

А. Ю. Чепуренко

## Гибкость организационной структуры и типология неформального малого предпринимательства в России

По данным лонгитюдного исследования (2013–2015 гг.)



**ЧЕПУРЕНКО**

**Александр Юльевич** —

доктор экономических наук, профессор Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики».

Адрес: Россия, 101990, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 20.

Email: [achepurenko@hse.ru](mailto:achepurenko@hse.ru)

*В статье на основе релевантной отечественной и зарубежной литературы, в русле институционального подхода к определению и анализу причин и практик неформального предпринимательства в современной России и на данных проведенного автором лонгитюдного исследования 13 стартапов и малых предпринимателей (Москва, 2013–2015 гг., 36 интервью) рассматриваются следующие вопросы: (1) есть ли какие-то отличия в характере отношений собственности в тех бизнесах, которые ведутся частично или преимущественно неформально, от описанных в академической литературе классических отношений собственности в предпринимательских фирмах? (2) почему некоторые виды деятельности малого предпринимательства располагают к неформальным практикам? (3) какую роль в решении предпринимателей вести свою деятельность неформально играет взаимодействие с государственными контрольно-надзорными и правоохранительными органами и каковы здесь возможные альтернативы? (4) каковы сравнительные выгоды и риски и (или) ограничения неформальной предпринимательской деятельности? (5) связаны ли между собой — и как — мотивация к предпринимательской деятельности и склонность к неформальным видам активности в бизнесе?*

*Основные выводы статьи заключаются в том, что важной причиной неформальности в микро- и малом бизнесе является диффузная структура отношений собственности, которая представляет собой гибридную (промежуточную) форму между рынком и фирмой. Предложена авторская типология предпринимателей, основанная на различных вариантах сочетания мотивации к ведению предпринимательской деятельности и уровня формализации последней. В результате выделены четыре идеальных типа предпринимателей — «звёзды», «не любящие рутины», «простаки» и «маргиналы». Два последних и являются основными акторами неформальной предпринимательской активности, ведущейся легально зарегистрированными фирмами, и полностью неформального предпринимательства.*

*В статье даются некоторые практические рекомендации относительно возможностей сокращения неформальных предпринимательских практик, основанные в том числе на понимании различия между указанными идеальными типами предпринимателей.*

<sup>1</sup> Проведение проекта стало возможно благодаря грантам Центра фундаментальных исследований НИУ ВШЭ, полученным в 2013–2015 гг.

**Ключевые слова:** малое предпринимательство; неформальная деятельность; типология предпринимателей; Россия; лонгитюдное исследование; качественные методы.

## Введение: определение предмета

Неформальное предпринимательство — это поле деятельности миллионов взрослых трудоспособных россиян. Так, в стране зарегистрировано порядка 5,5 млн малых и средних (МСП), причём подавляющая часть из них (свыше 4 млн) — это микрофирмы и индивидуальные предприятия (ИП), которые, по определению Международной организации труда, просто не в состоянии соблюдать все формальные регуляции, в первую очередь, — в части найма и увольнения сотрудников, а потому автоматически попадают в сферу неформальной экономики. Это значит, что речь идёт в любом случае о миллионах участников экономической деятельности. Но такова видимая часть неформального предпринимательства. Наряду с ней существует и невидимая часть — те бизнесы, которые вообще не попадают в государственную статистику, так как не только наём и увольнение, но и всю свою хозяйственную деятельность ведут, никак её не регистрируя. При этом в 2000–2010-х гг. наблюдается явная тенденция к росту доли населения, занятого в неформальной экономике, в связи с тем что в сфере крупной промышленности происходят оптимизация технологий и интенсификация труда, а потому происходит сокращение числа занятых, которые «исчезают» из государственной статистики занятости, при этом практически не пополняя число безработных [Гимпельсон, Капелюшников, Слонимчик 2014; Воскобойников, Гимпельсон 2015]. Куда они перетекают? Значительная часть из них, судя по всему, — в неформальный бизнес. В том числе большинство — в качестве наёмных работников, но некоторые — в качестве предпринимателей. Всё это приводит к негативным последствиям как экономического, так и социального плана: к сокращению налоговой базы бюджетов разного уровня, возникновению — вместо «хороших» — миллионов плохих рабочих мест, создаваемых без учёта требований трудового законодательства, и анклавов социальной незащищённости.

В связи с этим в последние годы представители российской государственной власти высказывают озабоченность ростом неформального предпринимательства в стране. Отсюда определённые законодательные инициативы Думы или практические действия исполнительной власти по борьбе за «обеление» российской экономики (эксперимент по налогообложению самозанятых, меры по стимулированию безналичного оборота, внедрение цифровых меток, позволяющих отслеживать цепочку прохождения товаров, и т. п.). При этом зачастую, по сути, ставится знак равенства между понятиями «неформальная» и «нелегальная» экономика, а также между занятыми в неформальной экономике, с одной стороны, и самозанятыми и неформальными предпринимателями, с другой.

Правда, позиции отдельных министерств различаются. Если Минфин стремится — по крайней мере, на словах — снизить страховые взносы и налогообложение, чтобы стимулировать предпринимателей легализоваться<sup>2</sup>, то Минтруд и Минюст настаивают на репрессивных подходах<sup>3</sup>. Промежуточную позицию занимает Госдума: приняв закон о налогообложении самозанятых, который вступил в действие с 1 января 2019 г., она, с одной стороны, ликвидировала определённую лауну в налоговом праве; с другой стороны, предложила довольно щадящий режим, который должен быть апробирован в ходе длительного эксперимента в четырёх регионах; и главное — установила 10-летний период, в течение которого этот режим не может быть пересмотрен в сторону ужесточения<sup>4</sup>.

<sup>2</sup> См. <https://www.rbc.ru/economics/17/04/2017/58f4b8789a7947c1418ff1af>

<sup>3</sup> См. [https://www.rbc.ru/rbcfreenews/58ee1d969a7947d262bcf5c8?from=materials\\_on\\_subject](https://www.rbc.ru/rbcfreenews/58ee1d969a7947d262bcf5c8?from=materials_on_subject).

<sup>4</sup> См. <http://duma.gov.ru/news/28794/>

И всё же, несмотря на то что в теоретическом плане комплекс проблем, связанных с неформальной экономикой вообще и неформальным предпринимательством в частности, достаточно хорошо проработан в литературе (см. ниже, раздел о подходах к неформальному предпринимательству), в действиях российского государства проявляется в целом какой-то единый, неизбирательный подход; неформальное предпринимательство стигматизируется в общественном дискурсе, его существование однозначно связывается только с дефектами рыночного механизма и госрегулирования, подспудно довлеет мысль о возможности «полного и окончательного» вытеснения неформального предпринимательства из экономики.

В целом общественный дискурс по поводу природы, границ и причин существования неформального предпринимательства в России свидетельствует о том, что нет ясного понимания этого явления, а его формы зачастую рисуются в духе первой половины 1990-х гг. — с «челноками», толкучками и баранками, бартером и прочими атрибутами приспособления населения к внезапным изменениям в экономике, да и во всей окружающей жизни. Между тем, как представляется, сегодняшнее неформальное предпринимательство не может не отличаться от того, каким оно было в начале и середине 1990-х гг. [Барсукова 2000; 2005], хотя бы потому, что тогда оно в значительной мере было (или казалось самим его участникам) вынужденной реакцией на временные шоковые изменения в экономике; сейчас же оно адаптируется к той структуре рыночных отношений, которая сложилась и более или менее устойчиво воспроизводится. Соответственно мотивы и стратегии акторов неформального предпринимательства могли измениться. Вместе с тем складываются предпосылки для понимания того, что неформальное предпринимательство, во всяком случае, в какой-то части, это не временная аномалия, а нечто «всерьёз и надолго».

Кроме того, в настоящее время возникают дополнительные стимулы для нового изучения данного явления. Так, к 2013 г. стало ясно, что возможности экономического роста в рамках прежней экономической модели в России исчерпаны, а в 2015 г. Россия столкнулась с масштабным падением экономики, за которым начался то и дело прерываемый рецессией период медленного роста: 97,7% к предыдущему году в 2015 г.; 100,3% — в 2016 г.; 101,6% — в 2017 г.; 102,3% — в 2018 г. (см.: [Динамика и структура ВВП в России... 2019: 4]). Совершенно очевидно, что в этих условиях должны были возникнуть какие-то новые стимулы для неформального предпринимательства у новичков и выработаться своего рода антикризисные стратегии у руководителей тех малых бизнесов, которые уже находились на рынке. С целью выяснения этих вопросов автором данной статьи в 2013 г. был запущен пилотный проект, направленный на изучение неформальной предпринимательской активности в России. Некоторые его результаты уже получили освещение в ряде англоязычных публикаций [Cherurenko 2014; 2016; 2018; 2019], но пока не стали предметом изложения в российской академической литературе.

В данной статье ставится задача выяснить, какие причины внешнего и мотивы внутреннего характера побуждают российских предпринимателей к неформальности и какие типы предпринимательского поведения в контексте неформальной активности могут быть выделены.

В частности, мы стремимся понять следующее:

- есть ли какие-то отличия в характере отношений собственности в тех бизнесах, которые ведутся частично или преимущественно неформально, от описанных в академической литературе классических отношений собственности в предпринимательских фирмах?
- почему некоторые виды деятельности МСП располагают к неформальным практикам?
- какую роль в решении предпринимателей вести свою деятельность неформально играет взаимодействие с государственными контрольно-надзорными и правоохранительными органами и каковы здесь возможные альтернативы?

