-предпринимательской, профессиональной деятельности<sup>147</sup>, в ракурсе исследования процессов формирования и функционирования предпринимательства, профессиональной идентичности и адаптационных стратегий.

Правовой регуляции существования группы в обществе на момент исследования не существовало. Были только общественные практики, относящиеся к регулированию торговли, таможенных взаимоотношений и пр.

Челноки являли собой пример активной адаптации, приносили в общество новые практики частного предпринимательства, тем самым меняя социальную среду. Косвенно влияли на разработку законодательной базы и развитие крупного предпринимательства.

Социальная функция группы челноков включает себя самозанятость и предоставление рабочих мест, пусть даже небольшому числу людей. К тому добавляется снижение дефицита и обеспечение многообразия товара, которое не могли предоставить разрушающиеся государственные структуры.

---

<sup>146</sup> Качанов Ю.Л., Шматко Н.А. Проблема реальности в социологии: как возможна социальная группа? // Социологические исследования". 1996. № 12, с. 90-105

<sup>147</sup> Климова С.Г. Концептуализации роли «челнока» ее исполнителями. «Социс». №4, 2008 г.

Челноки сами выбрали процесс адаптации к изменившимся условиям и сами искали реализации своей стратегии.

### **1.5. Адаптивные стратегии в переходный период и кризис идентичности**

Состояние людей в «переходном обществе» в ситуации аномии неизбежно требует адаптации или реадaptации к новым условиям. Это, в свою очередь, ведет к кризису идентичности, сложившегося представления о «Я», «Мы» и «Они». Люди теряют ориентиры в социальном пространстве.

Эта проблематика традиционно рассматривается в социологии и психологии, но в последние годы особенно.

Сама тема адаптации довольно неоднозначная. В традиционных теориях часто отмечают процесса адаптации как пассивный. Но мы говорим именно об активной адаптации, опираясь на эмпирические и теоретические обоснования современных авторов.

#### **1.5.1. Индивидуальные адаптационные стратегии в условиях меняющегося общества**

В любое время социальная адаптация – это некое социальное приспособление к инновациям и в той или иной мере успешное или неуспешное встраивание в новый миропорядок. Однако формы, стратегии, способы адаптации в период «шокирующих инноваций» совершенно новые<sup>148</sup>.

Предложены различные категоризации адаптационных стратегий<sup>149</sup>. Одной из самых общих классификаций адаптационных стратегий служит диада: пассивная-активная адаптация. Второй полюс предполагает набор активных и осознанных действий по овладению внешними обстоятельствами (в психологии – coping – совладание).

---

<sup>148</sup> Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция М.: Дело, 2002.; Козырева П.М. Процессы социальной адаптации россиян в трансформирующемся обществе. Дисс... д-ра социол. наук. 2004; Данилова Е.Н. Социальные идентификации в трансформирующемся обществе // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ /под ред. В.А.Ядова. М., 2005. С. 324-364 и др.; Реан А.А. К проблеме социальной адаптации личности / Вестник Санкт-Петербургского университета. 1995. сер. 6. Вып. 3 (№20); Березин Б.Б. Психическая и физиологическая адаптация человека. Л. 1988; Шпак Л.Л. Социокультурная адаптация: сущность, проблемы, направления: Автореф. дис. ...д-ра, филос. наук. Кемерово, 1991; Кузнецов П.С. Социологическая теория социальной адаптации: Автореф. дис. ...д-ра, социол. наук. Саратов, 2000. С. 14; Шабанова М.А. Социальная адаптация в контексте свободы / Социологические исследования. 1995. №9. С. 81-88 и др

<sup>149</sup> Encyclopedia of Psychology. H. J. Eysenck, W. Arnold, R. Meili (Ed.). Herder- Herder. N.Y., 1972. Vol.1. P.25; Philips L. Human adaptation and his failures. New York, 1968;

Адаптационные стратегии, как пишет Т.И. Заславская, не только позволяют людям встроиться в новые обстоятельства жизни, но и оказывают влияние на сами трансформационные процессы в масштабах страны.

М.А. Шабанова рассматривает социальную адаптацию в контексте свободы<sup>150</sup>. Автор разделяет добровольную и вынужденную адаптацию. И по другому критерию – разрушительную и созидательную. Добровольная адаптация характеризует ситуации, в которых согласованные в процессе соотнесения личности со средой или не подлежавшие такому согласованию новые ценности и способы действия, которые предлагает социальная среда, не противоречат «скорректированной» или прежней системе ценностных ориентаций, открывающимся возможностям.

Вынужденная адаптация характеризует ситуации, в которых направления и методы преобразований не соответствуют представлениям и установкам индивида, который, правда, в конечном счете, должен с ним считаться, чтобы удовлетворить свои жизненно важные цели. Созидательную или прогрессивную адаптацию определяют те виды контакта с преобразуемой социальной средой, которые приносят субъекту больше приобретений, чем потерь.

Н.Ф. Наумова полагает, что слом баланса персональных интересов в принципе, по любой причине, ведет к уменьшению чувства социальной защищенности и порождает три типовых реакции: усиление принципа «каждый сам за себя» (индивидуальная социальная мобильность, личные интересы), увеличение стремления защиты персональных интересов через групповые (групповой эгоизм) и усиление социального сравнения (стихийный процесс, который может не иметь внешних проявлений, а может детерминировать агрессию)<sup>151</sup>.

Предложены и другие классификации<sup>152</sup>. К настоящему времени мы располагаем данными статистик массовых опросов и можем проследить динамику адаптационных процессов.

---

<sup>150</sup> Шабанова М.А. Социальная адаптация в контексте свободы / Социологические исследования. 1995. №9. С. 81-88

<sup>151</sup> Наумова Н.Ф. Жизненная стратегия человека в переходном обществе / Социологический журнал. - 1995. - № 2.

<sup>152</sup> Так, Н.Наумова выделяет внешнюю адаптацию как начальный этап, внутреннюю как освоение новых условий и адаптацию в стратегии выживания (Наумова Н.Ф. Жизненная стратегия человека в переходном обществе // Социологический журнал. 1995. №2. С. 20—21).

Заметим, что в отечественной литературе адаптационные стратегии часто отождествляются со стратегией выживания. Однако встречается и более широкое понимание термина. Об этом будем говорить ниже.

Одну из наиболее развернутых классификаций поведенческих стратегий в условиях трансформаций предложила Т.И. Заславская. Она выделила функциональных поведенческих стратегий (конструктивный, деструктивный и смешанный), которые в сочетании с четырьмя базовыми классами поведенческих стратегий<sup>153</sup> (достижительные, адаптационные, регрессивные и разрушительные) дают 8 функциональных типов поведенческих стратегий в условиях трансформирующего общества.

1. Конструктивные достижительные стратегии наиболее позитивны по своим последствиям для общества, а потому наиболее социально желательны. На практике к этому виду относятся следующие поведенческие конструкторы:

- Использование новых экономических, институциональных и информационных возможностей для повышения своего социального ресурса: образования, квалификации, положительного опыта работы.
- Активный поиск работы, в изменившихся условиях обеспечивающей возможность более полной реализации личностного, трудового и интеллектуального потенциала.
- Последовательное должностное и профессиональное продвижение, расширяющее права и обязанности граждан.
- Занятие легитимным предпринимательством или индивидуальной трудовой деятельностью, совмещение труда по найму с мелким личным бизнесом.
- Повышение доходов не только за счет заработной платы, но и с помощью использования различных легитимных финансовых инструментов (вложения в ценные бумаги, в недвижимость, сдача принадлежащего в аренду и пр.).

2. Достижительные стратегии бывают также и деструктивными: нелегитимные способы достижения высокого социального статуса, приобретения материального благополучия. Примеры: взяточничество,

---

<sup>153</sup> Там же. С. 510-511.

«откаты», использование служебного положения в личных целях. Эта стратегия в государственных масштабах крайне разрушительна для общества.

3. Третий вариант достижительной стратегии неоднозначно влияет на трансформацию общества. Например, эмиграция из России наиболее квалифицированных кадров. С одной стороны, уровень жизненного потенциала страны снижается из-за того, что интеллектуальные действия происходят на другой территории. Но нужно констатировать и повышение потенциала, т.к. не имея возможности масштабной работы в России, профессионалы все же реализуют свои возможности.

4. Конструктивные адаптационные стратегии менее амбициозны. Они, как упоминали выше, имеют целью сохранение или минимизацию снижения прежнего статуса. К этому типу относятся:

- Интенсификация труда по основной профессии за счет совместительства и легальных приработков.
- Сочетание работы по основной специальности с другими легальными видами оплачиваемого труда.
- Изменение ближайшего социального окружения на более успешное: переход из деградирующих отраслей в развивающиеся, из убыточных организаций в прибыльные, переезд из малых поселков в крупные города.

5. В основе деструктивных адаптационных стратегий лежат способы поведения, которые позволяют субъектам выжить и приспособиться к изменению среды только при условии существенного снижения статуса и ухудшения качества жизни. Конкретные способы:

- переход от более квалифицированного труда к менее квалифицированному, но лучше оплачиваемому.
- самообеспечение некоторыми продуктами питания за счет тяжелого труда на подсобных хозяйствах.
- отказ от платных услуг, компенсация его усиленной домашней работой в ущерб воспитанию детей, культурному и физическому отдыху.

6. Примером неоднозначных адаптационных стратегий Т.И. Заславская считает деятельность «челноков» и другое вынужденное

использование любой возможности приработка. Возможно, с этим предположением стоит согласиться из-за того, что общество проигрывает с потерей многих представителей квалифицированных профессий, но приобретает от насыщения рынка товарами. Правда, мы с вынужденностью перехода в «челноки» полностью согласиться не можем<sup>154</sup>.

7. Под регрессивными поведенческими стратегиями автор концепции понимает сознательный, но обычно вынужденный отказ от попыток адаптироваться к новой ситуации; социальное отчуждение и «пассивно-фаталистическое перенесение трудностей». Конкретные выражения колеблются от ограничения личных и семейных потребностей, распродажи имущества, обнищания до нищенства, бродяжничества, проституции пр.

Пороговым критерием нищеты социологи, например, называют отказ от посещения и приема гостей, т.е. распад социальных связей. Хотя, безусловно, это не единственный критерий<sup>155</sup>.

8. Разрушительные поведенческие стратегии являются либо следствием крайнего возмущения, либо необратимой социальной эксклюзией. Первый вариант получает выражение в массовых протестных действиях, второй вариант – преступления разной степени тяжести.

По данным многолетнего мониторинга Н.И.Лапина, в начале трансформации характерной реакцией было несогласие с проводимыми реформами (дезадаптивное состояние), а возможно, протест против любых изменений. Спустя 10 лет после распада СССР в обществе уже доминировали процессы адаптации: аномия сменилась легитимизацией новых ценностей и норм<sup>156</sup>.

Ю.А. Левада на базе многолетних массовых опросов выделил 5 групп по критерию самооценки успешности адаптации. Респонденты выбирали один из вариантов ответа:

I «Я никак не могу приспособиться к нынешней жизни»

---

<sup>154</sup> Климова С.Г. Челноки: бегство от нужды или погоня за шансом / «Социальная реальность». 2006. № 2.

<sup>155</sup> Гордон Л.А. Четыре рода бедности в современной России\*// Социологический журнал. 1994. №4. С. 19.

<sup>156</sup> Лапин Н. И. Инверсия доминантных процессов социокультурной трансформации и ее акторы // Кто и куда стремится вести Россию?.. Акторы макро-, мезо-, и микроуровней современного трансформационного процесс а/ Под ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001. С. 109.



II «Я свыкся с тем, что пришлось отказаться от привычного образа жизни; жить, ограничивая себя в большом и в малом»

III «Мне приходится «вертеться», хвататься за любую возможность заработать, лишь бы обеспечить себе и близким терпимые условия жизни»

IV «Мне удалось использовать новые возможности, чтобы добиться большего в жизни»

V «Я живу, как и раньше, для меня в последние годы ничего особенно не изменилось»<sup>157</sup>.

Им были, соответственно присвоены, названия и некоторые характеристики.

Первую категорию образуют неприспособляемые, люди, реализовавшие «разрушающую адаптацию». Они вынуждены предельно снижать уровень собственных запросов и статусных притязаний и крайне негативно оценивают такое снижение. Эта группа, согласно результатам опросов, самая старшая по возрасту (более половины — старше 60 лет, средний возраст 56 лет), в ней менее всего лиц с высшим образованием (6%) и почти две трети с образованием ниже среднего. Здесь наименьшая доля столичных жителей.

Во второй группе – «изолирующая» адаптация – респонденты, которые полагают, что для них ничего особенного не изменилось, находят определенную нишу, из которой происходящие перемены не видны или кажутся малозначительными. Группа несколько «моложе» предыдущей 42% старше 60 лет, при среднем возрасте 52 года, в ней самая высокая доля женщин, заметно больше высокообразованных, чем в предыдущей группе, а распределение по типам поселений почти соответствует среднему по всему населению, но доля столичных жителей меньше средней.

В третьей группе - вынужденные вертеться. «Понижающая адаптация» предполагает использовать непривычные для представителей группы средства поддержания наличного, или сниженного, статуса. Средний возраст в этой группе 39 лет, более 50% — от 30 до 50 лет, только 6% — старше 60. Здесь большинство составляют мужчины. Значительно выше и образовательный потенциал: доля высокообразованных — на среднем

---

<sup>157</sup> Левада Ю.А. «Человек приспособленный» / Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1999. № 5 (43); Левада Ю.А. Варианты адаптивного поведения / Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2002. № 1 (57); Левада Ю.А. Рамки и варианты исторического выбора: несколько соображений о ходе российских трансформаций // Куда пришла Россия?.. Итоги социетальной трансформации / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2003

уровне, доля среднеобразованных — наибольшая, низкообразованных — меньше, чем в любой другой группе.

Четвертая группа с «повышающей адаптацией» характеризуется тем, что ее представители нашли для себя новые возможности, обрели новые инструментальные средства для удовлетворения своих растущих потребностей. Это самая молодая группа, большинство ее представителей в возрасте до 30 лет, при среднем 31 год, самая «мужская» — 55% и самая высокообразованная — более 67%. В группе повышено представительство больших и средних городов и самая малая доля сельского населения. Наши челноки должны бы принадлежать этой категории.

И пятая группа фиксирует отсутствие изменений. В ней средний возраст — 35 лет, но преобладают в ней женщины, доля высокообразованных уступает лишь группе IV.

П.М. Козырева выделила 4 типа адаптации по критериям «конформизма — нонконформизма» и «толерантности — интолерантности».

Первый тип адаптации как бы удерживает уходящие политические и экономические ценности, он характеризуется тягой к «светлому прошлому» и имперской великодержавности. У представителей его доминирует пассивная адаптация и «выживание». Второй тип возникает с принятием новых политических ценностей, но тяготением к прежним экономическим: поддержка демократических свобод вместе с экономикой государственного регулирования. В третьем типе, наоборот, доминируют новые экономические одновременно со старыми политическими ценностями: идеалы державности и нового «дикого рынка». Это уже полуактивная адаптация. И четвертый тип характеризуется принятием новых ценностей и в политической сфере и в экономической. Его идеалы: правовое государство, гражданское общество и цивилизованный рынок. Представители этого типа демонстрируют активные стратегии и способы адаптации.

Эмпирические данные за 10-летний (ориентировочно 1993-2003) период показали, что архаический I тип постепенно теряет свои позиции (с 30—25 до 20—15 %); инновационный IV тип очень медленно, но постепенно увеличивается (с 5—10 до 15—20 %). Основную массу довольно стабильно составляют промежуточные II и III типы, которым свойственно неустойчивое, соединение традиционных и либеральных ценностей. По заключению П.М. Козыревой, эта неустойчивость

социокультурных ценностей, характерная для II и III типов, уменьшает социальную базу инновационного процесса и, по сути, является резервом социального консерватизма в современной России.

Применительно к группе челноков мы понимаем адаптацию активной и вполне позитивной для развития общества в целом.

В классификации М.А. Шабановой адаптация челноков созидаящая и вынужденная, т.к. вызвана макросоциальными факторами и направлена на создание или удержание приемлемого уровня жизни. Но мы обязательно должны помнить, что добровольная составляющая адаптации в группе может присутствовать наравне с вынужденной, т.к. для многих новые ценности существовали и в прежнем ценностном поле, пусть даже в неактивном, подавленном состоянии.

Поддерживая идеи Н.Ф.Наумовой мы полагаем, что личные переживания, индивидуальные интересы становятся для челноков значимее общественных в результате уменьшения чувства социальной защищенности.

Поведенческая стратегия челноков, согласно классификации Т.И. Заславской – либо конструктивно-достижительная (ориентация на достижение успехов), либо конструктивно-адаптивная (сохранение уровня).

В формулировке Ю.А.Левады группа челноков включает тех, кто «вертится», чтобы обеспечить достойную жизнь и тех, кто использует новые возможности, чтобы добиться большего в жизни.

Можно заявить, что группа челноков объединена в большей мере по экономическому критерию, чем политическому. Поэтому по классификации П.М. Козыревой довольно трудно предположить, смешение каких типов представлено в группе челноков. Но с уверенностью можно предположить большую долю активных адаптантов, которые в той или иной степени приняли новые правила игры, даже если и отчасти ностальгировали по прежним.

Детерминанты поведенческих стратегий необходимо искать в личностных особенностях субъектов действия, т.к. социальная практика показывает, что в сходных социальных условиях разные люди выбирают разные модели.

### 1.5.2. Процессы идентификации в условиях социальных трансформаций

Идентификация – сложный процесс, в числе прочего детерминирующий становление и коррекцию личности. Можно говорить об эволюционном, плавном и революционном, кризисном развитии соотношения себя с социумом. И это соотношение – идентификация – так или иначе оказывает влияние на предпочтение в выборе стратегии поведения, определяет развитие биографии конкретного человека.

Современный кризис – разрушение прежних оснований солидаризации и последовательное осознание этого факта индивидами и группами, а также обособление групповых интересов разного уровня в отсутствие единой согласующей силы в обществе. Путаница групповых интересов делает идентичность неустойчивой. Переходное, «маргинальное» состояние становится привычным. В результате разрушаются социальные связи, и нарушается иерархия социальных идентификаций<sup>158</sup>. И логично основной функцией социальной идентификации становится защита: «осознанное подчинение человеком своего индивидуального интереса групповому в целях его защиты перед реальной или мнимой опасностями со стороны других индивидов или групп... основным механизмом достижения социальной идентичности для человека выступает процесс сравнения интересов, ценностей и моделей поведения “своих” групп (т.е. тех, которые “созвучны” его жизненным интересам) и тех, которые считаются им “не своими” (“чужими” или же “чуждыми”))»<sup>159</sup>

Тема кризиса идентичности традиционно привлекала внимание социологов и психологов<sup>160</sup>. В России интерес к наиболее важному для нас

---

<sup>158</sup> Ядов В.А. Социальные и социально-психологические механизмы формирования идентичности личности // Психология самосознания. Хрестоматия. Самара. 2000. С. 589-602

<sup>159</sup> Белинская Е.П. Идентичность личности в условиях социальных изменений / Дисс... док.психол. наук. М. 2006. с. 112.

<sup>160</sup> Freud S. A general introduction to psychoanalysis, N.Y.: Doubleday, 1943; Marcia J.E. Identity in adolescence // Adelson J. (ed.) Handbook of adolescent psychology. N.Y.: John Wiley, 1980; Matterson D.R. Adolescence today. Sex roles and the search for identity. Homewood (Ill): Dorsey Press, 1975; Coleman J.C. Relationships in adolescence. L.: Roulledge&Kegan Paul, 1974; Waterman A.S. Identity development from adolescence to adulthood: An extension of theory and a review // Devel. Psychol. 1982. V.18. №3. P.341-358; Identity in adolescence: Processes and contents / Waterman A.S. (ed.) San Francisco-L.: Jossey-Bass, 1985; Mead G.H. Mind, self and Society. Chicago: The Univ. of Chicago Press, 1946; Mead G.H. Mind, self and Society. Chicago: The Univ. of Chicago Press, 1946, с. 67; Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1963; Fogelson R.D. Person, self and identity. Some anthropological retrospect's, circumspect's and prospects // Lee B. (eds.) Psychological theories of the self: Proc. of a Cont. on new approaches ti the self, held March 29 – Apr. 1 1979, by the Center for psychosocial studies, Chicago, Ill. N.Y. – L.: Plenum Press, 1982; Goffman E. The neglected situation // Amer. Anthropol. 1964. V.66. №5. Part. 2. 29; Tajfel H. Individuals and groups in social psychology // Brit. J. social and clin. Psychology. 1979, V.18, H. Interindividual behavior and intergroup behavior in /Differentiation

вопросу слома идентичности, спровоцированного макросоциальными изменениями, особенно усилился с 90-х годов XX века.

Согласно Э.Гидденсу<sup>161</sup>, кризис идентичности – неотъемлемая часть всего периода постмодерна. Причину автор видит в неизбежном общественном процессе индивидуализации. Э.Гидденс наделяет кризис идентичности четырьмя феноменологическими особенностями.

Первая заключается в потере человеком «жесткого» ролевого самоопределения, фактическом наличии множественного, избыточного ролевого позиционирования. Это происходит и в период стабильности: человек постоянно изучает и «примеряет» на себя разные роли. Во время трансформации социальные характеристики ролей рушатся значительно быстрее и кардинальнее, или, как минимум, изменяются. И человек вынужден заново проходить процесс изучения и примерки ролей, но уже в сжатые сроки. Это не позволяет сузить круг самоопределения.

Вторая особенность – потеря или необретение рефлексивного проекта своего будущего. Глубокие социальные трансформации делают невозможным обыденное предсказание будущего общества. Следовательно, свое место в социуме найти тоже крайне сложно, практически невозможно.

Третье - постмодерн дарит людям сложности социальной категоризации «свои-чужие». Основы различия и другие характеристики меняются вместе с обществом и требуют быстрого, чаще травматичного, переосмысления действительного расслоения в обществе.

Четвертая особенность базируется также на изменении социальных ролевых характеристик. Переосмысление особенностей, базовых и

---

between social group. 1978; Tajfel H. Social identity and intergroup relations. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1982. С. 92; Группа для Дж. Тернера — это совокупность индивидов, самокатегоризирующихся к одной категории; Breakwell G.M. Integration paradigms? Methodological implications // Breakwell G.M., Canter D.V. (eds.) Empirical approaches to social representations. Oxford: Clarendon Press, 1999 p.180-201.; Breakwell G.M. Coping the threatened identities. L.-N.Y.: Mithuen, 1986; Threatened identities / Breakwell G.M. (ed.) Chichester: Wiley, 1983. Turner J., Brown Social status, Cognitive alternatives and intergroup relations in / Differentiation between social group. 1978. С. 105., см. по Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 1997.

Deschamp J.-C., Devos T. Regarding the relationships between social identity and personal identity // Worchel S., Morales J.F., Paetz P., Deschamp J.-C. (eds.) Social identity: international perspective. N.Y.: Sage Publ., 1998 P.1-12;

Threatened identities / Breakwell G.M. (ed.) Chichester: Wiley, 1983. P. 43; Portes A. Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology // Ann. Rev. Sociol. 1998. Vol.24, p. 1-24.

<sup>161</sup> Гидденс Э. Последствия модернити // Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. Вл.Иноземцева. М., 1999. С. 101-123; Giddens A. The Constitution of Society. Cambridge: Polity Press, 1984; Giddens A. Central problems in social theory: Action, structure and contradiction in social analysis. London: Macmillan Press, 1979.

вторичных черт группы «своих» для многих стимулирует отторжение этой группы, негативизм по отношению к «своим».

Формирование новой идентичности может быть соотнесено с пониманием ресурсов. Оно ресурсообеспечено, т.к. обладает социальным контрресурсом, т.е. образование новой, кризисной идентичности по сути своей противостоит существующим правилам игры и идентичности<sup>162</sup>.

Социальные трансформации, нестабильность общества, вслед за Г.М. Андреевой, разумно понимать как рассогласованность темпа социальных трансформаций и несовпадение меры их радикальности в различных сферах жизни общества, а также как нарушение баланса социальных ориентиров в ходе социализации<sup>163</sup>. Для субъекта это выливается в усложнение ситуации социального выбора и затруднение в прогнозах относительно социальной реальности и картины собственной жизнедеятельности. Человек вынужден искать прочные ориентиры и находить устойчивую базу для самоопределения только в системе «внутренних» категорий, например, в системе социальных идентификаций или персональных ценностей. Но нужно учитывать, что именно такие личностные образования в период радикальных инноваций наиболее уязвимы. И мы выходим на понимание масштабных кризисных трансформаций идентичности как об определяющих личностных проявлениях в системе социального кризиса.

Г.М. Андреева предлагает такое определение кризиса идентичности: «особая ситуация сознания, когда большинство социальных категорий, посредством которых человек определяет себя и свое место в обществе, кажутся утратившими свои границы и свою ценность»<sup>164</sup>. Причем, «кризис идентичности может быть определен не только как трудность в обозначении своей ниши в обществе, но и как утрата позитивных представлений о своей группе»<sup>165</sup>. Т.е. в основе кризиса идентичности лежит трансформация значений подавляющего большинства социальных категорий для самоидентификации, а суть его, главным образом, в потере позитивных социальных идентичностей из-за действительной утраты базы для солидаризации и привычных социальных оценок.

---

<sup>162</sup> Турен А. Возвращение человека действующего. М., 1998. С. 190

<sup>163</sup> Андреева Г.М. В поисках новой парадигмы: традиции и старты ХХI в. // Социальная психология в современном мире. М., 2002. С. 9-26. см. по Белинская Е.П. Идентичность личности в условиях социальных изменений / Дисс... док.психол. наук. М. 2006. с. 124.

<sup>164</sup> Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 2000 с. 266.

<sup>165</sup> Там же с. 267.

Принимая эти утверждения за основу анализа, мы должны учитывать, что существует довольно большое разнообразие во взглядах на проблему кризиса идентичности. Одна из наиболее глубоких работ, где содержится анализ различных подходов к этой теме - докторская диссертация Е.П. Белинской.

Автор отмечает, что деятельность социологов в этом направлении задала тон всей разработке проблемы, т.к. ученые имели перед собой масштабную практическую задачу: прогноз социального поведения россиян в условиях инноваций. В.А.Ядов, в одной из своих работ, относящихся к периоду начала обращения к проблеме, отмечал, что «современное российское общество представляет собой поле естественнонаучного эксперимента... происходит ломка социальных идентификаций огромных масс людей... Она, будучи ... трагедией для многих людей, представляет собой... уникальную экспериментальную лабораторию для изучения общих механизмов социальной идентификации личности»<sup>166</sup>.

В начале рассмотрения проблемы кризиса идентичности, превалировало представление о социальной идентичности как прямом и непосредственном следствии инноваций в социальных структурах. И только со временем было признано взаимное влияние трансформационных процессов в обществе на индивидов и субъектов идентификации на общество<sup>167</sup>.

По данным мониторинга исследования сдвигов в социальной идентификации, в целом для россиян в переходный период и, даже на рубеже веков, было характерно отождествлять себя с группами ближнего круга: семья, друзья, коллеги по работе<sup>168</sup>. Люди не имеют возможности опереться на успешный опыт существования крупных общностей, групп. И строят жизненную стратегию исходя из личного жизненного опыта, если не успешного, то близкого, понятного и определенно свершившегося.

Бывшие общегражданские и политические идентичности заменяются

---

<sup>166</sup> Социальная идентификация личности / под ред. В.А. Ядова. М., 1993. с. 8

<sup>167</sup> Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция М.: Дело, 2002.; Козырева П.М. Процессы социальной адаптации россиян в трансформирующемся обществе. Дисс... д-ра социол. наук. 2004; Данилова Е.Н. Социальные идентификации в трансформирующемся обществе // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ /под ред. В.А.Ядова. М., 2005. С. 324-364 и др.

<sup>168</sup> Дилигенский, 1998; Граждане России: кем они себя ощущают и в каком обществе хотели бы жить? 1998; Российское общество на рубеже веков: штрихи к портрету, 2000; Данилова Е.Н. Социальные идентификации в трансформирующемся обществе // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ /под ред. В.А.Ядова. М., 2005. С. 324-364 и др.

на абстрактные, символические самоописания (соотнесение с людьми своего поколения, своей профессии, с людьми со схожими взглядами).

Теоретическое осмысление трансформационных кризисов идентичности приводит нас к теории Э.Эриксона<sup>169</sup>. Кризис идентичности понимается им как один из самых болезненных жизненных этапов, который, впрочем, обладает мотивирующей силой и, соответственно, способен давать стимул к психосоциальному развитию личности: личность “не может оставаться прежней, ... ей не удастся осмыслить свой актуальный психотравмирующий опыт, оперируя знакомыми, шаблонными категориями или используя привычные модели приспособления”<sup>170</sup>. Э.Эриксон одним из первых стал говорить о неразделимости кризисов идентичности и кризисов в обществе: “...говоря об идентичности, нельзя отделить кризис идентичности отдельного человека от современных ему исторических кризисов, поскольку они помогают понять друг друга и действительно взаимосвязаны”<sup>171</sup>. Более современный автор, Дж. Тернер подтверждает эту идею, говоря о реципрокной взаимозависимости личностной и социальной идентичностей.

Такой угол зрения во многом определил, почему в период распада СССР травматичные инновации изначально виделись многими учеными как стимул к созданию гибкой, адаптивной, ситуативной, «контекстной» структуры идентичности после «размывания» прежней строгой и иерархичной структуры<sup>172</sup>. Т.е. изначально масштабный кризис идентичности рассматривался как следствие сложных социальных трансформаций.

Механизмы, с помощью которых будет построена новая структура, в ситуации слома социальных ценностей, виделись смещенными от ценностно-ориентационной доминанты к целерациональной<sup>173</sup>.

По заключению Е.Н.Даниловой, создавая новую идентичность иррационально, опираясь на эмоционально окрашенные образы, люди испытывали наибольшие сложности соотнесения себя с группами по стратификационным, статусным критериям. Доходило даже до полного

---

<sup>169</sup> Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996

<sup>170</sup> Там же с.140.

<sup>171</sup> Там же С. 226.

<sup>172</sup> Белинская Е.П. Идентичность личности в условиях социальных изменений / Дисс... док.психол. наук. М. 2006. с. 114

<sup>173</sup> Ядов В.А. Социальная идентификация личности. М., 1993. с. 18.



отрицания самого факта наличия разных социальных слоев общества<sup>174</sup>.

В целом, все социологические исследования 90-х годов фиксировали мощные идентификационные сдвиги: все характеристики гражданской идентификации утратили силу из-за отчуждения от государственных институтов и острой травмирующей трансформации властных структур.

Обретение новой идентичности ведет к преодолению конфликта между организацией и социальными группами, и в результате, в первую очередь, возникают новые практики, а социальные институты позже и не с абсолютной обязательностью<sup>175</sup>.

И это еще одно подтверждение социальной значимости индивидуальных адаптационных стратегий, формированию новой идентичности и других проявлений социальной активности.

Итак, мы понимаем, что общественные трансформации на личностном уровне привели к изменениям значений подавляющего большинства социальных категорий самоидентификации. Челноки были вынуждены искать и разрабатывать для себя новые. В этих условиях усилились все базовые процессы, вышли на первый план биографические данные, которые в новых условиях по-новому определяли становление нормативно-ценностной системы восприятия себя и общества.

### **1.6. Биографический проект в условиях социальных изменений**

Индивидуальные стратегии адаптации, идентификационные трансформации в условиях меняющегося общества находят отражение и определяются индивидуальным биографическим проектом.

Человек действует в социуме и постоянно стремится изменить мир вокруг себя, социальную реальность как совокупность социальных событий, людей и предметов, как ее воспринимают в повседневном существовании.

Можно процитировать Д.Берто, который говорит, что «социальный мир со-конструируется, конструируется и трансформируется каждую минуту действиями людей как агентов... реальность состоит из знаков и субъективных значений настолько, насколько и из вещественных или

---

<sup>174</sup> Данилова Е.Н. Социальные идентификации в трансформирующемся обществе // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ /под ред. В.А.Ядова. М., 2005. С. 324-364

<sup>175</sup> Турен А. Возвращение человека действующего. М., 1998. С. 190

структурных реальностей ... человек является и наблюдателем и движущей частью этой реальности»<sup>176</sup>.

Одним из первых авторов, тщательно изучавших развитие общества преимущественно с помощью биографического подхода были Ф.Знанецкий и У.Томас.

Они выделили две типичные ошибки теории и практики социологии: 1) ожидание одинаковой реакции разных людей на одно и то же социальное воздействие и 2) люди сами, спонтанно реализуют тенденции, которые ведут к единообразному способу извлечения прибыли. Это утопия<sup>177</sup>.

Ф.Знанецкий и У.Томас эмпирическим путем на примере исследования миграционного поведения польских крестьян выявили, что новые жизненные стимулы, вызовы социальной реальности, стимулируют отход от прежних установок, в том числе и морально-ценностных<sup>178</sup>. При этом нет прямой зависимости между улучшением социальной ситуации и улучшением личностных характеристик. Предполагаем, что и обратное – при ухудшении – тоже верно.

Можно говорить, что и челноки в условиях социальных трансформаций, в изменяющейся ситуации, далеко не в первую очередь руководствовались накопленными социальными ценностями, а скорее индивидуальными. Причем социальную ценность следует понимать как связанную с деятельностью группы «данность, обладающую доступным для членов социальной группы эмпирическим содержанием и тем значением (meaning), в отношении которого она является или может являться объектом деятельности»<sup>179</sup>. Причем к ценностям, Ф.Знанецкий относил и «самого человека» (объекты мышления и данные его опыта), чтобы не быть объектом нападок за излишний субъективизм<sup>180</sup>.

И такая трактовка социальных ценностей полностью приемлема для нашей работы. И принятие мнения Ф.Знанецкого усиливается, когда мы вспоминаем, что анализ ценностей возможен только на основании анализа

---

<sup>176</sup> Д.Берто. Полезность рассказов о жизни для реалистичной и значимой социологии // Биографический метод в изучении постсоциалистических обществ: Материалы международного семинара / Под. ред. В.Воронкова, Е.Здравомысловой. Труды ЦНСИ. Вып. 5. СПб. 1997. С.14-23.

<sup>177</sup> См. по Ганжа А.О., Зотов А.А. «Гуманистическая социология Ф.Знанецкого» // «Социологические исследования». 2002. №3.

<sup>178</sup> Thomas W., Znaniecki F. The Polish Peasant in Europe and America. Vol. 1. Second edition. N.Y., 1927.

<sup>179</sup> См. по Ганжа А.О., Зотов А.А. «Гуманистическая социология Ф.Знанецкого» // «Социологические исследования». 2002. №3.

<sup>180</sup> Знанецкий Ф. Исходные данные социологии. (Znaniecki F. The Method of Sociology. N.Y.: Farrar & Rinehart. 1934) // Американская социологическая мысль: Тексты. М, 1996.

активной деятельности субъекта. То есть ценности понимаются автором как данные опыта человека и не сводятся только к субъективным или природным объектам, а формируются людьми в процессе социального взаимодействия<sup>181</sup>.

В результате стало очевидно, что в социальных исследованиях необходимо учитывать сформированный в процессе социальной деятельности/действий «человеческий коэффициент» (the humanistic coefficient) и индетерминистскую концепцию социального действия<sup>182</sup>.

Социальное действие обязательно включает два рода переменных: социальная действительность, существовавшая до действия и активная воля субъектов действия<sup>183</sup>. Все социальные действия должны изучаться не только от общего к частному, но и от частного к общему – индуктивно.

То есть первичными эмпирическими данными в социологии должны быть данные опыта действующего субъекта, в идеале еще дополненные данными опыта окружающих. «Ученый, желающий изучать действия, ... должен взять их так, как они представлены в человеческом опыте агентов и реагентов действия»<sup>184</sup>.

Необходимость качественного анализа детерминируется сложностью социального поведения: в отличие от биологических, например, актов, социальное поведение имеет не только содержание, но и значение, которое ему придают люди (актор или акторы, свидетели, исследователь).

«Если ученый отбрасывает человеческий коэффициент и пытается изучать культурную систему так, словно она представляет собой природную систему (то есть существует независимо от человеческого опыта и человеческой деятельности), то в ее неподвижности он видит только несвязную массу природных явлений и процессов, не имеющих в совокупности ничего общего с той реальностью, которую он взял для исследования»<sup>185</sup>.

---

<sup>181</sup> Znaniecki F. Cultural Reality. Chicago: University of Chicago Press, 1919.

<sup>182</sup> См. по Ганжа А.О., Зотов А.А. «Гуманистическая социология Ф.Знанецкого» // «Социологические исследования». 2002. №3. Cichocki R. Koncepcja ukladu odosobnionego w teorii spolecznej Floriana Znanieckiego: Główny dylemat perspektywy teoretycznej zakładanej przez Florianą Znanieckiego. Studia Socjologiczne. 1989. Nr I. S. 73-85.

<sup>183</sup> Знанецкий Ф. Исходные данные социологии. (Znaniecki F. The Method of Sociology. N.Y.: Farrar & Rinehart. 1934) // Американская социологическая мысль: Тексты. М, 1996.

<sup>184</sup> Znaniecki F. Social Action. N.Y.: Russell & Russell, 1967., с.11

<sup>185</sup> Znaniecki F. The Method of Sociology. N.Y., 1968

Вслед за Ф.Знанецким, считаем, что при всей непредсказуемости творческой активности людей, социальные действия характеризуются высоковероятностной регулярностью. И это дает основание говорить о прогностической ценности качественных исследований ничуть не меньшей, а даже большей, чем количественных.

Биографические траектории могут, несмотря на субъективность и индивидуальность, служить задаче конструирования макросоциальных описаний<sup>186</sup>.

В данной работе трактуем термин биографический проект как синоним слов биографическая траектория и биография, включающие и ретроспективное, проанализированное и перспективное жизнеописание. Причем для нас главным является потенциальная возможность действий, скрытая в биографии: хронология жизненных событий в связи с макросоциальными явлениями, самоприписанные мотивы действий и пр.

Имманентный данной работе подход А.Шюца предлагает понимание биографической ситуации как разделенной на два типа элементов: управляемые и поддающиеся изменению и неподвластные изменению силами индивида. Причем, на основе активно-деятельностной парадигмы мы полагаем, что первая составляющая в жизни каждого индивида хотя бы потенциально значительно больше второй.

И та часть, которую человек наиболее просто может изменять, оперируя собой как живым организмом – жизненный мир индивида – серьезная база для социальных трансформаций.

Мы опираемся на введенный А.Шюцем термин жизненный мир как мир повседневности в представлении обычных людей<sup>187</sup>

Приобретая жизненный опыт, субъект накапливает социальные знания и ресурсы, повышая устойчивость к социальным изменениям.

Отметим, что значение темы жизненного мира и биографической траектории в социологии довольно высоко. И разработка вопроса довольно подробно велась как минимум с 20-х годов XIX века (К.Шоу, У.Томас, Ф.Знанецкий и др.).

И если, вслед за Д. Геленом<sup>188</sup> разделять три разных модуса

---

<sup>186</sup> Д.Берто, И.Берто-Вьям Наследство и род: трансляция и социальная мобильность на протяжении пяти поколений // Вопросы социологии. 1992. Т.1-2. С.106-121.

<sup>187</sup> Шюц А. Структура повседневного мышления // Социолог. исследования. 1988. № 2.

<sup>188</sup> Geulen D. Zur Konzeptualisierung sozialisationstheoretischer Entwicklungsmodelle / Lebenswelt und soziale

интеракции среды и субъекта: восприятие объективной данности, сознательно избранного движения субъекта в социально структурированном поле, а также трансформации реальности своими поступками, то для нас в рамках активно-деятельностной парадигмы в первую очередь важна именно третья составляющая.

Значение биографической траектории в рамках развития современного социума возросло. Произошла ощутимая институционализация биографии, обоснованием которой служит усиление социального контроля<sup>189</sup>: «вместо преимущественно статично/ситуативно (через стабильную принадлежность) упорядоченной формы жизни возникла преимущественно биографически (через программу протекания времени жизни) упорядоченная форма»<sup>190</sup>.

Биография получает преимущественную организацию, соотнесенную с системой занятости, работы. Возникло разделение на стадии подготовки, занятости и завершения занятости (пенсии). То есть понятие биографической траектории выступало как регулирование последовательного течения жизни и одновременно структурирование жизненных перспектив и стратегий действий.

Все события биографии накладывают отпечаток на горизонт будущей траектории, т.е. отчасти определяют выбор, например, стратегия адаптации к изменениям в социуме. И это процесс на настоящий момент в социологии можно считать априорным, несмотря на сложности его моделирования<sup>191</sup>.

Социальные трансформации стимулируют различные пути дестандартизации, эрозии или любой другой формы изменения запрограммированного ранее жизненного пути.

Стабильные траектории, спонтанные или прогнозируемые новации биографической траектории в социологии изучаются преимущественно методом биографических исследований.

---

Probleme. (Hrsg. Matthes). Frankfurt / M.: Campus, 1981. S. 537-556 см. по Мещеркина Е.Ю. Жизненный путь и биография: преемственность социологических категорий (анализ зарубежных концепций) // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 61-67.

<sup>189</sup> Kohli M. Die Institutionalisierung des Lebenslaufs // Koelner Zeitschrift fuer Soziologie u. Sozialpsychologie, 1985. № 37. S. 1-29; 8. см. по Мещеркина Е.Ю. Жизненный путь и биография: преемственность социологических категорий (анализ зарубежных концепций) // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 61-67.

<sup>190</sup> Мещеркина Е.Ю. Жизненный путь и биография: преемственность социологических категорий (анализ зарубежных концепций) // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 61-67.

<sup>191</sup> Mannheim K. The Problem of Generations / Essays on the sociology of knowledge. Ed. P. Kecskemeti. London: Routledge and Kegan Paul, 1952. P. 276-322.

Распад Советского Союза стал одним из больших исторических событий, которые изменяют хронологию и членение индивидуального жизненного пути. Появилось деление на эпохи до распада и после распада. Правда, Е.Ю. Мещеркина-Рождественская предостерегает от опоры на историческую хронологию в предвосхищении будущего и говорит, что крупные социальные события могут быть привлечены для организации биографии только, если они наполнены индивидуальным опытом<sup>192</sup>.

Старт развития тонкого научного анализа биографий принято относить к 20-40-м годам XX века, когда представитель чикагской школы К.Шоу применил для изучения подростковой преступности автобиографическое жизнеописание правонарушителя<sup>193</sup>.

В это же время (1918-1920) У. Томас и Ф. Знанецкий выпустили книгу «Польский крестьянин в Европе и в Америке», один из томов которой составила автобиография польского эмигранта. Здесь впервые было дано обоснование интерпретативного использования биографического метода.

И социальные процессы понимались как результат непрерывного взаимодействия сознания, внутреннего мира личности и объективной социальной реальности. И личность выступает как причина и как результат социального взаимодействия.

Биография как объект изучения способен предоставлять глубокий материал, который в свою очередь дает базу для глобальных обобщений и одновременно для тонких, детальных обоснований.