- каковы сравнительные выгоды и риски и (или) ограничения неформальной предпринимательской деятельности в представлении самих акторов?
- связаны ли между собой и как мотивация к предпринимательской деятельности и склонность к неформальным видам активности в бизнесе?

Отвечая на эти вопросы — и в особенности на последний из них, — мы попытаемся построить некую типологию субъектов МСП. Она, в частности, поможет на основе полученных выводов дать некоторые адресные практические рекомендации относительно того, как в политике следовало бы учитывать различные причины и мотивацию предпринимателей к неформальной деятельности, чтобы эта политика была эффективной.

Структура статьи такова: в следующем разделе охарактеризована литература по вопросу; затем представлены методология и эмпирическая база исследования; далее описаны полученные результаты; в завершающем разделе содержатся выводы и некоторые практические рекомендации.

## **Подходы в литературе к неформальному предпринимательству в постсоциалистических обществах**

В литературе присутствуют разные подходы к определению неформальной предпринимательской активности как части неформальной экономики [Барсукова 2012: 36–37]:

- неформальная предпринимательская активность есть деятельность, в которой нет «антисоциального умысла, в отличие от наркобизнеса, воровства или грабежа» [Сото 1995: 30], то есть она «имеет место полностью или частично за пределами государственного регулирования и законодательства, налогообложения, но в рамках нормативного институционального фрейма, который основан на неявном консенсусе общества и граждан о том, что является приемлемым и допустимым» [Welter, Smallbone, Pobol 2015: 294]. Такие виды предпринимательской деятельности включают незарегистрированный наём сотрудников, контрафактное производство, незарегистрированное предпринимательство или предпринимательскую деятельность без уплаты налогов, бутлегерство, нарушение экологического законодательства, «уличное предпринимательство» и т. д. (см. [Webb et al. 2013; Dau, Cuervo-Cazurra 2014]);
- неформальная предпринимательская активность — это всё, что скрыто от глаз государства [Портес 2004]. С этой точки зрения и самозанятый, оказывающий платные услуги ремонта или благоустройства соседям, и старушка, продающая у обочины выращенную в своём домохозяйстве зелень или цветы, и подпольный держатель наркопритона, и торговец «живым товаром» равно относятся к сфере «неформального предпринимательства».

Мы в настоящей статье придерживаемся традиции Э. де Сото, считая такой подход обоснованно дифференцирующим *разные* экономические практики. При втором подходе, на наш взгляд, стираются грани между принципиально различными — по масштабам, мотивации и намерениям вовлечённых лиц, а также по влиянию на общество и экономику — явлениями. Нелегальное предпринимательство, паразитирующее на пороках общества, тесно смыкающееся с коррупцией и криминалитетом [Round, Williams, Rodgers 2008; Tonoyan, Strohmeyer, Habib 2010] и наносящее ущерб как гражданам, так и экономике, есть экономическая активность, с которой следует бороться и которую необходимо вытеснять из общественной жизни [Kosals, Maksimova 2015]. В отличие от него, неформальное предпринимательство чаще всего объясняется неподготовленностью вовлечённых лиц или соответствующих создаваемых ими бизнесов к конкуренции на открытом рынке с более мощными акторами, а в конечном

счёте — низким уровнем человеческого и социального капитала неформальных предпринимателей, не позволяющим им вести бизнес по всем правилам (бухгалтерия, налоговая отчётность, договорная практика) (см. подробнее: [Гимпельсон, Капелюшников 2013]).

Кроме того, довольно часто неформальная деятельность является просто переходной стадией от работы по найму или учёбы к предпринимательству, когда ещё нецелесообразно регистрировать бизнес, так как перспективы его пока весьма туманны. В этом последнем смысле следует говорить о *неформальной предпринимательской активности* (то есть о деятельности, имеющей некоторые черты предпринимательской, но ещё не приведшей к становлению устойчиво воспроизводимого бизнеса), в отличие от *неформального предпринимательства* (как деятельности по управлению и развитию уже сформировавшимся, приносящим регулярный доход, относительно устойчивым бизнесом).

Далее, с неформальным предпринимательством, предполагающим наличие наёмного персонала, тесно смыкается самозанятость. Чаще всего самозанятые не регистрируются, так как не видят в этом необходимости и, держа себя и свою семью собственным трудом без какой бы то ни было поддержки со стороны государства, просто не считают себя ему чем-то обязанными [Стребков, Шевчук 2015].

Наконец, в литературе зачастую можно столкнуться со смешением другого рода, когда неформальную экономику в целом отождествляют с неформальным предпринимательством. Из уст чиновников часто можно слышать утверждения о том, что столько-то миллионов взрослого населения России являются неформальными предпринимателями, а потому его нужно всеми методами и срочно формализовать. На самом деле, хотя неформальный бизнес — это, как правило, бизнес очень некрупный, все же значительная (если не подавляющая) часть ушедших в неформальный сектор — это наёмные работники, чей статус мало чем отличается от статуса наёмных работников в формальной экономике [Гимпельсон, Зудина 2011; Zudina 2013].

Разумеется, в литературе, анализирующей предпринимательство в постсоциалистических обществах, довольно много публикаций, посвящённых выяснению распространённости неформального предпринимательства, его характерных форм и эволюции. Так, отмечается, что роль неформального предпринимательства в большинстве трансформационных экономик довольно высока [Feige 1997; Peng, Shekshnia 2001; Aidis, Praag 2007; Aidis, Estrin, Mickiewicz 2010; Estrin, Mickiewicz 2011; 2012; Kiss, Danis, Cavusgil 2012; Williams, Round, Rodgers 2013].

Сложилось понимание того, что в постсоциалистических обществах формирование неформального предпринимательства проходило как бы в две волны. Первая стремительно поднялась в начале экономических реформ в силу хаотичности происходивших процессов, которые вытолкнули многих в сферу неформальной экономики [Schneider, Enste 2000], когда «стремительные политические изменения привели к разрыву между формальными и неформальными институциональными связями и сформировали новые возможности в неформальной экономике» [Webb et al. 2013: 603]. Кроме того, многие прежние наёмные работники были вынуждены стать самозанятыми или индивидуальными предпринимателями, поскольку их бывшие государственные предприятия обанкротились, и т. п. [Earle, Sakova 2000; Eder, Yakovlev, Garkoglu 2003]. Как бы то ни было, так называемые челноки, уличные предприниматели и другие неотъемлемые элементы экономических процессов в большинстве постсоциалистических стран Европы в России к концу 1990-х гг. почти сошли на нет. Не так обстояло и обстоит дело с неформальным предпринимательством в целом. Оно стало в каком-то смысле менее заметным и укоренилось, найдя себе питательную среду в той социально-экономической модели, которая утвердилась в ходе системной трансформации.

Её важнейшим компонентом является прежде всего огромная роль того непроизводительного и даже деструктивного предпринимательства, о котором писал У. Баумоль [Баумоль 2013]; см. об этом в ряде работ [Kihlgren 2003; Sauka, Welter 2007; Kshetri 2009]. Отмечается, что господство «хищнического предпринимательства» [Feige 1997; Spicer, McDermott, Kogut 2000; Scase 2003] и аффилированных с государством монополий в экономике заставляет самозанятых и владельцев «производительных» поначалу микро- и малых бизнесов уходить в неформальную экономику. Эта вторая волна неформального предпринимательства возникла не вследствие структурных шоков на рынке труда, а в результате доминирования на рынках новых акторов, соперничать с которыми не могут лица с низким человеческим или социальным капиталом. Это новая ипостась вынужденной неформальной предпринимательской активности: «Если оперировать формально, возникают издержки, включая налоги, регистрационные сборы, а также затраты на соответствие политики. Неформальные предприниматели сторонятся их, и в той мере, в какой это не приводит к возникновению альтернативных издержек в связи с (1) избеганием угрозы инфорсменты, (2) взысканием неустоек в случае возникновения спорных ситуаций с партнёрами и (или) (3) потерей доступа к возможностям, предоставляемым формальными институтами, неформальность является экономически рациональным решением» [Webb et al. 2013: 603].

В то же время отмечается, что в тех сферах, где нет сильных институтов рынка, «креативные индивидуальности гораздо более склонны к попыткам сесть на потоки уже созданных доходов путём непроизводительного политического предпринимательства» [Kreft, Sobel 2005: 604]. Последняя разновидность неформальной предпринимательской активности базируется, скорее, на рентоориентированном поведении тех лиц, которых такое предпринимательство притягивает своими возможностями, чем на вынужденной предпринимательской деятельности. Следовательно, существует потребность рассмотреть различные мотивы неформального предпринимательства, а также роль неформальности в повседневной активности малого бизнеса в России и подобных ей переходных обществах [Cherupenko 2014].

В литературе довольно много открытых вопросов, связанных с выделением разных мотивов и степени погружённости в неформальную экономику, а по сути — с типологией неформального предпринимательства (по ресурсам, мотивации, динамике и целям развития и т. п.); со стратегиями, применяемыми для того, чтобы оставаться в «тени»; с анализом причин и роли неформальных практик в деятельности зарегистрированных предпринимательских фирм; с пониманием возможностей и барьеров для выхода из неформальной сферы тех, кто хотел бы это сделать; со степенью устойчивости и видением перспектив (в том числе возможности и механизма передачи бизнеса в новые руки) при выходе инициаторов его создания из активной хозяйственной деятельности и т. п.

## Методология и дизайн проекта

Поскольку цель заключалась в выявлении и описании некоторых типичных ситуаций, а также учитывая то, что тема неформальности весьма сензитивна и построение репрезентативных выборок предпринимателей, вовлечённых в неформальную деятельность, невозможно, был использован качественный дизайн [Berglund 2007; Neergaard 2007; Yin 2014]. Нижеследующее изложение основано на лонгитюдном наблюдении за 13 стартапами, самозанятыми и малыми предпринимателями, осуществлённом автором в три волны в 2013–2015 гг. в Москве. Интервью проводились с респондентами на протяжении указанного периода, в сентябре — октябре, с лагом в один год (см. табл. № 1). Поскольку нас интересовали стратегии респондентов и их самолегитимация, анализ документов относительно соответствующих бизнесов не делался, тем более что ряд из них находились только в стадии создания и таких письменных документов попросту не существовало.

Панель была сформирована методом «снежного кома» через несколько точек входа (использовались личные контакты с теми, кто мог рекомендовать начинающих предпринимателей, саамозанятых, фри-

лансеров и действующих предпринимателей из числа своих знакомых, чтобы обеспечить минимально необходимый на старте проекта уровень личного доверия со стороны респондентов, которым пришлось отвечать в том числе на сензитивные вопросы) и окончательно сконструирована отбором «типичных случаев» (см. [Страусс, Корбин 2001) (характеристику отобранных для наблюдения информантов по разным основаниям см. в табл. 2). Известно, что к неформальной активности прибегают прежде всего на ранних этапах деятельности, когда предприниматели зачастую параллельно все ещё работают по найму или занимаются фрилансом; что она сильно распространена среди микропредприятий; что в ней активны представители некоренных этносов и внутренние мигранты; что в силу необходимости иметь совершенно различный человеческий капитал в зависимости от «интеллектоёмкости» вида деятельности в неформальном предпринимательстве могут принимать участие весьма разные по уровню образования акторы [Alsos, Kolvereid 1998; Delmar, Davidsson 2000; Gartner et al. 2004]. В выборку поэтому вошли информанты, представляющие как уже устоявшийся бизнес, так и фриланс и (или) бизнес на посевном этапе и на этапе старта, как мужчины, так и женщины, в возрасте 24 –60 лет, с уровнем образования от среднего специального до высшего, как коренные москвичи, так и приезжие из других регионов России и СНГ, представляющие разные сферы деятельности (реальный сектор, бизнес-услуги и услуги населению, общественное питание).

Таблица 1

**Состав панели исследования**

| Номер респондента | Имя       | Характеристика   | Количество и вид интервью   |
|-------------------|-----------|--|---|
| 1                 | Николай   | Владелец малого предприятия, строительство и ремонт  | Три интервью офлайн (2013, 2014, 2015)  |
| 2                 | Владимир  | Самозанятый, ремонтные услуги населению  | Два интервью офлайн (2013 и 2014, в 2015 г. от встречи отказался)                       |
| 3                 | Михаил    | Совладелец малого предприятия по установке и ремонту кондиционеров   | Три интервью офлайн (2013, 2014, 2015)  |
| 4                 | Алексей   | Владелец малого предприятия, импорт продовольствия   | Три интервью офлайн (2013, 2014, 2015)  |
| 5                 | Бэлла     | Стартап, кейтеринг   | Два интервью офлайн (2013, 2014); одно интервью онлайн (переезд в другую страну)        |
| 6                 | Рафаэль   | Владелец малого предприятия по строительству   | Три интервью офлайн (2013, 2014, 2015)  |
| 7                 | Никанор   | Наёмный высококвалифицированный специалист, по совместительству — глава группы компаний в сфере информационных технологий (ИТ) | Два интервью офлайн (2013 и 2014; в 2015 г. контакты утеряны)                           |
| 8                 | Григорий  | Стартап, транспортные услуги и логистика   | Два интервью офлайн (2013 и 2014; в 2015 г. контакты утеряны)                           |
| 9                 | Екатерина | Стартап, кейтеринг   | Два интервью офлайн (2013, 2014); одно интервью онлайн (отпуск по беременности и родам) |
| 10                | Ольга     | Владелица двух малых компаний, переводческие и издательские услуги   | Три интервью офлайн (2013, 2014, 2015)  |
| 11                | Дмитрий   | Менеджер, затем стартап в сфере венчурного финансирования  | Два интервью офлайн (2013, 2014); одно интервью онлайн (переезд в другую страну)        |
| 12                | Алексей   | Профессор вуза; по совместительству — бизнес-консультант, тренер и аналитик  | Три интервью офлайн (2013, 2014, 2015)  |
| 13                | Александр | Совладелец малой типографии, семейный бизнес   | Три интервью офлайн (2013, 2014, 2015)  |

Мы основывались на нарративном подходе, сосредоточив внимание на смыслах, которые респонденты стремились приписать последовательности событий вокруг бизнеса и своему опыту, для проникновения в «сложности человеческих жизней» [Josselson 2006: 4]. Интервью были частично структурированными; в первой волне (осень 2013 г.) главным образом задавались вопросы о жизненном и бизнес-опыте, семье, её роли в управлении бизнесом, описании текущего бизнеса, партнёров, структуры собственности, целях, отношении к государственному регулированию. Мы также просили респондентов охарактеризовать команду и её структуру, наличие наёмных работников и формы найма, динамику продаж, будущие планы и стратегии.

Таблица 2

**Структура панели по социально-демографическим факторам, статусу занятости и предпринимательскому опыту (на начало исследования)**

| Социально-демографические характеристики |                      | Статус занятости |                 |                               | Начало предпринимательской деятельности |               |                                  |
|--|----------------------|------------------|-----------------|-------------------------------|---|---------------|----------------------------------|
|  |                      | Самозанятый      | Предприниматель | Стартап (или посевная стадия) | 1990–1999 гг.                           | 2000–2012 гг. | На момент 1-й волны исследования |
| Пол                                      | Мужчина              | 2                | 6               | 2                             | 2                                       | 7             | 3                                |
|  | Женщина              | 1                | 1               | 1                             | 1                                       | —             | —                                |
| Возраст (полных лет)                     | 21–30                | 1                | 1               | 1                             | —                                       | —             | —                                |
|  | 31–45                | —                | 2               | —                             | —                                       | —             | —                                |
|  | 46–60                | 1                | —               | 7                             | —                                       | —             | —                                |
| Образование                              | Неполное среднее     | —                | —               | 1                             | 1                                       | —             | —                                |
|  | Среднее              | —                | 1               | —                             | —                                       | 1             | —                                |
|  | Незаконченное высшее | 1                | —               | —                             | —                                       | —             | 1                                |
|  | Высшее               | —                | 10              | —                             | 3                                       | 7             | —                                |
| Этнический бизнес                        | —                    | —                | 1               | —                             | 1                                       | —             | —                                |

Источник: собственные данные.

Осенью 2014 и 2015 гг., в ходе второй и третьей волн интервью, задавались главным образом вопросы об изменении статуса или бизнеса информантов, а также вопросы, касающиеся факторов изменения бизнес-климата и т. д., оценки перспективы текущего бизнеса и перспектив собственной жизни. В этом контексте задавались также вопросы, касающиеся опыта решения споров и конфликтов с государством и государственными служащими, использования различных форм налогообложения, налоговой оптимизации (и возможного мошенничества), а также о причинах и самовосприятии неформальной деятельности (если информант признавал её наличие в своём бизнесе).

В связи с настоятельной просьбой ряда респондентов видео- или аудиозапись не проводилась, беседы конспектировались по горячим следам. Это позволяло сохранить атмосферу откровенности.

Проект был завершён в 2015 г. после трёх волн, поскольку стало ясно, что панель стремительно тает: три информанта либо отказались от участия, либо просто не были обнаружены по их контактному адресу и телефонам, ещё с тремя интервью оказались возможны только по скайпу ввиду их отъезда из страны или личных обстоятельств.



Интервью конспектировались в ходе беседы, в тот же день расшифровывались и направлялись респондентам для прочтения и внесения уточнений, если им казалось, что их рассказ записан неточно или неверно. Таким образом, мы хотя бы частично стремились избежать опасности «цензурирования», когда решения, что и насколько подробно записывать, основываются на некоторых заранее сформированных у интервьюера взглядах о «важном» и «неважном» в ответах респондентов. Следующим уровнем анализа были чтение и интерпретация расшифровок. При этом мы искали как аналогичные факты и их интерпретации в разных интервью, которые можно как-то сгруппировать, так и различия в оценке схожих ситуаций и описании и самолегитимации определённых практик.