Мы принимаем определение биографического метода в трактовке Н.Дензина «...биографический метод представляет переживания и определения одного лица, одной группы или одной организации в той форме, в которой это лицо, группа или организация интерпретируют эти переживания... К материалам жизненной истории относятся любые записи или документы, включая «истории случая» социальных организаций, которые проливают свет на субъективное поведение индивидов и групп. Такие материалы могут варьировать от писем до автобиографий, от газетных сообщений до протоколов судебных заседаний»<sup>194</sup>.

---

<sup>192</sup> Мещеркина Е.Ю. Жизненный путь и биография: преемственность социологических категорий (анализ зарубежных концепций) // Социологические исследования. 2002. № 7. С. 61-67.

<sup>193</sup> См. по Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. Екатеринбург, 1994.

<sup>194</sup> Там же

И согласно традиционному в социологии разделению, мы принимаем существование трех главных типов жизненных историй, равно как и автобиографий:

- Полные, которые описывают весь жизненный путь человека от рождения до смерти.
- Тематические – охватывающие только одну сторону или стадию жизни субъекта.
- Отредактированные жизненные истории, где при любом изначальном формате (тематические или полные) редактируются исследователем-интерпретатором.

При анализе биографий главное максимально глубокое понимание внутреннего мира человека, системы ценностей и смыслов, рефлексии процессов идентификации и социализации, а также восприятие и интерпретация макросоциальных и личных событий и пр.

Понимание биографий и связи индивидуальной жизненной траектории с линией социальных преобразований дает почву для понимания причин тех или иных субъектных трансформаций, которые в свою очередь могут затормозить, усилить или перенаправить вектор социальных преобразований.

Мы исходим из того, что развитие страны с начала 90-х в числе прочего определялось биографиями активных адаптантов-челноков, изменивших свои ценности и жизненные ориентиры в ответ на макросоциальные инновации. То есть биография отдельного человека, представителя активной социальной группы, важная для понимания общественных процессов, в целом.

В результате такого подхода колоссально возрастает важность понимания детерминант, ресурсов активного построения биографии в новых условиях.

### **1.7. Социальные и личностные ресурсы адаптивного поведения**

Биографические данные как источник информации о ресурсном потенциале социального поведения индивидов используются в социологии уже довольно давно. Хотя изначально ресурсы социального поведения рассматривались по большей части применительно к группам.

В эмпирическом материале – биографических рассказах челноков – фиксируются сведения о групповых и персональных ресурсах. Оба типа хорошо представлены в научной литературе.

Тема социальных и личностных ресурсов и капиталов разрабатывалась: М.Вебером, Т. Парсонсом, Н. Смелзером, Д.Беллом, П.Бурдьё Э.Гидденсом, Ю.Хабермасом, П.Штомпкой и др.

Следуя М.Веберу социальным ресурсом в капиталистическом обществе является материальное благосостояние, участие во власти и социальный престиж. К сегодняшнему дню понятие «социальный ресурс» имеет множество интерпретаций. Кроме того, существует своего рода аналог этого понятия – «социальный капитал». Р.Будон называет социальным капиталом объем взаимосвязей субъекта в различных пространственных полях, капитал способен к производству прибыли, накоплению ресурса в поле социальных взаимодействий<sup>195</sup>.

Выделяют два основных вектора анализа социальных ресурсов: с позиций неоструктуралистского (Д. Александер, Э. Гидденс, П. Бурдьё) и – деятельностного подходов (М. Арчер, А. Турен, Ю. Хабермас, У. Бек и др.)<sup>196</sup>.

Наиболее активное научное обсуждение<sup>197</sup> началось параллельно с обсуждением способности социальных систем к кардинальному обновлению<sup>198</sup> с актуализацией в 1982 году вопроса о трансформации структуры действия (М.Арчер<sup>199</sup>).

**В рамках структурного подхода ресурсы групп** определяют через воспроизводство социальных диспозиций (например, в теории социального конфликта Р.Дарендорфа). Структуралистское понимание ресурсов включает апелляцию к социальному неравенству, которое влечет за собой относительно автономные изменения внутри системы и трансформациями самой системы. Неравенство в ресурсах детерминирует постоянные внутренние изменения в социуме.

---

<sup>195</sup> Boudon R. L'inegalite des Chances. La mobilite social dans les societies industrielles. P., 1973. P.29. см. по Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения/Пер. с фр. М.М.Кириченко; Науч. Ред. М.Ф.Черныш.. - М.: Аспект Пресс, 1998

<sup>196</sup> Дятлов А.В. Социальные ресурсы развития российского общества. Дисс... доктора социол. наук. Ростов-на-Дону, 2005.

<sup>197</sup> Дятлов А.В. Социальные ресурсы развития российского общества. Дисс... доктора социол. наук. Ростов-на-Дону, 2005.

<sup>198</sup> Штомпка П. Социология социальных изменений. М., 1996.

<sup>199</sup> Archer M. Morphogenesis: Realist Social Theory, 1994.



Одной из характеристик социальных ресурсов является способность к свободному перемещению. В процессе социальной трансформации включается эффект неадаптивности социальных ролей. И ослабление социального контроля, по Т.Парсонсу, дает группам стимул к инновации. Т.е. в структурном подходе, подразумевается связь социальных ресурсов с состоянием общества, с возможностью самореализации, в т.ч. в инновациях. Вместе с тем, как отмечает А.Дятлов, структурный подход фактически постулирует неэффективность социальных ресурсов в ситуации структурных изменений<sup>200</sup>, что вынуждает с еще большим вниманием отнестись к пониманию ресурсов в рамках деятельностной концепции. И здесь уже отмечаем, что в условиях нестабильной социальной структуры социальные ресурсы не «увязываются», как это постулирует Т.Парсонс, с социальными ролями. Социальные трансформации подхватывают не самые высокообразованные морально-авторитетные слои общества, а наиболее напористые, хваткие, обладающие чувством превосходства<sup>201</sup>.

В основе структуралистского взгляда лежит способность социальной структуры к воспроизводству и распределению социальных ресурсов. Но мы вслед за Л.Щербаковой<sup>202</sup> полагаем, что социально-имущественные показатели, например, обладание или лишенность собственности, не являются безусловной детерминантной монополией на те или иные социальные ресурсы.

Поэтому, нам ближе подход деятельностный, который постулирует преформированность, предсуществование социальных ресурсов в числе характеристик акторов трансформационного процесса, определяющих возможности социального самоопределения в изменившихся социальных условиях.

**Деятельностный подход**, в частности в концепции морфогенеза М. Арчер, теории структуризации Э. Гидденса, основополагающим выдвигает активность субъекта в социальных преобразованиях. И здесь ресурсоемкими выступают агенты, обладающие высоким статусом, персонально инициативные и готовые к риску.

И мы, вслед за российскими и зарубежными представителями деятельностного подхода, принимаем субъектность групповых и личностных

---

<sup>200</sup> Дятлов А.В. Социальные ресурсы развития российского общества. Дисс... доктора социол. наук. Ростов-на-Дону, 2005. Стр. 26

<sup>201</sup> Там же. Стр. 31

<sup>202</sup> Щербакова Л. И. Наемные работники в России. Опыт социологического анализа. Ростов-н-Д.: Изд-во СКНЦВШ, 2001.

ресурсов, признавая также их направленность к цели, открытость социальным изменениям. Акцентируем открытость, т.е. способность ресурсов усиливаться или ослабевать при наличии пространства социального выбора<sup>203</sup>, что имело место в начальной фазе челночества.

Деятельностный подход снимает множество структурных ограничений. Так, в частности в теории динамического поля ресурсы «не обременены бинарностью или комплиментарностью, так как ресурсный обмен является обменом претензий на изменение, идеалы и нормы становятся ресурсами»<sup>204</sup>. Э.Гидденс, Ш.Айзенштадт, Дж.Несбит представляли социальные ресурсы как стимуляторы или блокаторы (блокираторы) социальных трансформаций<sup>205</sup>. Иными словами, социальный и персональный капиталы человека могут стать как ресурсом, так и барьером для адаптации в новых условиях<sup>206</sup>.

В рамках деятельностного подхода социальные трансформации понимаются как стимулирующие личностные изменения<sup>207</sup>.

Общим в деятельностном и структурном подходах является понимание того, что функциональные изменения актов социальных действий предопределяются существующими структурами и объединяют акторов в возможности переструктурирования.

Как пишет, в частности, М.Арчер – изменение структур ведет к трансформации деятельности, что стимулирует кристаллизацию социальных ресурсов в объективированных социальных изменениях.

Кроме того, оба подхода признают самодостаточность общества, что, согласно позиции Т. Парсонса, определено контролируруемыми отношениями взаимообмена в интересах ресурсопотребления<sup>208</sup>. Способность к стабилизации и развитию общества и отдельных его групп понимается через распределение доступа к фундаментальным ресурсам.

Челноки, в основной массе не имели доступа к фундаментальным

---

<sup>203</sup> Crozie M. La crise de l'intelligence essai sur l'impuissance des elites a se reformer. Paris. 1995 // см. по Дятлов А.В. Социальные ресурсы развития российского общества. Дисс... доктора социол. наук. Ростов-на-Дону, 2005.

<sup>204</sup> Дятлов А.В. Социальные ресурсы развития российского общества. Дисс... доктора социол. наук. Ростов-на-Дону, 2005.

<sup>205</sup> Гидденс Э. Десять тезисов о будущем социологии // Теория и история экономических и социальных институтов и систем М., 1993. С. 69

<sup>206</sup> Мертон Р.К. Явные и латентные функции // Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В.И. Добренькова. М.: Издание Международного Университета Бизнеса и Управления, 1996. С. 428.

<sup>207</sup> Ресурсная альтернатива Ю. Хабермаса, культура идентичности А. Турена, группы минимизации социального риска У. Бека.

<sup>208</sup> Парсонс Т. Система современных обществ. М., 1998. С. 20

общественным ресурсам (нефть, газ, металл и т.д.), располагая лишь собственными, не государственными ресурсами<sup>209</sup>. Для них особое значение должны были иметь персональные личностные ресурсы – запас знаний, способностей и мотивации<sup>210</sup>. По-другому это понятие можно определить как систему профессионального, информационно-культурного, образовательного и прочих потенциалов человека<sup>211</sup>.

Групповые ресурсы, согласно Ш.Айзенштадту, определяют вектор социальных изменений. Ш. Айзенштадт выделяет три компонента преобразований:

- элитные группы, способствующие созданию или утверждению новых образцов;
- ресурсы;
- образцы новых отношений или институтов, которые стимулируют преобразования.

Важно для нас, что результат модернизации определяется ресурсоспособностью групп социальных трансформаций и социальные трансформации являются основным условием проявления ресурсообеспеченности<sup>212</sup>. В нашем случае, как будет показано ниже, челноки создавали новые образцы взаимодействий между людьми и с социальными институтами, а также демонстрировали в трансформирующемся обществе свои способности к повышению «ресурсообеспеченности».

**В деятельностных теориях** согласно Э.Гидденсу социальные ресурсы могут быть описаны структурными свойствами или деятельностными способностями. Происходит поиск эффективных инвестиций и незанятых сфер, связанный с ресурсными устремлениями.

---

<sup>209</sup> Напомним, что Т. Парсонс различает экономические и политические ресурсы и основными характеристиками значения ресурсов считает следующее:

- ресурсы включены во взаимообмен внутри общества, материальные ресурсы – в обмен общества с окружающей средой;
- позиция в иерархии распределения, определенной социально-ролевой структурой определяет доступ к материальным ресурсам.
- включение в систему социальной адаптации определяет активизацию и раскрытие социальных ресурсов.

<sup>210</sup> Капелюшников Р.И., Албегова И.М., Леонова Т.Т., Ешов Р.Г., Найт П. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации // Общество и экономика. 1993. № 9—10. С. 4.

<sup>211</sup> Аврамова Е.М. Образование как адаптационный ресурс населения // Проблемы доступности высшего образования / Отв. ред. С.В. Шишкин. М. 2003. С. 90—91.

<sup>212</sup> Айзенштадт Ш. Революция и преобразование обществ. М., 1999. С. 114

П.Бурдые в попытке найти золотую середину между структурой и деятельностью отмечает, что социальные трансформации и инновации обесценивают структурные ресурсы, эффективные в повторяющихся ситуациях<sup>213</sup>.

П.Штомпка в рамках концепции «динамического поля» предположил взаимовлияние внешних социальных изменений и их объяснения акторами. Напомним, что, согласно анализу П.Штомпки, постсоциалистические общества (в частности, Россия 90-х) характеризуются распылением ресурсов, социальной anomией и накоплением социальных рисков. Социальные ресурсы включают инновационные, креативные, образовательные, мобилизационные, солидаристские устремления и детерминируют способность общества к самотрансформации.

В активно-деятельностной парадигме ресурсы подразумеваются как мобилизационные; когнитивные; солидаристские и творческие. Эти ресурсные качества группы детерминируют готовность к изменениям.

П. Штомпка отмечает, что ресурсы в реалиях современного общества практически не могут свободно перемещаться в соответствии с потребностями. Ресурсообеспеченные группы в большей мере, чем остальные ориентированы на поддержание стабильности и отклонение изменений, даже ценой накопления проблем. Для свободного перемещения ресурсов необходимо наличие групп, которые ориентированы на модернизацию: это могут быть, например, еще более ресурсообеспеченные группы или же какие-то иные.

В теории П. Штомпки ресурсообеспеченность и ресурсозависимость взаимодействуют и образуют переменное состояние. Уход от структурных и институциональных целей освобождает от априорных социальных ролей. То есть социальные ресурсы становятся частью процесса трансформаций наряду с переоценкой норм и ценностей, переформированием идей, переформулированием целей взаимодействия.

Концепция «динамического поля» подчеркивает возможностный, вероятностный характер социальных ресурсов. Социальные ресурсы неустойчивы и их носители не могут быть до конца уверены в собственном будущем. Неустойчивы и измерения динамического поля.

---

<sup>213</sup> Бурдые П. Начала, М, 1993. С. 98

Согласно идее П.Штомпки, одну из ключевых ролей в преодолении травмы играют инновационные слои общества. Причем их возникновение, состав и внутренние характеристики не имеют прямой связи с наличием у них материальных ресурсов. Значение личных особенностей, внутренних ресурсов формирования личности в процессе социальных трансформаций возрастает, а роль социальных интеракций несколько падает.

Отметим, кстати, что, обозначая важность формирования личности в качестве субъекта модернизации, П.Штомпка не затрагивает тему нерефлексируемого, реактивного поведения.

Все ресурсы могут быть реализованы только в сетях социального взаимодействия, которые, в свою очередь являются комплексом взаимосвязанных узлов, непохожих на традиционных структуры. Сети характеризуются открытостью (за счет внесения новых узлов), полифункциональностью, регуляторами контактов и кодами функционирования<sup>214</sup>.

Ресурс можно понимать как отношение доминирования-зависимости. Недостаток ресурсов стимулирует к социальной мобилизации, нацеливает на действие. Социальная зависимость выступает сдерживающим фактором, но преодолеть ту сдерживающую силу возможно<sup>215</sup>. Социальный субъект имеет статус субъекта преобразования, трансформатора социальной структуры.

В рамках структурного подхода иерархия ресурсов выстраивается от институциональных, функциональных, групповых к личностно-адаптивным. И в соответствие с этой структурой дифференцируются и акторы. Акторы обладают способностью упорядочивать социальные изменения, соотнося свою активность с объективными трендами.

В рамках активно-деятельностной парадигмы иерархия ресурсов несколько иная: мобилизационные; когнитивные; солидаристские; творческие. Ресурсные группы располагают готовностью к изменениям, мобилизационным потенциалом, в то время как пассивные адаптанты, напротив, ведомые, неготовые к трансформациям.

Основополагающим для нас в понимании ресурсов является

---

<sup>214</sup> Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000

<sup>215</sup> Гидденс Э. Последствия модернити // Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. Вл.Иноземцева. М., 1999. С. 101-123

способность акторов изменять ситуацию и стимулировать появление новых свойств структуры.

Мы, вслед за А. Туреном, М. Арчер и Э. Гидденсом, ставим акцент на действиях социальных субъектов. Именно действия социальных субъектов определяют возможность перехода к новым социальным ресурсам. И новые конструируемые социальные позиции становятся условием ресурсной самодостаточности, включенности индивида в социальное взаимодействие, решение возникших в ходе трансформации адаптационных и социально-ролевых проблем.

В российской социологии тема ресурсов также разрабатывалась довольно активно. Эта проблема была в фокусе научного интереса уже упоминавшихся выше В.А.Ядова<sup>216</sup>, Т.И. Заславской, а также Н.И. Лапина, З.Т.Голенковой и др. Для нас самое главное, что в отечественной науке отчетливо прослеживается тенденция ухода от рецессивных схем: С.Г. Кирдина (теория институциональных матриц), О.Н. Яницкий (модель общества риска), Н.Ф.Наумова (рецедивирующая модернизация), Н.И. Зарубина (самобытная модернизация).

И далее, в работах Ю.Г. Волкова, В.А. Шматко, В.В. Щербиной, В.Н. Иванова, М.А. Шабановой, Г.М. Андреевой ресурсы включены в деятельностьную парадигму. И именно здесь мы видим наиболее близкое данной работе понимание социальных ресурсов как совокупного потенциала активных групп населения, связанного с формированием социально-инновационного поведения.

Социальные ресурсы имеют целевой, целенаправленный характер, детерминируют траекторию изменений<sup>217</sup>. А социальные изменения не только и не столько внешние по отношению к членам социума (например, распад СССР), а результат деятельности социальных акторов<sup>218</sup>. Причем не имеет значения, является ли актор просто пользователем нерелефлексивной социальной системы или компетентным профессионалом<sup>219</sup>.

Ресурсные характеристики групп зависят от стабильности социума, она

---

<sup>216</sup> Применительно к России помимо уровня материального состояния и уровня образования В.Ядов включает в состав персонального социального ресурса проживание в крупном городе, наличие «полезных» связей, естественный ресурс возраста и ряд других (Ядов В.А. Социальный ресурс индивидов и групп как стратификационный критерий// Социологические исследования в социальной работе. (Под ред. З.М.Саралиевой). Н.Новгород: ННГУ, 2001)

<sup>217</sup> Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.

<sup>218</sup> Штомпка П. Социология социальных изменений: пер. с англ. / под ред. В.А. Ядова. М.: Аспект пресс, 1996

<sup>219</sup> Бурдые П. Социология политики. М. «Социо-Логос», 1993

накапливаются в условиях отсутствия неэволюционных трансформаций. А наличие общественных изменений детерминируя размывание социальных ролей и статусов влечет за собой усиление дезинтеграции<sup>220</sup>. Это явление, как мы покажем ниже, действительно имеет место.

Социальные ресурсы можно трактовать, вслед за П. Штомпкой, в контексте приближения возможного социетального измерения к идеальному, т.е. достижение оптимального состояния в социальном пространстве, в межличностном поле. Причем, по его мнению, микросреда по ресурсообеспеченности схожа с макросредой. И, следовательно, характер и интенсивность изменений тождественны. И мы, как минимум, поддерживаем идею, что они тесно взаимосвязаны: в микросреде спонтанные действия отдельных индивидов реализуются в социальных отношениях, оказывая влияние на макросреду<sup>221</sup>.

Общество можно разделять на группы по критерию обладания ресурсами: сильноресурсные и слабонересурсные. Большинство ученых вполне единодушно описывают обладателей сильного ресурса, как группу посвященных, элиту, обладающую ресурсом собственности, высоким культурным капиталом<sup>222</sup>, способной взаимодействовать с обществом на условиях доминирования<sup>223</sup>.

Отсутствие коммуникационных доминант, подключения к информационным потокам, отсутствие ресурса собственности, чувство социального одиночества, низкая адаптированность – грубое описание слабого ресурса. К таким группам могут быть отнесены понятия «ресурсообделение» и «ресурсозависимость». Для них социальный ресурс – есть результат личных усилий выйти из круга социального аутсайдерства<sup>224</sup>.

Важно помнить, что социальные ресурсы – пучки возможностей<sup>225</sup>, соответствующих социальным отношениям, существующие только в рамках социума, в рамках некоей организационной среды<sup>226</sup>. Возможности могут быть и не использованы. И прямой зависимости между эффективным существованием в трансформирующемся обществе и априорным наличием ресурса нет.

---

<sup>220</sup> З.Т. Голенкова Россия: трансформирующееся общество. С. 94.

<sup>221</sup> Штомпка П. Указ. соч. С. 30

<sup>222</sup> Американская социология. М., 1972. С. 338.

<sup>223</sup> Бурдье П. Социология политики. М. «Социо-Логос», 1993.

<sup>224</sup> Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. М., 2002. С. 202.

<sup>225</sup> Россия: трансформирующееся общество. С. 108.

<sup>226</sup> Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения/Пер. с фр. М.М.Кириченко; Науч. Ред. М.Ф.Черныш.. - М.: Аспект Пресс, 1998

Сильноресурсные группы могут стремиться к стабилизации, распределению, а не воспроизводству социальных ресурсов, а слабонересурсные (базисные по Т.И. Заславской) не имеют внутренних сил (ресурсов) для самотрансформации.

И поскольку ресурс может быть использован или нет, возрастает значимость индивидуализации ресурсов, в т.ч. учет уровня и специализации образования, престижа и пр.<sup>227</sup>.

В работах В.Шубкина и Д.Константиновского было установлено, что статусный и в постсоветской России экономический ресурс родительской семьи определяет жизненную судьбу детей<sup>228</sup>. В сравнительном российско-польском исследовании было найдено, что в России ресурс родительской семьи в советское и постсоветское время более важен, чем приобретенный собственными усилиями<sup>229</sup>.

**Индикаторы социальных и индивидуальных ресурсов.** В данной работе мы принимаем за основной деятельностный подход, в рамках которого ресурсы определяют формирование характеристик акторов трансформационного процесса. Ресурсную базу составляют социальный статус родительской семьи, уровень образования, коммуникативные особенности, склад ума, профессиональная карьера, общественное положение на данный момент и многое другое.

Индикаторами социального и персонального ресурса индивида, которые поддаются регистрации в тексте биографического интервью, являются: (а) стартовый ресурс родительской семьи как уровень ее материального благосостояния, социальный статус наиболее продвинутого по советским критериям родителя; (б) полученное базовое профессиональное образование; (с) семейное положение на момент принятия решения о членстве (надо ли было самому обеспечивать семью), (d) опыт пространственного перемещения по стране и за рубеж (е) наличие опыта «самозанятости»; (d) наличие финансовых средств и, наконец, (е) персональные особенности по критериям уверенности в себе, готовности к риску и аналитическим способностям. Эти эмпирические

---

<sup>227</sup> Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // Теоретическая социология: Антология: В 2 ч. / Сост. и общ. Ред. СП. Баньковский. М.: Книжный дом "Университет", 2002. Ч. 2.

<sup>228</sup> Константиновский Д.Л., Шубкин В.Н. Молодежь и образование: методологические вопросы. М. 1977

<sup>229</sup> Данилова Е.Н. Кто есть «Мы» в России и Польше? // Россия: трансформирующееся общество / Ред. В.А. Ядова Вып. 1 М., 1993; вып. 2 М., 1994; Ядов В.А. Социальная идентификация в кризисном обществе // Социологический журнал. 1994. № 1, В.А. Ядов Социальные и социально-психологические механизмы социальной идентификации личности // Мир России. 1995. № 3-4.



индикаторы мы считаем иррелевантными теоретическим представлениям о социальном ресурсе субъекта.

Социальные ресурсы, обусловленные социальным статусом, контекстом социальной ситуации, легко диагностируются: это возраст, размер семьи, уровень образования и пр. Личностные, внутренние ресурсы концептуализировать и вычленить труднее и, во всяком случае, не столь надежно как статусные и прочие объективные характеристики. Наше исследование позволяет выявить только некоторые составляющие такого феномена, как личностный ресурс, который мы понимаем как совокупность унаследованных задатков личности наряду с благоприобретенными способностями и умениями, проявляемыми в социальных ситуациях.

Особое значение имеет коммуникативный ресурс. Его как одно из основных условий коллективной жизни подробно рассматривал Ю. Хабермас. Он выделял такие свойства ресурса как транспарентность или способность к коммуникативному общению и инструментальность, рассчитанную на превосходство доминирующих моделей различия<sup>230</sup>.

Конвертация ресурсов в полезные свойства не может быть спрогнозирована с абсолютной точностью. В этот процесс вмешиваются всегда уникальные социальные трансформации, особенности индивидуально-личностного развития, биографической траектории, социализации.

Распад СССР спровоцировал, например, массовое падение значимости отдельных социальных ресурсов. Например, ресурс высшего образования в период СССР мог принести существенные дивиденды в виде дополнительных метров в квартире (после защиты диссертации), возможность выездов за границу и пр. А после событий начала 90-х научная карьера надолго утратила сильноресурсные посылы. Аналогичная ситуация, например, с перераспределенным в период революции ресурсом собственности.

Перераспределение ресурсов имеет непрямой характер, так при трансформациях одни элементы изменяются, другие сохраняются и усиливаются<sup>231</sup>.

---

<sup>230</sup> Хабермас Ю. Философский дискурс о модерне / Пер. с нем. М. М. Беляева и др. — М.: Весь мир, 2003.

<sup>231</sup> Штомпка П. Социология социальных изменений: пер. с англ. / под ред. В.А. Ядова. М.: Аспект пресс, 1996

В результате инноваций 90-х годов государство утратило доминирующую функцию в системе социальных ресурсов, в результате чего возросла роль общественных организаций, кризисной идентичности и активности субъекта<sup>232</sup>.

Параллельно, в периоды трансформаций, активизируется инновационная ресурсовоспроизводящая деятельность интеллигенции, традиционных слоев и предпринимателей. «Низкие доходы, минимальная социальная политика и неправоное использование права вынуждает социальные группы опираться на собственные ресурсные пространства, действовать ситуативно, избегать открытых столкновений, социальных конфликтов»<sup>233</sup>.

В целом, результатом российских реформ рассматриваемого периода стала стратегия негативной мобилизации и ресурсоприсвоения. Но сегмент общества, к которому относятся челноки, скорее связан с понятием ресурсообретения: за хаосом следует институализация ресурсов, т.е. итоги стихийного развития легитимизируются<sup>234</sup>.

И, согласно логике П.Штомпки, именно эта группа, настроенная на ресурсоосвоение выигрывает в процессе трансформаций<sup>235</sup>.

Социальные изменения стимулируют проявление ресурсообеспеченности. Индивидуальные ресурсы членов одной группы объединяются и становятся групповыми, групповые ресурсы определяют результат социальной трансформации. Активные субъекты быстрее других проявляют ресурсообеспеченность. И поведенческие стратегии первопроходцев оказывают влияние на остальные слои общества.

### ***Резюме первой главы***

Резюмируя описанное в первой главе отметим, что

1. Эмпирический социальный контекст данной работы составляют социальные изменения в СССР/России начала 90х-годов, как активная фаза трансформационных процессов в области экономики и правовых отношений, когда происходило разрушение старых нормативов и еще не утвердились новые. Выбранный период наиболее адекватным для изучения

---

<sup>232</sup> Турен А. Возвращение человека действующего. М., 1998. С. 190

<sup>233</sup> Дятлов А.В. Социальные ресурсы развития российского общества. Дисс... доктора социол. наук. Ростов-на-Дону, 2005. С.47

<sup>234</sup> Дятлов А.В. Социальные ресурсы развития российского общества. Дисс... доктора социол. наук. Ростов-на-Дону, 2005

<sup>235</sup> Штомпка П. Социальные изменения как травма // Социологические исследования. 2001. № 1.

трансформационной активности на мезоуровне и в частности такого неоднозначного субъекта трансформационных процессов как челноки, открыто представляет интересующие нас социальные механизмы проявления ресурсообеспечения.

2. Их активность в сфере торговли можно отнести к особой форме адаптационной стратегии, которая характеризуется инновативностью и готовностью к рискам...

3. Мы рассматриваем объект исследования – челноков – в русле активностно-деятельностного подхода. Важнейшей составляющей такого подхода является перенос центра внимания со структур на субъектов, способных трансформировать структуры, а, следовательно, на качество субъектов или агентов социальных изменений – уровень и состав их социальных и персональных ресурсов.

Челноки воспроизвели традиционно принятую в историческом контексте реакцию на экономические изменения в обществе – обратились к торговле, несмотря на то, что в прежней системе ценностей торговля имела скорее негативное субъективное значение.

Наш объект исследования не может быть отнесен к субъектам макро-уровня, которые, собственно, и инициируют крупные социальные изменения. Правильнее, определять челноков как акторов микро или мезо-уровней, т.к. практически все члены группы активно транслировали свои ценности ближнему окружению, потенциально готовому воспринять новый формат ценностей и деятельности.

Челноки выбрали позитивную для общества поведенческую стратегию совладания с инновациями. Свои личные амбиции и стремление удержать имеющиеся блага, челноки реализовывали в социально-приемлемом русле, если не в полностью правовом поведении, то, по крайней мере, не в противозаконном, т.к. законы для предпринимательской деятельности только начали разрабатываться.

Правовой регуляции проявления группы в обществе еще не существовало. Бытовали только общественные практики, регулирующие торговые взаимоотношения.

И в этих еще формирующихся новых условиях группа челноков не просто являла пример активной созидательной адаптации и социально-инновативной деятельности, но и выполняла ответственные социальные

функции: обеспечивала формирование рабочих мест (большей частью самозанятость) и борьбу с дефицитом.

И, в конечном итоге, практики предпринимательской деятельности, которые опробовали и демонстрировали челноки легли в основу современного предпринимательства и определили законы, его регламентирующие. Группа челноков продемонстрировала эффективные и социально-полезные поведенческие стратегии.

Далее нам необходимо определить, какие именно ресурсы позволили им осуществить инновационные стратегии, в ближайшем прошлом запрещенные как спекуляция или продажа купленного с прибылью.

## ***Глава 2. Биографические модели социального поведения челноков***

В эмпирической части работы, где в русле активно-деятельностного подхода рассмотрим группу челноков, сходства и отличия ее членов, социальные ресурсы субъектов социальных трансформаций.

В рамках теоретического анализа мы отметили, что микросоциальные процессы и формы массового поведения населения оказывают влияние на общие трансформационные процессы. Данная глава посвящена рассмотрению субъектного потенциала одной социальной группы: первоначальный социальный и личностный ресурс потенциальных челноков, ситуация принятия решения об изменении экономического и социального статуса, опыт челночества, применение опыта в более позднем биографическом проекте индивидов и пр.

Согласно описанию С.Г. Климовой в основном челноками становились вполне высокообразованные люди (особенно в центральной России), до челночного бизнеса работавшие и имевшие должности в государственных учреждениях (как и практически все советские граждане)<sup>236</sup>, но они, по какой-то причине радикально сменили свою профессию и образ жизни. Все это должно было повлечь за собой сдвиги в ценностно-нормативной структуре личности, в самоидентификации и социальной идентификации («Кто мы?»), а также сказаться на переосмыслении прошлого опыта<sup>237</sup>.

---

<sup>236</sup> Флоринская Ю., Рощина Т. Трудовая миграция из малых городов России: масштабы, направления, социальные эффекты. 04.11. 2004. [http://www.rantal.ru/index.php/article/view/355.html?rantal\\_id=405354bb57f2553c884783c6c6b20cfe](http://www.rantal.ru/index.php/article/view/355.html?rantal_id=405354bb57f2553c884783c6c6b20cfe)

<sup>237</sup> Климова С.Г. Концептуализации роли «челнока» ее исполнителями. «Социс». №4, 2008 г.

## 2.1. Методические проблемы исследования (программа, методика сбора и анализа данных)

### 2.1.1 Цели, задачи, предмет и объект исследования

Социальный контекст эмпирических данных: распад СССР и становление новой политической, социальной и экономической ситуации. Этот период отмечен травматичными и адаптационными изменениями в ценностных системах и практиках людей<sup>238</sup>.

Выделено несколько моделей поведения отдельных субъектов и групп людей в условиях социальных трансформаций<sup>239</sup>. Однако причины выбора той или иной стратегии поведения в большинстве социологических исследований остаются за рамками научного интереса, что не позволяет глубже видеть проблему и иметь больше критериев для прогноза при возможности частичного повтора социальных трансформаций.

Челноки 90х годов одними из первых выбрали стратегию совладания с инновациями и действовали вполне в социально-приемлемом русле, стимулируя масштабный позитивный выход из сложных макросоциальных изменений на микро-уровне.

Для поиска ответов на **проблемные вопросы** и углубленного понимания позитивной поведенческой стратегии как реакции на социальные изменения и было запланировано исследование, **целью** которого стало описание группы челноков с акцентированием внимания на детерминантах, и ресурсах, социальной реакции на трансформации. Добавим, что мы рассматриваем группу челноков в пролонгированном контексте, т.е. рассматриваем периоды до челночества, самого челночества и после челночества.

---

<sup>238</sup> Штомпка П. Социология социальных изменений: пер. с англ. / под ред. В.А. Ядова. М.: Аспект пресс, 1996; Данилова Е.Н. Кто есть «Мы» в России и Польше? // Россия: трансформирующееся общество / Ред. В.А. Ядова Вып. 1 М., 1993; вып. 2 М., 1994; Ядов В.А. Социальная идентификация в кризисном обществе // Социологический журнал. 1994. № 1, В.А. Ядов Социальные и социально-психологические механизмы социальной идентификации личности // Мир России. 1995. № 3-4.

<sup>239</sup> Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция М.: Дело, 2002.; Козырева П.М. Процессы социальной адаптации россиян в трансформирующемся обществе. Дисс... д-ра социол. наук. 2004; Данилова Е.Н. Социальные идентификации в трансформирующемся обществе // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ /под ред. В.А.Ядова. М., 2005. С. 324-364 и др.; Реан А.А. К проблеме социальной адаптации личности / Вестник Санкт-Петербургского университета. 1995. сер. 6. Вып. 3 (№20); Березин Б.Б. Психическая и физиологическая адаптация человека. Л. 1988; Шпак Л.Л. Социокультурная адаптация: сущность, проблемы, направления: Автореф. дис. ...д-ра, филос. наук. Кемерово, 1991; Кузнецов П.С. Социологическая теория социальной адаптации: Автореф. дис. ...д-ра, социол. наук. Саратов, 2000. С. 14; Шабанова М.А. Социальная адаптация в контексте свободы / Социологические исследования. 1995. №9. С. 81-88 и др

**Задачами** исследования стали 1) создание портрета группы с опорой на теоретический анализ, сделанный в первой главе; 2) описание общих характеристик группы челноков; 3) выделение ресурсов дочелночных биографий; 4) анализ самого периода челночества как социального ресурса построения дальнейшей биографической траектории; 5) описание социальных практик, созданных в ходе челночной деятельности.

**Объектом исследования** стали челноки – группа людей с активной деятельностной поведенческой реакцией на социальные изменения. Она направлена на сохранение прежних и достижение новых благ, имеющих социальной функцией ликвидацию дефицита товаров народного потребления и формирование новых социальных практик, ценностей, институтов.

Для обеспечения однородности группы были выбраны только челноки первой волны, т.е. люди, которые бросили свою работу в бюджетных организациях и стали заниматься перевозом и продажей необходимых населению товаров в начале 90х годов, а не позже<sup>240</sup>.

**Предметом анализа** выступают биографические траектории дочелночного, челночного и постчелночного периодов в едином континууме, рефлекслируемые с позиций настоящего времени. Для большего понимания объекта исследования мы фиксируем внимание на сходных чертах в биографиях челноков. Особое внимание мы обращаем на описание социальных ресурсов и социальных практик, которые вслед за представителями активно-деятельностного направления, считаем одними из детерминант выбора поведенческой стратегии.

Опираясь на теоретические предпосылки и небольшой опыт предыдущих исследований челноков мы выдвинули несколько **гипотез** исследования<sup>241</sup>:

---

<sup>240</sup> Отметим, что в начале 2000-х гг. челночный бизнес как способ адаптации и альтернативный источник дохода уже был менее распространенным. (Козырева П.М. Процессы социальной адаптации россиян в трансформирующемся обществе. Дисс... д-ра социол. наук. 2004)

<sup>241</sup> Здесь мы предлагаем финальный вариант гипотез. Выбрана была стратегия постоянной коррекции гипотез в ходе работы с данными качественного исследования, как пишет Н.Дензин и некоторые другие авторы, поддерживает И.Ф.Девятко, и так или иначе использовано во многих работах с качественными социологическими данными: Альмодавэр Ж.-П. Рассказ о жизни и индивидуальная траектория // Вопросы социологии. 1992. Т. 1. № 2.; Бургос М. История жизни. Рассказывание и поиск себя // Вопросы социологии. 1992. Т. 2. № 2.; Журавлев В. Ф. Нарративное интервью в биографических исследованиях // Социология: 4М. 1993—1994. № 3-4; Знанецкий Ф. Мемуары как объект исследования // Социологические исследования. 1989. № 1; Козина И. М. Поведение работников на рынке труда. Способы трудоустройства и личные стратегии занятости // Реструктурирование занятости и формирование локальных рынков труда в России. М., 1996; Козлова Н. Н. Крестьянский сын: Опыт биографического исследования // Социологические исследования. 1994. №

Во-первых, мы предположили, что наличие общего для всех челноков набора ресурсов, проявляющегося в сходстве дочелночных биографий и самоописании личных характеристик, который, так или иначе, привело к выбору единой поведенческой реакции на изменения в обществе.

Во-вторых, сам опыт челночества стал ресурсом для последующего будущего биографического проекта. Но этот опыт, в том числе в силу различий дочелночных биографий, реализации и рефлексии челночного периода, стимулирует у разных людей разное развитие дальнейшей биографии.

В-третьих, практики челночной деятельности стимулируют, или, по крайней мере, могут стимулировать, развитие новых форм поведения в обществе: новые социальные, правовые и трудовые отношения.

#### **2.1.2. Методика и процедуры исследования**

В исследовательском проекте были использованы в общей сложности три метода сбора данных<sup>242</sup>.

Сопутствующие работе количественные данные об общественном мнении получены в результате массового всероссийского репрезентативного опроса, в котором респонденты высказывали мнения о челноках и их бизнесе. Задача этого метода в том, чтобы выяснить, каким представляется феномен челночества в общественном мнении (2005 год). Опрос включал открытые и закрытые вопросы и был выполнен Фондом «Общественное мнение» (объем выборки 1800 респондентов, ошибка в пределах 3,5%).

---

6.; Оболенская С. В. “История повседневности” в историографии ФРГ // Одиссей. Человек в истории. М., 1990; Рождественский С. Подходы к формализации жизненных историй качественными методами // Судьбы людей: Россия XX век. Биографии людей как объект социологического исследования / Отв. ред. В. Семенова, Е. Фотеева. М., 1996; Тернер Р. Сравнительный контент-анализ биографий // Вопросы социологии. 1992. Т. 1. № 1; Томпсон П. Гуманистическая традиция и жизненные истории в Польше // Биографический метод в социологии: история, методология, практика / Ред. колл.: В. В. Семенова, Е. Ю. Мещеркина. М., 1993; Томпсон П. История жизни и анализ социальных изменений // Вопросы социологии. 1993. № 1—2; Фукс-Хайнриц В. Биографический метод // Биографический метод в социологии: история, методология, практика / Ред. колл.: В. В. Семенова, Е. Ю. Мещеркина. М., 1993; Хоффман А. Достоверность и надежность в устной истории // Биографический метод в социологии: история, методология, практика / Ред. колл.: В. В. Семенова, Е. Ю. Мещеркина. М., 1993.

<sup>242</sup> Биографические интервью проводились сотрудниками Института Социологии и студентами ГАУГН в 2005 и 2006 г.г. В полевых исследованиях участвовали сотрудники ИС РАН: Т.Баранова, С.Климова, А.Пасько (Пасько А.Н. Реконструкция идентификационного пространства Мы-Они: профили и сценарии идентификации. Дисс. ... канд. социол. наук. 2005.), И.Щербакова, Е.Ядова. Студенты ГАУГН: И.Блочкин, И.Вечерская, А.Кисорина, Е.Мазаева, М.Матушевская, А.Наконечная, А.Орехович, С.Петухова, А.Простакова, А.Трухан, Е.Хабарова. Особая благодарность – нашим коллегам из г.Хабаровска Ю.Березутскому и Н.Новгорода Н.Комаровой, а также ведущего социолога МГТУ им. Баумана М.Н. Чеховской.

Качественные данные о восприятии челноков социумом получены из фокусированных групповых интервью с респондентами среднего и старшего возраста (т.к. необходимо беседовать со взрослыми на начало 90х людьми). Фокус-группы проведены Фондом «Общественное мнение» в трех городах: Москва, Санкт-Петербург, Воронеж (общая численность 36 человек, по 12 в каждом городе).

Ядром работы является анализ биографических интервью с челноками первой волны с акцентом на этапах и рефлексии биографического пути дочелночного, челночного и постчелночного периодов. Были проведены интервью с 36 челноками в Москве, Нижнем Новгороде, Краснодаре и Хабаровске.

Для обеспечения корректного сравнения были проведены интервью аналогичного сценария с людьми, которые в начале 90-х годов остались работать на прежних местах в государственных учреждениях (в контексте данной работы будем называть их нечелноками или контрольной группой). Для респондентов-челноков были подобраны пары, сходные по социально-демографическим характеристикам: пол, возраст, образование, семейное положение, регион проживания.

Сделано это было для того, чтобы при анализе характеристик иметь возможность исключить из выводов характеристики, присущие объекту исследования не как челнокам, а как советским гражданам или гражданам распадающегося государства. Таких интервью было проведено 19<sup>243</sup>.

Качественные данные были избраны, т.к. они наилучшим образом «концентрирую внимание на частном, особенном и его рассмотрении для воссоздания целостной картины социальных практик»<sup>244</sup>.

Кроме того, выбор именно биографического метода обусловлено тем, что в изучаемый временной период еще были сильны социалистические нормы представления информации. И письменные документы, в частности, могут содержать «улучшенные», «обработанные», т.е. недостоверные, искаженные данные<sup>245</sup>.

---

<sup>243</sup> Количество интервью с нечелноками не совпадает с количеством интервью с челноками, хотя они заявлены как парные, т.к. среди объектов исследования были люди со сходными социально-демографическими характеристиками. Преимущественно это челноки из Москвы. Поэтому в целях концентрации ресурсов на объекте исследования, группа нечелноков была уменьшена.

<sup>244</sup> Семенова В.В. Качественные методы в социологии // Стратегия социологического исследования. В.А. Ядов, М., 2007.

<sup>245</sup> Томпсон П. Голос прошлого. Устная история М. 2003



Биографический метод позволяет конструировать историю «снизу вверх», от персонального восприятия до социальных событий<sup>246</sup>.

Под биографией мы, вслед за Д.Берто понимаем отчет о жизни, представленный человеком устно. И научной целью этого рассказа, а также его ценностью является получение точного описания жизненной траектории респондента в социальном контексте<sup>247</sup>.

Импульс к биографическому повествованию может дать, например, просмотр семейного альбома<sup>248</sup>, встреча со старым приятелем, дружеская беседа или вопрос исследователя.

Качественный подход, как пишет один из его разработчиков А. Страус, - наиболее подходящий для «вхождения в эмпирическую реальность с помощью «мягких методов» исследования..., снятие «естественной» структуры исследуемой реальности...»<sup>249</sup>.

Биографическое жизнеописание в нашей работе плотно соотносится с социальной событийностью<sup>250</sup>. И история для социолога предстает не такой, какой она была в прошлом, а такой, какой она присутствует в настоящем<sup>251</sup>.

Достоинства биографического интервью или, по метафоре Э.Гоффмана персонального «сценического представления»<sup>252</sup> – возможность проследить процесс формирования жизненных этапов (с учетом неизбежной рационализации пост-фактум), выявить скрытые социальные и психологические детерминанты жизненного пути<sup>253</sup>.

К недостаткам метода можно отнести значительное отстояние во времени от описываемых событий и, как следствие, рационализацию респондентом своих поступков *post factum*. Причем, отделить реальные

---

<sup>246</sup> Томпсон П. История жизни и анализ социальных изменений // Вопросы социологии. 1993. № 1-2.

Томпсон П. Гуманистическая традиция и жизненные истории в Польше // Биографический метод в социологии: история, методология, практика / Ред. колл.: В. В. Семенова, Е. Ю. Мещеркина. М., 1993.

<sup>247</sup> Д.Берто, И.Берто-Вьям Наследство и род: трансляция и социальная мобильность на протяжении пяти поколений // Вопросы социологии. 1992. Т.1-2. С.106-121.

<sup>248</sup> Голофаст В.Б. Многообразие биографических повествований. // Социологический журнал. 1995. №1.

<sup>249</sup> Strauss A.L., Corbin J.M. Basics of qualitative research: grounded theory procedures and techniques. Newbury Park, 1990. С. 35

<sup>250</sup> Голофаст В. Три слоя биографического повествования // Биографический метод в изучении постсоциалистических обществ: Материалы междунар. семинара / Центр независимых социологических исследований. Труды. Вып.5. СПб. 1997.

<sup>251</sup> Томпсон П. Семейный миф, модели поведения и судьба человека. // Хрестоматия по устной истории. - СПб., 2003. С. 113.

<sup>252</sup> См. по Семенова В.В. Качественные методы в социологии // Стратегия социологического исследования. В.А. Ядов, М., 2007, с. 363.

<sup>253</sup> Иванова Е.М. Психотехнология изучения человека в трудовой деятельности: учеб.-метод. Пособие / Е. М. Иванова. - М.: Изд-во МГУ, 1992. С.94.

побуждения от сегодняшнего объяснения (каузальная атрибуция) практически невозможно. Этот недостаток превращается в достоинство, когда мы принимаем к сведению, что фиксируемый нами результат самоанализа – достойный предмет исследования, поскольку содержит знаковые, запомнившиеся надолго, события и «прошел сверку» с нормами социальных ожиданий и ценностей, господствовавших и господствующих в данное время в социальном окружении информанта (его референтном окружении).

Важно то, что значительная часть наших респондентов – люди образованные, а значит, способные к достаточно нюансированному анализу собственных мотивов, ценностей и идентичностей. Из-за того, что опрос проходил по прошествии некоторого времени после анализируемых событий, можно исследовать те конструкты, которые сформировались у респондентов в разные периоды жизни.

Особенностью ретроспективного анализа является и то, что люди по-разному, но все же активно конструируют социальную реальность. Теорему У. Томаса о реальности последствий той ситуации, которая определяется как реальная<sup>254</sup>, мы принимаем за основу наших умозаключений. Мы отдаем себе отчет, что находимся под влиянием тех конструктов, которые предлагают нам респонденты. С момента, к которому мы обращаем наше внимание (начало 90-х), прошло много времени. Наши респонденты наверняка не раз и не два осмысливали события своей жизни, переход (или не переход) к «челночеству». Это не позволяет с уверенностью узнать, какими были первые, может быть, импульсивные стимулы к формированию новых идентичностей вследствие изменения, образа жизни. Мы постоянно сталкивались с определенной рационализацией на момент интервью. И этого нельзя не учитывать. Но именно время и дальнейшая жизнь отшлифовали объяснительные схемы, оправдания и собственного решения пойти в челноки, и выбираемых стратегий успеха в этой роли, которые в начале 90-х только формировались. Сейчас мы смотрим уже на «усовершенствованную» модель – конструкт реальности, созданный нашими респондентами, который прошел испытание этой реальностью. Таким образом, то, что мы узнали от наших респондентов сегодня – улучшенная каждым из них концептуальная модель их жизненной ситуации и социального контекста этой ситуации. Рационализация прошлого с позиций сегодняшней жизни –

---

<sup>254</sup> Thomas W. Das kind Amerika // Person und Sozialverhalten. Neuwied, 1965. S. 114

это не менее важная информация, которая дает основания предполагать о содержании жизненного проекта будущего. Ниже мы покажем, что далеко не все челноки или бывшие челноки видят себя успешными бизнесменами.

**Разработка инструментария.** Первым этапом исследовательского процесса стали экспертные дискуссии о качестве инструментария. Гайд интервью, по нашему общему заключению, должен был содержать достаточно общие вопросы, чтобы максимально приблизиться к биографическому жизнеописанию<sup>255</sup> и не потерять важную информацию о личности собеседника. Кроме того, необходимо было задать основные темы разговора о челноках и вести повествование от начала событий, изменивших жизнь респондента, к нашему времени, фиксировать обстоятельства жизни в родительской и собственной семье (в частности переезжали ли с места на место), успешность обучения, социальная среда, особенности выбора профессии<sup>256</sup>.

В итоге наш гайд имеет некоторые отличия от путеводителя полуструктурированного биографического интервью, т.к. содержит не просто блоки описания этапов биографии: детство, юность, учеба, женитьба и пр.

Мы остановились на структуре гайда, которая включает блоки 1) нарративного жизнеописания, 2) рефлексии периода распада СССР, 3) историю и причины перехода к челночеству, особенности процесса работы, и 4) описание современной жизни респондента, рефлексии материального положения, социальных связей, соотнесения с группой (см. Приложение).

После того, как гайд был разработан и прошел пилотаж, прошел полевой этап: отбор и опрос респондентов<sup>257</sup>.

**Выборка.** Отбор респондентов осуществлялся стихийно (стихийная выборка), методом «снежного кома», когда предыдущий информант

---

<sup>255</sup> Биографический метод: история, методология, практика. Под ред. Мещеркиной Е.Ю., Семеновой В.В.).-М.:ИС РАН,1994; Голофаст В.Б.Многообразие биографических повествований // Социологический журнал/ 1995, № 1. С. 71-89., Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. Екатеринбург, 1994. С. 44-54

<sup>256</sup> Семенова В.В., Мещеркина Е.В. Биографический метод в социологии: история, методология, практика. М., Институт социологии РАН, 1996.

<sup>257</sup> В полевых исследованиях участвовали сотрудники ИС РАН: Т.Баранова, С.Климова, А.Пасько, И.Щербакова, Е.Ядова. Студенты ГАУГН: И.Блочкин, И.Вечерская, А.Кисорина, Е.Мазаева, М.Матушевская, А.Наконечная, А.Орехович, С.Петухова, А.Простакова, А.Трухан, Е.Хабарова, а также коллеги из Хабаровска и Нижнего Новгорода - Ю.Березутский и Н.Комарова.

рекомендовал последующего<sup>258</sup> и, несмотря на то, что при таком подборе возможные перекосы, для качественного исследования они допустимы (особенно учитывая, что параметры генеральной совокупности не определены)<sup>259</sup>.

К исследованию были приглашены 55 респондентов из 4 городов России: Москвы, Краснодара, Хабаровска и Нижнего Новгорода. 36 человек были челноками, перешедшими в челночный бизнес в начале 90-х годов, в период распада СССР.

Критерий отбора респондентов – фиксация совершения челночных поездок. Объект исследования, напомним, челноки первой волны – те, кто занимались челночной торговлей в начале 90-х. Кроме того, были опрошены представители контрольной группы: 19 человек составили контрольную группу из коллег по прежней работе представителей целевой группы. Эти люди работали на тех же предприятиях, в КБ, школах и прочих бюджетных организациях, имели сходные по социально-демографическим параметрам характеристики, но в период экономического кризиса остались на своих рабочих местах в ожидании лучших времен.

Общение с респондентами проходило в местах, которые они выбирали сами. Интервьюеры же, по мере возможности, следили за соблюдением требований к пространству интервью. Беседа шла в свободной форме, интервьюер тематически направлял беседу. Выслушав рассказ на одну предложенную тему (например, о родительской семье или о том, как пришло решение двинуться в челноки), интервьюеры иногда задавали уточняющие вопросы, но не предлагали каких-либо вариантов для ответа. Риск влияния установок исследователя дополнительно компенсировался тем, что интервью проводили не только участники разработки программы исследования, но и студенты.

**Валидность** концептуализации транскриптов интервью осуществлялась процедурой триангуляции<sup>260</sup>. Трое из соавторов проекта, опираясь на коллективно согласованные «фокусировки» (например,

---

<sup>258</sup> Бляхер Л.Е., Карпов А.Е., Панеях Э.Л. Изменение поведения экономически активного населения к условиям кризиса (на примере мелких предпринимателей и самозанятых) // Мониторинг общественного мнения: экономическое и социальные перемены. 2000. №3. с. 25-30;

<sup>259</sup> Ковалев Е.М., Штейнберг И.Е. Качественные методы в полевых социологических исследованиях. М.: Логос, 1999

<sup>260</sup> Фактически независимый анализ транскриптов осуществляли четверо: С.Климова, И.Щербакова и я, а также ведущий социолог МГТУИ им.Баумана М.Н. Чеховская.

имелся ли в детстве и юности опыт переездов по стране и за рубеж, каким образом пришло решение стать челноком, как отнеслись близкие к этому решению и т.д.) анализировали тексты интервью и затем обсуждали и корректировали итоги концептуализации.

В последующем анализе исходная концептуализация подвергалась дальнейшей коррекции, исходя из гипотез и задач диссертационного исследования.

## **2.2. Ресурсы социальной группы челноков**

Анализ и интерпретация результатов исследования начали с описания всей совокупности объекта исследования. Главной целью анализа был поиск сходных параметров в ресурсных характеристиках, как они представлены респондентами-челноками. Здесь мы анализируем рассказы о семье, работе и другие. Будем использовать достаточно однозначно трактуемые смысловые конструкторы.

При трактовке социальных ресурсов мы сначала описываем показатели отраженные в выборке как типопредставительные, т.е. представляющие сегмент или общую генеральную совокупность, что характерно для всех качественных исследований.

Описание ресурсов группы челноков в целом, представлено сжато, т.к. в результате анализа выяснилась не определяющее значение общих характеристик группы, а описательное. Большее значение для диссертационной работы имеет описание челноков по подгруппам постчелночного развития биографии (см. ниже).

### **Социальные ресурсы.**

**Возраст.** Возраст – естественный ресурс человека, и понятно, что следовало ожидать сдвиг в сторону более молодых среди челноков. Но ожидание было ошибочным. В 90-е годы, когда наши респонденты начали ездить «за товаром», им было от 24 лет до 51 года. Заметим, что в составе крупных предпринимателей первой волны возраст был заметно меньше.

**Гендерная принадлежность.** Женщины в выборке составляют три четверти всех участников исследования. Общеизвестны выводы о том, что женщины в целом проявляют больше активной адаптивности в стрессовых ситуациях (отсутствие материальных средств<sup>261</sup>). Мы предполагаем, что

---

<sup>261</sup> Например, проблема адаптации женщин к условиям рыночной экономики / Материалы 2-й Международной летней школы по гендерным исследованиям. Форос - Харьков, 1998

женщины изначально чаще мужчин шли в челноки, и чаще бросали это занятие, столкнувшись с трудностями. По данным некоторых исследований, мужчины чуть реже остаются на рабочем месте (в сфере занятости), если у них не происходит карьерного продвижения вверх.<sup>262</sup>

**Родительская семья. Образование.** Наши данные выявили довольно высокий уровень образования в родительских семьях челноков. Это объясняется особенностями выборки: мы изначально привлекали только тех, кто работал до ухода в челноки в бюджетных учреждениях. Заметим, однако, что такой отбор, как было показано выше, в сущности, правдоподобно отражает особенности контингента челноков. В нашей целевой группе из более чем 30 человек только у троих из опрошенных челноков оба родители не имели высшего образования. У восьми родители – инженеры, у других – педагоги и врачи. В Хабаровске, Нижнем Новгороде и Краснодаре доля родителей со средним образованием выше, больше выходцев из села.

**Социальное окружение, статус родительской семьи** мы считаем дополняющей характеристикой ресурсного капитала. Большинство респондентов из челноков и контрольной группы говорили, что их семьи ничем не выделялись. Это характерно для общества того времени<sup>263</sup>. Для многих образцом были «простые советские люди». Из интервью: *«рабочие семьи и нерабочие семьи, жили одинаково... Все было практически одинаково, никто ничем не выделялся»* (жен., 48 лет, педагог, челнок). Некоторые соотносили положение своей семьи с положением соседских семей, но также не подчеркивали какие-то его преимущества. Так, одна из респондентов отметила, что ничем не выделялась в элитной, одной из лучших школ Москвы: *«Я училась в престижной школе... я не выделялась... вторая английская школа в Москве»* (жен. 59 лет, инженер, челнок).

Чуть меньшая часть опрошенных челноков описывали, чем именно выделялась их семья из окружения, ближайшего и более дистантного: *«...в классе я единственная ..., у кого родители с высшим образованием... одевали всегда хорошо»* (жен., 44 года, инженер-электрик, челнок); *«Мы ...*

---

<sup>262</sup> Мужчины, эффективные в челночной деятельности, в массе своей были сложнее достижимы для наших интервьюеров (хотя такие мужчины-челноки и принимали участие в нашем исследовании).

<sup>263</sup> Данилова Е.Н. Изменения в социальных идентификациях россиян // Социологический журнал. 2000. № 3/4; Данилова Е.Н. Кто есть «Мы» в России и Польше? // Россия: трансформирующееся общество / Ред. В.А. Ядова Вып. 1 М., 1993; вып. 2 М., 1994; Ядов В.А. Социальная идентификация в кризисном обществе // Социологический журнал. 1994. № 1, В.А. Ядов Социальные и социально-психологические механизмы социальной идентификации личности // Мир России. 1995. № 3-4.

*часто переезжали из-за работы отца. Отец был гражданским летчиком... Мама из-за нас, детей загубила свою профессиональную карьеру...»* (жен., 41 год, педагог, челнок). Но большинство подчеркивает, что родительская семья не выделялась из окружения, была «такая, как все». Мы полагаем, что это – нормативное утверждение, пришедшее из советской эпохи, когда нормальным считалось быть «как все».

**Образование.** В Москве почти все бывшие челноки, принявшие участие в исследовании (за исключением одного респондента), получили в свое время высшее образование. Некоторые из них имеют даже два высших образования, кандидатские степени. В регионах уровень образования челноков ниже: больше специалистов со средним профессиональным образованием. Такой показатель может говорить о том, что наши собеседники-челноки более или менее чутко реагируют на требования времени. В 70-80-е годы страна нуждалась в специалистах с высшим образованием, и наши респонденты закончили вузы, а когда появился шанс и/или вынужденная необходимость улучшать свои благосостояние, они воспользовались открывшейся возможностью и временно или постоянно перешли в торговлю<sup>264</sup>.

**Материальное положение семьи на момент принятия решения идти в челноки.** В отличие от предыдущего, по этому показателю оценки респондентов, изменивших свою жизнь, существенно различались. Например, в одном из интервью мы встречаем такую оценку: *«Приличный уровень финансового благосостояния. Была машина, ... квартира, ... обстановка, нормальное питание»* (муж., 39 лет, энергетик, челнок). В другом - прямо противоположную: *«Обеспеченность была скромной»* (Ж., 41 год, педагог, «челнок»). Оценки финансового положения семьи на момент принятия решения податься в челноки подкреплялась еще и рассуждениями о воспринимаемых материальных трудностях.

По нашим предположениям, вопрос о материальных трудностях в 90-е годы должен был прояснить, в какой мере причины деятельной адаптации к новым условиям являлись внешними или внутренними. В Москве доля тех, кто испытывал материальные затруднения чуть ниже, чем в регионах, хотя субъективное отношение к невзгодам в Краснодаре, Нижнем Новгороде и Хабаровске чуть более терпимое.

---

<sup>264</sup> Напомним, что более подробно информация о ресурсах челноков представлена при описании подгрупп.

Показательны рассказы челноков из Москвы. Из 25 опрошенных трое сказали, что у них были материальные трудности: *«Материальные – да, в первую очередь... Ну, я поняла, что никакой перспективы уже нет быть учителем»* (жен., 48 лет, педагог, челнок); *«На что было жить, ... в прямом смысле было большой проблемой»* (жен., 50 лет, преподаватель, челнок).

Не испытывали материальных трудностей также трое из москвичей: *«материальных трудностей не было, ... да ... никаких не было»* (жен., 42 года, инженер, челнок). Четверо челноков говорили, что жили средне: *«не испытывали острого недостатка в чем-то, не сказать, что бедные, но и до богатых... далеко»* (муж., 43 года, строитель, челнок). И, как видно, из 9 человек, однозначно ответивших на вопрос, образовались три равные группы. Правда, по косвенным показателям можно предположить, что «жаловаться на жизнь» - не является социально одобряемым поведением с точки зрения наших респондентов.

На основании этих данных, что до принятия решения о челночестве материальный уровень жизни у всех был разный, следовательно, не это было причиной их решения.

### **Личностные ресурсы.**

**Опыт территориальной мобильности.** Половина всех челноков, принявших участие в нашем исследовании, меняли место жительства – вынужденно или добровольно переезжали. Среди участников опроса были те, кто родились в других городах и селах России и СНГ (Азербайджан, Казахстан, Украина и даже Германия). Кто-то покинуть место своего рождения вынужденно, кто-то это сделал по собственному выбору. Отметим дополнительно, что в контрольной группе опыт территориальной мобильности был гораздо ниже. Из 19 респондентов только 4 меняли место жительства.

**Удовлетворенность работой и профессией.** Общий анализ интервью челноков показал, что удовлетворенность заработком была низкой: за труд не платили либо платили очень мало. Интерес, любовь к своей работе настойчиво упоминали немногие из челноков: *«работа ...была самая любимая, я была самым счастливым человеком»* (жен., 50 лет, преподаватель, челнок).

Недовольство материальным поощрением в сочетании с невозможностью (для многих) реализовать свои способности определяет



неудовлетворенность работой в целом<sup>265</sup>: «нам перестали практически и зарплату выдавать» (жен, 66 лет, преподаватель, челнок), «материально она [работа] меня не устраивала» (жен, 48 лет, адм.работник, челнок), «он [муж] стал больше зарабатывать, то мне незачем тянуть такую лямку» (жен., 44 года, медсестра, челнок).

Многие опрошенные отметили, что даже после смены сфер деятельности очень тепло относятся к прежней, стараются полностью не вычеркивать из жизни, иметь возможность вернуться. «Несмотря на то, что я тогда работала в больнице... Я туда ходила так, как будто помощь оказывала Красному кресту, а деньги уже на тот момент другим образом зарабатывала [челночество]» (жен., 40 лет, медсестра, челнок); «Я пыталась менять работу, меня приглашали в фирму, но я больше месяца не могла там работать, я возвращалась в Академию наук» (жен., 50 лет, преподаватель, челнок); «Мы привыкли работать в одном месте...» (жен., 50 лет, инженер-строитель, челнок). Другие челноки заявляли, что не были довольны полученной в молодости профессией: «перспектив не наблюдалось никаких» (жен., 44 года, инженер, челнок). Из них многие были недовольны и челночеством.

Заметим, что сравнение группы челноков и не-челноков выявило более высокий уровень интереса и любви к профессии у членов контрольной группы. И материальные трудности здесь не доминировали, хотя и не было особенно большой удовлетворенности по части заработка: «Зарплата – маленькая, на нее было ... просто невозможно обеспечивать семью... решила ..., что буду терпеть и буду работать на этом месте... мне работа нравилась, поэтому и терпела», (жен., 59 лет, экономист, не-челнок), Конечно, надо учитывать и то, что любовь к профессии может быть рационализированным объяснением бездействия в трудный период.

**Способность к самостоятельному принятию решений (на примере выбора профессии).** Респонденты по нашей просьбе описывали уже отрефлексированную с годами мотивацию принятия ответственного жизненного решения, индикатором которого мы считаем выбор первой профессии. По оценкам большинства челноков, на их выбор значительное влияние оказали родители. Ответственность за выбор профессии экстерналино определяли несколько респондентов, отметивших, что руководствовались давлением со стороны родителей («настояла моя

---

<sup>265</sup> Чернявская А. П. Психологическое консультирование по профессиональной ориентации. М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2001.

мама» (жен., 44 года, челнок). Другой вариант выбора, имеющего внешние причины: *«Скорее всего, так сложились обстоятельства, но я была очень рада тому, что они так сложились»* (жен., 50 лет, преподаватель, челнок); *«...получилось случайно... коллега по работе... говорит, пойдём ... в этот институт, там можно, ... от училища... пойти ... на заочное отделение ... я решила ... на факультет физики... решение как-то так спонтанно»* (жен., 48 лет, педагог, челнок); *«От безысходности, потому что меня завернули в архитектурном»* (жен., 59 лет, инженер, челнок). *«Вообще совершенно случайно все произошло. Я вообще не хотела поступать, такое у меня было ностальгическое настроение. И совершенно случайно оказалась в Краснодаре и эту специальность выбрала спонтанно»* (жен., 52 года, технолог пищевой промышленности, челнок).

Промежуточное положение на шкале «самостоятельное - вынужденное принятие решения» занимают те, кто выполнил наказ родителей не полностью: *«пошла в тот же вуз, что и родители, хотя мама говорила, что надо идти на “электрические машины” ..., я не пошла, а пошла на “привод”»* (44 года, инженер-электрик, челнок), а также продолжающие путь родителей по своей воле: *«хотела, ну так, в общем, то и получилось, они – учителя и я – учительница»* (48 лет, педагог, челнок). На крайний полюс можно было бы поместить тех, кто наотрез отказался повторять путь родителей: *«Нет... Отец работал на заводе... получил там профессиональное заболевание, стал инвалидом... его судьбу я повторять не хотел. Мать у меня тоже работала на заводе»* (муж., 55 лет, экономист, челнок). Но их решения также зачастую носили экстернальный характер, по принципу «от противного».

К интернальному выбору, исходившему «изнутри», с уверенностью можно отнести редкие, но четкие высказывания типа: *«Профессию выбирал сам, никто мне ничего не навязывал, пошёл своим путем...»* (муж., 43 года, строитель, челнок).

Некоторым респондентам было сложно логически четко объяснить природу выбора. Например, после заявления о самостоятельности выбора в рассказе выявлялось довольно значительное влияние людей и обстоятельств. Вот характерный пример: *«Я вообще была по жизни непоседа и достаточно самостоятельна в плане выбора решений. Я собиралась поступать в институт физкультуры, но туда не прошла по конкурсу, там надо было дополнительно иметь какую-либо спортивную подготовку. А я думала, что просто так смогу прийти и поступить,*

*глупая еще была. А потом, мама говорит, иди на повара учись. Все повара хорошо живут, во всяком случае, дома всегда есть кусок хлеба и не только. Так я получила образование в кулинарном техникуме. Мне там не особенно нравилось»* (жен., 40 лет, медсестра, челнок).

В итоге группа челноков более или менее поровну разделилась на тех, кто считает ответственным за выбор профессии себя, и тех, кто возлагает ответственность на обстоятельства. Анализ группы *не-челноков* дал совершенно иные пропорции: две трети полагались на обстоятельства, и только треть – на себя.

**Принятие решений о смене профессии на челночную деятельность.** Мы задавали общий вопрос: «Вы с кем-то советовались или сами принимали решение в трудных ситуациях?». Большинство из челноков заявили, что решения принимали самостоятельно: практически все мужчины и многие женщины. *«В то время я ни с кем не советовался, ... потому, что советоваться было мне не с кем»* (муж., 55 лет, экономист, челнок); *«Я принимала решения сама»* (жен., 66 лет, программист, челнок) и т.п.

В ответах тех, кто настаивал на интернальном характере решения, часто упоминалась необходимость советоваться с самыми близкими: *«Я всегда все рассказывала маме и советовалась с ней, но ... явного... давления на меня не было»* (жен., 42 года, инженер, челнок). Даже если допустить, что уверения в самостоятельности принятия решения могут быть социально желательными, в данном случае такое предположение говорит о том, что ценность самостоятельного решения в сознании челноков высока.

«Экстернальный полюс» представляли те (их примерно половина всей целевой выборки респондентов), кто говорил примерно следующее: *«посмотрев на своих удачливых друзей, я решила пойти по их стопам. Я больше не могла оставаться на своей работе»* (жен., 48 лет, педагог, челнок). *«Знакомые стали торговать, я вначале не полетела никуда, ... мне дали товар, и я попробовала продать. Получилось ... потом... ездила»* (жен., 41 год, педагог, челнок).

В целом, и в группе челноков, и не-челноков есть респонденты, определяющие родительские семьи «такими как все», и есть «выше среднего»; вполне материально обеспеченные после распада СССР и

нуждающиеся; самостоятельно принимавшие решение об образовании и делающие этот выбор случайно<sup>266</sup>.

Выделить однозначные, уверенные отличия от группы нечелноков крайне сложно из-за особенностей метода (в частности, из-за разнородности ответов в группе челноков). Нехватка статистических данных в этой работе мешает и должна быть ликвидирована в ходе дальнейшей разработки направления.

Однако основные тренды выделить все же можно. Небольшая разница была выявлена в процессе обсуждения на базе триангуляции и заключаются бóльший опыт территориальной мобильности, бóльшая самостоятельность в принятии решений в группе челноков и бóльшая любовь к профессии в описании нечелноков.

На основе описания группы челноков, пришедших в эту сферу деятельности в 90-х годах, с позиции личностных и социальных ресурсов, был предпринят еще один шаг к пониманию внутренних и внешних причин перехода людей в новую для них, прото-предпринимательскую деятельность. В дальнейшем можно рассматривать зарождение челночества как эмерджентной прото-предпринимательской, профессиональной деятельности<sup>267</sup>, в ракурсе исследования процессов формирования и функционирования предпринимательства, профессиональной идентичности и адаптационных стратегий.

---

<sup>266</sup> Напомним, что по возрасту, полу, образованию и семейному положению группы челноков и нечелноков тождественны согласно параметрам подбора.

<sup>267</sup> Климова С.Г. Концептуализации роли «челнока» ее исполнителями / «Социологические исследования», 2008 №4.

Ресурсы группы челноков. Переменные параметры.  
Отличия от не-челноков



### 2.3. Биографические траектории челноков: транзитивные, стабильные и возвратные

Все респонденты-челноки выбрали новый вариант развития своей жизни, изменили ситуацию, в которой находились. Они активно действовали в предложенных социумом обстоятельствах, в ситуации, не благоприятствовавшей выбору именно такого пути.

Согласно оценкам прессы того времени, челноки выбрали социально неодобряемый путь «кооператора», «барыги»<sup>268</sup>. Они перешли из государственных учреждений, где было принято работать как все «достойные советские граждане», в коммерцию, в неизвестное поле деятельности, да еще со шлейфом вчерашнего ругательства – «спекулянт» и «барыга».

<sup>268</sup> Майоров С.. Челноки. Маршруты и привычки. Отечественные записки, 2002, №7, С. 415; Иванов Д. Челноки вымирают. Кто придет им на смену? РОДНАЯ ГАЗЕТА" № 25(60), 02 июля 2004 г., полоса 19; С. Климова. Челноки: бегство от нужды или погоня за шансом?/Социальная реальность; 2006, №2, С. 26.

Челноки радикально изменили привычную социальную ситуацию, активно приспособились и многие добились успехов. Уйдя с прежних рабочих мест в бюджетных организациях, в начале 90-х, они выбрали новую поведенческую стратегию.

Напомним, что согласно описанному в работе анализу истории предпринимательства в работе И.Щербаковой, торговля часто выступала спасительным кругом в сложных социальных ситуациях.

Результаты анализа общей группы челноков своей неоднородностью натолкнули на предположение, что группу челноков составляют существенно отличные друг от друга подгруппы.

Простейший анализ биографических траекторий показал, что мы имеем разные карьерные линии для нашей группы челноков. И по критерию дальнейшей профессиональной реализации (после перехода в челноки в 90-х годах) выделены четыре группы.

1. Транзитивные биографические модели «крупные» и «средние» предприниматели.

- a. «Крупные предприниматели» - челноки, которые после завершения периода челночества стали крупными предпринимателями: руководителями и учредителями крупных компаний. Для них челночный бизнес стал трамплином для дальнейшей предпринимательской деятельности, проверка своих сил (см. Приложение).
- b. «Средние предприниматели» - после логического завершения периода работы челноком респонденты этой подгруппы организовали свой бизнес, который не может быть назван крупным согласно рефлексии участников опроса, но и к совсем мелкому не относится, т.к. работают в нем больше 5-10 человек. Отметим, что понятие «средний бизнес» является условным в нашей работе из-за отсутствия его строго определения (в отличие от мелкого и крупного) даже в сфере юриспруденции. Мы понимаем под условным термином «средние предприниматели» - респондентов нашего исследования, официально открывших фирмы, в которых работают наемные работники (не только родственники), приносящие некий доход (не минимальный, по словам участников исследования).

2. Стабильная биографическая модель - «индивидуальные предприниматели» - это подгруппа респондентов, оставшихся челноками по настоящее время. Официально или неофициально они продолжают закупать вещи, привозить и продавать, привлекая или не привлекая близких партнеров-друзей-знакомых в помощь.

3. Возвратная модель - «Временные челноки», как и следует из названия, это люди, для которых челночество осталось временной жизненной ситуацией, «проходным этапом». Еще одним названием группы может быть «группа ухода». И после завершения периода они вернулись к своей прежней биографической траектории: к профессии, работе, карьере.

Для описания подгрупп будем опираться на ресурсы, которыми обладали респонденты по их рассказам.

Напомним, что под ресурсами в целом, в ключе деятельностной парадигмы, мы понимаем совокупный потенциал, связанный с формированием социально-инновационного поведения.

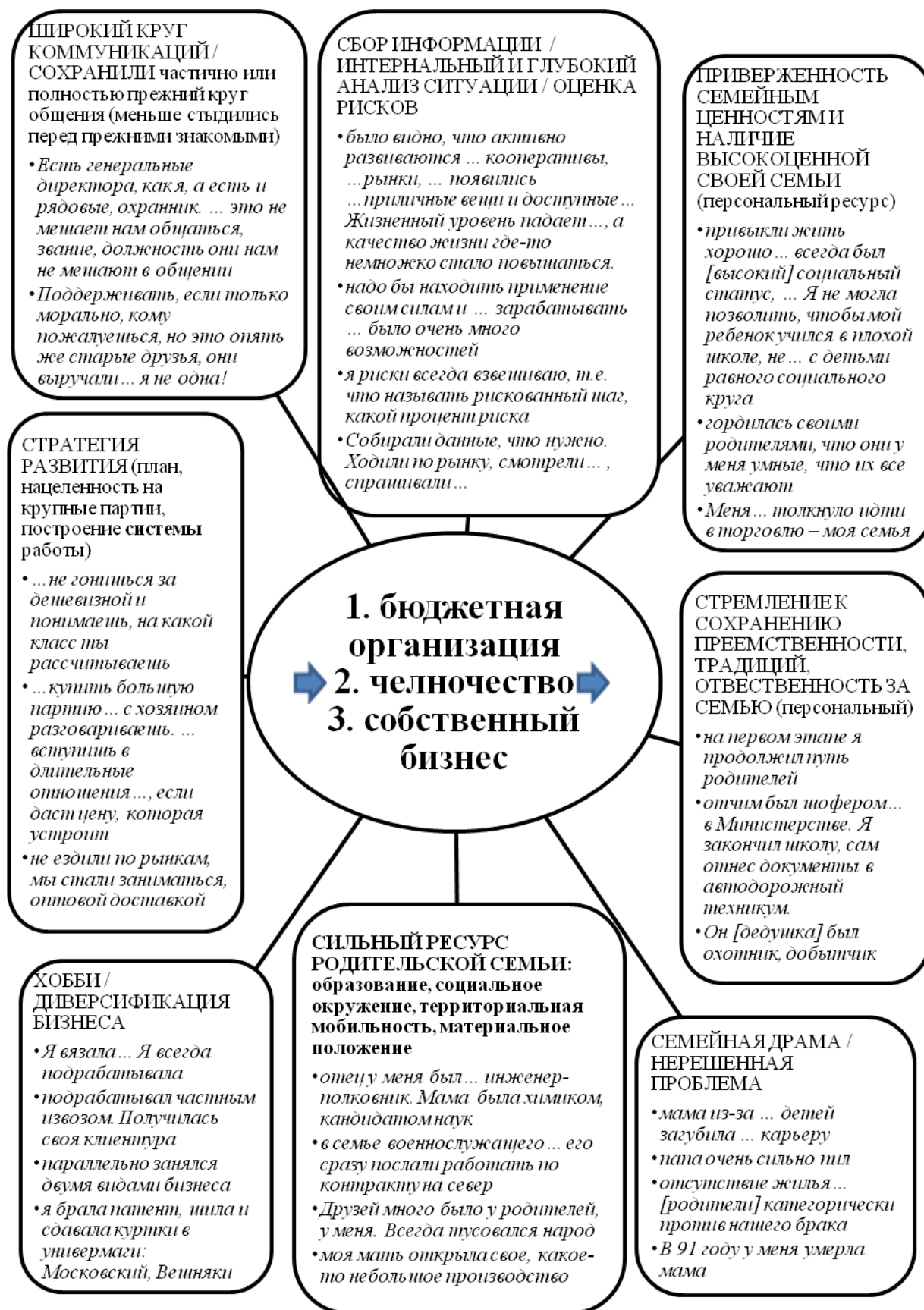
Ресурсы разделены на сильные, т.е. способствующие активному инновационному поведению, и слабые – не способствующие. Возможно также выделение средних ресурсов, т.е. нейтральных, способных в сочетании с другими ресурсами или в разных социальных ситуациях играть роль слабых или сильных. В качестве синонима используются слова высокий (сильный), низкий (слабый) и средний ресурсы.

Исследование качественное, поэтому мы, для разделения степени выраженности ресурса будем использовать условное разделение по выраженности ресурса в подгруппе относительно других подгрупп, т.е. возможно условное сравнение ресурсов, например, средний ресурс ниже сильного, слабый ниже среднего.

#### **2.3.1. Транзитивная биографическая модель (крупные и средние предприниматели) и ее ресурсный потенциал**

Транзитивную биографическую модель представляют две подгруппы: те, кто в постчелночный период стали крупными предпринимателями, и – средними. Подгруппы отличаются друг от друга, поэтому заслуживают отдельного описания.

## Транзитивная биографическая модель





### **«Крупные предприниматели»**

В подгруппе «Крупные предприниматели» всего 4 респондента: 3 мужчины и 1 женщина, т.е. можно предположить, что подгруппа малочисленна по отношению ко всей группе челноков. Однако стоит принимать во внимание и труднодостижимость крупных предпринимателей для опроса.

Для крупных предпринимателей челночный бизнес стал первым или одним из последующих этапов становления успешной социальной реализации.

Средний возраст – 42,8 лет (минимум – 39, максимум 44), в начале 90-х – 26,8 лет.

После 2-5 лет в челночном бизнесе, после распада СССР и смены ценностных ориентаций двое стали крупными руководителями, а двое владельцами компаний.

До занятия челночеством 2 мужчины были офицерами, а третий – водителем в структуре КГБ. Женщина была начальником технического бюро.

В рамках нашего анализа мы выявляли ресурсы, которые побудили к смене деятельности или могли повлиять на реализацию именно активной формы адаптации, и, далее, стали прямой или косвенной детерминантой успешного биографического развития.

Респонденты подгруппы располагали высокими ресурсами родительской семьи, образования, социального окружения. И, что особенно отличает подгруппу от других, будущие крупные предприниматели обладали высоким личностным ресурсом (сила характера, интернальность, самостоятельный выбор решений, зрелость, прагматичность, хорошая интегрированность в социум), который сохранили и после завершения челночной деятельности.

Члены подгруппы обладали высоким ресурсом родительской семьи. Ее сами респонденты так оценивали: родители, как правило, с высшим образованием, опытом территориальной мобильности обеспечивали средний или даже выше среднего уровень материального благосостояния. Отметим, что согласно общепринятой социальной практике респонденты данной подгруппы описывали как простую, и детство обычное, притом, что родители занимали высокостатусные должности, например, как

ведущий специалист в области конструирования микродвигателей. *«Ну, разве что чуть лучшие»* («Мать – медработник, отец – инженер» (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва), *«Я родился в семье военнослужащего, здесь, в Москве. В 51 году. Его сразу послали работать по контракту на север»* (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва).

**Ответственность за семью. Высокая ценность семейных традиций.** К высоким ресурсам группы можно смело отнести приверженность семейным ценностям и наличие высокоценной своей семьи, даже если и неполной. Это составляющая личностного ресурса. Забота о семье и ответственное отношение, ощущение ответственности за членов семьи положительно влияло на развитие биографии: *«У меня двое детей. Старшая дочь подрастала – нужно было уже думать об образовании. Скажем так, честно – привыкли жить-то хорошо, красиво, опять же какой-то, всегда был социальный статус, т.е. более высокий. Я не могла позволить, чтобы мой ребенок учился в плохой школе, не учился в равных условиях. Не в равных условиях, а с детьми равного социального круга. Вот, и, соответственно, хотелось, чтобы дети не чувствовали себя ущербными. Нужно было, значит, одеть их соответственно»* (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск).

На стыке ресурса родительской семьи и личностного ресурса находится, стремление к сохранению преемственности, традиций, в т.ч. семейных. Присуща членам подгруппы и могла влиять на биографическую линию, успешность в карьере из-за понимания и высокой оценки положительного значения стабильности. В частности, характеристика проявилась в следовании по стопам родителей при выборе профессии: *«После окончания школы я поступил в московский институт инженерно...геодезискартографии. По сути дела на первом этапе я продолжил путь родителей»* (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва); *«Мама работала в институте – преподавателем; кандидат технических наук. Папа – ведущий специалист в области конструирования микродвигателей. Закончила я тоже институт по специальности автоматика и телемеханика в Воронежском политехническом институте»* (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); *«Отчим был шофером. Он работал в Министерстве. Его посылали как механика-водителя в Монголию... Я закончил школу, сам отнес документы в автодорожный техникум. Туда поступил»* (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва).

Дополнение к описанию высокого личностного ресурса – самоописание респондентов как ответственных за семью, жестких охотников и добытчиков, приобретенное вследствие наличия аналогичных примеров в семье: *«У дедушки все было по расписанию. Он с утра вставал, шел со мной гулять перед завтраком, а после прогулки завтрак должен был стоять на столе. А мы на первом этаже тогда жили. Приходит, а бабушка постирала белье. И с чистым бельем тазик стоял на подоконнике. Приходит, спрашивает, где завтрак Владику. А Бабушка говорит: «Ну, Сереженька, я постирала, сейчас белье повешу». Он подходит, бах, тазик в огород: «Завтрак должен стоять на столе». Он был охотник, добытчик»* (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва)

**Хорошее материальное положение в сочетании с нерешенными проблемами.** Вполне сильный материальный ресурс родительской семьи и профессиональной деятельности имел брешу. В частности, на момент принятия решения о переходе в челночный бизнес многие имели *«нерешенный квартирный вопрос»* (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва). Однако рефлексировав ситуацию, респонденты говорили, что это стало дополнительным мотивом к занятию челночной деятельностью. Таким образом, высокие амбиции стали дополнительным высоким личностным ресурсом, выявленным у представителей описываемой подгруппы челноков: *«Я всегда все планировал. Даже когда в школе учился. Так, чтобы пойти учиться за компанию – такого не было... Первое полугодие втягивался в учебу, а второе полугодие уже получал повышенную стипендию, и старался подрабатывать. Мне было 16 лет, и права у меня были только на мотоцикл. Я работал на заводе «Салют» дежурным мотоциклистом»* (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва); *«Образование семьи, рождение детей – это самый большой излом, когда стала проблема семью обеспечивать плюс еще те исторические события, которые в этот момент в стране происходили, то есть развал службы, развал вообще государственности, отсутствие жилья, когда у отца с квартирой ничего не получилось. То есть здесь пришлось выходить на какой-то самостоятельный уровень. Но что-то начинать делать, быть дееспособным»* (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва); *«Единственной серьезной трудностью было отсутствие жилья, потому что ни та, ни другая сторона родителей, ну как бы, они были категорически против нашего брака, ни та, ни другая сторона не хотела, чтобы мы жили у них, и изначально было ясно, что нам придется снимать жилье, пытаясь*

заработать или получить от государства. И поэтому это проблема стала глобальной, мы стояли на очереди» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва).

Важно понимать, что результаты исследования не говорят о необходимости наличия высоких ресурсов. Правильнее сказать, что высокие ресурсы должна быть сильнее слабых. Например, у одного из представителей подгруппы высшего образования не было, т.е. образовательный ресурс был слабым. Но ресурс должности – водитель в КГБ и высокий личностный ресурсы компенсировали невысокий образовательный ресурс.

Отметим, забегаая вперед, что и для своих детей представители данной подгруппы желают сознательного выбора ими профессии, не важно, аналогичной собственной или нет, и сохранения достигнутого родителями уровня материального и социального положения: *«Дети должны идти в развитие. Мне бы хотелось, не обязательно, чтобы они продолжали мое дело. Хотя получив нормальное образование, возможно, до той поры, когда это будет, то не будет уже интересно работать в нашей структуре, то есть она станет более профессиональной и появится поле деятельности для, будем говорить, таких довольно-таки хороших профессионалов. Поэтому я, с одной стороны, желал бы, чтобы они влились и усилили наш семейный бизнес. А с другой стороны, если они захотят заниматься чем-нибудь другим и захотят получить образование, не связанное с коммерцией, я не буду этому препятствовать. Но то, что 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»* (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва).