## Основные результаты

### *Недоопределённость отношений собственности как условие неформальной предпринимательской деятельности*

Вот как описал отношения между совладельцами респондент № 3, занимающийся микробизнесом в сфере торговли материалами для ремонта, а также установкой и обслуживанием кондиционеров (2013 г.):

*Нас — два совладельца, 50 : 50, вместе работаем с 1998–1999 гг. и, разумеется, вполне доверяем друг другу. Получаем в течение года небольшую зарплату. А в конце года в зависимости от объёма выручки решаем, что оставить в обороте, а что взять в качестве дохода. Например, в прошлом году мы деньги, вырученные от продажи одной точки на рынке, не стали вкладывать в бизнес, а поделили и вывели в доход. Если кто-то решит уйти, то заберёт с собой соответствующую часть бизнеса <...>. Всё время — разные ООО. При этом с формальной стороны были разные ситуации, в первом ООО я был учредителем и генеральным директором. В настоящее время мой партнёр оформлен как единоличный владелец и генеральный директор (так легче при случае перерегистрироваться или преобразоваться). Регистрация прав в российском бизнесе не имеет часто ничего общего с реальным распределением прав собственности. За 8000 руб. вас перерегистрируют, за 20 тыс. руб. — переведут все имущество на другое ООО, после чего генеральный директор уже никаких обязательств ни перед кем не несёт. Поэтому в жизни важны реальные взаимоотношения и внутренние договорённости относительно того, как мы работаем и как распоряжаемся заработанным <...> Тому, что нарисовано на бумаге, реальная жизнь соответствует мало (интервью 2013 г.);*

*Вообще, что-то менять есть смысл не чаще одного раза в три года, потому что налоговая может с плановыми проверками приходить не чаще одного раза в три года (интервью 2014 г.).*

При этом реальная структура собственности, даже в малом и микробизнесе, довольно сложна, так как у некоторых респондентов несколько фирм, через которые реализуются разные виды бизнеса:

*По-прежнему два ООО, одно — под упрощенку, другое — под общую систему налогообложения. Как контрагенту удобнее (респондент № 8, 2014 г.);*

*Три компании на общем режиме и одна — на упрощенке, таковы потребности бизнеса (респондент № 7, 2014 г.);*

*Отношения с партнёрами по кухне-студии никак формально не закреплены, по сути, мы работаем на основе взаимного доверия, на честном слове. Если появятся какие-то оцутимые*

*результаты, тогда будем договариваться о финансовых и организационных моментах (респондент № 9, 2015 г.).*

О структуре собственности все, включая и предпринимателей с большим стажем и базовым экономическим образованием, предпочитали говорить в самых общих словах. При этом под структурой собственности понимают, как правило, распределение долей в складочном капитале, но не распределение прибылей (и убытков). Чаще всего приходилось слышать, что структура собственности определена неформально и реальный доход совладельцев (то есть уровень отдачи от бизнеса) зависит, скорее, от их персонального вклада в успех бизнеса, нежели от доли в складочном капитале.

Отражению в организационно-правовой оболочке бизнеса реальных властно-распорядительных полномочий и прав на собственность и доход от бизнеса со стороны всех стейкхолдеров уделяется явно меньше внимания, чем анализу возможных фискальных и т. п. преимуществ гибкости в этих вопросах; например — невозможности проведения налоговых проверок ранее, чем через три года после регистрации юридического лица.

Распределение прав собственности внутри фирмы зачастую не осознаётся как *значимая* задача, поскольку (а) бизнес невозможно отделить от системы персонализированных отношений между стейкхолдерами, (б) бизнес часто имеет такой характер, что его нельзя продать, передать, переуступить в случае возникновения конфликта между стейкхолдерами или утраты ими интереса к бизнесу.

### ***Почему сфера личных услуг и строительства становятся средоточием неформального предпринимательства?***

Вот как описывают ситуацию в сфере личных услуг и строительства респонденты:

*Вот почему я не участвую в тендерах? Мне говорят: «Ты что, вот же смета, там на 200 млн!» А я смотрю и вижу — все статьи по видам работ занижены, так ведь ещё из этих 200 млн 10% надо «отдать». Говорю: нет, это стоит не меньше 280 млн, и ваш откат — сверх того. Они: «Старик, ты не понимаешь: это — 200 млн!» Фактически мне что предлагают? Согласиться, взять аванс, из него откатить 80% организатору-заказчику, а потом исчезнуть. Когда я отказываюсь, мне говорят: «Да брось! Ты что — не воруеть? Воруеть всё равно... Ты ведь налоги не все платишь». Конечно, я плачу не все налоги, потому что, если бы все платил, пошёл бы по миру. Я минимизирую издержки. Я выстраиваю логистику. Но я не понимаю, что такое «откати» — за что? Не могу я так <...> Уже год занимаю деньги, чтобы платить зарплату сотрудникам, сейчас должен уже 45 тыс. дол. <...>. Откуда возникли долги? В прошлом году собирались стать дилерами более крупной фирмы — ну вот, и стали... Продукция у них неплохая, но по той цене, которую они могут выставить, не продаваемая сейчас. Они прогорели, открыли другое юридическое лицо и перевели на него активы, и нас оставили с неоплаченными счетами на 2,6 млн руб. Есть ещё долги на 20 млн — от гораздо более крупной фирмы, которая сейчас банкротится. Там всё закрыто договорами, они подписали приёмочные акты... Вот они нам из большой симпатии отписали ещё не проданные квартиры на эту сумму. Почему из большой симпатии? Потому что отписали в доме, где хотя бы один-два этажа уже выведены. Значит, кто-то достроит. А могли бы отписать квартиры «в котловане». А что такое 20 млн? Это наша чистая прибыль за несколько лет! (респондент № 6, 2015 г.).*

Примерно то же самое говорит другой респондент о действующих в сфере отношений с государственными заказчиками механизмах:

*С тендерами — там ведь какая история... Вот приведу пример: один тендер был на обслуживание 130 кондиционеров за 130 тыс. руб. в год. Мы в такие игры не играем. Потому что с одним кондиционером нужно минимум три часа поработать, когда за ним ухаживаешь, и 130 тыс. покроют зарплату работника в лучшем случае на пару месяцев. По-хорошему, минимальная цена должна была бы быть на такой объём тысяч 300! Но не сомневаюсь, что в конечном счёте кто-то в этом тендере поучаствовал и выиграл его. Правда, никакого обслуживания оптом не было, но руководитель организации-заказчика что-то поимел. Да ещё сотрудникам не выплатили премии, потому что значительная часть денег пошла на оплату расходов по кондиционерам (респондент № 3, 2014 г.).*

Даже если подрядчик не нарушает своих обязательств грубым и циничным образом, всё равно возникают сложности, обусловленные во многом самой процедурой госзаказа:

*Когда работаешь с государственными структурами, там ведь как... Авансирования никакого нет. Значит, ты свои должен вложить в материалы и хоть какую-то начальную зарплату работникам. Потом получаешь, конечно, промежуточный платёж, но его с трудом хватает, чтобы возместить свои расходы по предыдущему этапу, да и на новый этап надо закупать материалы. В итоге своих денег ждёшь целый год, и только 28–29 декабря они тебе поступают (респондент № 1, 2015 г.).*

Следовательно, приходится либо задерживать выплату заработной платы работникам и оплату поставщикам материалов, либо идти на нарушения технологии с целью сэкономить. А возможность уклонения крупных подрядчиков от выполнения обязательств в рамках контрактов, особенно в условиях разворачивающегося кризиса, вынуждает выстраивать с их представителями доверительные отношения как форму страхования от соответствующих коммерческих рисков. Из интервью с тем же респондентом:

*Представители заказчика — это да: Вы ведь понимаете, что даже попасть на тендер случайным компаниям практически невозможно. Ну а если выиграл — возникают обязательства перед ними (респондент № 1, 2015 г.).*

По-видимому, там, где, как в Москве, огромную часть рынка в строительстве заняли крупные государственные и частные компании, микро- и малый бизнесы в значительной степени зависят от заказов с их стороны, особенно если занимаются специализированными видами деятельности в строительстве или оказанием услуг в сфере технического обслуживания и эксплуатации крупных имущественных комплексов. В этих видах деятельности у владельцев микро- и малого бизнеса выбора, по существу, нет. Либо становиться субконтрактором крупных компаний, беря на себя все соответствующие риски и пытаясь частично их снять за счёт неформальных практик, либо уходить полностью в неформальную сферу.

Причиной неформальности в таких ситуациях выступает неравенство переговорной силы — с заказчиками или крупными контракторами, у которых такие фирмы выступают в качестве субконтракторов. Именно это неравенство становится причиной регулярных задержек выплат, недоплат или попыток продавливания несправедливых цен. В результате респонденты попадают в «зависимость от колеи» — вынуждены нанимать часть персонала на неформальной основе и вести часть операций помимо кассы, чтобы иметь средства для воздействия на лиц, принимающих решения.

Альтернативой в области строительства и ремонта становится выбор в пользу полностью неформального бизнеса, ориентированного на потребности домохозяйств. Таким опытом обладали респонденты № 1 и 2. У первого из них до 2009 г. бизнес оформлен не был, затем зарегистрировался как ИП:

*Разумеется, все работники работают только на основе устных соглашений. Я сразу же, как получаем заказ, осмечиваю объект. Затем делаю предварительный расчёт заработной платы работников. Аванса не даю, первую выплату делаю дней через 5–7 после начала работы — надо проверить, все ли в порядке. Дальше — регулярно небольшими частями выплачиваю, себе оставляю процентов 10% (респондент № 1, 2013 г.).*

Правда, после нескольких лет такой работы респондент решил всё же диверсифицировать свою деятельность и заняться как строительством, так и ремонтом и эксплуатацией зданий, а для этого вышел из тени:

*Мы в первый год сдали нулевой баланс. Затем каждый год помаленьку прибавляли налогов. Но мы, допустим, платим 130 тыс., а должны были бы при наших объёмах — гораздо больше. Но тогда я не смогу платить конкурентоспособную зарплату работникам и сам останусь без моего интереса! (респондент № 1, 2013 г.).*

Как обходились проблемы с неучтёнными оборотами до этого, он объясняет следующим образом:

*Я связывался с однодневками, они под 6% мне обналичивали. Я свою головную боль по ведению учёта и отчётности, выплате разных налогов и сборов ценю выше, чем эти 6% (респондент № 1, 2013 г.).*

Что же касается респондента № 2, то он с самого начала сознательно работает сугубо неформально, объясняя это так:

*Я же вижу, что происходит с легально действующими фирмами в строительстве и ремонте — как их прессируют конкуренты и государственные органы. И зачем мне в это лезть? (респондент № 2, 2013 г.).*

Такой бизнес, по его словам, хорош тем, что «нет потребности во внешнем финансировании — а значит, нет необходимости искать кредиты и для этого “обеляться”. Получил аванс — купил какие-то материалы; сделал работу — получил расчёт. Всё максимально просто». Расти он не собирается:

*В нынешних условиях это невыгодно и даже опасно. Ведь придётся «обеляться», регистрироваться. А одна лицензия стоит около 500 тыс. руб. в год. Плюс тогда начнутся проверки, надо вести отчётность, платить налоги. По прикидкам, процентов 35% дохода и до 80% заработка так можно потерять (респондент № 2, 2013 г.).*

Год спустя он добавил следующее соображение:

*Никаких контактов ни с какими инспекциями и прочими госорганами нет. Иногда случается, соседи нажалуются — приходит участковый, но у него нет никаких полномочий, кроме как предупредить о соблюдении тишины и проверить паспорт. А он у меня в порядке. А что ещё можно у меня проверить? (респондент № 2, 2014 г.).*

**Контрольно-надзорная деятельность государственных органов:  
легче уйти в тень, чем нести издержки легализации**

Причиной неформальных практик может становиться деятельность государственных контрольных и фискальных органов. Причём это затрагивает всех независимо от сферы деятельности и размера бизнеса. Вот описание одного из типичных случаев:

*Да, наехали тут менты. Мы фирму и закрыли. Открыли новую, переехали в другой офис — комната метров на 10 квадратных поменьше, в том же помещении. Дешевле будет. Наехали, потому что какие-то наши контрагенты поставляли нам товар через фирму-однодневку. Ну, они и к нам пришли: «Обналичивали?» — спрашивают. Мы ответили: «Нет». И хорошо, что они сказали, что передадут на нас дело в налоговую, — мы быстренько закрылись. Я сказал своему партнёру: «Только взятку не давай!» Если что, у нас есть одна адвокат знакомая, за небольшие деньги решает вопросы в любой налоговой Москвы. Вот приходит — и на раз (Щёлкает пальцами.), как будто камешек бросили, круги по воде пошли было и затихли. Ну, а если бы не удалось — ну, что же... Банкротим фирму, что сделать легко. И пусть попытаются хоть что-то взыскать... (респондент № 3, 2015 г.).*

У респондентки, возглавляющей небольшое издательство, были некоторые проблемы с МЧС:

*Года два назад... нас пожарные изрядно потрепали. Только-только пришла довольно крупная сумма на банковский счёт от фонда поддержки книгоиздания (это государственный грант) — через один-два дня явился пожарник и объявил, что, находясь на первом этаже жилого здания, мы представляем пожарную опасность и нарушаем много чего. Платежи — как официальные, так и неофициальные — тогда составили значительную сумму (респондент № 10, 2013 г.).*

Один из респондентов сделал следующее обобщение:

*Сегодня лозунг «Заплати налоги и спи спокойно» можно понимать только в смысле «отдай всё — и уходи». Предприниматель понимает, что, только нарушая закон, он действует, не преступая законы нравственности (респондент № 6, 2015 г.).*

Самый драматичный кейс связан с одним из респондентов, в прошлом — официальным владельцем средней по обороту компании — импортёра продуктов питания. Вот как он описал ситуацию в ходе первого интервью в 2013 г.:

*Поскольку специфика деятельности такова, что постоянно идут фуры с импортной продукцией, необходимо растаможивание. Но фирма находится в Москве, а таможня — в Петербурге. А работать приходится с теми таможенными брокерами, которых указывают «около-таможенные» круги. В своё время они «подсунули» какую-то свою фирму, через которую и работали. Вдруг в 2010 г. выяснилось, что эта фирма попала на контрабанде (тогда ещё уголовной статье), затем на неуплате налогов. Их стали раскручивать — они стали валить все на нас. Что они якобы были нашей фирмой-прокладкой, и мы всё это организовали. Началась война с таможней: они не выпускали грузы, из-за чего мы несли убытки, поэтому от нас ушли три крупных клиента, делавших значительную долю оборота, ведь фирма не смогла обеспечить вовремя и весь ассортимент. Затем уже московская налоговая начала наезжать. Арестовали счёт. Но мы до этого успели открыть в другом банке. Так что какую-то часть оборота смогли спасти. Потом было небольшое затишье, на нас выходили представители, назовём их так, силовых органов и «предлагали» заплатить 300 тыс. дол.; правда, гарантии прекращения дела не давали. После отказа заявили, что пожалеет. Затем начался арбитражный суд с налоговой инспекцией, затем для усиления давления — уголовный. Причём уголовное дело возбуждено Следственным комитетом в 2012 г. безо всякого представления налоговой инспекции. При этом данные налоговиков и ментов расходились: одни насчитали 34 млн неуплаты, другие — 13 млн. Что за то же время — за три прошедших года — фирма выплатила, помимо уплаченных в Москве, свыше 200 млн руб. НДС в госбюджет через таможенню в Санкт-Петербурге, вообще не приняли во внимание! Как и представленную фирмой*

*независимую экономическую экспертизу — ни следователь, ни судья. По формальным признакам уголовное дело (ст. УК 199, п. 1) должно быть прекращено по истечении срока давности. Но следователь, опираясь на мнение налоговой инспекции (кто ей дал право трактовать закон?) и вопреки здравой логике, постановил, что НДС, уплаченный на таможне, не входит в общую сумму налогов, уплаченных в госбюджет (?!), и пришел п. 2 ст. 199 — «неуплата налогов в особо крупном размере». Суд проштамповал этот бред (респондент № 4, 2013 г.).*

В итоге после 2,5 лет борьбы с налоговой службой и Следственным комитетом летом 2013 г. пришлось уплатить 250 тыс. руб. штрафа (и ещё *N* тыс. дол. — сумму респондент не назвал — было передано через адвоката судье, поскольку в противном случае светили два года тюремного заключения). Теперь респондент имеет судимость. Несмотря на то что фирма была переоформлена на жену, доступа к банковским кредитам у неё теперь нет, тогда как раньше получали кредиты от Сбербанка без проблем. Новые кредитные карты респонденту не выдают. Кроме этого, несколько лет жизни под таким прессом не прошли бесследно: сначала — гипертонический криз, а в результате — ишемическая болезнь сердца 2-й степени и прочие сопутствующие заболевания. И общий вывод респондента:

*Ждать объективного отношения со стороны власти не стоит. Захотят — прицепятся к чему угодно и задавят. Бизнес в России — враг для существующего режима. И источник его обогащения (респондент № 4, 2013 г.).*

В данном случае неплохо развивавшийся на протяжении более 10 лет вполне легальный средний бизнес был почти разрушен в результате целенаправленного «наезда» со стороны государственных органов, по-видимому, в наказание за недогадливость или прямое нежелание владельца фирмы выплатить группе неустановленных лиц значительную по размеру взятку. В итоге респонденту и его жене, формальной новой владелице фирмы, приходится вести борьбу за выживание в сегменте семейного микропредпринимательства.

Правда, упоминались и иные практики — от невмешательства властей в бизнес до конструктивного партнёрства с ним. Так, совладелец небольшой типографии вообще не сталкивался с проверками:

*Проверок у нас как не бывало, так и нет. Иногда, когда по бизнес-центру ходят проверяющие (вот тут недавно ОМОН к соседям заходил), ждём... Но они к нам не заходят почему-то (респондент № 13, 2015 г.).*

А по словам другого респондента, иногда государственные органы даже выступают как партнёры или заказчики:

*Скорее, были чиновники, которые хотели что-то предложить, а не забрать. Например, с властями города общался по одному проблемному случаю. Тут наши интересы совпали: мне надо было вытащить один бизнес из банкротства, а городу — спасти одну важную для его функционирования инфраструктурную систему. Помогли мои контакты с некоторыми европейскими структурами, удалось реструктурировать кредит, взятый в своё время в Европе. А дальше нужно было грамотно разменять долги, но тут я уже помогать не стану... (респондент № 12, 2015 г.).*

### **Кто и почему занимается неформальной предпринимательской деятельностью?**

Мотивация ведения и стратегии бизнеса, как известно, различаются [Shane, Locke, Collins 2003]. Ряд респондентов стремятся к предпринимательской деятельности, чтобы стать независимыми или самореализоваться либо даже продемонстрировать величие страны:

*По опыту членов семьи знаю, что свой бизнес — это отсутствие праздников, выходных, отпусков. Но зато — и независимость (респондент № 5, 2013 г.);*

*Всегда стремился быстро заработать, чтобы появились средства на реализацию проектов, которые кажутся интересными, — «космических желаний». И всегда хотел чем-то сам управлять, чтобы иметь возможность видеть результаты собственных усилий (респондент № 8, 2013 г.);*

*Такой характер: тяжело воспринимаю давление сверху. Часто кажется, что я умнее тех, кто мной руководит и мне приказывает. В общем, бунтарский характер (респондент № 9, 2013 г.);*

*Я придумываю схему, а затем перехожу в состояние рантье, который пишет книжку по макросоциологии. И гляжу, куда ещё брести бизнесу дальше. Классический дауншифтинг под видом бизнеса (респондент № 12, 2013 г.);*

*Бизнесом заставляет заниматься комплекс неполноценности, потому что любой застой — физический, интеллектуальный — для меня смерть. И пока склероз не победил, буду бороться (респондент № 6, 2014 г.);*

*Сейчас, скорее, независимость и стремление внести вклад в решение проблем других людей <...> Цель — доказать, что российские умы — лучшие в мире. Хочу вернуть славу стране, а бизнес — только средство (респондент № 7, 2013 г.).*

Другие респонденты, говоря о своём приходе в предпринимательство, подчёркивают влияние внешних обстоятельств:

*Рушилась плановая экономика, плохо пошли дела у НПО, где работал, тогда и возникла идея уйти на вольные хлеба. А после уже такая жизнь затянула (респондент № 3, 2013 г.);*

*Появилась необходимость и почти одновременно возникла возможность: был уволен с предыдущей работы и случайно нашёл в Интернете объявление о продаже почти нового полиграфического оборудования. Посоветовался с семьёй и родственниками — и решили попробовать организовать своё дело <...> Мы тут вкалываем так же, на работе — каждый день. Зарплату сами себе начисляем, в этом вся разница (С наёмным трудом. — А. Ч.) (респондент № 13, 2013 г.).*

Бывают и случаи смешанной или меняющейся со временем мотивации, когда люди вовлекаются в предпринимательскую деятельность под влиянием каких-то обстоятельств, а затем по мере развития бизнеса превращаются в типичных «добровольных» предпринимателей:

*Казалось, что можно, уйдя в частный бизнес, обеспечить будущее — своё и своей семьи <...> Меня всегда раздражала чиновничья работа, связанная с необходимостью принимать посетителей, вести с ними какие-то разговоры. Ещё я никогда не умел общаться с бюрократами. Думал, что бизнес позволит избежать и одного, и другого (респондент № 4, 2013 г.).*

По мере развития собственного бизнеса, когда появились устойчивые доходы, респондент № 4 вошёл во вкус, пытался реализовать ряд проектов в области производства, логистики, а не только импорта продовольствия, как он рассказал уже в интервью 2014–2015 гг.