**Наличие увлечения, хобби.** Сильный субъективный, личностный ресурс выражался в группе и в наличии увлечения, деятельности позволяющей личности найти самовыражение. Высокая ценность самого наличия хобби фиксировалась респондентами подгруппы в ходе интервью: *«У меня было хобби: я с детства занималась, тем, что шила всяческие игрушки. Для школьных спектаклей делала декорации и так далее. Т.е. профессионального образования у меня не было, т.е. такое хобби, которое потом переросло в профессию»* (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); *«С 91 года я параллельно занялся двумя видами бизнеса, один*

*составлял... книжную часть, наверно. То есть, я очень любил книги, и даже в «застойные годы» возил их, когда бывал за границей, чемоданами. А сейчас, когда стали печататься книги, то я стал стремиться их продавать все больше и больше объемом» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва); «Существует и сейчас такие, типа звездных кланов, которые преследуют единственную цель - ходить в театр. И... если в театр ходишь меньше 50-ти раз в год – то ты не театрал. Т.е. каждый выходной и в будни мы ходили в театр, на все премьеры, и это был хороший период» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва); «Со всех точек зрения преобладали общечеловеческие ценности, в том числе, конечно, и отношение уважительное к труду, к плодам труда, но в общем-то и бережливость и трудолюбие, спортивность немаловажна... Удовлетворялись свои всякие амбициозные какие-то запросы, то, что не абы куда поступать, а там, где вот опять же традиции, там и спорт был развит. Сборная МЭИ довольно-таки успешно выступала на соревнованиях и свой стадион был приличный» (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва).*

**Высокая самооценка. Уверенность в себе.** Высокий личностный ресурс, ресурс психологических характеристик согласно рефлексии респондентов, еще и в высокой самооценке будущих крупных предпринимателей. Они рассказывали, что чувствовали в себе силы справиться со всеми сложностями ситуации. *«Мой муж занял деньги, потом отдал их под проценты, в общем, влип в ситуацию... С этим делом МНЕ идти разбираться, т.е. ситуация у нас была такая, что он, значит, куда-нибудь влезет, и все, вроде хорошо и прекрасно по его словам, а потом когда все это – срыв, то сразу подключалась «тяжелая артиллерия» в виде меня – 153 см ростом. Дар убеждения людей у меня есть, и мы с людьми приходили к какому-то решению» (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск).*

Безусловно, этот ресурс уверенности в себе рос благодаря материальной и моральной поддержке семьи: *«Как и всегда я себя достаточно уверенно и комфортно чувствовал, потому что я всегда был уверен в том, что я смогу обеспечить свою семью, к тому же проблема к 93 году, проблема жилья уже была решена» (муж, 39 лет, офицер, челнок, Москва).*

Высокий личностный ресурс – инертность в принятии решений - проявлялась и в выборе профессии. Важно, что у респондентов подгруппы

профессиональный ресурс, иными словами, выбор профессии – результат самостоятельного сознательного выбора. Родительская семья влияла на выбор не заставляя, а заинтересовывая: *«Желание деда было, чтобы я, ну еще мой отец стал офицером, и в какой-то мере это тоже сказалось на моем выборе, потому что после окончания Вуза, я одел погоны, и стал офицером»* (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва); *«На тот период не было какой-то четкой убежденности в выборе профессии. Наверное, еще не до конца было сформировано мнение, но на радиофак шел сознательно, любил технику, любил музыку. Было стремление какое-то узнавать эту профессию»* (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва).

**Интернальное принятие решений, анализ ситуации.** При выборе будущей профессии члены подгруппы учитывали и настроения в семье, и свои способности и статус, престижность ВУЗа и профессии: *«электротехнический факультет – он был самый прогрессивный факультет. Т.е., автоматика и телемеханика – это как раз, люди, которые начинали только тогда заниматься компьютерами. Мы были единственный факультет, у которых вычислительная техника стояла в программе»* (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); *«МЭИ РТФ с довольно-таки серьезными традициями и престижно даже, наверно, было там учиться. Конкурс там был самый высокий в МЭИ. Удовлетворялись свои всякие амбициозные какие-то запросы, то, что не абы куда поступать, а там, где дают хорошее образование, там, где нормальные преподавательский состав, там, где вот опять же традиции»* (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва).

Далее, согласно ответам респондентов, они принимали решение всегда анализируя внутренние характеристики (способности, ресурсы) и внешние особенности ситуации.

Эта особенность группы: максимально трезвая оценка внешней ситуации может быть условно названа информационным ресурсом.

В нашем исследовании это выразилось в прагматической, критической и трезвой оценке перемен, произошедших при распаде СССР. Членам подгруппы оказались совершенно несвойственны какие-то особенно положительные оценки перемен. Потеря стабильности, видимого порядка, слом спланированных биографических траекторий – вот некоторые прагматические оценки эмерджентных трансформаций социума: *«А потом начались, как раз, вот эти перестроечные годы. И*

*дворец культуры стал, так сказать, понемногу распродаваться, отдаваться в аренду, стало невыгодно вести различные мероприятия, потому что раньше их датировал завод, а теперь их, естественно, отдали на самоокупаемость. И директор этого завода принял решение сдавать весь дворец в аренду мелким фирмам. Ну и, естественно, пришлось, так сказать, уходить» (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск).*

Респонденты подгруппы говорили о развале армии, исчезновении ответственности руководства страны перед гражданами, вседозволенности, фактическом обмане людей властями, ухудшении криминогенной обстановки и пр.: *«Было видно, что начали зарабатывать деньги людьми деловыми, но не только..., но и жуликами, спекулянтами, лохотронщиками какими-то. ... резко ухудшилась криминогенная обстановка в стране, появились бандиты... жить стало не безопасно» (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва); «безнаказанность и разнузданность... все меньше и меньше внимания стали уделять безопасности, и все больше и больше – личным нуждам и своему карману» (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва); «К 91 году стало ясно, что ... армия будет не нужна нашему государству на определенный срок... Распад страны - отчасти с вседозволенность и ... снятие с себя ответственности и страха высших руководителей страны, ... кардинальный, по сути, обман народа, ... или ... его ограбление... которое и по сей день, ... признается, ... частично (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва).*

Более или менее положительные характеристики ситуации тоже присутствовали, и тоже носили вполне аналитический характер, неэмоциональный характер. Респонденты рефлексировали, что появилась свобода слова и свобода предпринимательства: *«... можно было не сесть в тюрьму за высказывания» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва), «было видно, что активно развиваются какие-то кооперативы, начали активно развиваться рынки, на которых появились довольно-таки приличные вещи и доступные по сравнению с тем, что был всеобщий дефицит. А тут откуда-то все стало появляться и с продуктами в общем-то все стало налаживаться. Жизненный уровень падает в общем-то, а качество жизни где-то немножко стало повышаться. То есть не стало очередей и было в общем-то несколько даже такое удивление... активно и рыночная торговля развивалась, и земельные участки начали продаваться, и*

*активно начали строить, и откуда-то появились и строительные материалы. И все было нужно и востребовано. Вообще, куда ни коснись. Появилось такое понятие, как «опт», как розничная торговля. Можно было где-то оптом что-то покупать, вкладывать свои деньги, потом перепродавать. Опять же открылась биржа, на которой имели хождение какие-то по началу ваучеры, потом акции, облигации. В общем поле для деятельности было довольно широкое» (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва).*

В целом, выражением сильного информационного ресурса стало трезвое понимание того, что прежняя страна с ее порядками и социальными ценностями рухнула, но появились возможности для новой самореализации и построения новой успешной биографии: *«надо бы находить применение своим силам и как-то зарабатывать деньги. А для заработка денег в тот период, в общем-то, было очень много возможностей»* (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва).

И в дальнейшем, при завершении челночной деятельности респонденты подгруппы очень трезво и четко оценивали изменившиеся условия внешней среды, детерминировавшие уход: низкий уровень покупательской культуры населения, монополизация рынка крупными поставщиками, появление отечественных производителей: *«цепочка изменилась. Не нужно стало ездить в Турцию, а надо было здесь искать базы оптовые. Договариваться на русском языке. Мы стали ездить по складам. Покупали обувь неплохую, кожу. Появилось много цеховиков. Два цеха было. Один на Волгоградском, другой – на Кутузовском. Они приезжали в Турцию, покупали прямо тюками сырье, хорошую кожу дешево. Здесь по их лекалам шили женские плащи. Они сидели где-то в подвалах, у них были специалисты, хорошие швейные машинки. Мы приходили, и, например, говорили, что через неделю заберем 12 плащей разных размеров такого-то фасона. Приезжали с деньгами, забирали товар и уезжали»* (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва); *«потом рынок стали захватывать те, кто мог привозить большие партии – везли самолетами, контейнерами, у которых были связи на таможне. Конкурировать с ними стало невозможно. Я могу купить мешок курток, и не смогу их продать так же дешево, как они. Они ставили своих людей на все точки. У них были продавцы, они вошли в отделы магазинов, у них был большой денежный оборот – они могли закупать большие партии. А большая партия – цена в два раза ниже. Если я при партии хорошего*



*качества кожи мог купить 30 курток, по 100 долл. То им эти куртки обходились в 40-50 долл. Конкурировать с их ценой я не мог» (муж, 39 лет, офицер, челнок, Москва); «мы выяснили, что привозить вещи магазинного качества бессмысленно. Народ, пройдя на рынке 2 ряда и увидев там халат дешевле, он пойдет туда» (муж, 44 года, водитель, челнок, Москва).*

Кстати сказать, причиной ухода стали не только внешние детерминанты, но и внутренние. Освоив работу в челночном бизнесе, наладив систему, наши респонденты потеряли к ней интерес: *«Когда дело пошло уже хорошо, все было налажено, я из этого бизнеса ушла. Муж занимался, а я ушла, потом и он, так сказать, с моей подачи, ушел из этого бизнеса – работал финансовым директором в швейцарско-российской фирме» (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск).*

Но вполне трезвая оценка ситуации, высокие материальные, социальные, образовательные и личностные ресурсы не стали причиной отличных от других подгрупп челноков тактических ресурсов. Иными словами, подгруппа будущих крупных предпринимателей в период вхождения в челночество, также как и другие участники исследования, опирались на информацию о новом виде деятельности, полученную от уже включившихся в нее: *«У свекра (заведующий кафедрой) есть аспирант. У аспиранта ... есть брат, который занимается челночной торговлей. И аспиранту пришлось признаться в том, что он, так сказать, занимается этим бизнесом, а тогда это считалось, ну не очень достойным бизнесом. И посоветовать своему моему свекру, заведующему кафедрой, присоединиться к ним» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва); «Мне институтский друг предложил. Я согласился» (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва).*

**Диверсификация бизнеса.** Стратегические ресурсы – общий план достижения успеха, так сказать – в этой подгруппе были принципиально отличными. Они занимались сразу несколькими направлениями бизнеса, диверсифицировались. Наряду с челночеством доход приносила подработка, начатая еще до реформ: *«Я вязала. Не очень афишировала, потому что в нашем круге это было не принято: мать – к.т.н., свекор – к.т.н., а дочь и невестка – шьет и вяжет на людей. Я всегда подрабатывала – это всегда был мой, так сказать, заработок, чтоб я могла купить туфли, самый дорогой материал на платье купить, чтоб мы могли с детьми в парк, в кафе посидеть и потратить эти деньги. Т.е., это всегда был такой дополнительный заработок, но,*

*скажем так, на удовлетворение моего удовольствия и удовольствия моих детей» (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); «подрабатывал частным извозом. Получилась своя клиентура, я за эти два дня зарабатывал столько, сколько за неделю на работе, поэтому меня не пугало, что я останусь без работы» (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва); «параллельно занялся двумя видами бизнеса, один составлял книжную часть... и был челноком» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва).*

**Стратегическое планирование бизнеса.** Высокий стратегический ресурс наряду с диверсификацией составляла изначальная (по словам респондентов) нацеленность на большие объемы торговли и выбор уникальных продуктовых ниш: *«... покупали тетради, альбомы, ручки, ну того, чего был дефицит, в магазинах был дефицит. И продавали в районах» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва); «Если ты не гонишься за дешевизной и понимаешь, на какой класс ты рассчитываешь, привезя сюда товар, т.е. можно привести типа китайских тапочек, например из той же Турции, и можно привести вещи близкие к Кардэну. И то и другое возможно в Турции» ...ориентировался на публику с деньгами, а не на пенсионеров... бизнес рос» (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва), «... товар из Польши... у них было очень красивое оформление, они были все аккуратные – не в пример нашим хозтоварам, и народ стал покупать» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва).*

Можно сказать, что здесь стратегическое принятие решений базируется на информационном ресурсе: респонденты подгруппы практически не испытывали, по их словам страха обанкротиться, т.к. имели своего рода «страховку» - второй источник дохода: *«я риски всегда взвешиваю, т.е. что называть рискованный шаг, какой процент риска. Ну, скажем так, я... сильно рискованным его 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 это даст возможность, все равно, книжный бизнес нас прокормит. Поэтому, насколько рискованным шаг занятия челночной торговлей не считаю. Скорее, мной двигал интерес к жизни и к процессу челночной жизни, нежели я закладывался под какие-то риски» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва).*

Высокий стратегический ресурс отражался еще и в приобретении товаров у производителей (а не посредников), через постоянных поставщиков, организация сбыта через официальные торговые точки,

быстрое расширение через укрупнение поставок: «... честные поставщики делали так (и это действительная реальность): ты приходишь к нему, они в подвалах шьют... после двух поездок уже связи появились среди турок, которые владеют магазинами...» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва); «У каждой фабрики есть свой магазинчик. Проходишь день, выпишешь цены, посмотришь, сравнишь, где дешевле, где готовы больше скинуть, где лучше качество. Где есть возможность купить большую партию. Потом приходишь на следующий день, с хозяином разговариваешь. Например, что ты с ним вступишь в длительные отношения, будешь к нему постоянно ездить, если он тебе даст такую цену, которая тебя устроит» (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва); «были в салоне по покраске машин, и как-то случайно зашел разговор, и они (мастера) попросили привезти им из Польши малярный скотч. Привезли им скотч, на следующий раз они попросили привезти грунтовку и что-то такое, и муж, поговорив с компаньонами, они решили завезти партию этой грунтовки. И завезли первую пробную партию. Сначала пошло очень плохо, ... а потом, стали возить в Саратов, вот куда, в Волгоград, Ростов, и там пользовалось это просто бешеным спросом, и все. Мы с мужем не ездили по этим рынкам, по продажам, мы стали заниматься, вот этой оптовой доставкой. Т.е. у нас были клиенты в Саратовской области, в Волгоградской области, в Ростовской области» (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск). «...купив несколько вещей, ... не пошел их на рынок торговать, ... а .... сдавать в большие универмаги, что бы продавали они, потому что ... брал хорошие качественные вещи» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва).

**Постоянный анализ рынка.** Изначально высокий информационный ресурс представители подгруппы поддерживали уже работая: постоянно проводили анализ внешней ситуации на рынке: «...Собирали данные, что нужно. Ходили по рынку, смотрели: что продается, что покупается. Подходили, спрашивали, в чем дефицит, что народ спрашивает, чего не хватает, кто-то отвечал, кто-то соответственно нет» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва), «Составляли список, что надо привезти. Ходили по рынку, смотрели, какой товар ходовой, и этот товар закупали» (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва).

Представители группы имели также высокий временной ресурс, или оперативный. Либо из-за верной стратегии, либо по стечению обстоятельств будущие крупные предприниматели, по их собственным словам, «быстро встали на ноги»: «в период наверно с 94 по 95 год,

*может и 96-го, когда, как я сказал уже, что ушел на исполнительные функции, контролирующие бизнес. Я поднялся за год или полтора, которые я держал 3 или 4 точки в Черкизово и 2 точки в Щелково, т.е. за 5 точек я отвечал» (муж, 39 лет, офицер, челнок, Москва); «до 94-95 года было параллельно: я занимался и книгами и челночеством. Но постепенно книги меня влекли все больше, и к 94, 95 или 96 году я оставил на друзей в челночном бизнесе или исполнительские такие функции, т.е. развитием бизнеса я уже не занимался» (муж, 44 года, офицер, челнок, Москва).*

Безусловно, никто из респондентов не говорил о простоте развития бизнеса. Но по аналогии с описанной компенсацией образовательного и материального (отсутствие квартиры) ресурса препятствия в работе могли стимулировать к компенсации за счет других ресурсов, если они есть.

**Помехи бизнеса: коррупция, мошенничество, рэкет.** Главными препятствиями респонденты называли коррупцию чиновников и сотрудников таможни, а также рэкет и мошенничество на российских и зарубежных рынках: *«тогда уже зарождалась все больше и больше коррупция, и становилось ясно, что в принципе любые проблемы, как и сейчас, кстати говоря, можно решить деньгами» (муж, 39 лет, офицер, челнок, Москва); «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» (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск), «мешал в основном чиновничий аппарат, ... такое количество согласований... такое количество всевозможных документов, которые требуют все больше и больше всевозможные проверяющие инстанции, конечно, создают помехи» (муж, 44 года, офицер, челнок, Москва); «в 95-96 году появился там наш рэкет. Они где-то в переулках грабили, срезали эти поясные сумки. Появились разные виды мошенничества. Везли на якобы фабрику за кожей за город, поили каким-то якобы чаем, человек засыпал, просыпался без денег, без паспорта. Когда турки еще плохо разговаривали по-русски, при магазинах было много азербайджанцев. Стоит азербайджанец, который зазывает в магазин, переводит, и за это ему хозяин что-то платил» (муж, 39 лет, офицер, челнок, Москва).*

**Широкая социальная сеть, сеть коммуникаций.** Коммуникативный ресурс членов подгруппы будущих крупных предпринимателей был высоким еще в начале челночной деятельности: многие родственники и знакомые начали самостоятельно заниматься коммерческой деятельностью

то же время, что и участники исследования или даже раньше. И они демонстрировали респондентам подгруппы и удачные и провальные истории бизнеса. И эта высокая степень интеграции в бизнес-среду дала респондентам высокий коммуникативный ресурс: *«мой муж был главным инженером на швейной фабрике, вот, ну и тоже, соответственно, хорошо зарабатывал. Потом, он решил открыть свой бизнес; значит, сначала все было хорошо до тех пор, пока в автомобильной катастрофе не погиб его напарник или компаньон, вот, а там очень много было завязано на компаньоне, бизнес рухнул»; «моя мать открыла свое, какое-то небольшое производство. У нее тоже, такая жилка авантюристическая»* (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск).

Приступив к занятию челночной деятельностью, представители подгруппы не потеряли свой прежний круг общения и прибавили к нему новый. Участники исследования говорили, что почву для сохранения общения составляло уважение, понимание значимости индивидуальности человека, его силы духа, других психологических черт, и минимальная ориентация на уровень дохода человека. В целом, наличие твердых внутренних устоев, внутреннего стержня были самыми приоритетными критериями выбора друзей: *«есть, конечно, и кто-то и генеральные директора, как я, то есть из нашей институтской группы – это один генеральный, другой – заместитель генерального, из школьных друзей есть и директор завода, а есть и рядовой, охранник. ... это не мешает нам общаться, звание, должность они нам не мешают в общении»* (муж, 44 года, офицер, челнок, Москва); *«... замдиректора дворца Культуры оставшись на своей ставке стала подрабатывать тамадой, потом дальше в этот бизнес (организация праздничных мероприятий) – у нее успех, но она и дворец не бросила»* (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); *«были люди, которые, изменивши род занятий, которые добились успеха. Они есть и сейчас, кто по сей день прекрасно себя чувствуют»* (муж, 44 года, офицер, челнок, Москва).

Однако косвенный признак материального и социального уровня в оценке других людей все же присутствовал. Вероятно, именно он позволил создать в итоге сильный ресурс круга социального общения. Респонденты говорили, что для них важно наличие в жизни человека некоей положительной динамики, стремления к какому-то развитию, а не *«пассивное течение по волнам жизни»* (муж, 39 лет, офицер, челнок, Москва): *«Можно, конечно, уборщиком, дворником – но это же копейки,*

*на эти деньги просто прожить было нельзя. Хотя для меня, было, в принципе, устроиться, там, тем же дворником – было совершенно не страшно, потому что я когда сидела в декрете, я пошла работать дворником, потому что денег не хватало, явно. Я работала дворником, причем...ребенка уложила спать рядом в коляске, а сама – убрала. Т.е. мне любая работа, она... не страшна, и почетна, скажем так. Ничего в этом я не вижу плохого, поэтому для меня перейти из, так сказать, из статуса служащего в статус челнока. В том смысле, что решиться внутренне, абсолютно не страшно было» (жен, 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); «здесь понимаете, понятие успех включает разные, к сожалению, я думаю, все больше и больше успех включает денежные позиции, а это далеко не всегда так, потому что жизнь наша состоит, к счастью, не только из денег, а это и семья, это и уважение друзей, это и успех на работе какой-то, и поэтому... у меня есть люди, которые в те годы защитили кандидатские и докторские диссертации, оставшись офицерами и став докторами наук, они продвинулись по карьерной лестнице, то есть кто-то стал полковником, т.е. я уходил капитаном, а друзья стали полковниками. Поэтому они тоже добились успеха, может не настолько в финансовом плане, но когда человек стал полковником и доктором наук, нельзя сказать, что он не добился успеха, он тоже повысил свой социальный статус» « (муж, 44 года, офицер, челнок, Москва).*

Дополнительным усилением коммуникативного ресурса были особенности общения. Представители подгруппы крупных предпринимателей, отличие от других подгрупп челноков, не стыдились своего рода деятельности, не скрывали его от своего социального окружения. В итоге получилось, что так или иначе ближний круг был интегрирован в челночный бизнес респондентов: «чем взрослее становились дети, тем и у супруги стало время освободиться. Она пыталась найти свою нишу семейную, то есть детьми, естественно заниматься, воспитанием, но и какую-то финансовую свою пользу приносить в общий котел. А я получил участок под застройку. Стал вопрос: как его строить? На этот период Ольга как раз и стала заниматься этим своего рода бизнесом – в Польшу ездила экскурсоводом, и оттуда привозила всякие товары. С этого все началось» (муж, 44 года, офицер, челнок, Москва).

Респонденты, будучи приверженцами сохранения традиций, ценностей и устоев, все же проявляли гибкость и оценивали людей вполне комплексно, не концентрируясь только на прагматических факторах. Но высокая степень интегрированности в социум определяла соответствующее поведение. В угоду бизнесу наши респонденты иногда уступали велению ситуации и вели себя *«не по советской совести»*: *«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»* (муж, 44 года, офицер, челнок, Москва).

### **«Средние предприниматели»**

В группе транзитивной биографической траектории есть не только те, кто в будущем стали крупными предпринимателями. Но и те, кто добились к настоящему моменту чуть меньших успехов: те, кто после завершения челночной деятельности и на ее базе также создали бизнес, но он не относится (согласно их высказываниям и нашему анализу) к разряду крупного. После 5-10 лет в челночном бизнесе они открыли свои магазины и торговые точки прежней «челночной» или новой специализации.

Представители сегмента 8 челноков: трое мужчины и пять женщин, преимущественно из Москвы, а также из Краснодара и Нижнего Новгорода. Младшему в подгруппе было 35 лет в начале его челночества, старшему – 55.

До прихода в челночный бизнес они занимались самыми разными видами деятельности, которые можно расценить как средние (для работы не было необходимости в высшем образовании: медсестры, бармен, грузчик, не закончивший учебу студент).

Респонденты подгруппы располагали средним ресурсом родительской семьи и социального окружения, средним или даже низким материальным ресурсом, но у членов подгруппы высокий личностный ресурс (высокая ценность семейных традиций, забота о семье, самостоятельный поиск жизненного пути). У большинства в жизни произошла жизненная трагедия, вызывающая возможность компенсации. И дополнительно члены подгруппы имели высокий социальный ресурс профессиональной мобильности.

**Родители – средняя интеллигенция. Средне-стабильно обеспечены.** Исходные ресурсы будущих средних предпринимателей

были слабее, чем у будущих крупных, но все же слабыми их назвать нельзя, т.е. ресурс родительской семьи – средний. Представители подгруппы росли в семьях, можно сказать, средней интеллигенции в первом поколении. Родители: военные, врачи, преподаватели, литераторы (кстати, инженеров НИИ среди них не было). И значимость происхождения из интеллигенции явно прослеживается по высказываниям респондентов: *«отец у меня был военный, инженер-полковник. Мама была химиком, кандидатом наук. Преподавала в институте»* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва), *«моя мать – врач. Отец – командир корабля. Отец был гражданским летчиком, командиром корабля»* (жен. 39 лет, домохозяйка, челнок, Москва), *«в семье двое детей, мама была преподавателем кройки и шитья, и вышивки. Отец был военный, потом занимался моделированием, макетами, моделями»* (жен. 44 года, медсестра, челнок, Москва); *«творческая интеллигенция. Мама – журналист. Папа – поэт местного масштаба. Ну тоже работал, как правило, в газетах. Книжек мало издавал. Интеллигенция в первом поколении»* (муж., 35 лет, студент МГУ, челнок, Москва); *«мои родители из сельской интеллигенции. И папа, и мама у меня были учителями. Мама проработала в школе учителем начальных классов больше 50 лет. Папа только в 40 лет стал директором школы. То есть у меня была семья интеллигентов»* (жен. 51 год, эксперт продовольственных товаров, челнок, Краснодар); *«я родился в интеллигентной семье. Мама – педагог, учитель французского языка, папа – военный служащий, закончил службу майором. Сестра (старше на 6 лет) тоже имеет высшее образование. Она тоже педагог, преподаватель английского языка»* (муж., 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород).

В подгруппе есть респонденты, чьи родительские семьи нельзя никак назвать средней интеллигенцией. Но и у них был стабильно средний ресурс, которые родители обеспечивали своими рабочими специальностями и востребованными профессиями: *«папа у меня автослесарем работал, мама тоже из рабочей семьи, всю жизнь работала. У меня вообще рабочая семья. Родители родили поздно меня»* (жен. 44 года, медсестра, челнок, Москва); *«отец работал на заводе, в литейном цехе и получил там профессиональное заболевание, стал инвалидом. Поэтому естественно, его судьбу я повторять не хотел. Мать у меня тоже работала на заводе, на керамблоках, кирпичи какие-то делала, потом на ДОКе»* (муж. 55 лет, администратор, челнок, Москва).



Материальный ресурс, по заявлениям членов подгруппы был либо низким, либо средним: *«не очень хорошо обеспечена. Мама умерла достаточно рано, был один папа и двое детей. Денег никогда очень много не было. Так, достаточно скромно вели образ жизни»* (жен, 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар); *«но на то время, когда я стала взрослой, они были пенсионеры. Поэтому обеспеченность была скромной»* (жен, 39 лет, декрет, челнок, Москва); *«семья у нас была обеспечена нормально. Во всяком случае моя мама работала и она зарабатывала хорошие деньги. Она работала на таком предприятии, где по тем временам платили хорошие деньги»* (жен, 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар); *«мы жили так же как все семьи, в деревянном доме, двухэтажном»* (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва).

В дальнейшем, при начале челночной деятельности в 90-х, средний материальный ресурс проявился в среднем стартовом капитале.

**Неполные семьи.** Многие респонденты подгруппы выросли в неполных семьях, в семьях с драмой – уход из жизни родителя, уход из семьи, травмирующая невозможность самореализоваться, - что, возможно, стало фактором, подталкивающим к активной компенсации: *«Мама из-за нас, детей загубила свою профессиональную карьеру, не написала диссертацию. Она была очень хорошим хирургом»* (жен, 39 лет, декрет, челнок, Москва); *«мания величия в нашей семье всегда присутствовала. У меня и у папы. Так, это шутка. Но на самом деле, в принципе мой отец по характеру – мужчина дела и им свойственно быть необычными. Им всегда хочется выделиться, чтоб их дети были самые хорошие».* *«У папы, по-моему, семилетка. Мой отец - он такой, самородок. Писал стихи. В 57 (67?) году уехал в Сибирь, там тоже начал печатался. Там они с мамой познакомились, она тоже в газете работала. Привез ее. Из общей массы (пауза) служащих и пролетариев выделялась. Семья неудачная. Папа очень сильно пил. Видимо, недореализованность или какие-то семейные... причины понятны, почему люди пьют»* (муж., 35 лет, студент МГУ, челнок, Москва).

Возможно, невысокий ресурс родительской семьи в сочетании с драматическими событиями привели к тому, что почти никто из подгруппы не выбрал себе профессию по стопам родителей. Будущие средние предприниматели искали свой жизненный путь самостоятельно: *«я сама выбирала свой путь и как-то не задумывалась о том, чтобы идти по стопам матери»* (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар);

*«меня судьба их совершенно не устраивала» (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва); «а вообще-то я мог бы поступить (в Костромское военное училище химической защиты). Но хорошо, что не поступил! Потому что я знал, что меня ждало... «Люди в военной форме для меня остались навсегда в авторитете. И отец мне всегда нравился, что он в форме, всегда строго и красиво.. Но когда я понял, что престиж армии теряется, а надо зарабатывать деньги».* (муж. 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород).

И дальше, выбрав профессиональный путь, «продирались» по нему сами, не имея перед глазами аналогичного пути родителей.

Реализации самостоятельной биографической траектории родители помогали тем, что не навязывали повторять свой путь профессионального становления, но предлагали некий стереотип, формат, угол восприятия профессии: *«закончила школу английскую. А по поводу иняза мои родители говорили, что это не профессия, что каждый культурный человек должен знать минимум три языка»* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва), *«Я хотела быть продавцом, но меня папа отговорил. В советское время, ну, вы не помните этого, такой стереотип сложившийся был: торгаши – значит обязательно посадят»* (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар); *«мама говорит, иди на повара учись. Все повара хорошо живут, во всяком случае, дома всегда есть кусок хлеба и не только. Так я получила образование в кулинарном техникуме. Мне там не особенно нравилось»* (жен, 44 года, медсестра, челнок, Москва).

**Высокая значимость семейных традиций.** Основу личностного ресурса закладывало в будущих средних предпринимателях рефлекслируемое сейчас чувство гордости за родителей, уважение к ним, высокая значимость семейных традиций: *«Прежде всего, я гордилась своими родителями, что они у меня умные, что их все уважают. Профессия учителя всегда была уважаемой профессией. Я с уважением относилась к отцу, т.к. никогда не видела его выпившим. Я считаю, что семья у меня была хорошая»* (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар); *«В семье было все нормально: мама работала и особенно не давила на меня с учебой, но старалась контролировать. Родители меня особенно ни к чему не принуждали, но старались подталкивать. Родители очень хотели, чтобы я получила образование. Маме считала, что это необходимо обязательно сделать»*

(жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар); *«В хороших традициях! Не пить, не курить, не воровать»* (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва).

**Окружение советское. Среднее. Широкий круг.** Ресурс социального окружения также, как и материальный, был средним или чуть выше среднего. Наших респондентов окружали «средние» семьи, такие же, как они сами: *«ничем не отличались, как под одну гребенку. Если человек военный, то все семьи одинаковые. Все, так сказать, упакованы одинаково, менталитет и все там одинаково. Отличались только от тех, чьи родители на заводе работал. Люди, стоящие у станка, и, например, учитель, офицер отличаются интеллектом. Какое-то разделение все равно было, разрыв между такими людьми»* (муж, 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород).

При этом круг общения родителей был широким, в него попадали разные люди, демонстрировавшие разные биографические траектории: *«Друзей много было у родителей, у меня. Всегда тусовался народ»* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва).

**Самодостаточные, прагматичные, но не достаточно глубоко анализирующие.** Но личностный ресурс со временем по некоторым параметрам стал скорее средним. «Средние предприниматели» сами описывали свои личностные особенности довольно подробно и часто спонтанно, что наводит на заключение попытках углубить анализ внутренних характеристик. Но в целом, для группы портрет будущего среднего предпринимателя оказался противоречивым: независимые, самодостаточные, но зачем-то бравирующие для прикрытия неудач и разочарований, коммуникабельные, но замкнутые и скрытные, легкие, но прагматичные. И самое главное и непротиворечивое во всем этом: достигшие материального благосостояния.

Забота о своей семье, материальное обеспечение детей, станет официальным обоснованием окончательного перехода к челночной деятельности: *«Я поставила перед собой цель – выучить ребенка, дать образование. Потом я жила в очень старом доме, которому сейчас уже 104 года. Мы жили все время в ожидании сноса и когда нам сказали, что сноса не будет, то я поняла, что у меня нет средств на жилье. Поэтому, когда шла на рынок, то надеялась, что куплю квартиру, либо построю новый дом, где можно было бы достойно прожить старость. Вот с этой*

*целью и ушла на рынок» (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар), «надо было зарабатывать, у меня были малолетние дети, надо было обеспечивать свою семью. Поэтому тут вопросов не возникало» (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва). «Единственное, что меня, собственно говоря, толкнуло идти в торговлю – моя семья. У меня была дочь, которая хорошо училась, и я ощутила, что не могу купить ей самое необходимое. А потом подумала, как же я ей буду давать образование. А тогда уже появилось платное образование, это меня подтолкнуло к мысли, что надо зарабатывать деньги, чтобы дочери дать достойное образование, да и чтобы самой нормально жить» (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар); «значит так, надо было дать образование дочери – это было главным, тем более сами знаете, что образование только кажется, что бесплатное, на самом деле везде платить надо. Ну, и во-вторых, хотелось, чтобы мы жили лучше» (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар).*

Будущие средние предприниматели реализовывали информационный ресурс, анализировали внутренние и внешние характеристики при выборе профессии. Но, высоким этот ресурс не был, т.к. представители подгруппы находились в неких рамках социальных ожиданий, мешавших видеть ситуацию полностью. Получалась нецелостная картина. В частности, часто респонденты при выборе профессии руководствовались ее «модностью», так они понимали престиж: *«поступила после школы в МИЭМ, потому что модно было»* (жен, 59 лет, работала в кооперативе, челнок, Москва); *«поступила в Московский Ленинский педагогический институт, закончила его. Я закончила факультет дошкольного воспитания. Сыграло роль то, что я училась на воспитателя в школе»* (жен, 39 лет, педагог, челнок, Москва); *«хотела на отделении живописи, но не получилось – недобор. Вот и пошла в медицину. Мне показалось это тоже интересно»* (жен. 44 года, медсестра, челнок, Москва).

В итоге, из-за неуверенного несистемного, пусть и на словах самостоятельного выбора, представители подгруппы сделали выбор профессионального пути при очень большом случайном влиянии ситуации: *«вообще совершенно случайно все произошло. Я вообще не хотела поступать, такое у меня было ностальгическое настроение. И совершенно случайно оказалась в Краснодаре и эту специальность выбрала спонтанно. В общем, неосознанно, совершенно случайно выбрала.*

*Я не хотела поступать в институт, т.к. на тот момент папа у меня очень сильно болел, у него был инфаркт. А т.к. я окончила школу с медалью, была отличницей, то не могла ему сказать, что не хочу учиться. Он бы не вышел из больницы. Поэтому я приехала в ближайший город получить двойку и типа того, что не поступить. А так получилось, что я поступила неожиданно и нежданно. Бывает так. В общем, если бы я думала об этом раньше, может быть, и другую специальность выбрала» (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар); «я училась в Краснодаре. Сначала окончила кулинарное училище, затем техникум промышленной торговли, а уже потом медицинское училище. Училась во всех этих заведениях» (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар).*

Такое непроанализированное влияние ситуации делает невозможным вывод об интернальности респондентов. Полностью экстернальным выбор тоже не был, т.к. попытки анализа осмысления, соотнесения с внутренними характеристиками все же были и мужчины опирались на анализ. Следовательно, опять фиксируем средний уровень личностного ресурса – среднее положение между сознательным внутренним выбором и велением ситуации.

**Профессиональная мобильность.** В результате такого несистемного выбора профессии представители подгруппы приобрели высокий социальный ресурс профессиональной мобильности: они постоянно меняли места работа и учебы и снова были готовы к этому: «я училась в МИЭМе, а практиковала как архитектор. Мне это было интересно. Потом это дело заглохло...» (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва); «я закончила институт, и пошла работать в почтовый ящик. Меня уговорили, сказали, что там оклад хороший, то, се. Все пошли в «Стрелу» на Соколе, и я пошла. Вскоре я пошла в поход как художник, такой слет был... ... три раза пыталась диссертацию делать.... Начинала, бросала» (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва), «я работала в больнице медсестрой, хотя я хорошо получала в хорошем отделении. У нас там надбавки были всевозможные, отпуск дополнительный. И все равно для нас это было мало, не цель» (жен, 44 года, медсестра, челнок, Москва), «после окончания ВУЗа у меня была возможность занять административные должности. Не сразу, будем говорить высокие, я даже, в общем-то, работал администратором... Я имел возможность устроиться на хорошую работу... в Метрополе... я

*работал сначала официантом, потом барменом» (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва), «я стала работать в ресторане. А в ресторане не получалось ... стать, например, квалифицированным поваром... мне вдруг стало очевидно, что я совершенно не хочу этим заниматься и вообще работать в пищевой сфере. Мне казалось это не интересным и скучным. В конечном итоге, я все-таки ушла оттуда и решила поступать в мед. училище. Вообще, откровенно говоря, мама всю жизнь хотела, чтобы я была врачом» (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар).*

Правда, ресурс профессиональной мобильности сопровождался низким интересом к профессиональной деятельности, недовольством своей работой, неамбициозностью к карьерному росту. Ощущение того, что не любить свою работу – нормально, привело к низкой профессиональной идентичности, что, безусловно – низкий личностный ресурс – отсутствие амбиций к профессиональным достижениям. Возможно, именно это помешало средним предпринимателям стать крупными.

Работа для членов подгруппы – инструмент достижения социальных благ, аргумент для восприятия социумом и не более того: *«Я работала в больнице медсестрой, ... хорошо получала И все равно для нас это было мало, не цель»* (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар).

**Дополнительный доход. Диверсификация бизнеса.** В результате высокой профессиональной мобильности у членов подгруппы появился высокий стратегический ресурс: дополнительный источник доходов. Напомним, что у будущих крупных предпринимателей, высокий стратегический ресурс был осмысленным продолжением высокого информационного. Здесь, детерминанты другие, но результат в двух подгруппах сходный. Причем, в подгруппе средних предпринимателей дополнительный доход приносила торговля, «фаца»: спекуляция продуктами питания, изготовление и продажа одежды и пр. Отметим, что и в дальнейшем, средние предприниматели совмещали работу на основном месте с челночеством: *«долгие годы я поддерживала связи с архитектурным институтом, участвовала в проектах»* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва), *«после мед.училища ... открылся бассейн около моего дома, и я там работала медсестрой... там я 10 лет отработала, там потихонечку началась вторая трудовая деятельность. Потихонечку»* (жен, 44 года, медсестра, челнок, Москва),

*«после мед. училища, я устроилась работать в нашу больницу... там 12 лет проработала... и начала ездить в поездки с 1996 года» (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар), «я брала патент, шила и сдавала куртки в универмаги: Московский, Вешняки. В 91 году у меня умерла мама. А до этого мне нужно было содержать маму и дочку... Уже тогда я шила на поток» (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва), «я работала в Торгово-промышленной палате старшим инспектором... я не сразу ушла оттуда... в какое-то время перевелась во внештатные сотрудники... в свой единственный выходной на рынке - в понедельник - я ехала в Торгово-промышленную палату... шел стаж и сохранилось место работы, т.к. была внештатным сотрудником» (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар).*

Наличие дополнительного дохода и параллельной профессиональной деятельности помогло будущим средним предпринимателям легко перенести распад СССР. Большинство респондентов отметили, что в начале 90-х их волновали преимущественно личные проблемы, а не глобальные социальные трансформации.

**Поверхностный анализ ситуации.** То ли из-за стечения обстоятельств, то ли из-за слабого информационного ресурса, члены подгруппы не ощущали катастрофичности распада СССР и отношение к событию как нейтральное, безразличное или, по крайней мере, амбивалентное: *«ощущения катастрофы не было. Когда я работала в институте, я уже была в бизнесе. Я шила куртки, когда разрешили индивидуальную трудовую деятельность. Деньги я получала в кассе. Они брали процент за комиссию. Я сама ставила цену, куртки у меня раскупались очень хорошо. У меня были очень приличные деньги» (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва); «работы особо не нашлось, а тут как раз начался период, когда много людей с высшим образованием не могли найти себе применение, как только торговать. Были, конечно, тяжеловатые времена в финансовом плане, но это я была молода, родители старались помочь, поэтому трагедии особой не было» (жен, 39 лет, декрет, челнок, Москва); «... изменения в стране... меня сильно не затронули, потому что в 90-м году мне было всего лишь тридцать лет, и я об этом особо не задумывалась, ну дорожает и дорожает – заработаем, нас как-то пронесло. У нас тогда были какие-то другие проблемы» (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар); «никаких ассоциаций вообще. Я принял это как должное. Все*

*пришло вовремя, у меня не было перегибов, переломов. Вот сейчас перегибы есть. Сейчас я больше испытываю перегибы...»* (муж. 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород).

Появившуюся в начале 90-х годов перспективу становления рыночных отношений, оценивали позитивно и использовали для усиления своих финансовых позиций, развить свою дополнительную профессиональную деятельность. Таким образом, члены подгруппы распад СССР воспринимали и использовали как высокий контекстный ресурс: *«Перестройка когда пришла – это был толчок для многих людей. Многие поменяли себя и в профессии»* (муж., 35 лет, студент МГУ, челнок, Москва); *«мы же перешли на рельсы рыночной экономики, это основное сейчас – рынок. Поэтому не воспользоваться этим было грешно. При том разрешили ... выезжать за границу без так называемого без виз, в определенных случаях, просто с отметкой в паспорте, в загран. Получаешь загранпаспорт, и, пожалуйста – прямиком в Стамбул... Существовал дефицит всего, и, поэтому появилось такое направление среди людей, так сказать деловых и уважаемых, - «ты-мне, я-тебе»* (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва); *«нам открыли двери за рубеж, можно было выехать, и в то же время появилась потребность в тех или иных товарах, которых у нас не было или которые поступали какими-то другими путями. Народ хотел их получить, но не мог. Пустой рынок нужно было забить. Появились такие люди, как мы...»* (муж. 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород).

Согласно рефлексии, которую мы получили от респондентов постфактум, респонденты распознали открывшимися возможности и воспользовались ими. Но вероятным остается и предположение, что развитие ситуации вывело членов подгруппы к проявленному способу действия – переходу в челночный бизнес. В отличие от будущих крупных предпринимателей, средние вели некую аналогичную линию, дополнительную деятельность.

**Интуитивное развитие бизнеса. Постепенное вхождение в бизнес.** В пользу контекстного ресурса говорит то, что в начале челночной деятельности они либо реализовывали товар, привезенный знакомыми, либо ехали в компании с друзьями. Причем инициаторами в обоих случаях преимущественно были не респонденты: *«моя подруга, которая начала ездить в Польшу раньше меня, она покупала здесь зубную пасту, кофе, еще что-то часы, будильники. Продавала там на рынке, и затаривалась*



*блузками-юбками. Везла сюда, потом ехала опять туда. Она меня тоже долго уговаривала. А она меня долго уговаривала. А я говорила: «Да ты что? Как я на рынке что-то буду стоять?» (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва); «конечно, были знакомые, которые туда уже ездили. Да в то время и фирмы были такие, которые организовывали эти туры. Каждый пытался хоть что-то делать, чтобы выжить... Знакомые один раз поехали, потом все рассказали и я вслед за ними» (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар).*

И после удачного завершения этого первого этапа члены подгруппы получили больше уверенности для дальнейшего развития профессиональной деятельности в челночестве: *«настолько был дефицит товара, что, в общем-то, о покупателях говорить не приходилось, тем более, как я говорил, любой товар можно было привезти, и любой товар давал 100 %-ую прибыль. Это потом уже возникли с покупателями, как бы вопросы всякие, а в первое время брали все и все» (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва).*

Удачное начало у будущих средних предпринимателей стало началом позитивной динамики участия в бизнесе. Но в отличие от описанной выше подгруппы, «средние» опирались не на анализ и стратегический расчет, а на интуицию и доверие социальным контактам. Причем большая часть членов подгруппы имели постоянным партнеров по бизнесу, которым доверяли и за которыми шли. Таким образом, эмоциональная и экстернальная составляющая были значимыми для респондентов подгруппы.