Мотивы могут быть и такими:

*Мало кто сознательно выбирает род занятий. Жизнь сама «выносит» на какие-то возможности. После середины 1990-х гг. регулярно ходить куда-то на работу и получать зарплату уже не смогла бы... Произошёл какой-то перелом, хотя раньше, не задумываясь, вернулась бы на наёмную работу <...> Когда уходила из прежней команды агентства “PostFactum”, важна была автономия <...> Сейчас, когда создавала переводческую фирму, мотивы уже были другими: надо создать подушку безопасности, какой-то бизнес, который может приносить доходы и тогда, когда по возрасту и состоянию здоровья уже не сможешь заниматься фрилансом (респондент № 10, 2013 г.).*

Либо же предпринимательские интенции есть, и они связаны с реализацией определённых идей и навыков, но пока не хватает ресурсов или нет благоприятной возможности, и респондент вынужден заниматься другим бизнесом в надежде, что в перспективе удастся самореализоваться. Таков случай с респондентом № 11, который стремится стать бизнес-ангелом и инвестиционным брокером:

*Вообще, всегда занимаюсь не тем бизнесом, которым хочу, а тем, которым могу. Хотя хотелось бы заняться таким бизнесом, который можно рассматривать как чистое искусство или как продолжение занятий наукой. Но в таком бизнесе и риски существенно выше, а потому требуется гораздо более серьёзная подушка безопасности. У меня такой пока нет... Согласно пирамиде потребностей Маслоу я ещё на втором уровне (респондент № 11, 2013 г.).*

В принципе, респондент готов и знает, как заняться инвестированием в робототехнику, но это в России очень рискованно, этим можно заниматься только как чистым творчеством, когда все остальные потребности уже давно удовлетворены:

*Инвестициями в безумные проекты могут заниматься либо государство, либо институциональные инвесторы, так как это лотерея, риски безумные. Но вот это было бы самореализацией, своеобразным продолжением научной карьеры. Однако в науку в 40 лет возвращаться поздно <...> Думаю, что способен на что-то большее. Вообще, пока у меня в бизнесе идёт только тренировочный этап, хотя он сильно затянулся (респондент № 11, 2013 г.).*

Мотивация ведения бизнеса определённым образом связана с тем, используются ли неформальные практики, однако связь эта вовсе не однозначная. Так, ведущий свой бизнес сугубо в «тени» респондент № 2 сказал, что его основной мотив — независимость, то есть он является добровольным предпринимателем:

*Главное, что сам себе начальник, стабильный и предсказуемый доход, ну, конечно, и уважение со стороны клиентов тоже важно. Работа тяжёлая, но эти плюсы всё перекрывают (респондент № 2, 2014 г.).*

В то же время те, кто стремится к самореализации и рассчитывает на продажу бизнеса, не склонны использовать неформальные отношения в своих бизнес-практиках. Например, интервью содержат прямое указание на связь прозрачности и мотивации к выращиванию бизнеса:

*В силу изменения профиля деятельности пришлось интенсивно «обеляться». Когда целью является не операционная прибыль, а цена компании, надо быть прозрачным. Меняется мотивация! (респондент № 11, 2014 г.).*



Иначе говоря, здесь присутствуют вполне рациональные связи: если стремиться вырастить компанию, чтобы её продать, нужно быть прозрачным; если же целью является поддержание стабильного дохода семьи, то предприниматели более свободны в выборе в пользу формального — неформального ведения бизнеса. Здесь свою роль могут сыграть моральные установки предпринимателя (как отметил респондент № 6 в 2015 г., «бизнес для меня — высоконравственная вещь с самого начала 90-х гг.; это сфера, где легко преступить законы нравственности»), вид деятельности (как уже отмечалось, в некоторых сферах — например, в строительстве — работать «вбелую» почти невозможно) и другие обстоятельства.

Разумеется, это не касается тех — впрочем, не представленных в нашей выборке из-за их трудной досягаемости — предпринимателей, которые идут на сознательные нарушения с целью быстрого накопления первоначального капитала для вложения его в сугубо легально действующие, соблюдающие все нормы виды бизнеса.

### *От каких рисков стремятся предохранить и каким рискам подвергают себя неформальные предприниматели?*

Говоря о рисках, которые побуждают к неформальности, респонденты упоминали возможность конфликтных ситуаций с государственными органами, для чего, по их словам, и формируется резерв неучтённой наличности:

*Неучтёнка — резерв на чёрный день. (И, как выяснилось, когда наступает настоящий чёрный день, её даже не хватает.) Застраховаться от наездов практически невозможно (респондент № 4, 2013 г.).*

Кроме того, неформальные транзакции рассматриваются также как способ быть невидимым для более сильных конкурентов на рынке:

*Мне не хочется делать суперпривлекательную историю, чтобы кто-то отобрал бизнес. А так бывает (респондент № 5, 2013 г.).*

К неформальным практикам вынуждает также попадание в зависимость от крупных бизнес-структур при участии малых компаний в закупках:

*В описанных условиях очень сложно не только планировать, но и выплачивать заработную плату рабочим. Отсюда — «оптимизация» налогообложения, наём рабочей силы без оформления договорами (респондент № 6, 2013 г.).*

Неформальная активность рассматривается в таких условиях как недостаток только теми информантами, которые задумываются о том, что когда-то бизнес может стать предметом продажи:

*Если когда-то придётся продавать как бизнес, то нужно будет навести марафет, но об этом пока не думали (респондент № 9, 2013 г.).*

Осознаются ли респондентами ограничения, накладываемые на бизнес в силу высокой доли неформальной активности? Да, о чём свидетельствуют рассуждения респондентов:

*Разумеется, если бы я планировал развиваться и расти, то нужно было бы как-то сокращать вот эти части операций. Но я не предполагаю расти. Зачем? Услуги строительства*

*и ремонта всегда востребованы; 50% клиентов приводит мне «сарафанное радио». Так что репутация моя от прозрачности не зависит... Про пенсию и прочее не думаю пока. Да и какие у нас пенсии? Если удастся что-то отложить, так это и будет кормить на старости лет (респондент № 1, 2013 г.);*

*Всё однозначно: экономия на налогах, взаимодействии с различными контролёрами. Когда занимаешься своим делом в тени, такие проблемы возникают только эпизодически: вот недавно делали ремонт в одной квартире, соседка пожаловалась участковому — пришлось откупать своих таджиков (респондент № 2, 2013 г.).*

Если бы предприниматель вышел из «тени», то возникли бы дополнительные издержки, которые, возможно, сделали бы его деятельность просто нерентабельной.

Молодая предпринимательница понимает:

*Если из бизнеса выйду, то он, скорее всего, пропадёт. Но я пока этого не планирую. А о наследниках ещё думать рано (улыбается) (респондент № 9, 2014 г.).*

Достигшая пенсионного возраста владелица малого бизнеса подтверждает, что продать его будет крайне сложно:

*Потому что в этом бизнесе главное — конкретные люди. И клиенты ориентируются не столько на название фирмы <...> сколько на конкретных специалистов <...> Дети в этот бизнес точно не пойдут, у них свои интересы (респондент № 10, 2014 г.).*

Совладелец малого предприятия по установке и ремонту кондиционеров считает, что вопросы продажи или наследования, в принципе, не применимы к большинству таких бизнесов, как его:

*Наш бизнес ничего не стоит, так как построен на аренде. Поэтому если выходить из бизнеса, то ничего по большому счету не заработаешь <...> Будем тащить, пока не сдохнем... (респондент № 3, 2013 г.).*

В интервью 2014 г. он добавил:

*Бизнес наш — это мы. Если мы уйдём, то и бизнеса не станет <...> Передать по наследству?.. А что там передавать-то? Вот сын работает в крупной международной компании менеджером <...> Зарплата маленькая, а на более высокую позицию <...> не берут — опыт недостаточен. Сказал как-то, что, если так будет продолжаться, он лучше пойдёт механиком в автосервис «гайки крутить» (респондент № 3, 2014 г.).*

Владелец малого предприятия по строительству, мужчина уже в пенсионном возрасте, даже отговаривал бы детей, если бы они задумали пойти по его стопам:

*Давно говорю детям: если сможете — уезжайте отсюда. Не повторяйте ошибок родителей. Но они хотят сначала создать какую-то подушку безопасности, а уж потом... Но так не получится. Никакой подушки надолго всё равно не хватит, надо уезжать и начинать на новом месте. Передать по наследству нечего — бизнеса, как только я из него выйду, скорее всего, не останется (респондент № 6, 2015 г.).*

## Выводы и рекомендации

По итогам проведённого исследования складывается впечатление, что, во-первых, основа неформальности в сфере индивидуального и малого предпринимательства — гибкость, обеспечиваемая неявно, неформально определяемой структурой взаимоотношений стейкхолдеров в рамках бизнеса, которая не требует жёстких юридических рамок фирмы и формального прописывания роли в ней конкретных лиц. Иначе говоря, неформальное предпринимательство не обязательно является деятельностью чётко оформленных, отграниченных друг от хозяйственно-имущественных комплексов; скорее, это некое текучее состояние, когда для реализации разных бизнес-проектов и даже отдельных сравнительно крупных сделок отношения собственности могут гибко переопределяться — без временных и денежных издержек, которые требовались бы для фиксации новой конфигурации взаимных прав и обязательств. Неоднократно респонденты говорили, в частности, о том, что в каких-то проектах одни и те же лица выступают как контрагенты по сделке, а в других — как соучастники; что в каких-то случаях за размещение на одних и тех же площадях с них взимается арендная плата, а в других — нет, поскольку проект рассматривается как совместный. Работники в некоторых обстоятельствах также могут выступать младшими партнёрами или как франчайзеры либо как исполнители определённых работ по договору.

Даже термин «партнёры» владельцы таких бизнесов и стартапов используют для определения двух разных категорий акторов: и партнёрская фирма, с которой осуществляются устойчивые экономические отношения, и физические лица, имеющие право голоса и претендующие на остаточный доход от совместного бизнеса, равно именуются (и в их головах являются) партнёрами. Иначе говоря, для столь малых бизнес-проектов чёткой границы между рынком и фирмой не существует, поэтому важная особенность неформального предпринимательства заключается в том, что в нём словно бы не действует теорема Коуза, так как его организационная структура является каким-то гибридом рынка и фирмы.

Как известно, в институциональной теории существование фирмы объясняется экономией на трансакционных издержках. Координация деятельности внутри фирмы заменяет рыночную координацию тогда, когда трансакционные издержки использования ценового механизма становятся значительными [Коуз 1993]. Однако, если трансакционные издержки (например, издержки по поиску работников или партнёров, по получению информации о цене, по ведению переговоров и т. п.) невелики, как это обычно бывает в микробизнесе, работающем на очень узком локальном рынке и имеющем дело с очень ограниченным кругом работников, партнёров, контрагентов и клиентов, то необходимость оформления бизнеса в виде *фирмы* становится неочевидной (или не всегда очевидной). И чёткое распределение обязанностей и рисков может уступать место гибким, неформальным, «текучим» договорённостям. В этом случае по определению возникают неполные контракты [Уильямсон 1996], причём эту их неполноту неформальным образом организованный бизнес использует как своё преимущество, даже если это не осознаётся самими предпринимателями. Таким образом, есть некие обусловленные форматом институтов обстоятельства, которые делают недоопределённость организационной структуры, а потому и неформальность императивом при определённых масштабах хозяйственной деятельности. Их, очевидно, невозможно победить ни принудительным расширением сферы безналичных платежей, ни иными социальными технологиями по выводу бизнеса в формальную сферу!

Во-вторых, дилемма микро- и малого бизнеса (во всяком случае, на некоторых рынках и в ряде отраслей) заключается в следующем: либо попытки работать в качестве звена в цепочке, которые приводят к попаданию в зависимость от монополистов или госчиновников, администрирующих систему госзаказа и вынуждающих идти на разные уловки, чтобы в этих условиях сохранить бизнес, либо сознательный отказ от работы на открытом рынке, но тогда — и от любых попыток расти или предлагать свои услуги кому-либо, помимо домохозяйств. И в том и в другом случае неравная переговорная сила и масштабы

бизнеса вынуждают предпринимателей выстраивать такие схемы, при которых часть их деятельности и оборотов выводится в неформальную экономику, либо полностью уходить в неё. И тот и другой вариант, по сути, закрывает возможность возвращения к полностью формализованным предпринимательским практикам, так как формируются специфическая «кредитная история» и навыки работы. Следовательно, оставаясь в рамках реалистического сценария, нужно понимать, что на некоторых рынках существование неформального предпринимательства обусловлено монопольно-рендными отношениями. До тех пор, пока это так, никакие фискальные и информационно-технологические методы борьбы с ним не позволят победить причину «болезни».

В-третьих, в силу избыточного регулирования и контроля, которые приводят к неподъёмным для микро- и малого бизнеса издержкам, настоящий выбор многих владельцев малого бизнеса в России, по-видимому, вовсе не в том, формализовать бизнес или нет. Поскольку мелочная, совершенно избыточная деятельность государственных контрольных органов по определению может быть направлена только на тех, кто «виден» власти, те, кто работает «на свету», всё равно сталкиваются с ситуациями, выход из которых сопряжён с необходимостью неформальных выплат, потому что иначе чреват потерей бизнеса как такового. Следовательно, даже желающим работать чисто «простакам» приходится — для регулярных выплат дани чиновникам или на «чёрный день» внеплановой проверки — формировать резерв неучтённых средств, а значит, делать себя потенциально уязвимыми для тех же государственных контрольно-надзорных и силовых структур: ведь неучтённые средства предполагают неотражённую в документах деятельность, а нет ничего тайного, чего нельзя было бы выявить при желании. В этих условиях стремление принципала избавиться от неформального предпринимательства путём закручивания гаек (устроение правил и ужесточение контроля) приводит только к расцвету неформальных видов предпринимательской деятельности. Таким образом, российская ситуация отчётливо демонстрирует, что так называемые парадоксы А. Портеса [Портес 2004] весьма живучи.

Четвёртый вывод заключается в том, что есть некие встроенные в саму бизнес-модель неформального предпринимательства ограничители его живучести. Такие предприниматели, в принципе, не склонны рассматривать успешную продажу или передачу бизнеса по наследству как свою стратегическую цель, а значит, и ведение бизнеса полностью в белой экономике — как залог реализации такой цели в будущем. Они понимают невозможность продажи или передачи своего бизнеса по наследству. Соответственно, по мере естественного выбытия владельцев из бизнеса сам он умрёт естественной смертью. Если параллельно с этим будут формироваться условия для нормального выживания микро- и малого бизнеса в формальной экономике (прозрачное и дружественное законодательство, ограничение рентабельных интересов агентов государства, ограничение монопольной власти крупного бизнеса на определенных рынках и т. д.), то таких предпринимателей-неформалов будет становиться всё меньше.

Наконец, мы приходим к выводу, что под влиянием личных обстоятельств, выбора рынка и отрасли, под воздействием государственной политики складываются совершенно различные стратегии поведения на рынках с точки зрения большей или меньшей неформальности. По итогам рассмотрения различных кейсов и анализа сцепки между мотивацией к ведению бизнеса и уровнем формальности — неформальности складывается типология предпринимателей, представленная в таблице 3.

Таблица 3

**Типология предпринимательства по уровню формализации и мотивации предпринимательской деятельности**

| Уровень формализации предпринимательской деятельности | Мотивация          |              |             |
|---|--------------------|--------------|-------------|
|   |                    | Добровольная | Вынужденная |
| Полностью формализована<br>Полностью неформальна      | «Звёзды»           | «Простаки»   |             |
|   | «Не любящие рутин» | «Маргиналы»  |             |

Типология, показанная в таблице 3, основывается на том факте, что предпринимательство связано с индивидуальной активностью и модель индивидуальной предпринимательской мотивации [Naffziger, Hornsby, Kuratko 1994; Kuratko, Hodgetts 2001] определяется персональными особенностями и обстоятельствами микроуровня.

Разумеется, эта типология — сугубо идеальная. В реальной действительности подавляющее большинство респондентов (да и вообще предпринимателей) следует отнести к пограничным случаям. В выборке тем не менее были представлены и классические «простаки» (№ 4 и 6), и один «маргинал» (№ 2), тогда как респондентов № 7 и 12 можно охарактеризовать как «не любящих рутину» (подробнее см. [Cherupenko 2019]), а № 8 и 11 с определенными оговорками можно отнести к потенциальным «звездам». Кроме того, примечательно, что именно респонденты № 7 и 8 в 2015 г. были уже недоступны для проведения интервью ни по каким каналам связи, а респондент № 11 давал интервью по скайпу, находясь за рубежом, куда, по его словам, эмигрировал под влиянием развернувшегося кризиса. Иначе говоря, именно потенциально «звездные» бизнес-проекты, видимо, сильнее всего пострадали во время развернувшегося кризиса.

Без учёта этих различий исследователи (и государственные органы) могут сильно упрощать реальную картину неформального предпринимательства и предлагать неоптимальные пути воздействия на него.

Реалистическая политика в отношении неформального предпринимательства должна была бы прежде всего отказаться от его рассмотрения как чего-то гомогенного и безусловно «неправильного». Следовало бы создавать возможности для быстрее и сравнительно безболезненного прохождения стартапами этапа неформальной активности — с созданием возможностей использования налогового кредита и других форм поддержки (инфраструктурной, информационно-образовательной). Так можно было бы способствовать тому, чтобы в сегменте малого бизнеса появлялось больше «простаков», для которых неформальное предпринимательство — вынужденный шаг. Кроме того, до возникновения дружественной для МСП фискальной и контрольной среды (в результате моратория на изменения налогового законодательства, а также внедрения риск-ориентированного подхода, что могло бы снизить налоговую нагрузку и остановить проверочную вакханалию) следовало бы прекратить действия по немедленному выводу «маргиналов» в область «белой» экономики. Когда (вернее, если) комфортная для формального ведения бизнеса среда возникнет, естественным образом начнёт сокращаться и сфера бизнеса «маргиналов» — часть из них предпочтёт превратиться в наёмных работников, а часть просто тихо уйдёт на покой. Наконец, разумеется, необходимо всеми мерами бороться против «циников» и присущих им действительно разрушительных для экономики видов нелегального бизнеса, чтобы сокращать размеры ущерба для экономики от деятельности такого «деструктивного», по выражению У. Баумоля, предпринимательства [Баумоль 2013]. Хотя в условиях укоренённой коррупции реалистичность такой борьбы неочевидна.