Эта ставка на людей и деловое чутье в подгруппе челноков оказалась удачной. И ситуация способствовала избеганию стандартных проблем бизнеса: рэкета, коррупции и добросовестности поставщиков.

**Главное препятствие – дефолт. Плюс физические и психологические трудности.** Уход из бизнеса для членов подгруппы был также определен социальным контекстом: дефолт 1998 года, который спровоцировал материальные и моральные трудности, вынуждающие к компенсации за счет высоких ресурсов опыта: *«я сделала предоплату за дублинки, они мне пришли уже после дублинки. А по каким ценам их продавать – непонятно. Никто по новым ценам еще не покупал. Ну вот так. Убытки были, конечно. У кого оставались деньги в долларах, те не так пострадали. А я-то проплатила уже туда. Сделали предоплату.*

*Пришлось начинать, можно сказать с нуля»* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва).

Респонденты жаловались на внутренние факторы: физические и психологические трудности этапа челночества, которые накопившись и соединившись с другими косвенно или прямо явились причиной прекращения деятельности: *«это таким потом и кровью достается. Я с ужасом вспоминаю эти годы. Это постоянно в поездках, ворочаешь невероятные тяжести, пытаешься пройти все эти таможни. Все эти контроли. Ты лежишь в самолете, у тебя мешок 40 кг, а раньше ТУ летали. Значит, ты сидишь верхом на этом мешке, руки-ноги деть некуда, четыре часа...»* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва); *«Мне надо было всегда быть собранным, думать о том, чтобы чего-нибудь не случилось. Всегда быть как «оголенный нерв» что ли»* (муж. 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород); *«труд адский. Тяжело было. Ворочали мешки»* (жен, 44 года, медсестра, челнок, Москва); *«вы не представляете, какая была тяжесть в этих сумках и все это мы - женщины на себе тащили... автобус был 30 человек и одни женщины, всего 2-3 мужика. И мы ездили в эту поездку на 2-3 недели. По 3-е суток стояли на таможне, чтобы растаможиться. Трое суток стояли в степи, где нет никаких условий, жара»* (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар).

Моральные трудности дополнялись непониманием со стороны социального окружения и желанием вернуть более престижный профессиональный статус: *«когда начинаешь это все вспоминать, то думаешь, какое же неуважение к нам, к людям. Сам себя вроде бы уважаешь, а со стороны если посмотреть на все это, то кажется, что совершенно себя не уважаешь»* (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар); *«Я в общем с определением этим немножечко как сказать не согласен. Немножечко такое оскорбительное. Незаслуженное причем. Эти люди в общем-то для того чтобы так сказать заработать денег, они делали очень большой объем работы»* (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва).

Однако и после челночной деятельности респонденты подгруппы не вернулись к прежней деятельности, а перешли к «цивилизованной торговле». Некоторые респонденты пытались устроиться на другую работу, но это не сработало: *«Но куда идти работать? Компьютерной грамотностью я не обладаю. Лет мне достаточно. Можно было куда-то*

*устроиться, но очень далеко. Была менеджерская работа. Но за 200 долл. я не пойду работать. Даже за 300 подумаю. Дешевле дома сидеть»* (жен, 39 лет, декрет, челнок, Москва). *«Пошла служить продавцом. Сначала работала в фирме, продавала автокосметику. У нас менеджером была девчонка молодая, над нами, престарелыми, которая пальцы загибала, «ух-ух-ух...». Я говорю: «Ты что со мной так разговариваешь? Ты кто есть?» В результате мы ее послали. Подумали и решили открыть свой магазин, вернее отдел в магазине»* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва).

При этом нельзя сказать, что информационный ресурс (аналитика ситуации) был невысоким, нереализованным. Возможно, это эффект рефлексии спустя долгое время, но будущие средние предприниматели в ходе опроса говорили о монополизации рынка, вынудившей уйти из челночества средних игроков и гонящихся за большими прибылями.

**Анализ рынка.** Высокие способности к анализу внешних и внутренних параметров ситуации члены подгруппы проявили, когда описывали результаты своей работы челноками. То есть способности к аналитике, извлечению информации у респондентов есть. Положительными последствиями работы респонденты называют достижение уровня достойного материального уровня, независимости, ощущения владения ситуацией, а также реализация своего потенциала, нахождение себя: *«... мы на своем месте на самом деле...»* (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар). *«Это моя, в общем-то, профессия, во-первых. А потом, она приносит мне необходимые для существования средства»* (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва); *«я смогла скопить денег на квартиру, потому что это был главный вопрос. Смогла выучить свою дочь, дать ей высшее образование»* (муж. 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород); *«я вот так думаю, если бы не рынок, то я не смогла ни образования дать своей дочери, ни квартиру приобрести. Я все прекрасно осознаю. Я бы ничего не сделала, из того, что сейчас имею, без рынка»* (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар). Кстати, члены подгруппы отмечали ностальгию по периоду челночества и говорят, что эта профессия *«ничем не отличается от других»*, в ней тоже есть правила, выполнение которых обеспечивает успешность: *«в принципе эта профессия такая, как и любая другая. Это же поставщик фактически, он должен ездить. Его задача складывалась из чего? Он должен был заработанные или*

*собранные деньги довести до пункта назначения, то бишь Турция или Польша, закупить правильный, хороший товар. Он должен был продумать модели, качество товара, то есть соотношение цены и качества. И также обратно его привезти с минимальными потерями, потому что из Турции и из Польши и воровство было, и отнимали вещи – все было. Привезти, реализовать и опять так же... То есть цепочка была замкнутая, все время по кругу» (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва).*

Высокие аналитические способности респонденты проявляли и при анализе постчелночного периода: отмечали адекватность перехода, необходимость анализа рынка и поиска ниши, работа в условиях конкуренции и новых правил капиталистического рынка, расчет на адекватные (а не завышенные, как в период челночества) прибыли, и, следовательно, более скромные относительные доходы.

В отличие от «крупных предпринимателей» информационный ресурс неустойчив. Уверенность в своей успешности, опора на аналитические способности у «средних» гораздо ниже. И, как следствие», последние чувствуют усталость и неуверенность в завтрашнем дне. Они зависят от ситуации не знают, чего от нее ждать, особенно представители старшей возрастной группы: *«Мне 55 лет сейчас, через 5 лет официальный выход на пенсию. Хотелось сделать так, чтобы после того, когда мне это не то, чтобы надоест, хотя это не исключено, или когда я просто не смогу этим заниматься, чтобы у меня были какие-то средства для безбедного существования на пенсии, на которую я собственно не рассчитываю, и вообще было бы глупо на нее рассчитывать» (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва), «Затрудняюсь сказать лучшие или хуже, но со страхом жду, что через 4 года, мне будет 55 лет, и я уйду на пенсию. В социальном отношении я просто боюсь этого возраста и такого социального положения пенсионера» (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар).*

**Стратегическое планирование бизнеса.** В таком же соотношении с предыдущей группой реализация стратегических ресурсов: есть понимание стратегии, есть этапы реализации, но слишком много белых пятен в плане, чтобы чувствовать его прочность: *«очень сложно. С одной стороны, хотелось бы расшириться, но это будет еще большая привязка по времени. Либо надо будет ставить продавцов. А для того, чтобы найти продавцов таких, как мы работаем, я, например, не уверена. То есть*

*может дело немножко находиться в таком застойном варианте. И нужно ли это или не нужно? Так как торговля слабая и аренда большая, имеет ли смысл вкладывать деньги? Не знаю» (жен, 39 лет, декрет, челнок, Москва); «мой старый друг помог мне организовать этот магазинчик. Но это тоже торговая точка. Надеюсь, что удастся расшириться. Мы только начали. Это новое дело, новый магазин» (муж., 35 лет, студент МГУ, челнок, Москва); «что касается дела, то нужно укрепиться и расшириться. Планов громадье. Торопиться не надо. Надо обрасти большим кругом клиентов, завести еще один магазинчик» (муж. 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород).*

И это общее состояние подвешенности, неуверенности в ситуации следствием приводит к нежеланию респондентов аналогичного будущего для своих детей: *«А что касается детей, я хотел бы, чтобы они получили высшее образование, и специальность их от моей отличалась. Во-первых, я не вижу в них той жилки, которую я находил в себе и нахожу, ну а, во вторых, будем говорить, что не очень это дело благодарное» (муж. 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород), «Мы выучили дочь, чтобы она именно не занималась бизнесом и никогда не хотелось ей здесь работать. Хотя многие у нас, работая на рынке, детей не то, чтобы приучали, но они у них были так, стояли, продавали. Наш ребенок никогда не стоял на рынке, и мы никогда даже на эту тему не говорили и не думали, чтобы ее взять с собой. Мы все делали для того, чтобы она выучилась нормально, как в обычных семья детишки учатся, потом поступила в институт, отучилась в институте и пошла работать. То есть нормальная, обычная, скажем так, европейская, американская система, наверно, чтобы ребенок выучился и работал, а не зарабатывал где-то себе, приторговывая» (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар).*

**Поддержка самооценки рефлексией материального успеха.** Личностный ресурс самооценки в настоящее время респонденты стараются поддерживать, опираясь на успехи материального плана: *«моя подруга она как работала в медицине, так и работает в медицине. Как все: концы с концами еле сводила, мужа похоронила, ребенка вырастила с горем пополам. Это разве жизнь? Жизнь прошла. А что она видела в своей жизни? Как она одевается – не дай бог» (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар), «У меня остались знакомые с Торгово-промышленной палаты, которые по-прежнему там работают. Я думаю, что тем, кто остался, им не легко пришлось. Они, конечно, смогли выжить, но только за счет того, что кто-то им помогал: родственники, мужья или еще кто-*

*то. А так, в то время просто было невозможно выжить на одну зарплату. Ну, разве только, что большой стаж приобрели, может, кто-то из них поднялся по лестнице, стал занимать руководящие позиции. В материальном плане, конечно, ни о каком успехе, речи не идет» (жен, 51 год, эксперт продовольственной продукции, челнок, Краснодар).*

Высокий коммуникативный ресурс, характерный для родительских семей членов подгруппы, респонденты не удержали: их круг общения сузился до родных и друзей детского и юношеского периодов. Формальное обоснование этому: нехватка времени. Но на деле, и это видно по контексту интервью, видно влияние социального неодобрения:

*«Мы ограничены по времени, мы сидим здесь очень много, проводим его на рабочем месте. К сожалению, потому что я любила и по музеям ходить, и по выставкам. Сейчас просто ограничены по времени. Это все во время упирается. Для того, чтобы общаться с такими людьми, нужно время. Ты даже не можешь с родственниками общаться полноценно, потому что все время проводишь на рабочем месте» (жен, 39 лет, декрет, челнок, Москва), «друзей никогда много не бывает, на самом деле. Настоящих друзей всегда мало. Потому что дружить надо уметь, на это надо время. Приятели знакомые, они в течение жизни приобретаются. Подруга, она со школы осталась. Еще одна подруга с детского сада, школы и медучилища. Мы как раз хотели собраться в январе. У нас 30-летие окончание медучилища. Мы уже собирались 6 лет назад, хотим еще раз встретиться» (жен., 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар); «Друзья, их на самом деле всегда мало. Основная масса – это средние люди, с которыми мы общаемся. Мы же общаемся поверхностно: здравствуйте, до свидания, мы Новый год там встретили, поехали туда. Поговорили так, ни о чем. Я же с какой-то глобальной проблемой никогда к этому человеку не приду. Это только очень близкому можно доверить и то это не всегда, и не всегда это нужно» (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва), «тогда был круг общения достаточно большой, так и сейчас. Телефонов много, друзей много. Другое дело – часто ли я с ними общаюсь? Общаюсь я с ними редко, так как не хватает времени, стал уставать, и многих друзей я потерял за это время, и не по собственной инициативе, а по сложившимся обстоятельствам» (муж. 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород).*

Итак, челноки, которые впоследствии стали крупными и средними предпринимателями, пришли в челночный бизнес ради использования новых возможностей социальной ситуации (в основном, это будущие

крупные предприниматели). Хотя элементы своего рода вынужденности тоже были: у будущих средних предпринимателей были финансовые затруднения, связанные с потерей работы.

Важно, что те, чей суммарный ресурсный потенциал можно оценить выше, в дальнейшей карьере предпринимателя достигли больших успехов.

Крупные предприниматели уже на момент принятия решения о переходе в челночество полагались на высокий ресурс родительской семьи (материальное положение, статус и образование родителей), высокий ресурс социального окружения (люди с достатком и образованием), высокий морально-ценностный ресурс (в первую очередь семейные ценности).,Особенно важно, высокий личностный ресурс – интернальность, самостоятельность в принятии решений, глубокий анализ ситуации, интегрированность в социум. И представители подгруппы сохранили эти ресурсы, добавив к ним опыт челночества, что позволило успешно развивать биографический проект и далее.

Будущие средние предприниматели чуть менее, но все же успешно сложившие карьеру, поднявшись после челночества на ступень более высоких финансовых показателей на момент перехода в челночество располагали средними ресурсами. Это ресурсы родительской семьи и социального окружения, материальный ресурс, но имели средний или высокий личностный ресурс: хранили ценность семейных традиций, заботились о родных, самостоятельно принимали решения на основе всестороннего анализа ситуации, а также имели сильный ресурс профессиональной мобильности (уже меняли профессию). Характерно, что у большинства представителей подгруппы в жизни произошла трагедия, стимулировавшая активизацию всех, в первую очередь личностных, ресурсов.

Таким образом, представители транзитивного биографического проекта располагали достаточно сильными ресурсами до принятия решения о переходе в челночество, преумножили ресурсы в период работы челноками и вложили их в дальнейшее профессиональное развитие.

### **2.3.2. Стабильная биографическая модель челнока (оставшиеся челноками)**

Под стабильной биографической моделью понимаем аналог индивидуальных предпринимателей. Они бывают легальными, ответственными налогоплательщиками, а бывают нелегальными. Опуская этот момент, мы говорим о людях, которые начали работать в 90е и по сей

день привозят и продают товары из-за границы или из более развитых регионов (городов). То есть, под индивидуальными предпринимателями в контексте работы мы понимаем тех, для кого челночество сохранилось в прежней форме до настоящего времени. В подгруппе 12 челноков, 1 мужчина и 11 женщин, преимущественно из регионов: Хабаровск, Нижний Новгород, Краснодар, и только 2 из Москвы.

До работы челноком респонденты были учителями, строителями, научными сотрудниками, библиотекарями, дояркой, военным. В начале работы челноком младшему в подгруппе было 35, старшему – 57. Средний возраст в подгруппе на настоящее время – 42, а в начале 90-х – 25. Время начала работы челноков 1990-1995 годы.

Представители этой подгруппы челноков минимально рефлексировали о родительской семье и исходных ресурсах.

**«Нормальная советская семья».** Средние и низкие ресурсы родительской семьи, материального положения будущих индивидуальных предпринимателей дополнялись травмой чаще, чем у будущих средних предпринимателей. Средний образовательный ресурс, инертный выбор профессии, слабый ресурс выбора смены профессии на челночество («ведомое» решение), низкий информационный и аналитический ресурс, не позволили существенно развить профессиональную деятельность, ни дочелночную, ни челночную.

У большинства членов подгруппы хотя бы один родитель имел высшее образование: преподаватели, офицеры, инженеры. Несколько респондентов не располагали образовательным ресурсом родителей: *«родители педагоги»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); *«Папа у меня был строитель, он, правда, был без высшего образования, прораб, но как-то вот, а мама – врач»* (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар); *«Родители у меня из области, приезжие. Папа был крановщиком, работал на заводе Электромаш, а мама – воспитатель в детском саду»* (жен., 35 лет, домохозяйка, челнок, Нижний Новгород).

Встречаются в подгруппе вполне обеспеченные, но чаще финансово неустойчивые, т.е. в целом, со средним материальным ресурсом: *«родители у меня и младший брат. Мои родители педагоги. Наша семья была обеспечена достаточно в те времена, в общем-то – да, не жаловались»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); *«Зарабатывал отец*



мало. Мать работать не могла, потому что дети были маленькие» (жен., 50 лет, доярка, челнок, Хабаровск).

## Стабильная биографическая модель



Свою семью, воспитание и окружение описывали как «нормальное», «среднее», «обычное»: *«Обыкновенно, нормальная семья. Занимались нами, как нужно. Мы ходили в кружки всякие. С родителями ходили зимой на лыжах, и летом ходили за грибами и ягодами, лес был рядом. Семья была дружная, хотя было всякое, как в любой семье рядовая семья, самая стандартная. Были лучшие, были хуже, а наша – средняя»* (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород); *«Было очень много приезжих из деревень. По крайней мере, мы возвращались в таком обществе. То есть никто не выделялся, и друзья у них были того же уровня... Было спокойное детство. Все выполняли свои роли. Папа кормил, мама в садик водила»* (жен., 35 лет, домохозяйка, челнок, Нижний Новгород); *«Рядовая семья, мы ничем не выделялись, обычная семья»* (жен., 36 лет, плановый отдел, челнок, Нижний Новгород); *«...Наша семья была обычной, как у всех. Отец работал слесарем на заводе в Ленинграде, а мать домохозяйкой была. Нормально жили. Обычно жили. Время такое было относительно спокойное, застойное... Советское. ...»* (муж., 45 лет, майор, челнок, Хабаровск); *«Папа у меня был военный офицер, а мама в основном была домохозяйкой, то есть образования у нее не было. Жили мы как среднестатистическая семья, в принципе, на все денег хватало. Обычная семья, как многие семьи в те советские годы. Ничем не выделялись»* (жен., 55 лет, завлаб НИИ, челнок, Краснодар).

**Наличие травматического детского опыта.** Средний ресурс социального окружение иногда дополнялся травмой, которую, как правило, было нечем компенсировать: *«Мама у меня умерла очень рано, когда мне было 13 лет»*. (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород); *«Мою семью, к сожалению, нельзя назвать любящей. Это уже по прошествии стольких лет я могу сказать, потому что я была не одна в семье, нас было шестеро. Родители меня, ну, не любили. Самая тяжелая доля выпала на мои плечи. У меня родители, можно сказать, попивали у меня...»* (жен., 50 лет, доярка, челнок, Хабаровск); *«...если бы мама на тот момент была жива, я пошла бы в институт конечно учиться»* (жен., 36 лет, плановый отдел, челнок, Нижний Новгород).

Случаи высокого социального ресурса единичны: *«Мама у меня умерла очень рано, когда мне было 13 лет...у моих подружек папы пили. Когда я перешла учиться в 82 школу, там был совершенно другой круг. Там были дети директоров заводов, инженеров, был совсем другой*

уровень отношений» (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород).

**Инертный выбор первой профессии.** Описывая выбор и получение своего образования, большинство членов подгруппы характеризовали выбор как инертный, а само высшее или не высшее образование получали только «для корочки» т.е. образовательный ресурс можно оценить как средний, т.к. высшее образование у многих есть. Профессиональный ресурс или личностный ресурс выбора – как низкий, т.к. сами же члены подгруппы называли свой выбор необдуманым, легкомысленным и случайным: *«поступила в политехнический институт на химико-технологический факультет... Я видела для себя больше перспектив в торговле, нежели в работе по специальности. В торговый институт по тем временам был большой конкурс. Рассматривали более престижные институты, то по моим умственным данным я туда не могла поступить. Смысла не было рисковать. Может, у меня не было такой цели, как таковой. Туда я не поступала, а куда я могла пройти (по конкурсу), я понимала, что работать на заводе технологом я бы, наверное, не стала. Потому что это не мое, я это понимала, но тогда, как и сейчас, просто нужен был диплом. Сейчас только за это платят, а тогда было бесплатно. Путь родителей уже как бы и не продолжишь. Мы разные поколения. Нет, конечно! Мы уже живем разной жизнью! У них нет такого, как сейчас, у нас никогда не будет, что у них»* (жен., 35 лет, домохозяйка, челнок, Нижний Новгород); *«закончила 82 (математическую) школу, класс программистов, потом политех, факультет электроприводов и промышленных установок. И пошла туда, куда и подруга»* (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород); *«Просто город был маленький, особо поступать было некуда. Там было два института: педагогический и политехнический. Надо было куда-то идти учиться...»* (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород); *«Я стала учиться в Институте культуры на библиотекаря, потому что школу закончила с тройками и в другие ВУЗы не попала по конкурсу, да и особо не стремилась»* (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Хабаровск); *«Окончила всего 8 классов. Ну и пошла уже в 15 лет работать дояркой. Так получилось. Я родилась же там, где были частные домишки, такой поселок, тогда еще колхоз был. Естественно, где там работать, дояркой пошла, 8 классов всего окончила. Вот так вот началась моя взрослая жизнь* (жен., 50 лет, доярка, челнок, Хабаровск);

*«Поскольку в школе, я средне училась и мне, большие гуманитарные предметы давались, то когда выбирали куда поступать, решили что в Институт культуры. Там и конкурс поменьше, да и математика, физика особо не требовались. Выбор отчасти был сделан наобум. Я тогда особенно не задумывалась насчет дальнейшей работы, будущего и всего остального. Надо было поступить и получить высшее образование – это, пожалуй, была главная причина (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Краснодар)»; «у меня средне-техническое образование, я станкостроительный техникум закончила... самостоятельного решения не было. Школу закончила, поступила в техникум вместе с подругой» (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар).*

Инертный выбор профессии многих будущих представителей стабильной биографической модели был обусловлен профессиональной принадлежностью родителей, а кто-то шел за друзьями или просто за жизненной ситуацией (1 вуз в городе, проще поступить): *«училась в Московском Педагогическом Институте. Училась хорошо..., но хорошо. Хотела продолжить путь родителей, ну так, в общем-то и получилось, они – учителя и я – учительница» (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); «...закончила в 77 году Московский Инженерно-строительный институт и довольно успешно работала на ниве строительства. Папа же был в строительстве работал, и как-то я увлекалась больше техническими науками, и как-то ориентировалась больше на какой-то инженерный вуз, и потом мне казалось, что инженер-строитель это достаточно интересно» (жен., 44 года, строитель, челнок, Москва); «мне было 19 лет, я уже второй год училась на химика. Два курса закончила в политехническом институте в Бийске, а потом перевелась в Горьковский политехнический институт, тоже на химическую специальность. То есть всю свою юность я провела в городе химиков. И родители там работали на химическом производстве. Город этот небольшой, тысяч триста... Путь родителей не был для меня особо образцом. Просто город был маленький, особо поступать было некуда. Там было два института: педагогический и политехнический. Надо было куда-то идти учиться, тем более что родители были химики» (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород); «Родители не вмешивались. Это сейчас родители вмешиваются, а раньше нет: куда пойду, туда и пойду» (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар).*

**Вынужденный и ведомый выбор челночества.** Также инертным и низкоресурсным был выбор смены деятельности при распаде СССР. Переход в челночество мотивируют вынужденностью: «...материально ... изменилось ... очень сильно, особенно это ударило вот как раз по учителям, по врачам, вот все ученые тоже пострадали. То есть самые благородные профессии – учитель и врач – они стали совершенно не то, что ненужными, а никто не хотел уже продолжать эту работу...» (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); «трудности материальные в первую очередь. Я поняла, что никакой перспективы уже нет быть учителем, как-то сразу это встало на второй план, и нужно было сразу что-то придумывать. Смотреть на соседей, на друзей, т.е. смотреть, кто как пытается выкручиваться, потому что многие просто впадали в самую настоящую депрессию, т.е. это чуть ли не граничило с вопросом жизни и смерти... были, конечно, и такие, кто и спивался, и несчастья, и квартиры теряли» (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); «когда случилась эта перестройка, как-то всё стало шатко, всё как-то поменялось и даже не знаю, как сказать, как-то постепенно это получилось – то, что я занялась бизнесом. Ушла из строительной организации, потому что начались сокращения и очень много у нас работало иногородних людей и в случае сокращения их ситуация для них становилась очень тяжёлой...» (жен., 44 года, строитель, челнок, Москва).

Респонденты чаще всего следовали примеру знакомых или родственников: «посмотрев на своих удачливых друзей, я решила пойти по их стопам. Я больше не могла оставаться на своей работе, хотя она мне и была по душе. Я решила заняться челночным бизнесом, т.к. надо было что-то обязательно делать, чтобы выжить, я не хотела жить в материальном недостатке. Все больше никуда не пойдешь, а на учительскую зарплату выжить невозможно» (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); «когда у меня уже родился ребенок, я сидела в декрете и поняла, что н а тот период больше, чем торговлей заработать на жизнь было невозможно. С 91 года я была уже зарегистрирована в налоговой инспекции как предприниматель. Денег. Хорошей жизни» (жен., 36 лет, плановый отдел, челнок, Нижний Новгород); «поработала я в институте, зарплату уменьшили. Работа скучная, пыльная. А я то человек активный. А потом подумала, что на библиотечарской стезе перспектив у меня никаких. И ушла. Тут как раз заболела гриппом одна челночница, с

осложнениями. Я временно заняла ее место. Она потом вышла на работу, но я то уже освоилась» (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Хабаровск); «перестали платить вообще, сказали брать отпуск без содержания. При этом зарплата, которую получали, ее не хватало на то, чтобы съездить в командировку, а детей надо было учить - вот так пришлось заняться торговлей. Денег на исследования не давали и до сих пор не дают, а что можно делать, когда нет денег» (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар).

**Слабый анализ ситуации, нехватка информации.** События начала 90-х годов респонденты подгруппы оценивают, демонстрируя низкий информационный и аналитический ресурс. Низкий информационный и аналитический ресурс респонденты демонстрируют и при оценке самого периода распада СССР: недетально рефлекслируемые негативные оценки «бардак», «хаос», «каша», «неизвестность». Отметим, что многим на тот период было уже за 30. Самая мощная ассоциация с тем временем – резкое изменение своей жизни: переход в челночество, материальные трудности из-за снижения и невыплаты зарплат, усугубляющиеся у некоторых разводом, рождением детей и пр.: «По-моему, была полная каша, полный сумбур, я не очень так следила за газетами, чтоб там внимательно. В то время, по-моему, невозможно было не следить, но всё так быстро менялось и переворачивалось, бурлило, как в кастрюле, поэтому очень нестабильная была ситуация. Очень сложно конечно, вот такое всё было очень нестабильное и сначала муж, тоже он работал в конструкторском бюро и очень много, лет 15, наверное, проработал там и уже добился чего-то, и работы не стало. То есть они целый день маялись от безделья в своём КБ, а вечером с ребятами пытались ремонтировать какие-то автомобили, чтоб какие-то деньги заработать для семьи и всё это очень как-то было нехорошо, неправильно. А потом один его школьный друг организовал кооператив, тогда кооперативы это называлось, и стал его звать к себе и предлагать зарплату. Они занимались печатной продукцией, то есть полиграфией» (жен., 44 года, строитель, челнок, Москва); «По-моему, никому это особенно не нравилось. Нестабильность никому не нравится» (жен., 44 года, строитель, челнок, Москва); «стабильности не было, каждый стал за себя, люди сильно изменились. Гарантий никаких не стало. ... деньги ничего не стали стоить. К тому же я работала с дефицитом, ничего на прилавках в магазинах не было, а у меня все это было на складе. Если бы не произошла перестройка, я так бы

*и продолжала, наверное, там же работать» (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород); «пустые полки! С детьми по очередям, талоны отоваривали! Как раз, когда я вернулась к родителям, начался переворот, 1991 год – ГКЧП было! Я уехала от мужа с двумя детьми, было плохо и материально, и морально.... ни денег нет, ни квартиры! ... Открытые границы нас не касались. Если нам нечего было есть, то эти границы для нас были далеко совершенно» (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород); «этот период ассоциируется у меня с тем, что жизнь стала намного тяжелее. ... профессия ... доярка перестала быть востребованной. Ну, вообще я не очень, не очень была рада тому, что Союз развалился. Сначала трудностей не было материальных, а потом появились, потому что я стала сидеть дома с детьми, ну, муж, видимо, почувствовал, что я не могу сейчас зарабатывать деньги, быть самостоятельной и тоже стал приходить навеселе и на работу... Многим не нравился развал Союза, потому что у всех были насиженные места, тем более это больше всего отразилось не на городе, а на деревне, вот где такие рабочие специальности. Колхозы развалились. Ничего никому не надо, стала разруха. А мест больше нет, отсюда, ну что, нищета, бедность» (жен., 50 лет, доярка, челнок, Хабаровск); «профессия меня перестала привлекать. Армия советская перестала быть кому-то нужна. Нас стали сокращать, зарплату урезали совсем донельзя. Кому ж такое понравиться. К власти в части пришли новые люди. Я тогда уже в Хабаровском гарнизоне служил. На Большом аэродроме. Такой бардак был. Ну, я и решил уходить. Заработная плата была грошовая. У меня двое сыновей, алименты надо было платить. С женой я разошелся как раз тогда... Такой кризис был, морально было тяжело, еще и расставание с детьми. Неоднозначно...» (муж., 45 лет, майор, челнок, Хабаровск); «перестройка. В тот момент, когда в стране началась эта перестройка, я была уже кандидатом наук, получила диплом старшего научного сотрудника, у меня было очень много статей. Потом, меня назначили заведующей секцией по разведению крупного рогатого скота. В перестройку мы столкнулись с тем, что пришлось тратить свои собственные деньги на то, чтобы кафедра как-то продолжала существовать, развивать свою тему, делать эксперименты. Коллектив был очень хороший, но удержать всех, конечно, не получилось. И люди постепенно стали уходить с института «. (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород); «никаких у меня надежд на перестройку не было. Я уже тогда понимала, что все хорошее не может так начинаться. Потом*

*стало очевидно... зарплата в гос.учреждении просто не позволяла жить, и даже выживать не позволяла... Когда начались все эти перетрубаии в стране, мы как раз с мужем разошлись, я вообще одна осталась. Тяжело было первое время. Плюс в стране все эти перемены, рубль падал, продукты исчезли. В общем ситуация была критическая. Вообще, что и говорить тяжело было в тот момент. Но в материальном смысле тогда было очень тяжело. Главное, что никакой опоры и особенной поддержки со стороны мне никто не оказывал. Все приходилось тащить на своих плечах.... когда весь Союз стал распадаться, особенно после резкого падения рубля, всех этих путчей, надежды практически не осталось» (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар).*

*Единичные положительные высказывания о возможностях, которые открывал распад СССР встречались, но, как правило, сразу дополнялись негативом: «с одной стороны, было жалко, что вся наша жизнь рушится, а что будет – неизвестно. А, с другой, думали, будет лучшая доля» (муж., 45 лет, майор, челнок, Хабаровск); «чего-то ждала, сначала думала, что изменения в лучшую сторону направлены. Надеялись, что перестройка принесет только положительные моменты. А потом, когда весь Союз стал распадаться... надежды практически не осталось» (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар); «...начали обо всё говорить, свободная пресса – это, конечно, всё вот в конце 80-ых годов. Это, конечно, всё было замечательно, то есть когда стали по-другому рассказывать об истории нашего государства, обо всех так сказать событиях прошедших, о людях, это всё было очень интересно, то есть какая-то вот это болото немножко раскачалось, но не немножко, а очень здорово» (жен., 44 года, строитель, челнок, Москва).*

*Представители младшего возраста иногда позволяли себе более восторженно положительные оценки перспектив развития успешной предпринимательской деятельности, но также недетализованные, не похожие на аналитику: «я считаю, что было очень здорово! И люди могли позволить себе все на тот момент жизни купить. В то время, 91-92 года, вспомните, как у нас покупали все пенсионеры тогда, у каждого практически пенсионера, вернее, каждый пенсионер мог позволить себе купить аппаратуру, телевизор, практически проблем не было. Люди шли, покупали какую-то бытовую технику, то есть они не задумывались, они не копили на тот период времени денег, мне кажется. Мне кажется, мы стали жить лучшие, то есть условия жизни улучшились. Всплеск какой-то*



*что ли, всплеск... Люди жили всегда серо, а тут какой-то всплеск произошёл...»* (жен., 36 лет, плановый отдел, челнок, Нижний Новгород); *«эти изменения произошли, когда я закончила школу, поэтому я об этом даже не задумывалась. Я поступила в институт, началась студенческая жизнь, для меня все это было неважно. Я вращалась среди таких же людей как и я... Не было такого, что сначала родители много зарабатывали, а потом вдруг перестали.... По крайней мере, для меня все это прошло как-то спокойно»* (жен., 35 лет, домохозяйка, челнок, Нижний Новгород); *«...мне перестройка помогла получить больше выгоды»* (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Краснодар).

**Неуверенность в своих силах, мало амбиций.** Средний или даже низкий уровень личностного ресурса подтверждается еще и самооценками. Респонденты подгруппы о себе говорят, что им необходимо опереться на кого-то, очень важно отношение окружающих, поддержка близких, что они не желают брать на себя какую-либо ответственность: *«если бы я обладала какими-то руководящими способностями, то всё это конечно можно было сделать более интересно, может быть какую-то крупную организовать фирму, но мне никогда не хотелось командовать людьми, никогда не хотелось сажать под себя людей, чтобы так сказать распоряжаться, ну, не было никогда наклонностей к этому, поэтому вот бизнес остался очень маленьким, мы его обслуживаем вдвоём, с мужем, не хотели бы чтобы это было что-нибудь такое большое»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва). *«Большой бизнес это большие проблемы, это очень большая занятость»* (жен., 44 года, строитель, челнок, Москва).

Отметим, что в подгруппе на общем фоне негатива и инертности все же были отдельные люди, которые проявляли характер и сильноресурсный личностный выбор. Например, женщина-строитель, которая решила, что ее ситуация при потере работы не настолько тяжела, как у иногородних и *«как москвичка решила, что держаться ... особенно не за что и уволилась, оставив место людям, которым оно было больше нужно. Ну, и какое-то время сидела дома, а потом от нечего делать какой-то начался..., началось какое-то движение в единственном, по-моему, в то время возможном направлении для нас – торговля. Ну и как-то потихонечку, что-то начало получаться, так потихонечку появилось своё дело»* (жен., 44 года, строитель, челнок, Москва).

**Постепенное вхождение в бизнес.** Инертные в выборе, ведомые, следующие за ситуацией и материально необеспеченные, члены

подгруппы очень медленно и аккуратно входили в челночный бизнес. Сначала они брали товары на реализацию или работали младшими партнерами, т.е. максимально снижали риски вхождения в новый бизнес: *«...по началу, перед тем как ездить, я брала товары на реализацию у арабов. Было очень много арабских фирм, и я просто брала, продавала эти товары, а что не могла продать – то, просто возвращала обратно. И вот так собирались деньги. И тогда я помню, у нас в квартире было все просто завалено коробками»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); *«в торговле попробовала себя, наверное, в 90-ом или 91-ом году и, в общем, то поначалу это было как-то от нечего делать. Было много свободного времени, а у мужа на работе появилось какой-то товар и я сказала, что я попробую как-то его реализовать вот он у вас лежит. Какая-то галантерея, даже сейчас не помню, ремни какие-то, и я с ними отправилась на ярмарку в Лужники. Она тогда ещё только-только появлялась, там было всё тихо. И как-то так начала я потихонечку выходить с этим товаром ну и почувствовали, что в семье появился какой-то прибыток лишней и деньги, ну и так постепенно-постепенно как-то вот всё это закручивалось»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); *«работая еще на заводе, я начала ездить в Польшу с баулами, по выходным, брали больничные, отгулы, отпуска. Мы брали здесь товар (электротовары, инструменты...) и везли его в Польшу на продажу за доллары»* (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород); *«...пошла торговать. Работы (другой) нет! Пошла продавцом работать на рынок, продавала маргарин, майонез на улице. Холодно было, морозы! Но деньги были, на рынке каждый день дают зарплату, можно было что-то сразу купить. Так я работала два месяца, а рядом со мной торговала женщина одеждой. Она мне и говорит, что ты на хозяина работаешь, давай сама»* (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород); *«один из моих бывших институтских приятелей основал контору, типа нынешнего турагентства. И начал нас звать ездить помогаями, кирпичами еще называют. Т. е. всего - навсего надо было на границе сказать, что одна из сумок твоя и протащить через кордон. Я решила так поехать. Сложности с паспортом были, потому что отец военный. Поэтому первый раз я не поехала. А потом нормально. Мы помогали провозить товар, себе немножко брали, Китай смотрели. Нам еще за это сначала платили. Так я ездила года два»* (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Хабаровск); *«для меня изменения прошли плавно, т.к. многие знакомые уже ездили за границу челноками. Материальных трудностей мы не*

*испытывали. У меня зарплата тоже по тем временам была хорошая, я была начальником. Это потом эти деньги ничего не стали стоить. К тому же я работала с дефицитом, ничего на прилавках в магазинах не было, а у меня все это было на складе. Если бы не произошла перестройка, я так бы и продолжала, наверное, там же работать» (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород).*

Для полноты картины отметим, что высокие риски перехода в челночный бизнес респонденты отмечали, но это был, скорее эмоциональный страх: *«Шаг рискованный. Можно потерять ведь сразу все. Кстати, и такие примеры были тоже, когда человек отдал все свое последнее и у него это все в одночасье пропадает» (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Хабаровск); «рискнула просто. Страх, я боялась, что влечу в долги, потому что нужна была большая сумма по тем временам, чтобы съездить за границу, а мне было тогда всего 21 год» (жен., 44 года, строитель, челнок, Москва); «риск! А еще сколько раз все пропадало, отправляем (вещи) авиа-карга или авто-карга, товар иногда не приходит» (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород).*

**Психологические сложности вхождения в бизнес и проблемы индивидуальной адаптации к рискам.** Несмотря на действия по снижению рисков вхождения в бизнес и в большинстве случаев невысокой ценности прошлой профессии<sup>269</sup>, представители подгруппы довольно болезненно привыкали к новому виду деятельности. Причиной в первую очередь служило негативное отношение к частной торговле со стороны социума: *«торговля в, то время казалась мне таким плебейским делом и вообще я как-то достаточно презрительно относилась к этому, то есть о поступлении, например, в какой-то торговый институт, Плехановский, как-то это мне казалось – неправильно. Но вот дорожка потом вывела всё равно» (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); «сначала было стыдно ужасно, потому что я никогда не собиралась стать продавщицей или торгашом! но все же хотелось еще заработать» (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород); «вы понимаете, приходилось учиться у женщин и еще я, майор запаса, и тут вдруг челночник. Такие психологические были трудности. Но я их преодолел, эти препятствия» (муж., 45 лет, майор, челнок, Хабаровск); «морально было очень тяжело. Но, в то же время, я понимала, что детей надо учить» (жен., 57 лет,*

---

<sup>269</sup> См. по Шнейдер Л.Б. Профессиональная идентичность: структура, генезис и условия становления. Дисс... докт. Псих.н. М. 2001 стр. 107

госслужащая, челнок, Краснодар); «даже одна мысль о том, что я буду потом стоять и торговать на рынке – меня пугала, я не чувствовала в себе сил это делать. Мне казалось тогда, что я к этому просто не готова. все равно, долгое время я не решалась на этот шаг» (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Краснодар); «... пока я нашла свою нишу – это очень тяжело, чисто психологически тяжело, чисто морально. А так, я 25 лет на одном месте проработала: как после техникума пришла, так все время в Управлении связи и проработала. Ситуация заставила выживать... год проплакала. ... (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар); «поначалу, когда я стала этим заниматься, было очень стыдно, никому я своим друзьям не говорила, что я этим занимаюсь, как-то всё это держалось в секрете. А потом постепенно, уже, наверное, может быть с возрастом, человек же мудреет постепенно, понимает, что не место красит человека, а человек – место. На любом месте можно оставаться нормальным человеком, развиваться и так сказать расти духовно. Профессия торговли не мешает этому, а поначалу я старалась даже не рассказывать никому о том, чем я занимаюсь, но тем таким близким подругам, которым я рассказывала, все относились с пониманием, потому что, никто так сказать не решался присоединиться ко мне, но в принципе все относились нормально» (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва).

**Построение системы бизнеса.** Но к моменту проведения исследования практически все респонденты подгруппы рапортовали о наличии отлаженной системы бизнеса, работающей, хотя и требующей от них усилий, т.е. организационный ресурс или личностный ресурс к мелкому менеджменту члены подгруппы к настоящему времени реализовали на практике. Они сумели пережить дефолт 1998 года и в условиях ужесточившейся рыночной конкуренции получают прибыль, хоть и в меньшем размере, чем в начале 90-х: «...всё стало намного тише, то есть торговля стала намного, обороты все, собственно у всех был такой провал после дефолта. Я думаю процентов 25-30 от того, что было раньше. Но это у меня как у мелкого предпринимателя, а у крупных предпринимателей совершенно другие объёмы. наверное, никто не мешал, и ...только, ...своя семья помогала. В общем, то муж оставался дома с детьми, я же уезжала на целую неделю (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); «...рынок насыщен, поэтому можно за одну поездку стать нищим – привезешь не тот товар и все. Много средств нет, бывает так,

*что на поездку в Турцию забираешь дома все деньги» (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород); «Тогда все было намного проще и легче, чем сейчас. Сейчас более развита конкуренция, все сложнее, больше проблем. Я не разочарована своим бизнесом, но стало все сложнее» (жен., 36 лет, плановый отдел, челнок, Нижний Новгород); «Да и вообще спрос на товар был. Тогда еще столько магазинов, сколько сейчас не было. Поэтому люди в основном отоваривались на рынке. Что и говорить, торговля шла полным ходом. Это не то, что сейчас. Вот мы с вами уже больше часа сидим и всего несколько покупателей подошли, да и то ничего не купили. Сейчас, практически вообще нет торговли. Очень мало покупают. Люди стали больше покупать в магазинах, а не на рынке, потому что цены практически одинаковые. Мы с мужем по очереди выходим через день торговать. Работать начинаем не с 6-7 утра как раньше, а только с 10-11, и где-то до 3-4 дня. А иногда бывает, торгуем, а покупателей вообще нет, тогда просто закрываемся и уходим. Одно могу точно сказать, по сравнению с тем периодом, когда я только начинала торговать, ситуация изменилась в менее благоприятную для меня сторону. Как дальше будет и загадывать страшно. я и подумать не могла, что так втянусь в торговлю. Первое время мне все казалось, что вот я еще немного поработаю, подкоплю денег и брошу. И так было на протяжении нескольких лет. Это потом, я постепенно втягивалась, привыкала и привыкала. Нет, когда я только начинала этим делом заниматься, в планах у меня не было торговать постоянно, как сейчас. Это потом уже, со временем стало понятно, что деваться некуда. Так на рынке и осталась. Я долгое время не могла окончательно смириться с тем, что так и буду на рынке торговать. Сейчас уже я к этому спокойно отношусь. (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Краснодар); «...Сейчас очень тяжело! Нас задавили налогами, арендой! Тогда этого не было. Мы чисто работали на себя. А на себя легче спланировать, чем на все государство (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва); «мы всегда знали, что мы все продадим. И сейчас в принципе можно все продать по московской цене, если дело не идет. Тут дело в том, что тогда не было таких налогов, аренды; у нас не было киосков, мы стояли просто со столиком... Вложенные деньги мы всегда могли вытащить, продать можно было все, тут дело времени. А сейчас месяц прошел – надо за аренду платить, а деньги очень большие! Сейчас очень тяжело все спрогнозировать! Можно пролететь! Если будешь платить аренду, а вещи не продашь, то легче все бросить, а эти лишние деньги не отдавать.*

*Пусть лучше эти деньги лежат где-то в чемоданах, чем каждый месяц по четыре с половиной тысячи плюс еще налог отдавать! У нас много еще всяких лишних проплат»* (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар).

И в будущее «индивидуальные предприниматели из челноков» смотрят с опаской, без оптимизма. Безусловно, в этом есть детерминирующая доля отсутствия аналитического ресурса. Сознательный прогноз не является опорой для уверенности в будущем, да и для самооценки респондентов тоже: *«лучше было, конечно, вначале. Потому что там и аренды не было, не было такого количества торгующих, конкуренция была меньше.. сейчас очень много рынков и магазинов, уже перенасыщение! Очень много социальных магазинов! Цены очень низкие, не понятно, откуда они этот товар берут! Мы по таким ценам даже не покупаем, по каким они продают! Конкуренция большая»* (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар); *«вначале было легче, сейчас, я считаю, этот бизнес умирает, на рынке точно.. С каждым днем, с каждым годом становится все хуже и хуже»* (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Краснодар); *«...Товар на рынке стоит столько, сколько и в магазине. Поэтому люди, делая выбор между рынком и магазином, чаще выбирают магазины. Мне вообще кажется, что скоро рынки самоликвидируются, потому что в них не будет нужды»* (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Хабаровск); *«Торговля плохая, не видишь результатов своего труда. Ты вкладываешь в это свои деньги, половину выплачиваешь, половина остается у тебя в остатках.. Если раньше я обходилась без кредитов, то сейчас нет. Я думаю, что надо уходить в магазин с рынка. Все свое здоровье оставили на рынке, стояли и в холод.. Но бросить торговлю я не могу. Может, я и оставлю свою «точку» на рынке, если его не закроют...»* (жен., 36 лет, плановый отдел, челнок, Нижний Новгород).

И в ходе работы представители подгруппы не приобрели, судя по их ответам, особых ресурсов. Личностный ресурс остался низким: люди не ощущают себя на своем месте. Профессии своей стыдятся, хотя и стараются компенсировать: *«мне себя жалко. Потому что, если бы все не развалилось, то лучше бы я работала там, где работала до этого. И этот челночный бизнес мне не нужен был бы совершенно! И была стабильность. Сейчас уже у меня дети выросли. Старшая дочь закончила институт, младшая еще учится, надо платить деньги за это. Раньше была возможность отправить детей в лагерь, а сейчас не все имеют такую возможность, не находят на это средств. Защищенности сейчас*

*никакой нет. Я жалею о том времени»* (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар).

**Главное достижение – материальное благополучие.** А материальный ресурс удалось поднять. Он и стал самым главным, если не единственным фактором, уверенно позволяющим оценивать последние 15 лет челночной торговли как, все-таки, успешный, пусть и не максимально, период жизни: *«То, ради чего я пошла торговать на рынок, я добилась: смогла купить себе квартиру, квартиру дочери. Дочери дала образование. Сделала ремонт, обставила мебелью квартиру. В принципе мы сейчас живем нормально, ни в чем себе не отказываем. Конечно, мы не богачи какие-нибудь там, но на хлеб с маслом нам хватает. Живем, не жалуемся. Но, все-таки, сейчас по сравнению с прошлыми годами торговать становится все хуже и хуже, торговля на рынке медленно сворачивается»* (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Краснодар); *«В жизни были переломными, когда я смогла позволить купить первую свою квартиру. Это и был переломный момент, т.к. это придало мне уверенности, что я могу покупать глобальные вещи. Это независимость!»* (жен., 35 лет, домохозяйка, челнок, Нижний Новгород).

*«Стал иметь деньги, купил хорошую машину – японку, быт наладился. Живу – не тужу. кто был друзьями, тот и остался. Конфликтов на этой почве у нас не было. Потому что это приносит мне прибыль и моральное удовлетворение. Буду челноком, пока не надоест»* (муж., 45 лет, майор, челнок, Хабаровск); *«Вы знаете, с одной стороны, это было неприятно, что хотя врачи и учителя остались в таком положении, которому не позавидуешь, но с другой стороны, выход всегда оставался. Не было безнадежности, что все жизнь кончилась, я вот могу только преподавать биологию, и больше я не могу в этой жизни ничего, для меня пути навсегда отрезаны, нет, оставили очень много. И те, конечно, кто очень бойкие, энергичные, хорошо сходятся с людьми, умеют контактировать, они, конечно, всегда, найдут себе новое занятие, сумеют адаптироваться к новым условиям, а те, кто – нет, ну, печальные случаи тоже есть»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва).

**Круг общения либо широкий, либо узкий (семья и близкие коллеги).** Коммуникативный ресурс большинство челноков не сделали высоким. Часть членов подгруппы, имеющие свои семьи, поддерживают узкий круг общения: только с близкими друзьями и родственниками: *«Семья, прежде всего, ... соседи, и надежные, проверенные друзья,*

*которые с детства. С мужем, мы вместе всегда принимаем решения, и по жизни так и идем, вместе и советуемся друг с другом, мы с одной стороны такие одинаковые, с другой – такие разные, и это уже два мнения считается...». Поддерживать, если только морально, кому пожалуешься, но это опять же старые друзья, они выручали... я не одна! Если вдруг что, я заболела, я знаю, что муж выйдет на рынок, у нас этот день не пропадет. Мы поддерживаем друг друга. У нас можно сказать – это микрокомпания» (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва); «Мама по родству, а муж... Я действительно нашла своего по душе, наверное, это моя половинка вторая. Подруга – своя, если уже и временем проверены, характеры подходят, можем друг другу уступить. Это очень узкий круг. Это получится только муж и подруга. Они всегда поймут, не осудят, помогут» (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород); «Мама по родству, а муж... Я действительно нашла своего по душе, наверное, это моя половинка вторая. Подруга – своя, если уже и временем проверены, характеры подходят, можем друг другу уступить. Это очень узкий круг. Это получится только муж и подруга. Они всегда поймут, не осудят, помогут» (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород); «Близкие подруги с пониманием отнеслись ко мне. Потому что они знали, в каком я положении нахожусь, и что мне никто помощи не окажет и рассчитывать не на кого. Наоборот, они меня поддерживали. Некоторые даже удивлялись, как это я решилась на такой отчаянный шаг» (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород).*

Для этой части индивидуальных предпринимателей из челноков друзья из нового профессионального сообщества – редкость, более характерны отношения на расстоянии. Основным критерий отбора редких друзей из челноков – это уровень образования и внутренней культуры: «Что касается друзей, то особо близких у меня не появилось. В основном все с кем знакомилась, это по роду работы, то в поездки вместе ездили, то здесь на рынке общаемся. Среди них всякие люди встречаются, есть те, кто с образованием, о ком можно и о театрах поговорить, а есть и попроще. Но, особенно близкие отношения я ни с кем не завожу» (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород); «Круг общения, наверное, расширился. Но те люди, с которыми я познакомилась на толчке, да и те знакомые, которые появились у меня с поездки, они по-настоящему не стали моими друзьями. Все друзья остались только с работы, с универа. Поэтому, не знаю, как сказать расширился или сузился. Чисто внешне,



*может, и расширился, но близких людей все равно больше не стало, скорее, наоборот, с возрастом ощущаешь, что их становится все меньше и меньше. Поэтому, как-то стараюсь поддерживать с ними связь, общаться, не теряться»* (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород).

Вторая часть челноков, которые коммуникативный ресурс все же расширили, усилили за счет челночной деятельности, но их личная жизнь не сложилась. Коллеги составили основу их круга общения: *«Челноки – это товарищи, конечно. Даже с теми, кто занимается таким же товаром, тоже хорошие отношения. Всегда придут на помощь. Например, если едут с нами мужчины, то помогут тяжести поднять. И просто вечером пойти в кафе поесть одной нельзя, опасно. А в Стамбуле и сумки вырывают и прочее. Если идешь с мужчиной, то спокойнее, поэтому в нашей группе всегда есть мужчины, которые с нами летают. Предупреждают друг друга об опасности»* (жен., 45 лет, начальник бюро, челнок, Нижний Новгород); *«Все ближайшие, вот нас пять человек в компании. Мы вместе в сауну ходим, на шашлыки. Ощущаю ли я себя их конкурентом или товарищем? По-разному. Когда привезут такой же товар, то поругаемся и помиримся потом. Конечно. Вот мне что-то нужно, а соседка поехала, я прошу ее привезти мне. Друг для друга мы привозим. Если где-то задержишься, можешь тоже попросить, чтобы грузчики вывезли мой товар из камеры хранения. Могут также за киоском моим присмотреть и даже продать, если я отлучилась. Здесь уже сложившийся коллектив. Везде и всегда примерно все было одинаково. Каждый, кто через это прошел, все понимают. Всегда друг другу помогали. Я считаю, что одинаково. Что в НИИ у нас был коллектив пять человек, что здесь ближайшие пять человек»* (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород); *«Масса знакомых появилась, жизнь кипит, с некоторыми самыми хорошими друзьями снова посиделки дома устраиваем. Я почти каждый день стараюсь позвонить людям из нашей небольшой компании, чтобы узнать как у них дела. И они все также»* (жен., 43 года, библиотекарь, челнок, Хабаровск).

**Интеграция в сообщество. Неоднозначное описание ингруппы.** Сообщество челноков наши респонденты представляют себе и описывают для нас довольно подробно, как и положено в ингруппе: все челночное сообщество, по заключению «постоянных» челноков, сообщество неоднородно. Есть челноки «первой волны» (начало торговой деятельности 1992- 1993 гг.) - «профессионалы» своего дела, имеющие

стаж работы не менее 10 лет. Они сами покупают и реализуют товар; челноки «второй волны» (1999 г. – на момент проведения исследования) – «непрофессионалы», молодые люди, не имеющие опыта. Респонденты охарактеризовали их следующим образом: крайне амбициозные и наглые. Отношения между двумя этими группами респонденты охарактеризовали «напряженными»; «Реализаторы» – «торгаши», люди ограниченные, с низким уровнем культуры. Они испытывают крайнюю антипатию у респондентов; «Крупные предприниматели» челноки, которым удалось «раскрутиться» в начале 90-х гг., сейчас хозяева торговых точек. Вызывают у участников опроса «скрытую» зависть; «Приезжие» челноки – китайцы, вьетнамцы, украинцы, «лица кавказской национальности». Эту группу характеризует высокий уровень взаимной поддержки, сплоченность. По словам участников опроса, появление на рынках «приезжих челноков» способствовало росту конкуренции.

Представители стабильной биографической траектории преимущественно входили в челночный бизнес вынужденно и с низкими ресурсами: родители «как у всех», материальное положение слабое, инертный, ведомый стиль принятия решений (выбор образования, профессии, перехода в челночество), слабая информированность и довольно слабые способности к анализу ситуации. Все это существенно усложняло успешное укрепление благосостояния.

У большинства, даже чаще, чем у будущих средних предпринимателей, в жизни произошла трагедия (развод, болезнь или смерть близкого и пр.), которая, вероятнее всего, существенно стимулировала мобилизоваться.

И, вероятно, именно из-за этого, а также, возможно, из-за наличия успешного ведущего (ведущих) респонденты перешли в челночный бизнес и значительно усилили свой материальный ресурс, что стало главным фактором успеха периода работы в челночном бизнесе.

Представители стабильной биографической траектории преодолели дефолт 98-го и на момент исследования имели организованную систему функционирования бизнеса. То есть, они за период работы челноками существенно усилили материальный и организационный ресурс.

### **2.3.3. Временная (возвратная) биографическая модель**

Группа челноков, для которых челночество осталось просто временной жизненной ситуацией, «проходным этапом».

В этой группе 10 челноков, только 1 мужчина и 9 женщин из Москвы, Московской области, Хабаровска. До перехода в бизнес были студентами, научными сотрудниками, учителями, секретарями и пр. Преимущественно с высшим образованием.

После 2-6 лет в челночном бизнесе в основном вернулись в работу по найму. И должности также очень разнообразные: администратор в частной школе, служащий банка, специалист, учитель, доцент, секретарь, безработный и пр. На начало работы в челночном бизнесе самой молодой исполнился 31 год, самой старшей – 55.

Обладая в целом средней выраженностью всех основных ресурсов, члены подгруппы видели ситуацию «в розовых очках» и стремились реализовать конкретные цели (избежать снижения дохода, достичь финансовых успехов). В процесс работы респонденты столкнулись с трудностями, и, успев реализовать цели, вернулись к прежней профессиональной деятельности (высокоценной для них).

**Сильная родительская семья: высшее образование, стабильное материальное положение.** Ресурс родительской семьи у так называемых «возвращенцев» был аналогичен стабильной модели челноков, но чуть выше. Респонденты подгруппы характеризовали семью, в которой выросли как простую советскую, среднестатистическую, со средним уровне дохода. Но родители многих участников меняли профессии, демонстрируя ресурс профессиональной и территориальной мобильности, чаще всего успешный, т.к. родители повышали свой социальный статус, получая одно или два высших образования, семьи военных часто меняли место жительства: *«Мои родители – инженеры, в таком, в советской смысле слова, у мамы два высших образования и у отца – два высших образования, у мамы – педагогическое и она программист по второму образованию, а у отца экономическое и Институт культуры – первое было образование и второе экономическое. Вот, он инженер-конструктор, всю жизнь проработал в НИИ, так называемом «ящике», закрытом институте, а мама всю жизнь проработала программистом тоже в различных научно-исследовательских учреждениях»* (жен., 66 лет, учитель, челнок, Москва); *«мама, папа и сестра - четыре человека в семье, естественно бабушки присутствовали обязательно. Одна из бабушек, конечно, отложила. Они меняли профессию, вообще-то инженеры, потом мама работала и в гостинице, когда сестра родилась, а потом страховым агентом»* (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва);

## Возвратная биографическая модель



*«Можно сказать моим воспитанием занималась: моя бабушка 1905 года рождения, моя мама, которая работает в институте, ее подруга (ближайшая) тоже очень много уделяла внимания мне, и все уделяли внимание по-разному. Если у бабушки было типично патриархальное воспитание, то у мамы несколько другое. И я еще в очень близких отношениях, (дружеских) была с ее подругой, которая является преподавателем теоретической механики, кончила МГУ. А можно частично сказать т.е. если мой папа был автослесарем и имел где-то, ну может быть 8 классов образования, то моя мама техникум окончила, институт и постоянно училась и совершенствовалась, поэтому можно сказать, что (заминка) если отец мой, и в настоящий момент есть такой, умный от природы, но не имеющей образования, то моя мама, вот, постоянно совершенствовалась» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО); «в семье служащих, было 4 человека. обеспечена достаточно хорошо. Воспитывали в классических нормах, с преданностью Родине, честностью. Это была типичная такая, советская семья. Положительная семья, я в некоторой степени продолжила традиции семьи, муж военный, как и мать, вышла замуж за военного. Я знала, что все будет обеспечено, все ясно достаточно. Никаких моментов, что бы так менять жизнь... даже в мыслях не было» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); «в обычной, советской. Папа что-то на заводе работал, я уж не знаю там. Мама... ну что-то в лаборатории там... сначала ткачиха, потом лаборантка. Обычно нас воспитывали... Родители работали» (жен., 48 лет, учитель, челнок, МО); «...Мои родители работали в воинской части, то есть это вот такая советская биография. Да, отец был участником войны и военнослужащим. Мать была просто рабочая. Образование было незаконченное какое-то педагогическое у нее, тогда еще, наверно, были педагогические училища, но она не закончила, поскольку... Я младшая в семье, и нас было, детей, четверо» (жен., 45 лет, сотрудник агентства занятости, челнок, Москва); «мама – директор школы и этого было достаточно, чтобы не травмировать маму и соответствовать ей. Папа тоже был учителем. Но он сначала был секретарем обкома в партии, потом пошел историю преподавать. Также в принципе преподавательская такая работа» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); «семья у меня простая. Из бывших крестьян. Бабушка, бабушка из бывших крестьян, а значит, потом они из деревни переехали в город Орехово-Зуево и всю жизнь проработали на Морозовских фабриках. Мама – сначала она*

*работала кассиршей в магазине, а уже потом – значит, во время войны, она перешла работать на фабрики. А отец всю жизнь был водителем – шофером. Типичная семья в Орехово-Зуево. Типичная. Нас было четверо детей у мамы» (жен., 66 лет, учитель, челнок, Москва); «... Отец военный, мать – врач, брат еще, ну, правда, младше меня» (жен., 35 лет, секретарь, челнок, Хабаровск); «родители у меня обычные люди, обычная семья. Отец у меня рабочий на заводе, а мать у меня всю жизнь со строительством связана. Еще есть брат в семье» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск).*

Большинство членов подгруппы высшее образование, т.е. высокий образовательный ресурс. Кто-то выбирал профессиональный путь сам, кто-то пошел по стопам родителей, кто-то вообще не получил образования, а кто-то, наоборот, окончил два ВУЗа: «на тот момент, когда я училась в институте Стали и сплавов, я себе совершенно это не представляла никакой перспективы я не видела, мне было это неинтересно, мне было это совсем не надо...Сейчас я думаю о том, что это было бы, наверное интересно получить такую профессию, но даже закончив тогда, я бы закончила в девяносто шестом году, я вряд ли думаю, что нашлось бы применение моим профессиональным знаниям» (жен., 55 лет, учитель, челнок, Москва); «в принципе, я продолжила путь родителей: технический Вуз, вычислительная техника-это как раз была та профессия моих родителей мне хотелось работать именно в этой области» (жен., 31 год, студентка, челнок, Москва); «профессию выбирал сам, никто мне ничего не навязывал, пошёл своим путем, не как родители. Я очень не хотел идти в армию, когда пришел срок. Собственно, поэтому и пошел в институт, поступил в строительный, на самую такую специальность, с низким конкурсом, вступительным баллом» (муж., 43 года, челнок, Москва); «я закончила Московский технологический институт, имею диплом экономиста, ну, а дальше я получила второе образование. Учиться мне очень нравилось, институт я закончила в 21 год. Можно сказать, что да (сомнение), в общем-таки собственный путь, частично, конечно. Но если профессией, то так настояла моя мама. Не могу сказать, что полностью собственный, конечно с ее помощью... меня именно направляли, не то, что я вот хотела и поступала туда, куда я хочу. Я хотела заниматься историей, филологией, а вот как пришлось заниматься совершенно другим» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО); «поступила в университет, на философский факультет.

*Закончила, и поступила в аспирантуру ... продолжить путь родителей? Пожалуй, нет, у меня был свой путь. Путь научного работника, который занимался этикой. У меня был свой путь, я хотела продолжить свой путь. Но жизнь распорядилась иначе. Скорее всего, так сложились обстоятельства, но я была очень рада тому, что они так сложились. Я стала научным сотрудником, этого не было в моих планах первоначально, когда я еще заканчивала тогда школу...» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); «закончила курсы машинописи и стенографии, затем я, по распределению, попала в училище железнодорожное, секретарем директора, проработала там, наверное, год. В это время, работая там секретарем, поступила в Педагогический институт имени Крупской. Это получилось случайно. Коллега по работе говорит, пойдем вот в этот институт, там можно, вот, как бы от училища пойти на заочное отделение, на мастера производственного обучения. Был такой факультет, он, наверное, и сейчас есть. Я решила, что не на мастера производственного обучения, а на факультет физики. Решение как-то так спонтанно, все быстро собрали документы» (жен., 48 лет, учитель, челнок, МО); «училась я на программиста, сначала я кончала Педагогический институт - физмат, а потом я кончала институт МИИТ, но по специальности как раз вот программирование. Мы были первый выпуск программистов – тогда еще вообще этот факультет только образовался и туда набирали именно с физматов. Очень хотела и, когда узнала, что там есть набор на эту специальность, то, не задумываясь, пошла» (жен., 66 лет, учитель, челнок, Москва); «я по профессии учитель начальных классов. У меня со школы было желание работать по этой профессии, я пошла в пед. Институт. Отучилась там, в школе поработала немного, потому что больше не выдержала, ну и зарплата очень маленькая» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск).*

**Интеграция в первую профессию.** Но в итоге все респонденты подгруппы приобрели высокий профессиональный ресурс. Почти все после обучения устроились работать по специальности и в интервью отмечали, что любили свою работу. А когда стали ездить челноками, многие старались сохранить прежнюю работу: «По необходимости материальной и положению. В результате, мысль о том, что можно как-то заработать на торговле, и остаться в науке, предложения друзей съездить там, в Польшу, например, купить вещи и отдать их сюда, на рынок. В результате, материально подняться, но остаться на своем



*месте». (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); «У меня же тогда была нормальная работа, просто решил попробовать, моё не моё, не все же могут торговать» (муж., 43 года, челнок, Москва).*

**Глубокий анализ ситуации, преобладание позитивных оценок. «Романтики».** Период распада СССР респонденты подгруппы оценивают достаточно аналитично и немного отвлеченно, хотя и признают переломное значение для своей жизни. Возможно, высокий аналитический ресурс обусловлен высшим образованием респондентов и их интегрированностью в профессию. Характеристики этапа, по словам членов подгруппы, такие: время смены приоритетов и ориентиров, что повлекло за собой изменение сознания людей; период дестабилизации изменения уклада жизни людей; дефицит: *«Первые ассоциации – это такая дестабилизация, потому что из такого размеренного, спокойного, понятного... мира Советского Союза, когда произошли.. ну крайне разительные изменения, перемены, вот, и отсутствие продуктов в магазинах, введение карточек, вот, и это было некоторым шоком как бы...скажем так...вот...ну, и все те события и девяносто первого года, это путч, и девяносто третьего года, и вот, как бы они очень запоминающиеся...»* (жен., 55 лет, учитель, челнок, Москва); *«изменения были видны, но в первую очередь они конечно затрагивали повседневную жизнь, бытовую жизнь, вот эти вот исчезновения продуктов, карточки, это было видно, это было то, что было на поверхности. Вот, ну, что касается большой политики, то ну вот то, что показывало... телевидение, вот, та информация и была»* (жен., 35 лет, секретарь, челнок, Хабаровск); *«дефицит кругом, голод полнейший, пустые прилавки...в магазинах нет самых элементарных товаров, не говоря уже о чем-то эдаком...Я вот сейчас вспоминаю, ужасно, многим тогда приходилось очень тяжело, и эти безумные очереди»* (муж., 43 года, челнок, Москва); *«...развал СССР... изменил сознание многих людей и мое в какой-то степени тоже»* (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО); *«самый переломный социальный момент, в нашей социальной жизни – это как раз начало реформ... вот этот восемьдесят пятый год, начало Горбачева, потом, вот изменения, все эти реформы девяностых годов, вот этот социальный такой взрыв, стресс, я не знаю, как его назвать... перестройка... Я не ностальжирую по временам, по советским временам, хотя там было масса положительного, но то, что,*



*вот эти пустые полки, вот эти безумные очереди, это, конечно, ужасно выбивало .... (жен., 48 лет, учитель, челнок, МО).*

Важная отличительная особенность этой подгруппы респондентов – излишне позитивные романтические представления о происходящих изменениях. Участники говорили о начале 90х как о времени свободы, риска, воодушевления, избавления от прежней «совковой» жизни: *«появилась свобода печати т.е. появились журналы «Новый мир», на сколько я сейчас помню, «Москва», «Новый мир», «Огонек»- они стали печатать то, что раньше можно было, ..вот..., прочитать подпольно можно. Это вот сознание». (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО); «Единственное первое чувство – это какое-то... свободы! То, что вот, что-то изменится, может быть. Чувство, можно сказать так, что что-то изменится именно в лучшую сторону, на тот момент, по-моему, такое чувство было у многих. Что жизнь улучшится в целом» (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); «Сначала я оценивала как положительные. Даже сейчас я говорю своим студентам, которые приходят, что я голосовала против СССР. Я считала, что если СССР прекратит существование, то РФ будет жить намного лучше. Именно я знаю как финансист, экономист - это движение средств и, т.е. поэтому, я и голосовала против. У меня не было пессимистических ни каких ожиданий» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); «была ассоциация, действительно: о высоких перспективах, больших перспективах, свободы, демократии, развитии, разные. Которое развивало наше общество, к сожалению, другое не представляло. Вот. Ну, получилось все, так, как уж получилось» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); «Вы знаете, что я вспоминаю, хотя это уже давно прошло, вот что у меня было: это, конечно, эйфория в свободе, эйфория в свободе» (жен., 35 лет, секретарь, челнок, Хабаровск); «положительно. То есть вообще, конечно, общее впечатление – это положительное. Общее впечатление. ... В любом случае, потому что появилась возможность выезда за границу, которой до этого не было никакой, в общем, положение было, конечно...общая оценка положительная» (жен., 66 лет, учитель, челнок, Москва); «Изменения в стране меня не испугали.. Абсолютно, не напрягли....» (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); «Я была за перестройку, потому что совковая жизнь надоела. Хотелось чего-то лучшего. Всегда, когда что-то меняется, появляется надежда на лучшее. И я рада, что жизнь у нас изменилась. Стала такая как сейчас» (жен., 44 года, учитель, челнок,*

Хабаровск); *«очень хотелось верить, ведь сначала-то мы все были открыты всему новому, каким-то переменам в жизни, даже были готовы что-то как-то для этого делать, нам же столько обещали»* (муж., 43 года, челнок, Москва).

Только некоторые, особенно представители старшего возраста, отмечали негатив: крах, хаос, вынужденную смену деятельности: *«... время выбивания почвы из-под ног, люди оказались дезориентированы в жизни, и кто-то с этим смог справиться, а кто-то с этим и не смог справиться»*; *«ассоциируется с тем, что сразу практически развалился институт, в котором я работала практически всю жизнь. И он начал разваливаться. Начал разваливаться – нам перестали практически и зарплату выдавать и там, в общем, ерунда началась. Вот. После этого я ушла в частную фирму»* (жен., 66 лет, учитель, челнок, Москва); *«это был кризис и крах, не знаю даже, как сказать... Моральные, психологические трудности. Все разрушили. Был Советский Союз, стало ничто, стало не поймешь что. Вот эта приватизация обманная, неустойчивость вот эта такая и психологическая, и материальная, и... то есть, все ценности поменялись, ну вообще все поменялось! Можно сказать, жизнь встала вообще с ног на голову. Несмотря на материальные трудности, была надежда на перспективы, на то, что изменится ситуация»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, МО); *«...Был полный хаос, было... ну я уже не говорю о том, что было воровство и грабежи. Конечно, реформы нужны были, но так, как их проводили, это никому не понравилось. Так не должно быть»* (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва).

**Средний материальный ресурс. Низкие бытовые запросы.** Материальный ресурс в подгруппе был средним, а с учетом невысоких притязаний, можно даже назвать высоким. Респонденты говорили, что не испытывали особых материальных трудностей в период распада СССР и сумели сохранить средний уровень жизни: *«материальных трудностей не было, абсолютно. Мы легко как то проскочили этот момент. Это мы его проскочили как-то, моя семья. Тогда же люди и масла сливочного не видели, растительного не видели. Это я вот так оказалось, я работала в этой фирме, и четыре месяца я сидела в магазине. Там было все. И мы все это проскочили просто даже не заметили. Я даже соседям своим масло там привозила, ко мне приезжали с бутылками за маслом»* (жен., 45 лет, сотрудник агентства занятости, челнок, Москва); *«...мы жили тогда средненько, не испытывали острого недостатка в чем-то, не сказать,*

*что бедные, но и до богатых, конечно, очень далеко. В стране по всем направлениям голод и дефицит. Мы трудностей, по крайней мере, с деньгами, не испытывали, но хотели больше, потому что цены везде росли, у нас с женой бывали временные подработки, вместе с основными местами...профессиональной деятельности...как-то крутились, искали выход...Эти подработки, я бы сказал, не очень-то существенно отражались» (муж., 43 года, челнок, Москва); «в этот момент материальных трудностей у меня совсем не было, т.к. в 85 году пришел Горбачев к власти, где-то в 87 он начал разрешать ...а... кооперативы, индивидуально-предпринимательская деятельность, поэтому именно в тот момент у меня их не было, т.к. у меня муж возглавлял один из кооперативов. И тот период меня ни как не коснулся материально» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО).*

Только отдельные респонденты старшего возраста отметили наличие финансовых трудностей: *«переломный момент наступил, когда рухнула... система социалистическая. Когда прекратили платить научным работникам деньги, когда нужно было думать о куске хлеба, что делать дальше, как жить. Как выживать. Материальные были, на что было жить, то есть в прямом смысле, это было большой проблемой. Естественно, возраст у мужа был старше, он уже отслуживал свое, он вышел на пенсию, он не смог вписаться в эту жизнь. Ну, были достаточно большие материальные трудности» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); «работа была тоже любимая, только я уже была не счастливым человеком, а озабоченным человеком. Ну, к сожалению, в материальном плане» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва).*

И довольные материальным положением, и испытывавшие финансовые трудности говорили, что хотели бы улучшения ситуации, т.е. фиксировали профессиональные амбиции. Это можно считать высоким личностным ресурсом.

**Стремление к благополучию.** Личностный ресурс высоких амбиций и преимущественная оценка распада СССР как позитивного периода открывшихся возможностей стали желание улучшить свое материальное положение и попробовать себя в новом деле, изменить свою жизнь. Хотя и вынужденный переход к новому виду деятельности в группе тоже встречался: *«я в девяносто третьем году ушла на пенсию, ничего практически не делала. Вот, в девяносто пятом году умирает мама, и я оказываюсь не у дел. То есть силы еще есть, денег нет – пенсия маленькая, и нигде на работу уже не берут. все. Ну, у меня появилась*

*просто приятельница, которая тоже оказалась в моем положении, и она мне говорит: «Давай, чем-нибудь займемся, поехали челночить!» (жен., 66 лет, учитель, челнок, Москва); «Первая моя цель была решить материальные проблемы и чем-то заниматься. Открыть свое дело не хотела, но видела, что есть возможность заработать, почему бы этого не сделать. А средства родители помогли собрать. Но я даже не думала, что может ехать, может нет. Я сразу поняла, что ехать, потому что подруге я доверяла, раз она советует, значит стоит. А во-вторых, у меня и выбора то не было. Работу я найти не могла» (жен., 35 лет, секретарь, челнок, Хабаровск); «я работала учителем, зарплата и так была маленькая. Не хватало постоянно, безденежье это замучило. У меня как раз ребенок появился и зарплату стали задерживать очень, на несколько месяцев. Мы выходили из положения благодаря моей матери, что она корячилась на нескольких работах. Потому что муж, с самого начала у нас жизнь не заладилась. Он вообще-то пел в ресторане и постоянно начал выпивать. Жили мы не очень хорошо и деньги все уходили на гулянья у него, мне денег не хватало. И со школы я ушла. Мне подсказала знакомая, что можно заниматься товарами, привозить товары» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); «это челночный опыт, надо было попробовать, что это такое... Не знаю, что было первоочередным... Это возможность вырваться из днообразия дефицита и голода, с одной стороны, мир вроде посмотреть... А с другой – что-то прикупить себе, знакомым, может быть, перепродать» (муж., 43 года, челнок, Москва); «мне хотелось, конечно, на какой-то другой уровень выйти. Надо как-то заниматься семьей, детей кормить» (жен., 48 лет, учитель, челнок, МО).*

**Постсобытийная рефлексия высоких рисков.** Постфактум респонденты подгруппы оценивали риски как довольно высокие. Опыта работы в торговой деятельности и подавляющего большинства не было, трезвого анализа ситуации тоже. Были только знакомые, которые пригласили, иногда очень настоятельно, и первое время сопровождали: *«моя подруга посмотрела, как я нищенствую, если можно так выразиться, и говорит ...давай попробуем, давай попробуем. Я долго не решалась, а потом думаю, чем черт не шутит. Что-то в жизни все равно надо менять. И вот я сделала загран. паспорт и первый раз поехала...» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); «То есть мы начали все с нуля. И у нее, и у меня. Ну какие-то изначально деньги были. Минимальные» (жен., 66 лет, учитель, челнок, Москва); «опыта как такового не было, были друзья, которые оказались примерно в таком же состоянии, что и*

*мама, и которые... предложили маме заняться челночным бизнесом...вот, и ехали мы одновременно с двумя мамиными знакомыми, вот, вчетвером, то есть двое маминых знакомых, мама и я в первую поездку... мы поехали вместе с мамой...очертя голову. Фактически в никуда...» (жен., 35 лет, секретарь, челнок, Хабаровск); «Для меня и жены это было незнакомым делом, а само решение заниматься челночным...бизнесом пришло внезапно, подруга жены рассказывала, что попробовала, ей это понравилось очень, сказала, что прибыльно даже – почему бы и нет? Нужно же всегда что-то новое пробовать, экспериментировать? Тем более, у нее это хорошо пошло, понравилось...она и нам это предложила, поэтому все было спонтанным» (муж., 43 года, челнок, Москва).*

Из-за высокой степени риска, слабого анализа и прогноза респонденты подгруппы старались не брать деньги в долг, а если брать, то малые суммы: «Большую долю занимали семейные накопления какие-то, безусловно, любая советская семья откладывала деньги, и видимо, мои родители не были исключением, и часть денег была занята. Было достаточно легко выкроить эти деньги и я не могу сказать точную сумму, но, э-э-э, сумма была небольшая, незначительная, видимо мама предполагала, что если эта поездка будет неудачной, то компенсировать какую-то большую сумму будет неподъемно для нашей семьи, ну и поэтому, это был видимо какой-то необходимый минимум. Это был пробный во всех отношениях шаг» (жен., 45 лет, сотрудник агентства занятости, челнок, Москва); «я первый раз у матери, она все вот в кубышку складывала деньги, я у нее заняла деньги, и первый раз я тогда поехала в Италию» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО).

**Серьезные трудности челночества: рэкет, коррупция, физическое напряжение, стыд.** Тем временем трудностей в челночной деятельности оказалось гораздо больше, чем они предполагали: рэкет на рынках, карманники, коррупция на таможни. «Появились на первых этапах уже появились мошенники, которые, ну как сказать, – лохотроны. Там же, вот: вставал человек, и вот, говорил: «запчасти какие-то продают». У меня приятельница, она стоит, смотрит на запчасти какие-то, «Ой, - говорит, - как же так, где такое взяли? Ну, вот, Вы мне не дадите? ...Я сейчас пойду закуплю. Вот, там вот, вам дам!». ... А потом человек не возвращался» (жен., 55 лет, учитель, челнок, Москва); «мешали бандиты из России, с Украины, Белоруссии. Мальчики, которые видят, что ты там продал едешь с деньгами, он может с деньгами и товар забрать. Они могли отобрать это все. Вот эти люди мешали там. Вот, у меня забрали

200 долларов однажды, вот, этот труд, эти деньги, которые зарабатываешь этим каторжным трудом. Ну, там были криминальные элементы, которые ... Они могли прийти, встретить тебя с утра на вокзале белорусском, когда приходил этот поезд. Вот это опасно! Тебя никто не мог защитить, естественно». (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва).

Столкнувшись с трудностями, респонденты подгруппы поняли, что это занятие «не мое», они стыдились стоять на рынке (поэтому чаще всего нанимали стоять продавцов). Плюс было тяжело физически, да и прибыль начала снижаться под влиянием изменения ситуации на рынке. А жизнь тем временем наладилась, финансовые амбиции были удовлетворены и терпеть лишения стало не нужно: «я считаю, что у меня действительно нет таких данных и ...в-общем, жалеть мне тут не о чем. Можно было бы жалеть, если была бы возможность, и она была бы упущена, а так...меня вполне устраивает та жизнь, которая у меня сложилась на данный момент... «Поступать жестко и идти на уловки я просто не умею, может быть поэтому и не достигла определенных успехов, которых достигли другие товарищи». (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); «Это все было унижительно. Но необходимо, приходилось просто преодолевать себя» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); «...меня это уже угнетало, одно дело, когда ты получаешь за это много денег, то ты можешь заниматься этой работой. Потому что есть какой-то стимул» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО); «Для меня это достаточно тупая работа, продавца или этой торговлей» (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); «Психологически не мое это было... Потому, что для меня это был шаг такой отчаянный» (жен., 48 лет, учитель, челнок, МО); «Морально трудно было, психологически. Конечно, это была неясность... Хотелось жить лучше. Но неясность была... Она меня пугала... Кого-то, может быть, она бодрит, но меня пугала. ... Спокойствия хочется... стабильности» (жен., 45 лет, сотрудник агентства занятости, челнок, Москва); «Кто-то вот переступил через себя, для него это было элементарно, для меня ... и не пошло это все. Мне было плохо от этого» (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); «Я сама не могу заниматься торговлей, потому что это психологически унижает. Я сейчас смотрю на то время, понимаю, что это было ужасно, но жизненно необходимо» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); «Как заяц... прыгаешь из стороны в сторону, нигде не задерживаешься... Приехала, купила, там переночевала, поехала обратно... вот... и так за год

*можно было много раз» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); «В первую очередь потому, что существенной и очень большой прибыли это все-таки не приносило, ну, это наверное первая причина, а вторая причина, что жизнь стала все-таки более стабильной, и я начала работать, и в семье появились дополнительные средства к существованию» (жен., 55 лет, учитель, челнок, Москва); «я не сказала бы, что это была колоссальная прибыль, потому что мы все-таки не...те люди, которые умеют этим заниматься, это была вынужденная мера, прибыль была, но...может быть, как зарплата мамина, она безусловно поддерживала семью, но я не сказала бы, что мы стали жить гораздо лучше, чем жили до этого» (жен., 31 год, студентка, челнок, Москва); «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, не выгодно, прибыль с получаемого оборота совершенно другая» (муж., 43 года, челнок, Москва); «таскали на себе жуткие баулы Жили мы конечно - номера были жуткие гостиничные, шестиметровый клоповник какой-то, там восемь человек жило» (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); «могли не вылезать из машины недели - полторы, вот, даже две. Знаете, если не хотите отдать пятьдесят процентов по дороге из всего, что собираетесь там... денег или товара, то... все в кузове или в автобусах. Ну, приехали... условий, естественно никаких, главное, переночевать опять-таки... ночевали мы кто в автобусах, кто прямо в кузовах, кто в гостинице мог, естественно, без условий, самая дешевая... поесть, потом за товаром сразу...там... фабрики подпольные, рынки... забираешь товар и едешь...» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО); «Челночество – это, конечно, тяжело, это серьезный труд...» (жен., 66 лет, учитель, челнок, Москва).*

**Изначальное определение челночества как временного занятия.** В ходе интервью члены подгруппы говорили, что изначально рассматривали занятие челночной торговлей как временное: *«Мы считали это для себя определенным этапом, который прошел, и надо было жить дальше, делать что-то ещё, пробовать...Это же не профессия, а так, временно, и мы это понимали изначально уже» (муж., 43 года, челнок, Москва); «Как-то не хотелось всю жизнь ездить куда-то, покупать что-то, продавать...» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва).*

Личностный ресурс позитивного мышления, положительного восприятия мира члены подгруппы не растеряли, став челноками. Возможно потому, что сразу отнеслись к челночеству как к периоду жизни

со своими целями. Период завершился, цели выполнены, - это хороший результат. И оценки период преимущественно положительные *«...научилась людей различать, уже понимать. И полезность, то, что тебе уже никогда никто не поможет в условиях рынка»* (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО); *«я перестроилась. Стала понимать, с кем можно иметь дело и с кем лучше вообще никогда не иметь, так поддерживать приличные отношения и все»* (жен., 31 год, студентка, челнок, Москва); *«я поняла, что жизнь не кончается только научными достижениями, во-вторых, место, где я работаю, что все же есть совершенно другие люди, они тоже разные, и среди них есть хорошие и плохие»* (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); *«Умение с людьми договариваться...вот... еще... я бы сказала, выживание»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, МО); *«Навыки...наверное, 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. Турция – такая колоритная, яркая, своеобразная страна, там все иначе, и люди намного более открытые, с ними легко находить общий язык, у меня даже знакомые среди турок тогда появились»* (муж., 43 года, челнок, Москва); *«На тот момент я стала более общительной»* (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); *«То время у меня связывается с самыми хорошими, положительными воспоминаниями...Это приятные эмоции, ощущение постоянного праздника – поездки, новые люди, другие страны...Мы даже ходили в рестораны, кафе и так далее. 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»* (муж., 43 года, челнок, Москва); *«я удовлетворена челночным бизнесом. В какой-то степени, удовлетворена»* (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва).

**Романтики-авантюристы с активной жизненной позицией.** Как были члены подгруппы «романтиками-авантюристами с активной жизненной позицией», так и остались: *«Хочется верить в лучшее, несмотря ни на что... Вы же знаете, в России люди всегда отличались оптимизмом, широтой души. Хотел бы многое изменить из сегодняшнего уклада, то, что они почему-то называют демократией»* (муж., 43 года, челнок, Москва); *«...экспериментировать, находить какие-то пути для того, чтобы лишний раз уйти от неприятностей, и как-то стабилизироваться, улучшить ситуацию, да...Конечно риск неизбежен, но*



*тут уже каждый выбирает сам...свои приоритеты ищет...Я, например, не убегал от проблем, и они возникали не раз» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); «Коллеги приходили на работу некоторые, плакали, что у них нет денег, что как им трудно живется. Что на эту зарплату ничего нельзя купить. Мне вообще этим никогда не хотелось заниматься, потому что я вынуждена была этим заниматься. Я всегда хотела жить хорошо, поэтому я вынуждена была заниматься. Мне не было никакого желания ехать в воскресенье в шесть утра, на рынок. Если внутренне вынуждена этим была, но плакаться о том, что у меня нет денег, я как бы не привыкла» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); «Я просто как, вот так, люди...у одних есть деньги, а у других нет, и как они эти деньги зарабатывают, а так бы это все можно достаточно просто сделать» (жен., 35 лет, секретарь, челнок, Хабаровск); «Когда человек становится перед выбором: пожалуйста, выбирай: нравится тебе это работа или нет. Или ты хочешь иметь полный холодильник, красивую машину, еду, квартиру, но заниматься тупой работой. Такого не бывает это сказка. ... Я не знаю, когда ты сейчас имеешь квартиру, деньги, помощь какую-то, ты можешь говорить, что я не буду заниматься этой работой. Но если ты будешь, вот, есть один кусочек хлеба в день и один кусочек колбаски в неделю, будешь ты заниматься торговлей или нет?» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск)*

**Широкий круг общения.** Круг общения, коммуникативный ресурс вполне высокий, т.к. оценивается, в целом, также позитивно, как и временный период челночества. В частности, к своим новым коллегам относились доброжелательно, отмечали активную жизненную позицию челноков, организаторские способности, часто встречающийся ресурс высшего образования: *«Они все достаточно интересные, были молодые мальчики, которые зарабатывали себе, так сказать, на учебу, на то, что им хотелось. Были женщины, которые пытались обеспечить свою семью в то тяжелое время, своих детей. Вот у меня осталась подружка с тех времен, которая зарабатывала на свою семью» (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); «Со мной даже однажды женщина из рода Романовых стояла. А где она могла взять деньги, если она получает допустим зарплату, зарплату, она получает ну там 140 рублей, что она могла купить на эту зарплату? Она ничего не могла с ней сделать, вообще ничего, как она бы могла бы. Т.е. получается, ей надо было побираться, или что? Она не могла ни куда идти и нищих тогда, и не было» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО); «Мы познакомились с одной*

женщиной, которая в свое время работала в МПС, она, тоже выйдя на пенсию, занялась челночным бизнесом в Польше. Занимала ранее ответственную должность. Она контролировала медицинские учреждения в министерстве путей сообщения. Она в прямом смысле, эта женщина была примером для подражания. Я б давно бросила участвовать в этих всех вопросах челночного бизнеса, но, посмотрев на то, как люди приспосабливаются к жизни, понимала, что тоже могу... тоже не только могу, но вынуждена, не могла отказываться заниматься этим. То есть пример для подражания был таким ярким» (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); «У одной моей знакомой сейчас магазин в Крылатском. Она ездит в Италию, покупает постельное белье. То есть для нее в Турцию на 10 тыс. долларов купить белья - это совершенно не дорого - нормально, у нее несколько точек по Москве. Вообще, у многих, кто были одни из первых, начавших ездить, сейчас по несколько точек в Москве» (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); «Она сейчас ездит для себя, но на те деньги, которые они заработали, купила место в Лужниках. В 94 были люди, у которых оборот был миллион, в основном они сейчас Лужниковские» (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); «У меня есть один знакомый, который долгое время занимался челночным бизнесом и довольно успешно, с самого начала девяностых, и до какого-нибудь...девяносто седьмого, может быть девяносто восьмого года...это приносило деньги...хорошие. Занимаясь этим, они смогли с женой фактически организовать свой собственный бизнес здесь, в Москве, и перестать заниматься самому, причем бизнес, совершенно не связанный с торговлей, а другой, но стартовым капиталом для которого стали деньги, заработанные челночеством» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО); «Учителя, преподаватели были, но их мало было. Допустим школа, из школы мог ездить только один учитель и это он, это, в общем таки, скрывал. И практически, я даже знаю, они только об этом стали сейчас говорить. Ну, я, например, знаю со своего института, ну, может это было 4 или 5 человек. Да, это было, никто не отрицает. Вот женщина с моей кафедры она стояла в Мытищах, на рынке на тот период. Пока там ее отец или ее муж там фирму организовал, она стояла на рынке. Еще один даже занимался, председатель совета был у нас, тоже 93 год, тоже этим занимался. Потому, что кому нужна была наука и образование в 93 году? Но это никто не афишировал, потому что это было стыдно. Сказать мне, что я вот этим занимаюсь, именно в том окружении, в институте» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок,

МО); *«В школе, тоже были, учителя были, врачи были. Вот первое, когда я поехала в Польшу, практически, до 90% были с высшим образованием. Но они же утратили те... вот, кто-то технари были, из научно-исследовательских институтов и многие ушли оттуда, потому что действительно это пустая трата времени и они не получали зарплату. Я, допустим, работая ассистентом могла получить, больше чем проректор за одну поездку на тот момент»* (жен., 31 год, студентка, челнок, Москва).

Негативные высказывания были единичны и, в основном касались физических трудностей и чувства стыда: *«я не особо успешный товарищ. Были люди, которые занимались этим более успешно»* (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва).

Люди стремились к стабильности, спокойствию, интеллектуальному кругу общения. Поэтому пока работали, старались свой прежний круг общения не разрушать, скрывать новое вынужденное занятие. Сохраняли свой прежний коммуникативный ресурс, усилив его инструментами и атрибутами предпринимательского общения: *«...знал достаточно ограниченный круг знакомых, и они отнеслись к этому достаточно нейтрально, без таких резко положительных или резко отрицательных мнений»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, МО); *«мне всегда не очень хотелось афишировать то, чем я занималась, если честно»* (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); *«очень отрицательно относились все вокруг, я даже об этом никогда ни кому не говорила. Я работала ассистентом в институте и где-то в 93, 94 я тогда стояла в Пушкино на рынке. У меня была такая большая кепка надвинутая на глаза, ну спортивная естественно одежда. Больше всего я боялась, что когда меня увидит преподаватель, которая меня учила.....и скажет «вот Надежда Владимировна! откуда у вас наряды?» т.е. это для меня было, да... ...Это почти для всех было так. Те, кто туда пришел, те, кто работал, больше всего они боялись, что их увидят коллеги. И это, вот, в принципе, было такое состояние, где-то там, потом оно изменилось»* (жен., 45 лет, сотрудник агентства занятости, челнок, Москва); *«был свой круг людей, с людьми профессии, которая называется наука»* (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); *«из того окружения (членов) у меня практически нет друзей»* (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва); *«Приятельские отношения да, но друзьями их нельзя назвать нельзя»* (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва); *«У нашей семьи всегда было очень много друзей, это...такая ценность нашей семьи, и появление челночной*

*торговли в жизни моей и моей семьи не сильно расширило круг знакомых, все-таки старые друзья, они всегда прочнее новых, но безусловно, ряд новых знакомых у нас появился, но никто из вновь появившихся знакомых не перерос в категорию друзей. В этом смысле все осталось так, как было» (жен., 35 лет, секретарь, челнок, Хабаровск); «Друзей у меня ограниченный круг, можно даже сказать мало. Это некоторые коллеги по работе, друзья, те, которые были в молодости, из детства. Вот и все. Кто они? Это учителя, инженеры, ну все...» (жен., 48 лет, учитель, челнок, МО); «свои – это родные, остальные- все чужие. Ведь родные в любой ситуации от меня не отвернутся, как бы я себя не вела, они всегда поймут, примут, простят» (жен., 44 года, учитель, челнок, Хабаровск); «Они другие, соответственно «несвои»... те, с кем я общаюсь – люди, которые «свои»... мы до сих пор встречаемся; мы ходим и в театры (до сих пор ходим), вместе катаемся на лыжах, т.е. это те люди, которые по своим взглядам те же, что и я. И поэтому мне они интересны, я с ними могу говорить на любые темы и я знаю, что найдем общий язык в этом общении. Ну а «несвои» - я просто отсекаю их. Просто отсекаю – люди, которые мне неинтересны по моим взглядам» (жен., 66 лет, учитель, челнок, Москва); «Для меня эти люди своими не стали, потому что так получилось. Свои – это родственники. Кто близки по жизненным позициям, соседи свои. Можно поговорить, но нет близости душевной, что-ли. Свои – это те люди, при которых я могу не скрываться, а сказать, что думаю» (жен., 35 лет, секретарь, челнок, Хабаровск).*

Итак, представители возвратной биографической траектории пришли в челночество за свободой, новыми возможностями, авантюрно предполагая легкость работы челноком и простоту достижения своих целей: главным образом, сохранения и преумножения финансовых показателей ради семьи и развития.

И, едва столкнувшись с трудностями, получив некую достаточную прибыль, они уходили обратно наемными сотрудниками в государственные или возникающие частные компании.

Что касается исходных ресурсов, то они были средними: и ресурс родительской семьи (часто средняя интеллигенция), и социального окружения, и материальный, и самостоятельности принятия решения (были и те, кто сами выбрали путь, и те, кто проявил себя ведомым). Высоким ресурсом был, пожалуй, только успешный опыт территориальной

и профессиональной мобильности, что упростило переход к работе челноком, сняв некоторые страхи.

Итак, в целом, в группе челноков мы имеем три подгруппы, разделенные по критерию постчелночной биографии, имеющие уникальный набор внутригрупповых ресурсов.

## 2.4. Практики челночной деятельности

Респонденты, перешедшие к челночной деятельности в начале 90х годов, не имели возможности опираться на полностью идентичный опыт работы в этой или сходной сфере, т.к. его просто не существовало открыто.

И представители новой социальной группы создавали практики социальной деятельности сами. Практики были, согласно Т.И. Заславской<sup>270</sup>, внеправовыми.

Опуская некоторые отличия, челноки из групп разных биографических траекторий сталкивались со сходными ситуациями, и формат решения этих ситуаций был также сходным. Хотя небольшие отличия в реальной жизни приводили к разным стратегиям.

Сходства в практиках прото-профессиональной деятельности усиливает легитимность наименования челноков социальной группой.

Как мы уже описали выше все респонденты так или иначе провели, говоря современным языком, маркетинговое исследование рынка, т.е. пообщались со знакомыми, которые уже предпринимали челночные поездки. *«Один из моих бывших институтских приятелей основал контору, типа нынешнего турагентства. И начал нас звать ездить помогаями, кирпичами еще называют. Т. е. всего надо было на границе сказать, что одна из сумок твоя и протащить через кордон. Я решила так поехать. Сложности с паспортом были, потому что отец военный. Поэтому первый раз я не поехала. А потом нормально. Мы помогали провозить товар, себе немножко брали, Китай смотрели. Нам еще за это сначала платили. Так я ездила года два»* (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск). *«Посмотрев на своих удачливых друзей, я решила пойти по их стопам... Я решила заняться челночным бизнесом... я не хотела жить в*

---

<sup>270</sup> Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. с. 241-264.

материальном недостатке» (жен, 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар).

Далее некоторые предприняли пилотный, малорискованный выезд с друзьями или знакомыми, продолжая опытным путем осваивать алгоритмы известные в то время на западе и хорошо известные сейчас в России. *«У меня появилась просто приятельница, которая тоже оказалась в моем положении, и она мне говорит: «Давай, чем-нибудь займемся, поехали челночить!»* (жен. 51 год, эксперт продовольственных товаров, челнок, Краснодар). *«В первую поездку мы поехали вместе с мамой»* (жен., 42 года, продавец, челнок, Москва).

Справедливости ради надо отметить, что были и реализаторы рискованной стратегии, поставившие на первую поездку гораздо больше: высокие осознанные или неосознанные риски также были представлены в группе челноков. И это лишь показывает разнообразие первых практик, своего рода метод «проб-и-ошибок» в масштабе группы. *«Шаг рискованный. Можно потерять ведь сразу все. Кстати, и такие примеры были тоже, когда человек отдал все свое последнее и у него это все в одночасье пропадает»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва). *«Рискнула просто. Страх, я боялась, что влезу в долги, потому что нужна была большая сумма по тем временам, чтобы съездить за границу, а мне было тогда всего 21 год»* (жен., 36 лет, плановый отдел, челнок, Нижний Новгород). *«Рисковали, на себе проверяли, пойдет этот товар или нет. Правда, тогда было проще: рынок не был наполнен, как сейчас, брали все. Риска было меньше по товару, в основном мы все продавали»* (жен., 57 лет, госслужащая, челнок, Краснодар).

Первые доходы от бизнеса либо вкладывали в расширение дела, либо отправляли на погашение долгов, на жизнь, на приобретение товаров для себя. Эти две траектории движения денежных средств представляют собой прообраз стратегического и тактического ведения бизнеса из расчета разных целей. Помним, что в подгруппах челноков были нацеленные на достижение благ, а были те, кто просто стремился сохранить имеющееся. И то, и другое является стимулом трансформационной активности<sup>271</sup>.

Будущие крупные предприниматели, в основном, первые доходы от бизнеса они вкладывали в развитие, например, покупали транспорт для

---

<sup>271</sup> Заславская Т.И. О субъектно-деятельностном аспекте трансформационного процесса // Кто и куда стремится вести Россию? Акторы макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / под общ. Ред. Т.И.Заславской. М., 2001

упрощения процесса работы. *«Решили взять для того, чтоб возить тяжелые грузы взяли автобус»* (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва). *«Стал иметь деньги, купил хорошую машину – японку, быт наладился...»* (муж., 45 лет, майор, челнок, Хабаровск);

Работа в начале 90х начиналась в атмосфере довольно дружеской. В группе челноков преобладала взаимовыручка, помощь советом и делом. Можно было оставить товар коллеге, можно было спросить совет, например, о работе с поставщиком или мнении о потребительском спросе, и получить этот совет. *«Друг у друга набирались. Кто-то рядом торговал, люди делились...»* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва).

Но довольно быстро поддержка и помощь превратились в конкуренцию, а коллеги стали конкурентами. *«Всегда друг другу помогали... а потом, со временем, ... даже если тебе кто из соседей совет дал, не знаешь, честно он – или лохотрон»* (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород).

Одним из серьезных катализаторов перехода от взаимовыручки к рыночной конкуренции стали возникающие проблемы со спросом. Если в самом начале потребительский вкус в стране еще не сформировался, и дефицит был еще настолько сильным, что граждане раскупали все, что привозилось, то со временем избирательность покупателя росла и вынуждала прикладывать больше усилий в выборе товара и работе с клиентом. *«... Народ изголодавшийся, и, устав от серого цвета, они хотели одеваться. А сейчас уже очень избирательно... хотят хорошее, качественное и, как говорится, не на один год и чтоб это было актуально и сегодня, и завтра, и послезавтра. А раньше хватало то, что привезли, и уходило в один день»* (жен, 44 года, медсестра, челнок, Москва). *«Настолько был дефицит товара, что... о покупателях говорить не приходилось, тем более, как я говорил, любой товар можно было привезти, и любой товар давал 100 %-ую прибыль. Это потом уже возникли с покупателями, как бы вопросы всякие, а в первое время брали все и все»* (муж., 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород).

Со временем пришлось становиться более внимательным к изменениям спроса. Больше говорить об этом с коллегами и конкурентами, больше обращать внимание на ассортимент в магазинах, разговаривать с потребителями, собирать заказы.

Росла конкуренция, и челноки стали более ревностно оберегать и сам товар и коммерческую информацию, которые им удавалось узнать или выработать.

Потребность в формализации маркетинговых знаний прошла путь, аналогичный слову в древности: от бедных звуками артикуляции, через усложнение речи, через наскальные рисунки к книгам и далее. Сначала челноки ориентировались на собственный вкус, т.е. действовали интуитивно, затем стали спрашивать знакомых и ходить по магазинам и рынкам внимательно следя за аналогичными предложениями (опрос и анализ рынка), а дальше перешли к расспросам других челноков (прообраз конкурентной разведки). Челноки опытным путем получили традиционный маркетинговый путь, но им по-прежнему нужно было добывать информацию и методы предпринимателей, оставшихся «в деле», стали усложняться, стала появляться формализация. И к настоящему времени уже общеизвестна необходимость исследований, алгоритм обращения к ним (через посредников, наемников или напрямую). *«Мы всегда знали, что мы все продадим. И сейчас в принципе можно все продать по московской цене, если дело не идет. Тут дело в том, что тогда не было таких налогов, аренды; у нас не было киосков, мы стояли просто со столиком. Тогда мы в принципе ничем не рисковали. Вложенные деньги мы всегда могли вытащить, продать можно было все, тут дело времени. А сейчас месяц прошел – надо за аренду платить, а деньги очень большие! Сейчас очень тяжело все спрогнозировать! Можно пролететь! Если будешь платить аренду, а вещи не продашь, то легче все бросить, а эти лишние деньги не отдавать. Пусть лучше эти деньги лежат где-то в чемоданах, чем каждый месяц по четыре с половиной тысячи плюс еще налог отдавать! У нас много еще всяких лишних проплат»* (жен, 44 года, медсестра, челнок, Москва). *«Закупали женские костюмы в Польше, отдавали в Москве другому человеку, чтобы он их продавал на рынке»* (жен., 50 лет, ст.науч. сотр, челнок, Москва).

Неумение преуспеть в маркетинге в конечном счете привело к выходу из челночной деятельности многих челноков. Представители возвратной биографической траектории чаще всего при мотивировании выхода из бизнеса упоминали падение спроса на их товар (преимущественно, дешевый ширпотреб). *«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, не*



*выгодно, прибыль с получаемого оборота совершенно другая» (муж., 43 года, челнок, Москва).*

Аналогично борьбе за внимание потребителя эволюционировали отношения с внешними агентами челночной деятельности – таможенниками, транспортниками, рэкетирами, поставщиками, – всеми, с кем приходилось сталкиваться по роду деятельности за пределами торговой точки<sup>272</sup>.

Все челноки, так или иначе, сталкивались с сопутствующими бизнесу проблемами: недобросовестностью поставщиков, вымогательством и коррупцией, преступностью: *«...были такие случаи, когда в том же самом Стамбуле, люди при покупке товара отдавали деньги, но товар не получали» (жен. 39 лет, домохозяйка, челнок, Москва). «На территории той же Турции, конкретно в Стамбуле, хотя не только там, - и в Польше, везде, куда ездили так называемые челноки, уже были организованы банды выходцев из Советского Союза, с Украины, из России, Из Молдавии и так далее... из Грузии, которые пытались каким-то образом, как они сами говорили, «наехать» на этих людей, вплоть до того, что просто, грубо говоря, дать по голове и отнять деньги. Это было кстати не редким явлением. У меня масса знакомых, которые попали в это дело» (жен. 44 года, медсестра, челнок, Москва). «С таможней, конечно, всегда проблема. Большие проблемы. Там деньги любят. Это все у нас органы, начиная с милиции, все любят деньги» (муж., 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород).*

Мало кто мог сказать, что избежали прямого столкновения с подобными трудностями *«никаких суперпроисшествий не было. Всегда была наслышана, что там рэкет отнимает деньги. Так издалека я видела, как на самом деле отнимают деньги».* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва)

Борьба с внешними сложностями к самом начале, времени кооперации с коллегами еще предполагала совместную борьбу, противостояние сообща. Но с развитием конкуренции совместное преодоление практически исчезло: каждый сам за себя<sup>273</sup>.

---

<sup>272</sup> Климова С.Г. Концептуализации роли «челнока» ее исполнителями // «Социс», №4, 2008

<sup>273</sup> «Нам не встретилось ни одного рассказа, в которых упоминались бы попытки «челноков» дать отпор грабителям, а тем более, - дать организованный отпор». Климова С.Г. Концептуализации роли «челнока» ее исполнителями // «Социс», №4, 2008

Зарождение и разгул преступности среди внешних агентов в конечном счете включили в процесс регуляции государство: стали ужесточаться законы, появляться проверяющие инстанции, менялась налоговая система и пр.

Важно, что при сходности практик, были существенные отличия в стратегии развития деятельности челноков. В частности, изначально настроенные на большие приобретения, будущие крупные предприниматели (транзитивная биографическая модель) с самого начала ориентировались на прямую работу с производителями, предпочтение посредникам в общении с клиентом (крупные магазины, наемные сотрудники и пр.), поиск и сохранение постоянных партнеров среди поставщиков и реализаторов, крупные партии товара, вложение полученных прибылей в развитие бизнеса. *«Были в салоне по покраске машин, и как-то случайно зашел разговор, и они (мастера) попросили привезти им из Польши малярный скотч. Привезли им скотч, на следующий раз они попросили привезти грунтовку и что-то такое, и муж, поговорив с компаньонами, они решили завезти партию этой грунтовки. И завезли первую пробную партию. Сначала пошло очень плохо, даже как-то вот, расстроились, а потом, стали возить в Саратов, вот куда, в Волгоград, Ростов, и там пользовалось это просто бешеным спросом, и все. Мы с мужем не ездили по этим рынкам, по продажам, мы стали заниматься, вот этой оптовой доставкой. Т.е. у нас были клиенты в Саратовской области, в Волгоградской области, в Ростовской области»* (жен., 43 года, НИИ, челнок, Нижний Новгород). *«Мой партнер ...не пошел в подворотню где-то торговать, а официально его сдавал по каким-то ценам в крупные универмаги. начал сдавать в большие универмаги, что бы продавали они, потому что он брал хорошие качественные вещи»* (муж., 39 лет, офицер, челнок, Москва).

Все это стало интуитивным прорывом к современным формам построения формальнорегулируемого бизнеса и его признаков, например, принятые сейчас повсеместно скидки для оптовых поставщиков и посредников, провозящих товар. Это еще одно подтверждение, что на практике неформально закладывались формы работы, которые уже были приняты в капиталистических странах. Практики обретали все более и более систематизированный вид.

Наиболее явно прообраз современного предпринимательства прослеживается на примере группы транзитивной биографии – крупных

предпринимателях. Возможно, именно из-за того, что интуитивно или аналитично выбрали те особенности работы, которые выбрали, они и добились больших успехов, чем другие подгруппы.

Товар стремились закупать у производителей, причем желательно постоянных, а не у мелкооптовых торговцев, что обеспечивало некоторые гарантии и чуть более низкую стоимость, хотя и при больших организационных сложностях. Появилась возможность больше контролировать качество и быть уверенным в совершении сделки: *«Со временем мы познакомились, и уже не ходили на рынок, а ездили прямо в дома к этим пани, которые они отстроили на наши деньги. Они уже нам откладывали под заказ»* (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск). *«Я понял, что сразу надо искать друзей, на мой взгляд, честных, среди турок, продавцов турецких, и в общем-то я не ошибался. Меня никто по товару никогда не обманывал, потому, что я с людьми как-то уже давно работал до этого»* (муж., 44 года, водитель, челнок, Москва).

Представители группы транзитивной биографии – будущие крупные предприниматели – на практике заложили основы риск-менеджмента. С самого начала они «не складывали яйца в одну корзину», диверсифицировали бизнес, получали доход с двух и более направлений деятельности. Челночный бизнес не был единственным источником прибыли. Такая стратегия вела к снижению рисков и реализация социальной активности: *«... занялся двумя видами бизнеса... челночество и ...возил книги, когда бывал за границей, чемоданами»* (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва);

Еще одна важная особенность этой подгруппы – в работе со спросом. Респонденты были изначально нацелены на большие объемы продаж. И сами товары нынешние крупные предприниматели выбирали эксклюзивные или хотя бы качественные, а не просто дешевый ширпотреб, т.е. интуитивно выбрали наименее занятый, низкоконкурентный сегмент рынка сбыта *«Если ты не гонишься за дешевизной и понимаешь, на какой класс ты рассчитываешь, привезя сюда товар, т.е. можно привести типа китайских тапочек, например из той же Турции, и можно привести вещи близкие к Кардэну. И то и другое возможно в Турции»* (жен. 44 года, учитель, челнок, Москва). *«Он (партнер по челночному бизнесу) говорил, что ему надо и поставки его соответственно росли, потому что он ориентировался на публику с деньгами, а не на пенсионеров, которые могут китайские тапочки брать. Его бизнес рос. Он очень хорошо*

*поднялся, когда лосины у нас были модны, он брал хорошие, красивые расцветки качественных лосин, тогда его оборот, как сейчас он был ну не долларовый миллионер, но рублевый это точно» (жен. 44 года, учитель, челнок, Хабаровск). «Сначала стали возить в основном, пилки, уровни, единственное, что стали возить этот товар из Польши. Вот, ну а в Польше где-то был товар из Китая, какой-то польский, вот. Но у них было очень красивое оформление, они были все аккуратные – не в пример нашим хозтоварам, и народ стал покупать» (муж., 44 года, офицер, челнок, Москва).*

*Кто-то сразу выбирал дорогие товары, кто-то постепенно, но со временем челноки разделились на сегменты по категориям товара, что всегда происходит при освоении нового рынка или его сегмента. «Я начинала с блузок. Ездили мы каждые десять дней. Все, что я привозила, у меня раскупали. Потом вроде решила торговать более дорогими вещами. Стала торговать костюмами. Там разница в цене была незначительной, а здесь можно было продавать костюмы существенно дороже» (жен. 44 года, медсестра, челнок, Москва). «Первая поездка была оправдана. Конечно, пришлось долго реализовывать, но в конечном итоге все сложилось и стало развиваться дальше. Потом я стала возить мебель, потом – оборудование. Потом я стала принимать заказы на оборудование, Реализовывала. Ездила по магазинами, договаривалась. Потом даже стала под заказ привозить оборудование для магазинов: шкафы, холодильники. Раньше же магазины были не такие шикарные как сейчас супермаркеты. Раньше не было ни дренажа, ни холодильного оборудования – ничего такого не было, все привозилось из-за границы. И я мебель привозила из Турции» (жен. 44 года, медсестра, челнок, Москва).*

*Для сравнения покажем, что среди временных челноков было гораздо больше тех, кто выбрал и придерживался сегмента недорогих, особенно сезонных вещей, которые поначалу пользовались спросом, но требовали больших усилий для извлечения прибыли (партии больше, тяжелее, больше мелких клиентов, больше времени на сбыт и пр.) «В Турции покупали ширпотреб дешевый, который легче было продать. Здесь легче было продать. И, в общем-то, мы его продавали. Продавали, мы зарабатывали деньги и ехали снова» (жен., 44 года, ассистент кафедры НИИ, челнок, МО).*

*Представители транзитивной биографической траектории, ставшие мелкими и средними предпринимателями, в отличие от нынешних*

крупных, действовали мягче и медленнее, дольше анализировали и присматривались, стоимости ошибки считали выше. *«В торговле попробовала себя, наверное, в 90-ом или 91-ом году и, в общем, то сначала это было как-то от нечего делать. Было много свободного времени, а у мужа на работе появилось какой-то товар и я сказала, что я попробую как-то его реализовать вот он у вас лежит. Какая-то галантерея, даже сейчас не помню, ремни какие-то, и я с ними отправилась на ярмарку в Лужники. Она тогда ещё только-только появлялась, там было всё тихо. И как-то так начала я потихонечку выходить с этим товаром ну и почувствовали, что в семье появился какой-то прибыток лишний и деньги, ну и так постепенно-постепенно как-то вот всё это закручивалось»* (жен. 59 лет, НИИ, швейный кооператив, челнок, Москва).

Сначала они либо становились реализаторами товара, чтобы попробовать на собственном опыте работу в новом бизнесе и получить средства для первой поездки, либо снижали психологическое и финансовое бремя первой поездки, выехав с друзьями/знакомыми. *«Когда знакомые стали торговать, я вначале не полетела никуда, а просто мои знакомые мне дали товар, и я попробовала продать. Получилось неплохо. Потом появились новые знакомые...»* (жен, 44 года, медсестра, челнок, Москва).

Стартовый капитал челноков-средних предпринимателей на первую поездку был небольшим составлял от 300-2000 долл, реже до 5000 долл.

Вели бизнес челноки-средние предприниматели, в основном, полагаясь не на расчет, а на интуицию. *«Интуиция. Исключительно. У меня есть художественный вкус, может быть, я за счет этого удачно попадала»* (жен. 39 лет, домохозяйка, челнок, Москва).

Но они также стремились найти постоянных поставщиков, постоянных партнеров по бизнесу и другими средствами снизить издержки и риски работы. *«Мы просто вместе ездили. Одной тяжело. У нас были колеса, и эти клетчатые огромные сумки. Но одной очень неудобно. Ни оставить вещи, ни подсказать, номера на двоих. В чужой стане сложно одному»* (жен, 40 лет, старшая медсестра, челнок, Краснодар).

В конечном итоге ориентация на крупные партии и постоянные деловые отношения привела к монополизации рынка и дальше, к снижению доходов мелких и средних акторов рынка. Монополисты уже на

другом, не микро-, а как минимум мезо-, а то и макроуровне, продолжатели трансформировать социальную среду, формализую предпринимательскую деятельность: *«Наступило время монополий. Прибыль была минимальной: снимали в Черкизово контейнер, все деньги уходили на жизнь. Решили с этим бизнесом закончить»* (муж, 55 лет, администратор, челнок, Москва). *«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»* (жен., 48 лет, учитель, челнок, Москва).

В дополнении в 1998 году произошла очередная буря в море социальной трансформации. Почти для всех респондентов переломным моментом стал дефолт 1998 года, когда все нужно было начинать «с нуля». В зависимости от накопленного опыта, финансового положения и устремлений на дальнейшее достижение наши челноки снова выбирали поведенческую стратегию адаптации. Для многих дефолт стал одной из причин отказа от челночной деятельности и возврату к наемному труду (возвратная модель), многие «пошли дальше», перешли в разряд малого, среднего и крупного предпринимательства (транзитивная модель), а кто-то сохранил прежнюю модель, остался челноком. *«Я сделала предоплату за дублики, они мне пришли уже после дублики. А по каким ценам их продавать – непонятно. Никто по новым ценам еще не покупал. Ну вот так. Убытки были, конечно. У кого оставались деньги в долларах, те не так пострадали. А я-то проплатила уже туда. Сделали предоплату. Пришлось начинать, можно сказать с нуля»* (жен, 44 года, медсестра, челнок, Москва). *«После 98-го года, небезызвестный дефолт. Многие и я в том числе потеряли денег и стало не выгодно просто ездить»* (муж., 44 года, грузчик, челнок, Нижний Новгород). *«Наступил дефолт в 98 году. Сучилось, что подкосился наш бизнес во второй раз. В моральном плане дефолт на меня подействовал гораздо хуже, чем тот, мой личный крах 95 года, потому что тогда был запас оптимизма. Я думала: "Ничего, я смогу, у меня получится". И оно действительно получилось. Я не буду сумму называть, но я действительно, очень большую сумму долгов отдала»* (жен. 44 года, медсестра, челнок, Москва).

Все практики челночной деятельности, описанные челноками, особенно представителями транзитивной биографической траектории, ставшими впоследствии крупными предпринимателями, крайне напоминают особенности ведения бизнеса в современном обществе. Уже в

90х они проводили диагностику рынка, протомаркетинговые исследования, были ориентированы на длительные деловые отношения с постоянными партнерами, на минимизацию издержек, в т.ч. через крупные партии товаров, на неформальные, но сформировавшиеся в обществе юридические практики в отношениях с чиновниками, представителями власти и пр.

Массовость социальной группы челноков (1-10 млн. человек<sup>274</sup>) придавала практикам, проявленным по большей части интуитивно (т.к. нам не встретилось ни одного упоминания об использовании профильной литературы по ведению бизнеса), большую значимость. А отсутствие опыта официальной предпринимательской деятельности в стране до начала 90х говорит в пользу того, что формирование современных социальных, трудовых и правовых отношений в описываемой сфере, происходило на основе, или, по крайней мере, с учетом, проявленных группой челноков практик.

Спонтанное зарождение преступности стимулировало создание правовых регуляторов: законов и практик работы правоохранительных органов. Движение от кооперации к конкуренции среди челноков определяло дифференциацию социальных отношений между профессионалами рынка, прото-предпринимателями в 90х и предпринимателями в настоящее время. Отношения с партнерами по бизнесу, поставщиками, и особенно реализаторами товара закладывали основу трудовых отношений в среде предпринимательства.

## **2.5. Выводы: челночество как социальный ресурс трансформационных процессов**

Исходя из активно-деятельностного подхода, на основе анализе имеющихся данных о челночестве и интерпретации биографических интервью с челноками мы делаем следующие выводы.

1. Совмещение деятельностного подхода с ресурсным позволяет анализировать детерминацию стратегий индивидуальных и групповых акторов и выявлять общие ресурсные характеристики отдельных социальных субъектов. Для челноков, в целом, такими общими ресурсными характеристиками стали опыт территориальной и профессиональной мобильности, неудовлетворенность материальным

---

<sup>274</sup> Неймышева Н., Гришин А.. Добить челнока! – Так правительство поможет легпрому. Ведомости, 19.12.2001. Иванов Д. Челноки вымирают. Кто придет им на смену? РОДНАЯ ГАЗЕТА" № 25(60), 02 июля 2004 г., полоса 19

положением и/или профессией.

2. Качественные данные, как центральный элемент методической базы исследования, позволяет выявить мотивацию стратегий поведения. В частности, в отличие от первоначального представления о вынужденном характере перехода советских граждан в челночество, был выявлен и достижительный мотив: стремление реализовать свои возможности в открывшихся условиях и укрепить свое благосостояние. Анализ качественных – биографических данных, в отличие от количественных, позволяет детально и содержательно описать неформальные практики. В частности, становление рыночных отношений как формирование отношений между бизнес-партнерами, посредниками, поставщиками и пр.
3. Совместное использование данных, полученных с использованием количественных и качественных методов по одной тематике, но на разных составах обследуемых, позволяет более «объемно» интерпретировать данные. В частности, определить социальную функцию группы челноков изнутри, а не со стороны той части общества, которая является потребителем результатов деятельности изучаемой группы.
4. Челноки использовали стратегию активного приспособления к ситуации, что и стало их ресурсом. Они не выбрали стратегию выживания путем депривации своих привычных потребностей, а проявили активную адаптацию. Это было обусловлено не только сложной материальной ситуацией и стремлением сохранить имеющееся, но и желанием испробовать что-то новое. Материальный уровень в начале 90х у челноков был разный. При анализе прямых высказываний респондентов выяснилось, что стремление выжить не было единственным мотивом их жизненного выбора, многие говорили, что стремились реализовать открывшиеся социальные и правовые возможности, т.е. можно сделать вывод, что их деятельность была инновативной.
5. Переход в челночество в 90-г годы имел экстренный и временный характер, и являлся реакцией на ухудшение жизненных условий, причем челноки образовали три основных потока с разными последующими (послечелночными) траекториями профессиональной деятельности, а именно:



- транзитивная биографической траектория – те, кто прошел этап челночества, чтобы впоследствии открыть свой собственный бизнес
- возвратная – те, кто обратился к торговле только в качестве временного занятия в сложный социальный период, а затем вернулся к наемному труду.
- стабильная - люди, оставшихся челноками, самозанятыми легальными или нелегальными индивидуальными предпринимателями и по сей день.

Каждая из трех категорий преследовала особые, отличные от двух других цели: «транзитивные» использовали новые возможности для укрепления материального благосостояния и карьеры; «возвратные» ушли в торговлю только чтобы переждать трудности и реализоваться; «стабильные» нашли себя в новой профессии.

6. Определяющим фактором формирования той или иной стратегии являлись предшествующий жизненный опыт, социальные и персональные ресурсы, имеющиеся в наличии на момент принятия решения заняться челночеством.

- Представители транзитивной биографической траектории имели самые высокие стартовые ресурсы на момент вхождения в челночный бизнес: сильный или средний ресурс родительской семьи, социального окружения, материального положения, ресурс глубокого анализа социально-экономической ситуации, интернальность в принятии решений, интегрированность в социум. У некоторых был мобилизующий фактор детской травмы, богатый опыт профессиональной и территориальной мобильности.
- представители возвратной биографической траектории – авантюристы – стремились воспользоваться новыми возможностями и плохо представляли, на что идут ради сохранения и преумножения благосостояния.

Исходные ресурсы этой категории как ресурс родительской семьи, социального окружения, материального состояния, уровня самостоятельности в принятии решений были или низкими, или средними. Сильным ресурсом был только опыт территориальной и профессиональной мобильности.

- представители стабильной биографической траектории входили в

челночный бизнес вынужденно и со слабыми ресурсами родительской семьи, материального достатка, социального окружения, информированности и уровня анализа общей ситуации. Отнесенные к этой категории чаще, чем отнесенные к двум другим, говорили о личных трагедиях и трудностях, которые, вероятно, и подтолкнули их к принятию решения, изменившего последующую жизнь.

7. Челноки, изначально являясь хаотической массой, со временем стали социальной группой, сформировали свою субкультуру и особые практики:
  - Они приобрели своеобразные атрибуты, «ярлыки», по которым их было легко распознать и которые позволяли другим челнокам идентифицировать «своих» (в частности, клетчатые сумки).
  - Образовалась система понятных челнокам коммуникативных кодов, упрощавших и укреплявших взаимодействие в своей среде. К этой системе можно отнести все термины предпринимательства, которые большинству были малопонятны; спрос, типы потребителей, «помогай», «кирпич» и пр.
  - Члены группы относили себя к челнокам, хотя некоторые и стеснялись этого, скрывали от своего круга общения. Но и отстранение от публичной идентификации с группой происходило на фоне самоидентификации.
  - Члены группы постепенно освоили общие стереотипы, поведенческие установки и практики. Например, установки конкурентной среды (утаивание важных деталей своей деятельности), стереотип взаимоотношений бизнес-власть (челноки-чиновники), практики работы с постоянными поставщиками и пр.
  - Несомненная и крайне важная социальная функция группы - ликвидация дефицита товаров широкого потребления.
8. Социальные практики, сформировавшиеся в многочисленной группе челноков стали катализатором, если не детерминантой, установления новых социальных (трудовых) и правовых отношений.
  - Обнаружив наличие потребности в глубоком анализе спроса, челноки сформировали предпосылки для заимствования и самостоятельной разработки правил маркетинга.

- Обнажившиеся негативные последствия и новые формы преступности (рэкет, коррупция) и сложные, неоднозначные отношения между челноками и представителями власти, стали стимулом для развития правовой и административной регуляции соответствующих отношений в сфере предпринимательства (налоги, таможня, правовое регулирование наемного труда на частных предприятиях).
  - Сам факт возникновения самозанятых и частных предпринимателей в сфере торговли подстегнул процесс государственного регулирования, т.е. институализации предпринимательства.
9. Опыт социологического исследования челночества можно также рассматривать в качестве одного из методологических ресурсов в развитии биографического направления качественных методов. Особенности этого опыта – введение в научный лексикон понятий транзитивности, возвратности или стабильности биографической траектории людей в условиях социетального кризиса.

### ***Заключение***

Ретроспективный анализ эпохи распада СССР и последующих трансформационных процессов начала 90-х предоставили исследователям обширные возможности для анализа многих фундаментальных проблем. Мы искали ответ на вопрос: Каким образом граждане смогли преодолеть травму кризисного периода, а главное – почему некоторые из них не приспособлялись к трудным условиям жизни, отказывая себе во всем, но деятельно использовали новые возможности, которые предоставляла зарождающаяся рыночная экономика? Методологически ответы на этот вопрос лежат в сфере сочетания микро- и макроподходов к анализу: глубокий анализ микроуровня – поведенческой реакции отдельных индивидов на трансформации в обществе, - в дополнение к научному осмыслению общественных макропроцессов. Анализ социальных и персональных ресурсов в сочетании с активно-деятельностным подходом, постлирующим влияние индивидуальных и групповых акторов на процессы в социуме – ключ к глубокому и непредопределенному пониманию ситуации.

Заметим, что, как пишут Т.И. Заславская и М.А. Шабанова, на работы которых мы ссылались, институциональная среда того времени далеко не сложилась, в массовом сознании оставались представления о

преследуемых законом валютных спекулянтах. И в этих условиях наши респонденты отважились радикально изменить свою жизнь.

Биографический подход способствовал развитию дифференцированного внутригруппового анализа группы челноков и выявлению ресурсов каждого из сегментов. В ходе анализа группа челноков вполне отчетливо делится на 3 сегмента по критерию развития биографии: представители транзитивного биографического проекта, для кого челночество – проходной этап карьеры, условно говоря; представители возвратной биографии, где челночество – временное пристанище в период социальных сложностей; стабильные – оставшиеся челноками по сей день.

Сочетание ресурсного анализа с активно-деятельностным подходом позволило определить, что каждая из подгрупп респондентов (транзитивная, возвратная и стабильная) реализовывая разные цели оказала прямое или косвенное влияние на развитие общества. Транзитивные внести вклад в развитие предпринимательства, возвратные в очередной раз продемонстрировали успешность эмерджентной реакции на социально-экономическую нестабильность, а стабильные заложили основу сегмента самозанятых.

Исследование показало стимулы, воздействующие на социум и ведущие к его макро-трансформациям. Для описания этих изменений необходимо дополнительное исследование и совмещение данных с экономическими показателями, например, российского союза промышленников и предпринимателей.

Активно-деятельностный подход к процессам трансформации, разделенный на микро-, макро-, и, косвенно, мезо-уровни открывает возможность понимания полного процесса от катаклизма через индивидуальные стратегии к долгосрочным изменениям социального контекста, предоставляет более широкие возможности для прогноза социальной реальности, создает базу для комфортной адаптации социальных групп к инновациям, корректировки социологических теорий с учетом практик российской действительности.

В коллективном проекте и в моей работе, в частности, выдвигалась более общая проблема теоретического свойства. Эта проблема диктуется теоретиками активистского направления, которые подчеркивают роль обыкновенных людей в процессах социальных изменений. Поэтому мы

посвятили рассмотрению теорий социальных изменений целый раздел диссертации.

В работе я стремилась показать как совмещение макро- и микро-анализа помогает лучше понять социальные процессы.

Биографический метод позволил применить пролонгированный подход к индивидуальным данным, выстроить модели выбора адаптивных стратегий среди челноков, отследить мотивационную базу такого выбора и применить ресурсный подход. В дальнейшем мы рассчитываем, что в исследовании общественных процессов в состоянии аномии или трансформации социальных институтов именно такой подход может предоставить полезную информацию для масштабных и представительных обследований<sup>275</sup> и может побудить к продолжению научной деятельности в этом направлении.

И, последнее, я хочу выразить свою признательность научному руководителю Виктории Владимировне Семеновой за глубокое содействие в творческо-научном процессе создания диссертации и коллегам по проекту: руководителю отдела исследований социальных трансформаций Елене Николаевне Даниловой, соруководителю проекта Светлане Гавриловне Климовой, соавтору Ирине Щербаковой, участникам проекта Карин Клеман, Татьяне Сергеевне Барановой, Ольге Николаевне Дудченко, Анне Николаевне Мытиль и главному идеологу проекта Владимиру Александровичу Ядову за творческое и глубоконаучное отношение к проблеме и благотворное влияние на мои представления о социологическом подходе в исследованиях и анализе.

---

<sup>275</sup> Семенова В.В. Качественные методы в социологии // Стратегия социологического исследования. В.А. Ядов, М., 2007.

## *Литература*

1. Авраамова Е.М. Образование как адаптационный ресурс населения // Проблемы доступности высшего образования / Отв. ред. С.В. Шишкин. М. 2003
2. Автономов В. Практики глазами теоретиков (феномен предпринимательства в экономической теории) // Предпринимательство в России. 1997. №4(11)
3. Агеев АИ. Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М., 1991
4. Айзенштадт Ш. Революция и преобразование обществ. М., 1999
5. Альмодавар Ж.-П. Рассказ о жизни и индивидуальная траектория // Вопросы социологии. 1992. Т. 1. № 2.
6. Американская социологическая мысль: Тексты. М, 1996.
7. Американская социология. М., 1972
8. Андреева Г.М. В поисках новой парадигмы: традиции и старты XXI в. // Социальная психология в современном мире. М., 2002
9. Андреева Г.М. Психология социального познания. М., 1997.
10. Антипина Г.С. Теоретико-методологические проблемы исследования малых социальных групп. Л., 1982
11. Афанасьев М. 1000 лет предпринимательства на Руси // Риск. 1991. № 2.
12. Ахиезер А.С. Россия – расколотое общество: некоторые проблемы социокультурной динамики // Мир России. 1995. № 1
13. Белинская Е.П. Идентичность личности в условиях социальных изменений / Дисс... док.психол. наук. М. 2006
14. Березин Б.Б. Психическая и физиологическая адаптация человека. Л. 1988
15. Берто Д. Полезность рассказов о жизни для реалистичной и значимой социологии // Биографический метод в изучении постсоциалистических обществ: Материалы международного семинара / Под. ред. В.Воронкова, Е.Здравомысловой. Труды ЦНСИ. Вып. 5. СПб. 1997
16. Берто Д., Берто-Вьям И. Наследство и род: трансляция и социальная мобильность на протяжении пяти поколений // Вопросы социологии. 1992. Т.1-2
17. Биографический метод: история, методология, практика. / Под ред. Мешеркиной Е.Ю.,Семеновой В.В. - М. 1994
18. Блинов А.О., Шапкин И.Н. Предпринимательство на пороге третьего тысячелетия. М., 2000
19. Бляхер Л.Е., Карпов А.Е, Панеях Э.Л. Изменение поведения экономически активного населения к условиям кризиса (на примере мелких предпринимателей и самозанятых) // Мониторинг общественного мнения: экономическое и социальные перемены. 2000. №3.
20. Большой экономический словарь. / Под ред. А.Н. Азрилияна. М.: Институт экономики РАН, 1994
21. Будон Р. Место беспорядка. Критика теорий социального изменения/Пер. с фр. М.М.Кириченко; Науч. Ред. М.Ф.Черныш.. - М.: Аспект Пресс, 1998
22. Бургос М. История жизни. Рассказывание и поиск себя // Вопросы социологии. 1992. Т. 2. № 2.
23. Бурдые П. Начала, М, 1993
24. Бурдые П. Социология политики. М. «Социо-Логос», 1993.
25. Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: Учебник для вузов. М.: ИНФРА-М., 1997.
26. Верховин В.И., Логинов С.Б. Феномен предпринимательского поведения / «Социологическое исследования. 1995. №8
27. Воронцова Т., Петренко Е. Смотрите, кто пришел (сегодняшний российский средний класс). 13.10.2004, <http://bd.fom.ru/report/map/sk041001>.
28. Гайдар Е. Государство и эволюция. М., 1995.

29. Ганжа А.О., Зотов А.А. «Гуманистическая социология Ф.Знаецкого» // «Социологические исследования». 2002. №3.
30. Гидденс Э. Десять тезисов о будущем социологии // Теория и история экономических и социальных институтов и систем М., 1993
31. Гидденс Э. Последствия модернити // Новая постиндустриальная волна на Западе / под ред. Вл.Иноземцева. М., 1999
32. Голенкова З.Т. Россия: трансформирующееся общество. 2001.
33. Голофаст В. Три слоя биографического повествования // Биографический метод в изучении постсоциалистических обществ: Материалы междунар. семинара / Центр независимых социологических исследований. Труды. Вып.5. СПб. 1997.
34. Голофаст В.Б. Многообразие биографических повествований.// Социологический журнал. 1995. №1.
35. Гордон Л.А. Четыре рода бедности в современной России // Социологический журнал. 1994. №4
36. Горшков М.К. Российское общество в условиях трансформации. Мифы и реальность (социологический анализ) / Российская политическая энциклопедия, М. 2003
37. Горшков М.К., Шереги Ф.Э. Национальный проект «Образование»: оценки экспертов и позиция населения. М., ЦСП, 2008
38. Грушин Б.А. На перекрестке дорог, ведущих в будущие годы... // Куда пришла Россия?.. Итоги социетальной трансформации / Под общ. Ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2003
39. Гумплович Л. Основы социологии. СПб., 1899
40. Давыдов А.Ю. Нелегальное снабжение российского населения и власть (1917-1922 гг.): Мешочники. – СПб., 2002
41. Давыдов Ю.Н. Российская ситуация в свете веберовского различения двух типов капитализма // Россия: трансформирующееся общество / под ред. В.А. Ядова М.: Канон-пресс-Ц, 2001
42. Данилова Е.Н. Изменения в социальных идентификациях россиян //Социологический журнал. 2000. № ¾
43. Данилова Е.Н. Кто есть «Мы» в России и Польше? // Россия: трансформирующееся общество / Ред. В.А. Ядова Вып. 1 М., 1993; вып. 2 М., 1994
44. Данилова Е.Н. Социальные идентификации в трансформирующемся обществе // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ /под ред. В.А.Ядова. М., 2005.
45. Дарендорф Р. Современный социальный конфликт. М., 2002
46. Девятко И.Ф. Методы социологического исследования. Екатеринбург, 1994
47. Дилигенский Г.Г. Люди среднего класса М.: Институт Фонда "Общественное мнение", 2002
48. Дилигенский И.Г. Граждане России: кем они себя ощущают и в каком обществе хотели бы жить? 1998
49. Дискин И.Е. Средний класс как “мигрант” в консервативном российском обществе // Средний класс в современном российском обществе. М., 1999
50. Дюркгейм Э. Самоубийство. Социологический этюд. СПб., 1912
51. Дятлов А.В. Социальные ресурсы развития российского общества. Дисс... доктора социол. наук. Ростов-на-Дону, 2005
52. Егоров А. «Пропустишь спекулянта – мяса получишь!» (Псковские контрабандисты против советских пограничников) // Родина. – 2003. - №4
53. Журавлев В. Ф. Нарративное интервью в биографических исследованиях // Социология: 4М. 1993—1994. № 3-4
54. Задорожнюк И. Е. Инновационное предпринимательство (реферат книги "Руководство по экономической психологии") // Социологические исследования

1987. № 1
55. Закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июля 1995 года № 88-ФЗ.
56. Закон СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (май 1987 г.).
57. Заславская Т.И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. 1995. № 1
58. Заславская Т.И. О роли социальной структуры в трансформации российского общества // Куда идет Россия? Власть, общество, личность. М.: МВШСЭН, 2000
59. Заславская Т.И. О субъектно-деятельностном аспекте трансформационного процесса // Кто и куда стремится вести Россию? Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / под общ. Ред. Т.И.Заславской. М., 2001
60. Заславская Т.И. Социетальная трансформация российского общества. Деятельностно-структурная концепция М.: Дело, 2002
61. Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004
62. Заславская Т.И. Структура современного российского общества // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. — 1995. — №6.
63. Заславская Т.И., Ядов В.А. Социальные трансформации в России в эпоху глобальных изменений. Доклад на сессии открытия общероссийского социологического конгресса (сайт ИС РАН)
64. Здравомыслов А.Г. Несколько замечаний по поводу дискуссии о среднем классе // Средний класс в современном российском обществе. М., 1999.
65. Зиммель Г. Социальная дифференциация. М., 1909, с.22-23, Гоббс Т. Избр. произв. Т.2. М., 1964
66. Знанецкий Ф. Исходные данные социологии. (Znaniecki F. The Method of Sociology. N.Y.: Farrar & Rinehart. 1934) // Американская социологическая мысль: Тексты. М, 1996.
67. Знанецкий Ф. Исходные данные социологии. М. 1979
68. Знанецкий Ф. Мемуары как объект исследования // Социологические исследования. 1989. № 1
69. Иванов Д. Челноки вымирают. Кто придет им на смену? РОДНАЯ ГАЗЕТА" № 25(60), 02 июля 2004 г., полоса 19
70. Иванова Е.М. Психотехнология изучения человека в трудовой деятельности: учеб.-метод. Пособие / Е. М. Иванова. - М.: Изд-во МГУ, 1992
71. Ивлиев А.А. Стимулирование предпринимательской активности в сфере российского малого бизнеса (социолого-управленческие аспекты). Дисс. на соискание канд. социологических наук. М. 2004
72. Кабаков В.С., Шатрова Е.В. Стратегия предпринимательства. СПб.: СПбГИЭА, 1996
73. Капелюшников Р.И., Албегова И.М., Леонова Т.Т., Ещов Р.Г., Найт П. Человеческий капитал России: проблемы реабилитации // Общество и экономика. 1993. № 9-10
74. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000
75. Качанов Ю.Л. Начало социологии. М.: Институт экспериментальной социологии; СПб.: Алетейя. — 2000
76. Качанов Ю.Л., Шматко Н.А. Проблема реальности в социологии: как возможна социальная группа? // Социологические исследования". 1996. № 12
77. Кирдина С. Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
78. Климов И.В. Социологическая концепция Энтони Гиддернса // «Социологический журнал», №1-2, 2000.



79. Климова С.Г. .: Челночная торговля. ФОМ. 2006.  
[http://bd.fom.ru/map/projects/dominant/dom0526/domt0526\\_3](http://bd.fom.ru/map/projects/dominant/dom0526/domt0526_3)
80. Климова С.Г. Концептуализации роли «челнока» ее исполнителями // «Социс», №4, 2008
81. Климова С.Г. Челноки: бегство от нужды или погоня за шансом / «Социальная реальность». 2006. № 2.
82. Ковалев Е.М., Штейнберг И.Е. Качественные методы в полевых социологических исследованиях. М.: Логос, 1999
83. Козина И. М. Поведение работников на рынке труда. Способы трудоустройства и личные стратегии занятости // Реструктурирование занятости и формирование локальных рынков труда в России. М., 1996
84. Козлова Н. Н. Крестьянский сын: Опыт биографического исследования // Социологические исследования. 1994. № 6.
85. Козырева П.М. и др. Динамика социального самочувствия россиян // Россия: Трансформирующееся общество. М. 2001
86. Козырева П.М. Процессы социальной адаптации россиян в трансформирующемся обществе. Дисс... д-ра социол. наук. 2004
87. Константиновский Д.Л., Шубкин В.Н. Молодежь и образование: методологические вопросы. М. 1977
88. Косалс Р. Теневая экономика как особенность российского капитализма // Вопросы экономики. – 1998
89. Крыштановская О.В. Бизнес-элита и олигархии: итоги десятилетия // Мир России. 2002. № 4.
90. Кузенков А.Н. Социальные аспекты формирования малого предпринимательства в центральной России в 90-е годы XX века. Дисс. на соискание канд. соц.наук. СПб, 2004 и др.
91. Кузнецов П.С. Социологическая теория социальной адаптации: Автореф. дис. ...д-ра, социол. наук. Саратов, 2000
92. Лапин Н. И. Инверсия доминантных процессов социокультурной трансформации и ее акторы // Кто и куда стремится вести Россию?.. Акторы макро-, мезо-, и микроуровней современного трансформационного процесса / Под ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001
93. Левада Ю.А. «Человек приспособленный» / Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 1999. № 5 (43)
94. Левада Ю.А. Варианты адаптивного поведения / Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены. 2002. № 1 (57)
95. Левада Ю.А. Рамки и варианты исторического выбора: несколько соображений о ходе российских трансформаций // Куда пришла Россия?.. Итоги социетальной трансформации / Под общ. ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2003
96. Левада Ю.А. Элита и «масса» в общественном мнении: Проблема социальной элиты // Экономические и социальные перемены: мониторинг общественного мнения. — 1995. — №6.
97. Локосов В.В, Трансформация российского общества (социологические аспекты). М., 2002
98. Лукин А.В. Демократизация или кланизация? Эволюция взглядов западных исследователей на перемены в России // Политические исследования. 2000. №3
99. Лютов Л.Н. Частная промышленность в годы НЭПа (1921-1929). – Саратов, 1994
100. Майоров С. Челноки. Отечественные записки, 2002, №7
101. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Б.Г. Ясина, А.Ю. Чепуренко, В.В. Буева. — М.: Фонд «Либеральная миссия», 2003
102. Мальковская И.А. Трансформация государства и эволюция публичного администрирования в условиях глобализации (актуализация европейского опыта

- для России) // Вестник Российского университета дружбы народов. – Серия: Политология. – 2006. – № 8
103. Маркс К. Немецкая идеология// Маркс К., Энгельс Ф. Избранные произведения. В 3-х т. М.: Политиздат, 1980. Т. 1
104. Материалы 2-й Международной летней школы по гендерным исследованиям. Форос - Харьков, 1998
105. Мертон Р.К. Явные и латентные функции // Американская социологическая мысль: Тексты / Под ред. В.И. Добренькова. М.: Издание Международного Университета Бизнеса и Управления, 1996
106. Мещеркина Е.Ю. Жизненный путь и биография: преемственность социологических категорий (анализ зарубежных концепций) // Социологические исследования. 2002. № 7
107. Модель И.М., Модель Б.С. Профессиональная культура предпринимателя / Социологические исследования. 1997. №10
108. Наумова Н.Ф. Жизненная стратегия человека в переходном обществе /Социологический журнал. 1995. № 2
109. Наумова Н.Ф. Рецидивирующая модернизация в России: беда, вина или ресурс человечества. М.: Эдиториал, 1999
110. Неймышева Н., Гришин А. Добить челнока! – Так правительство поможет легпрому. // Ведомости. 2001, 19 дек.
111. Оберемко О.А., Ядова В.А. Общетеоретические подходы к анализу социального развития и социальных изменений // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ / Под ред. В.А. Ядова. М., 2005
112. Оболенская С. В. “История повседневности” в историографии ФРГ // Одиссей. Человек в истории. М., 1990
113. Осокина Е.А. За фасадом «сталинского изобилия». – М., 1998
114. Парсонс Т. Понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // Теоретическая социология: Антология: В 2 ч. / Сост. и общ. Ред. СП. Баньковский. М.: Книжный дом "Университет", 2002. Ч. 2
115. Парсонс Т. Система современных обществ. М., 1998.
116. Погребняк А.И. История торговли советского периода: Новые факты, суждения. – Красноярск, 2001
117. Помазан А.А., Седунова А.В., Ядова Е.Н. Социальный ресурс личности и идентификационные ориентации россиян (1992 г.) // Социологические исследования «Социс», № 12, 2001
118. Последние из могикан: красные купцы эпохи НЭПа: материалы и документы об уральских коммерсантах 1921-1928 гг. – Уфа, 2003
119. Пшеворский А. Демократия и рынок: Политические и экономические реформы в Восточной Европе и Латинской Америке. М., 1999
120. Радаев В. Что значит «принять предпринимательское решение»? / Общественные науки и современность. 1995. №1
121. Реан А.А. К проблеме социальной адаптации личности / Вестник Санкт-Петербургского университета. 1995. сер. 6. Вып. 3 (№20)
122. Рождественский С. Подходы к формализации жизненных историй качественными методами // Судьбы людей: Россия XX век. Биографии людей как объект социологического исследования / Отв. ред. В. Семенова, Е. Фотеева. М., 1996
123. Российское общество на рубеже веков: штрихи к портрету, 2000
124. Россия: трансформирующееся общество. М., 2001.
125. Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М., 2000
126. Саква Р. Режимная система и гражданское общество в России // Политические исследования. 1997. №1

127. Семенова В.В. Качественные методы в социологии // Стратегия социологического исследования. В.А. Ядов, М., 2007.
128. Семенова В.В., Мещеркина Е.В. Биографический метод в социологии: история, методология, практика. М., Институт социологии РАН, 1996.
129. Сидакова Д.О. Социальные механизмы формирования и развития неформальной экономики. / «Ломоносовские чтения. Студенты» 2003. Том №1.
130. Смольков В.Т. Предпринимательство как особый вид деятельности // Социологические исследования 1994. № 2
131. Социальная идентификация личности / под ред. В.А. Ядова. М., 1993
132. Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ / Под ред. В.А. Ядова. М., 2005
133. Средний класс в современной России / Отв. ред. М.К. Горшков, Н.Е. Тихонова, ИС РАН, М. 2008
134. Станицкис Я. Посткоммунизм – явление тайны // Социологические исследования. 2002. №1
135. Тамаш П. Неформальность в постсоциалистической экономике (постановочные вопросы для социологических исследований) / Неформальная экономика в постсоветском пространстве: проблемы исследования и регулирования. Спб, 2003.
136. Тернер Р. Сравнительный контент-анализ биографий // Вопросы социологии. 1992. Т. 1. № 1
137. Тихонова Н.Е., Чепуренко А.Ю. Предпринимательский потенциал российского общества / Мир России. 2004. Т. XIII. № 1
138. Томпсон П. Голос прошлого. Устная история М. 2003
139. Томпсон П. Гуманистическая традиция и жизненные истории в Польше // Биографический метод в социологии: история, методология, практика / Ред. колл.: В. В. Семенова, Е. Ю. Мещеркина. М., 1993
140. Томпсон П. История жизни и анализ социальных изменений // Вопросы социологии. 1993. № 1-2.
141. Томпсон П. Семейный миф, модели поведения и судьба человека. // Хрестоматия по устной истории.- СПб., 2003
142. Трансформация бизнес-элиты в России: 1998 – 2002 // Социологические исследования. 2002. № 8.
143. Турен А. Возвращение человека действующего. М., 1998
144. Федотова В. Трансформация «другой» Европы. М.: Институт философии РАН. 1997
145. Флоринская Ю., Рощина Т. Трудовая миграция из малых городов России: масштабы, направления, социальные эффекты. 04.11. 2004.
146. Фукс-Хайнритц В. Биографический метод // Биографический метод в социологии: история, методология, практика / Ред. колл.: В. В. Семенова, Е. Ю. Мещеркина. М., 1993
147. Фурсова В.В. Социальные источники пополнения группы предпринимателей / Рубеж (альманах социальных исследований). 1996. № 8-9
148. Хабермас Ю. Философский дискурс о модерне / Пер. с нем. М. М. Беляева и др. — М.: Весь мир, 2003.
149. Хахулина Л. Субъективный средний класс: доходы, материальное положение, ценностные ориентации // Экономические и социальные перемены. Мониторинг общественного мнения. 1999. № 2.
150. Хизрич Р. Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха. М. 1992
151. Хоскинг А. Курс предпринимательства. М.: Международные отношения, 1993
152. Хоткина З.А. Гендерный подход к анализу труда и занятости, М. 2007
153. Хоффман А. Достоверность и надежность в устной истории // Биографический

- метод в социологии: история, методология, практика /Ред. колл.: В. В. Семенова, Е. Ю. Мещеркина. М., 1993.
154. Чернявская А. П. Психологическое консультирование по профессиональной ориентации. М., 2001.
155. Шабанова М.А. Социальная адаптация в контексте свободы / Социологические исследования. 1995. №9
156. Шабанова М.А. Посткоммунистический трансформационный процесс в России: «механизменная» перспектива анализа // «Социологические исследования». 2004. №1
157. Шнейдер Л.Б. Профессиональная идентичность: структура, генезис и условия становления. Дисс... докт. Псих.н. М. 2001
158. Шпак Л.Л. Социокультурная адаптация: сущность, проблемы, направления: Автореф. дис. ...д-ра, филос. наук. Кемерово, 1991
159. Шпак Л.Л. Социокультурная адаптация: сущность, проблемы, направления: Автореф. дис. ...д-ра, филос. наук. Кемерово, 1991
160. Штомпка П. Культурная травма в посткоммунистическом обществе (статья вторая) // Социс. 2001. № 2.
161. Штомпка П. Социальные изменения как травма // Социологические исследования. 2001. № 1
162. Штомпка П. Социология социальных изменений: пер. с англ. / под ред. В.А. Ядова. М., 1996
163. Шюц А. Структура повседневного мышления // Социолог. исследования. 1988. № 2.
164. Щербакова И. Синяя Птица российских “челноков” / «Социальная реальность». М. 2006
165. Щербакова И.В. Экскурс в историю предпринимательства в СССР / Социологические исследования. 2007. №5
166. Щербакова Л. И. Наемные работники в России. Опыт социологического анализа. Ростов-н-Д., 2001.
167. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 1996
168. Ядов В.А. Социальная идентификация в кризисном обществе // Социологический журнал. 1994. № 1
169. Ядов В.А. Социальная идентификация в кризисном обществе // Социологический журнал. 1994. № 1, В.А. Ядов Социальные и социально-психологические механизмы социальной идентификации личности // Мир России. 1995. № 3-4.
170. Ядов В.А. Социальная идентификация личности. М., 1993
171. Ядов В.А. Социальные и социально-психологические механизмы формирования идентичности личности // Психология самосознания. Хрестоматия. Самара. 2000
172. Ядов В.А. Теоретико-концептуальные объяснения «посткоммунистических» трансформации // Россия реформирующаяся. Ежегодник. Выпуск 6. М.: ИС РАН. 2007
173. Ядов В.А. Трансформации российских социальных институтов. // Социальные трансформации в России: теории, практики, сравнительный анализ / Под ред. В.А. Ядова. М., 2005
174. Ядов В.А. Социальные и социально-психологические механизмы социальной идентификации личности // Мир России. 1995. № 3-4.
175. Ядов В.А. Социальный ресурс индивидов и групп как стратификационный критерий// Социологические исследования в социальной работе. (Под ред. З.М. Саралиевой). Н.Новгород: ННГУ, 2001.

176. Ядова Е.Н. Объективные и субъективные предпосылки смены профессиональной занятости представителями первой волны челноков // «Социс», №4, 2008
177. Ядова Е.Н. Субъектный фактор и фактор эмерджентности в формировании модели социальной структуры современной России. Доклад на секции III всероссийского социологического конгресса, 2008
178. Alexander J. C. Modern, Anti, Post and Neo: How Social Theories Have Tried to Understand the "New World" of "Our Time" // *Zeitschrift fuer Soziologie*. 1994. Jg. 23. Heft. 3.
179. Archer M. *Morphogenesis: Realist Social Theory*, 1994
180. Beck U. *Risk Society and the Provident State* // *Risk, Environment and Modernity*. L.; Thousand Oaks: Sage Publications, 1996
181. Blau P. *Social Exchange* // *International Encyclopedia of the Social Sciences*. V. 7. N. Y.: Macmillan. 1968.
182. Boudon R. *L'inegalite des Chances. La mobilite social dans les societes industrielles*. P., 1973.
183. Breakwell G.M. *Coping the threatened identities*. L.-N.Y.: Mithuen, 1986
184. Breakwell G.M. *Integration paradigms? Methodological implications* // Breakwell G.M., Canter D.V. (eds.) *Empirical approaches to social representations*. Oxford: Clarendon Press, 1999
185. Cichocki R. *Koncepcja układu odosobnionego w teorii społecznej Floriana Znanieckiego: Główny dylemat perspektywy teoretycznej zakładanej przez Floriana Znanieckiego*. *Studia Socjologiczne*. 1989. № I.
186. Coleman J.C. *Relationships in adolescence*. L.: Roulledge&Kegan Paul, 1974
187. Crozie M. *La crise de l'intelligence essai sur l'impuissance des élites et sa reforme*. Paris. 1995
188. Dahrendorf R. *Reflections on the Revolution in Europe*. L.: Chatto & Windus, 1990.
189. Deschamp J.-C., Devos T. *Regarding the relationships between social identity and personal identity* // Worchel S., Morales J.F., Paez P., Deschamp J.-C. (eds.) *Social identity: international perspective*. N.Y.: Sage Publ., 1998
190. Drucker P. *Entrepreneurship and innovation*. N.Y., 1985
191. Eisenstadt S. *The contemporary Scene – Multiple Modernities* // *The Annals of the International Institute of Sociology*. Vol. 7 / Ed. by E. Scheuch, D. Sciulli. Leiden: BRILL, 2000
192. *Encyclopedia of Psychology*. H. J. Eysenck, W. Arnold, R. Meili (Ed.). Herder-Herder. N.Y., 1972. Vol.1
193. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1963
194. Fogelson R.D. *Person, self and identity. Some anthropological retrospect's, circumspect's and prospects* // Lee B. (eds.) *Psychological theories of the self: Proc. of a Cont. on new approaches to the self, held March 29 – Apr. 1 1979, by the Center for psychosocial studies, Chicago, Ill.* N.Y. – L.: Plenum Press, 1982
195. Freud S. *A general introduction to psychoanalysis*, N.Y.: Doubleday, 1943
196. Geulen D. *Zur Konzeptualisierung sozialisationstheoretischer Entwicklungsmodelle / Lebenswelt und soziale Probleme*. (Hrsg. Matthes). Frankfurt / M.: Campus, 1981
197. Giddens A. *The Consequences of Modernity*. Cambridge: Polity Press. 1990
198. Giddens A. *The Constitution of Society*. Cambridge: Polity Press, 1984
199. Giddens A. *Central problems in social theory: Action, structure and contradiction in social analysis*. London: Macmillan Press, 1979.
200. Goffman E. *The neglected situation* // *Amer. Anthropol.* 1964. V.66. №5. Part. 2. 29
201. Hessler J. *A postwar Perestroika? Toward a History of Private Enterprise in the USSR* // *Slavic Review*. – V. 57 N 3. – 1998
202. Homans G.C. *The human group*. N.Y., 1950

203. Identity in adolescence: Processes and contents / Waterman A.S. (ed.) San Francisco-L.: Jossey-Bass, 1985
204. Illner M. Post-Communist Transformation revised // Czech Sociological Review. 1996. №4.
205. Interindividual behavior and intergroup behavior in /Differentiation between social group. 1978
206. Jones A., Moskoff W. Ko-ops: The Rebirth of Entrepreneurship in the Soviet Union. – Bloomington, 1991
207. Kohli M. Die Institutionalisierung des Lebenslaufs // Koelner Zeitschrift fuer Soziologie u. Sozialpsychologie, 1985. № 37
208. Mannheim K. The Problem of Generations / Essays on the sociology of knowledge. Ed. P. Kecskemeti. London: Routledge and Kegan Paul, 1952
209. Marcia J.E. Identity in adolescence // Adelson J. (ed.) Handbook of adolescent psychology. N.Y.: John Wiley, 1980
210. Matterson D.R. Adolescence today. Sex roles and the search for identity. Homewood (III): Dorsey Press, 1975
211. Mead G.H. Mind, self and Society. Chicago: The Univ. of Chicago Press, 1946
212. Merton R. Social theory and social structure. N.Y., 1957.
213. P. 453.
214. Philips L. Human adaptation and his failures. New York, 1968
215. Portes A. Social Capital: Its Origins and Application in Modern Sociology// Ann. Rev. Sociol. 1998. Vol.24
216. Return to the Western World: Cultural and Political Perspectives on the Estonian Post-Communist Transition / eds. M.Lauristi, P. Vihalemm. Tartu: University press, 1997
217. Shmitter Ph.C., Karl T.L. The Conceptual Travels of Transitologists and Consolidologists: How Far to the East should they Attempt to Go? // Slavic Review. 1994. Vol. 53. №1.
218. Stark D. Path Dependency and Privatization Strategies in East-Central Europe // Economic Institution, Actors and Attitudes: East-Central Europe in Transition / Ed. by G. Lendyel. Budapest: University of Economic Sciences, 1992.
219. Strauss A.L., Corbin J.M. Basics of qualitative research: grounded theory procedures and techniques. Newbury Park, 1990
220. Tajfel H. Individuals and groups in social psychology // Brit. J. social and clin. Psychology. 1979, V.18,
221. Tajfel H. Social identity and intergroup relations. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1982
222. Thomas W. Das kind Amerika // Person und Solialverhtalten. Neuwielf, 1965
223. Thomas W., Znaniecki F. The Polish Peasant in Europe and America. Vol. 1. Second edition. N.Y.,1927.
224. Threatened identities / Breakwell G.M. (ed.) Chichestes: Wiley, 1983
225. Turner J., Brown Social status, Cognitive alternatives and intergroup relations in / Differentiation between social group. 1978
226. Waterman A.S. Identity development from adolescence to adulthood: An extension of theory and a review // Devel. Psychol. 1982. V.18. №3
227. Znaniecki F. Cultural Reality. Chicago: University of Chicago Press, 1919.
228. Znaniecki F. Social Action. N.Y.: Russell & Russell, 1967.
229. Znaniecki F. The Method of Sociology. N.Y.: Farrar & Rinehart. 1934

## Приложения

Приложение №1. Гайд биографического интервью.

### ЧЕЛНОКИ

Путеводитель (гайд) нарративного интервью с «челноками» и не менявшими характера своей занятости в начале рыночных реформ.

Время начала беседы \_\_\_\_\_

Здравствуйте, меня зовут \_\_\_\_\_. Я представляю ИС РАН. Мы проводим исследование биографий россиян, которые в 90-е годы стали заниматься «челночной торговлей», и их коллег, которые остались работать на прежнем месте. Нам важно знать, какой опыт Вы приобрели в то время, как он повлиял на Вашу жизнь.

Наш опрос анонимный и займет у Вас чуть больше получаса.

**Интервьюер:** Цель введения заключается в том, чтобы настроить респондента= информанта на доверительный разговор, намекнуть на то, что это – наша профессиональная **работа** и устранить возможную подозрительность относительно «западных» субсидий).

**Интервьюер!** Перед началом беседы попросите разрешения использовать диктофон. (Я буду записывать беседу на диктофон, чтобы не потерять важные детали).

**Интервьюер!** Постоянно просите респондента **пояснять** свои ответы.

### Блок 1

1. Для начала, пожалуйста, расскажите о себе.

**Интервьюер!** если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы. Цель: понять ресурс семьи и интернальность – точка отсчета в рассуждениях сам респондент (если я правильно поняла?)

- Сколько Вам лет?
- Где вы родились?
- В какой семье вы родились (количество членов семьи, профессия родителей, как семья была обеспечена, как Вас воспитывали,)?
- Было ли что-то такое в Вашей родительской семье, чем она

выделялась из Вашего окружения?

- Где и как Вы учились?
- Хотели ли вы продолжать путь родителей?
- Вы сами выбирали профессию или так сложились обстоятельства? Расскажите подробнее.

2. Скажите, какие моменты Вашей жизни вы можете назвать переломными? Поподробнее, пожалуйста.

**Интервьюер!** Если респонденту не ясно, о чем говорить, поясните: особенно важные моменты жизни, такие моменты, которые сильно повлияли на Вашу дальнейшую жизнь.

Следите, будут ли упомянуты события общесоциальные

## **Блок 2**

3. Теперь давайте вспомним время, когда фактически перестал существовать Союз. Скажите, с чем у Вас ассоциируется период начала реформ: 90-е годы?

4. Пожалуйста, расскажите о своей жизни в этот период поподробнее.

**Интервьюер!** Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы:

- Какой в то время была Ваша семья?
- Какие были трудности: материальные и другие?
- Где и кем Вы тогда работали (и/или учились)?
- Устраивала ли Ваша работа (доход, перспективы)?
- Хотелось ли Вам поменять работу? Часто ли до этого меняли работу?

**Интервьюер!** В этом вопросы Вы должны узнать, стал ли респондент ездить «челноком», оставив свою работу.

- Как Вы чувствовали себя в этот период?
- Как Вы оцениваете изменения в стране?

**Интервьюер!** Цель следующих вопросов - уяснить меру самостоятельности принятия решения.

- С кем вы тогда больше всего общались?
- Вы с кем-то советовались или сами принимали решение в трудных ситуациях?
- Как в Вашем окружении относились к переменам в жизни страны (к реформам)?

**Интервьюер!** ВНИМАНИЕ! Далее следуют разные вопросы для тех, кто



сменил работу в 90-е и стал «челноком» и для тех, кто остался на своем месте.

### **Блок 3 (для челноков)**

5. Расскажите, как Вы пришли к решению заняться торговлей?

***Интервьюер!** Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы:*

- Откуда Вы узнали об этом новом для Вас виде деятельности? Кто-то из Ваших знакомых уже проверил этот путь?
- Как Вам удалось собрать средства?
- В целом, Вы считаете свой шаг рискованным или нет? Почему? Какие были повседневные риски? Какие были «за» и «против»?

***Интервьюер!** Цель вопросов 1-3 выяснить готовность к рискам.*

6. Расскажите, пожалуйста, о какой-нибудь поездке, о первой или о той, что больше запомнилась?

***Интервьюер!** Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы:*

- Что закупали, как организовывали сбыт, как вели себя поставщики, покупатели, партнеры?
- С какими проблемами Вы столкнулись? Что было неприятно?
- Какие полезные навыки приобрели?
- Кто поддерживал Вас, кто Вам мешал?
- Что получилось в результате (и хорошее, и плохое)?
- Были интересные люди среди Ваших коллег? Расскажите о ком-нибудь из них?

***Интервьюер!** Цель вопроса – выявить сетевые связи*

- Как долго Вы этим занимались?

7. Были ли среди Ваших коллег или родственников такие, кто резко изменил род занятий? Им удалось добиться успеха?

8. Пожалуйста, расскажите о ком-нибудь из своих коллег, кто в 90-е годы остался работать на старом месте. Как Вы считаете, он (или они) добились успеха?

9. Расскажите, пожалуйста, как Вы теперь оцениваете период жизни, когда Вы вот так занимались торговлей?

***Интервьюер!** Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы, цель которых – уяснить наращивания или утраты социального капитала:*

- Например, материально было легче тогда или сейчас?
- Часто ли Вам приходилось действовать жестко, никому не доверять, идти на уловки? Была ли конкуренция?
- В целом Вы скорее удовлетворены или разочарованы ведением торгового бизнеса в начале 90-х?
- Было у Вас ощущение, что круг Вашего общения расширился или, наоборот, сузился?
- Как к Вам относились друзья, коллеги, знакомые (новые и старые)?
- Как бы Вы описали свое отношение к себе в то время?
- Вы считали занятие торговлей постоянным или временным для себя?
- Как Вы оставили торговлю?

**Интервьюер! ВНИМАНИЕ!** Для тех кто не оставил: Почему Вы решили продолжить заниматься торговлей?

#### **Блок 4**

10. Чем Вы занимаетесь теперь?

**Интервьюер!** Не повторяйте то, что респондент уже сказал о себе в начале.

*Если респондент не сказал сам, задайте ему следующие вопросы*

*Одна из задач - уяснить планирует ли будущее, т.е. преодолел ли травму смены образа жизни.*

- Где и кем Вы сейчас работаете?
- Как Вы оцениваете свое материальное положение?

11. Скажите, как вы сегодня видите свое будущее?

12. Вы бы хотели, чтобы жизнь Ваших детей была похожа на Вашу? Если да, то в чем?

#### **Блок 5**

**Интервьюер!** тема блока: сетевые связи в сравнение с социальными.

13. Расскажите, много ли друзей у Вас сейчас? Кто они?

14. Сколько примерно у Вас в записной книжке телефонов, которыми Вы постоянно пользуетесь (какие-то знаете на память)?

**Интервьюер!** Переход к теме социальных идентификаций

15. Каждый человек в своей жизни кого-то относит к «своим», а кого-то к «несвоим», другим или даже чужим. Кого Вы можете назвать «своими», а кого «несвоими»?

**Интервьюер! ВНИМАНИЕ!** Респондент должен сам выбрать о ком говорить в первую очередь, о «своих» или «несвоих».

Подсказка: Начните говорить о тех, о ком легче (о «своих» или «несвоих»).

**Интервьюер!** Внимательно следите за акцентами изложения: респондент описывает **интернально** (точка отсчета он сам и группа «своих») или же **экстернально** (точка отсчета в «других», в ситуации и пр.) Задавайте дополнительные вопросы по ситуации. Например: часто ли вы общаетесь с такими людьми (если это реальная группа)? По числу людей это большая группа или маленькая? Чем занимаются люди как члены этой группы, как они проявляют себя? И т.д. то же по «несвоим».

16. Опишите, пожалуйста, группу (повторить что было сказано, т.е. такую-то), (которую Вы назвали своей). Почему они «свои»?

**Интервьюер! ВНИМАНИЕ!** Респондент должен сам выбрать стратегию изложения.

Вы должны зафиксировать какие **свойства** приписываются **группе**, какие **эмоции** испытывают при общении, как **ведут себя** во взаимодействии с этой («своей» или «несвоей») группой.

17. Почему Вы (таких-то) назвали «несвоими»? Опишите их, пожалуйста.

**Интервьюер! ВНИМАНИЕ!** Респондент должен сам выбрать стратегию изложения.

Вы должны зафиксировать какие **свойства** они приписывают **группе**, какие **эмоции** испытывают при общении, как **ведут себя** во взаимодействии с группой.

**Время завершения разговора** \_\_\_\_\_

**Спасибо Вам за содержательный и интересный разговор**

**Интервьюер!** Укажите продолжительность беседы, опишите респондента (пол, примерный возраст и пр.), место, где проходила беседа, открытость-закрытость респондента, другие особенности.

## Приложение 2. Характеристики 4 групп челноков

**1. «Крупные предприниматели»** челноки. Для них челночный бизнес стал трамплином для дальнейшей предпринимательской деятельности

	Пол	Возраст	Образование	Срок работы челноком	Товары	Страна товаров	Семейное положение	Место жительства	Место работы до челночества	Место работы после челночества
1	муж.	44	Высшее техническое	2 года	Одежда	Венгрия, Турция	Женат, дети	Москва	офицер	Ген. Дир ООО, фирма по продажи ортопедических изделий
2	муж.	39	Высшее техническое, финансовая академия		Одежда, мебель	Польша	Женат, дети	Москва	Офицер	Собственная фирма по продажи мебели
3	жен.	44	Высшее техническое	5 лет	Автозапчасти, автокосметика	Польша	Незамужем(в разводе), дети	Москва (ранее Воронеж)	Предприятие, начальник технического бюро, руководитель кружка в ДК	Начальник отдела в коммерческой фирме
4	муж.	44	Среднее специальное	3 года	Одежда	Турция	Женат, дети	Москва	Водитель служебного автотранспорта (работал в КГБ)	Совладелец нескольких вещевых рынков в Московской области

**2. «Средние предприниматели» - те, кто из нелегальных челноков стали мелкими предпринимателями, открыв свои торговые точки**

	Пол	Возраст	Образование	Срок работы челноком	Товары	Страна товаров	Семейное положение	Место жительства	Место работы до челночества	Место работы после челночества
1.	жен.	59	Высшее техническое	6 лет	Одежда	Польша, Турция, Греция	Не замужем, дети	Москва	НИИ, швейный кооператив	Собственная торговая точка по продаже серебряных украшений
2.	жен.	39	Высшее гуманитарное	5 лет	Одежда	Турция, Китай, Таиланд, Юж. Корея	Замужем, двое детей	Москва	Декретный отпуск	Собственный магазин «Секонд Хенд»
3.	жен.	44	Среднее специальное	8 лет	Одежда	Польша	Замужем, двое детей	Москва	Медсестра в бассейне	Собственный магазин верхней одежды
4.	муж.	55	Высшее экономическое (торговое)	10 лет	Одежда	Турция	Женат, двое детей	Москва	Бармен в Метрополе, администратор в закрытом ночном клубе	Собственный отдел в магазине
5.	муж.	35	Н/о высшее гуманитарное		Одежда		Женат, двое детей	Москва	Студент журфака МГУ	Свой Интернет-магазин
6.	жен.	51	Высшее техническое	10 лет	Одежда	Румыния, Болгария, Турция	Замужем, дочь	Краснодар	Эксперт продовольственных и сопутствующих товаров в Краснодарской торгово-промышленной палате	Магазин детской одежды
7.	жен.	40 лет	Среднее специальное	10 лет	Мебель, оборудование и утварь для ресторанов	Турция	Замужем, дочь	Краснодар	Старшая медсестра в больнице	Собственный магазин мясных продуктов
8.	муж.	44 года	Н/о высшее техническое образование	10 лет	Одежда, машины	Югославия, Китай	Женат,	Нижний Новгород	Грузчик,	Владелец нескольких торговых точек

3. «Временные». Это люди, для которых челночество осталось временной жизненной ситуацией, «проходным этапом»

	Пол	Возраст	Образование	Срок работы челноком	Товары	Страна товаров	Семейное положение	Место жительства	Место работы до челночества	Место работы после челночества
1	жен.	31	Н/о высшее, Стали и сплавов	3 года	Одежда	Турция	Замужем, ребенок	Москва	Учеба в институте стали и сплавов,	Администратор в частной школе, учеба в институте социологии
2	жен.	42	МИРЭА, инженер	6 лет	Пищевые продукты, кожаная одежда	Польша, Турция	Не замужем, детей нет	Москва	МИРЭА, 12 лет, ком. Организация «Внешнеэкономическая ассоциация», продавец	Безработная
3	муж.	43	Строительный институт	2-3 года	Одежда	Турция, Египет	Женат, ребенок	Москва		Служащий банка
4	жен.	44	Московский технологический институт, экономист	4,5 года	Бытовая техника, одежда	Польша, Турция	Замужем, дети, внуки	МО, Тарасовка, Пушкинский район	Ассистент кафедры в Институте	доцентом кафедры: «финансы и налогообложение»
5	жен.	50	Философский факультет	4 года	Женская одежда	Польша	Замужем, ребенок	Москва	Научным Работником, старш.научн.сотр. в академическом институте	пенсионный фонд негосударственный. Высоквалифицированный специалист
6	жен.	48	Пед. институт им. Крупской, преподаватель физики	4 года	Одежда	Польша	Замужем, дети	МО, Балашиха	Учитель в средней школе	Учитель в средней школе
7	жен.	55	Высшее педагогическое, химик-биолог	5 лет		Турция	Замужем, дети	Москва	Учитель в средней школе	Учитель в средней школе
8	жен.	45	Высшее экономическое	2 года	Одежда	Турция, Китай, Швеция, Сингапур	Замужем, дети	Москва	Совет по туризму, агентство труда и занятости Нижегородской области	Коммерческая фирма
9	жен.	35 лет	Ср.специальное		Одежда	Китай		Хабаровск	Секретарь	Секретарь
10	жен.	44 года	Высшее гуманитарное		Одежда	Италия, Китай	Замужем, дети	Хабаровск	Учитель начальных классов	Не работает, муж обеспечивает

**4.** «Индивидуальные предприниматели». Те, кто остался «челноком».

	Пол	Возраст	Образование	Срок работы челноком	Товары	Страна товаров	Семейное положение	Место жительства	Место работы до челночества	Место работы после челночества
1	жен.	48	Высшее педагогические	С 94 года	одежда	Польша, Турция	Замужем, дети	Москва	Учитель в средней школе	Челнок
2	жен.		Высшее техническое	С 91 года	одежда	Южная Корея	Замужем, двое детей	Москва	Строительная организация	Челнок
3	жен.	35	Высшее техническое	С 95 года	одежда	Москва	Замужем, ребенок	Нижний Новгород		Челнок
4	жен.	45	Высшее техническое	С 1990 года	одежда	Польша, Турция	Замужем, двое детей	Нижний Новгород	«Красный Сормов» начальником бюро ОКСа	Челнок
5	жен.	43	Высшее техническое	С 1995	одежда	Москва	Разведена, двое детей	Нижний Новгород	НИИ	Челнок
6	жен.	36	Среднее специальное	С 1991 года	одежда	Турция, Китай	Замужем, ребенок	Нижний Новгород	Плановый отдел нефтеперерабатывающего завода	Челнок
7	жен.	43	Высшее гуманитарное	С 1993	одежда	Китай	незамужем	Хабаровск	Библиотекарь в НИИ	Челнок
8	жен.	50		С 1996 года	одежда	Китай	Разведена, дети	Хабаровск	Доярка	Челнок
9	муж.	45	Военное училище		одежда	Китай	Женат, дети	Хабаровск	Военная база, Майор	Челнок
10	жен.	55	Высшее техническое	С 1993	одежда	Турция, Италия, Болгария, Румыния	Замужем, ребенок	Краснодар	НИИ, зав. Лаб.	Челнок
11	жен.	43	Высшее гуманитарное	С 1993	одежда	Польша, Турция	Замужем, ребенок	Краснодар	Библиотекарь	Челнок
12	жен.	57	Среднее специальное	С 1994 г.	одежда	Москва, Турция	Замужем, ребенок	Краснодар	Гос.учреждение	Челнок