## Литература

- Барсукова С. Ю. 2000. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта. *Экономическая социология*. 1 (1): 13–24. URL: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204945/ecsoc\\_t1\\_n1.pdf#page=13](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204945/ecsoc_t1_n1.pdf#page=13)
- Барсукова С. Ю. 2005. Структура и институты неформальной экономики. *Социологический журнал*. 3: 118–134.
- Барсукова С. Ю. 2012. Неформальная экономика: понятие, история изучения, исследовательские подходы. *Социологические исследования*. 2: 31–39.

- Баумоль У. 2013. Предпринимательство: производительное, непроизводительное и деструктивное. *Российский журнал менеджмента*. 2: 61–84.
- Динамика и структура ВВП в России. 2019. *Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики*. 48. М.: Аналитический центр при Правительстве РФ. URL: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/21974.pdf>
- Воскобойников И. Б., Гимпельсон В. Е. 2015. Рост производительности труда, структурные сдвиги и неформальная занятость в российской экономике. *Вопросы экономики*. 11: 30–61.
- Гимпельсон В. Е., Зудина А. А. 2011. «Неформалы» в российской экономике: сколько их и кто они? *Вопросы экономики*. 10: 53–76.
- Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И. 2013. Жить в тени или умереть на свету? *Вопросы экономики*. 11: 65–88.
- Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И., Слонимчик Ф. 2014. Между светом и тенью: межсекторная мобильность. В кн.: Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И. (отв. ред.). *В тени регулирования: неформальность на российском рынке труда*. М.: Изд. дом ВШЭ; 66–92.
- Коуз Р. 1993. Фирма, рынок и право. М.: Дело ЛТД (при участии Catallaxy).
- Портес А. 2004. Неформальная экономика и её парадоксы. В кн.: Радаев В. В. (отв. ред.). *Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики*. М.: РОССПЭН; 303–339.
- Селеев С. С., Павлов А. Б. 2016. *Гаражники*. М.: Страна Оз.
- Сото Э. де. 1995. *Иной путь. Невидимая революция в третьем мире*. М.: Catallaxy.
- Страусс А., Корбин Дж. 2001. *Основы качественного исследования: обоснованная теория, процедуры и техники*. М.: Эдиториал УРСС.
- Стребков Д. О., Шевчук А. В. 2015. Трудовые траектории самозанятых профессионалов (фрилансеров). *Мир России: социология, этнология*. 24 (1): 72–100.
- Уильямсон О. И. 1996. *Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция*. СПб.: Лениздат; CEV Press.
- Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. 2010. Institutions, finance and the level of development: The impact on entrepreneurship in transition. *Review of Economics and Institutions*. 1 (1): 1–26.
- Aidis R., Praag M. van. 2007. Illegal Entrepreneurship Experience: Does it Make a Difference for Business Performance and Motivation? *Journal of Business Venturing*. 22 (2): 283–310.
- Alsos G. A., Kolvereid L. 1998. The Business Gestation Process of Novice, Serial and Parallel Business Founders. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 22 (4): 101–114.
- Barsukova S., Ledeneva A. 2018. Are Some Countries More Informal than Others? The Case of Russia. In: Ledeneva A. (ed.). *The Global Encyclopedia of Informality Understanding Social and Cultural Complexity*. 2. London: UCL Press; 487–492.

- Berglund H. 2007. Researching Entrepreneurship as Lived Experience. In: Neergaard H., Uhløi J. P. (eds). *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing; 75–94.
- Chepurenko A. 2014. Informal Entrepreneurship under Transition: Causes and Specific Features, In: Boegenhold D. (ed.). *Soziologie des Wirtschaftlichen*. Wiesbaden: Springer VS; 361–382.
- Chepurenko A. 2016. Informal Entrepreneurship and Informal Entrepreneurial Activity in Russia. In: Sauka A., Schneider F., Williams C. C. (eds). *Entrepreneurship and the Shadow Economy*. Cheltenham: Edward Elgar; 119–150.
- Chepurenko A. 2018. Small Family Business in Russia: Formal or Informal? *International Journal of Sociology and Social Policy*. 38 (9/10): 809–822.
- Chepurenko A. 2019. ‘Non-Routine Entrepreneurs’: Another Path of Realizing Entrepreneurial Intentions. *Administrative Sciences*. 9 (2): 1–15.
- Coduras A., Autio E. 2013. Comparing Subjective and Objective Indicators to Describe the National Entrepreneurial Context: The Global Entrepreneurship Monitor and the Global Competitiveness Index Contributions. *Investigaciones Regionales*. 26: 47–74.
- Dau L. A., Cuervo-Cazurra A. 2014. To Formalize or Not to Formalize: Entrepreneurship and Pro-Market Institutions. *Journal of Business Venturing*. 29 (5): 668–686.
- Delmar F., Davidsson P. 2000. Where do They Come from? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development*. 12 (1): 1–23.
- Earle J., Sakova Z. 2000. Business Start-ups or Disguised Unemployment? Evidence on the Character of Self Employment from Transition Economies. *Labour Economics*. 7 (5): 575–601.
- Eder M., Yakovlev A., Garkoglu A. 2003. Suitcase Trade between Turkey and Russia: Microeconomics and Institutional Structure. *Working Paper*. WP4/2003/07. M.: HSE Publishing House.
- Estrin S., Mickiewicz T. 2011. Entrepreneurship in Transition Economies: The Role of Institutions and Generational Change. In: Minniti M. (ed.). *The Dynamics of Entrepreneurship*, Oxford: Oxford University Press; 181–208.
- Estrin S., Mickiewicz T. 2012. Shadow Economy and Entrepreneurial Entry. *Review of Development Economics*. 16 (4): 559–578.
- Feige E. 1997. Underground Activity and Institutional Change: Productive, Protective and Predatory Behavior in Transition Economies. In: Nelson J., Tilly Ch., Walker L. (eds). *Transforming Post-Communist Political Economies*. Washington, DC: National Academy Press; 21–35.
- Gartner W. B. et al. (eds). 2004. *Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Josselson R. 2006. Narrative Research and the Challenge of Accumulating Knowledge. *Narrative Inquiry*. 16 (1): 3–10.

- Kihlgren A. 2003. Small Business in Russia — Factors that Slowed its Development: An Analysis. *Communist and Post-Communist Studies*. 36 (2): 193–207.
- Kiss A. N., Danis W. M., Cavusgil S. T. 2012. International Entrepreneurship Research in Emerging Economies: A Critical Review and Research Agenda. *Journal of Business Venturing*. 27 (2): 266–290.
- Kosals L., Maksimova A. 2015. Informality, Crime and Corruption in Russia: A Review of Recent Literature. *Theoretical Criminology*. 19 (2): 278–288.
- Kreft S. F., Sobel R. 2005. Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom. *Cato Journal*. 25 (3): 595–616.
- Kshetri N. 2009. Entrepreneurship in Post-Socialist Economies: A Typology and Institutional Contexts for Market Entrepreneurship. *Journal of International Entrepreneurship*. 7 (3): 236–259.
- Kuratko D. F., Hodgetts R. M. 2001. *Entrepreneurship: A Contemporary Approach*. 5th ed. Fort Worth: Harcourt College Publishers.
- Naffziger D. W., Hornsby J. S., Kuratko D. F. 1994. A Proposed Research Model of Entrepreneurial Motivation. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 18 (3): 29–41.
- Neergaard H. 2007. Sampling in Entrepreneurial Settings. In: Neergaard H., Ulhøi J. P. (eds). *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship*. Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing; 253–278.
- Peng M., Shekshnia S. 2001. How Entrepreneurs Create Wealth in Transition Economies. *Academy of Management Executive*. 15 (1): 95–110.
- Round J., Williams C., Rodgers P. 2008. Corruption in the Post-Soviet Workplace: The Experiences of Recent Graduates in Post-Soviet Ukraine. *Work, Employment and Society*. 22 (1): 149–166.
- Sauka A., Welter F. 2007. Productive, Unproductive and Destructive Entrepreneurship in an Advanced Transition Setting: The Example of Latvian Small Enterprises. In: Dowling M., Schmude J. (eds) *Empirical Entrepreneurship in Europe*. Cheltenham: Edward Elgar; 87–111.
- Scase R. 2003. Entrepreneurship and Proprietorship in Transition: Policy Implications for the SME Sector. In: McIntyre R., Dallago B. (eds) *Small and Medium Enterprises in Transitional Economies*. Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan; 64–77.
- Schneider F., Buehn A., Montenegro C. 2010. New Estimates for the Shadow Economies all over the World. *International Economic Journal*. 24 (4): 443–461.
- Schneider F., Enste D. 2000. Shadow Economies: Size, Causes and Consequences. *Journal of Economic Literature*. 38 (1): 77–114.
- Shane S., Locke E. A., Collins Ch. J. 2003. Entrepreneurial Motivation. *Human Resource Management Review*. 13 (2): 257–279.



- Spicer A., McDermott G., Kogut B. 2000. Entrepreneurship and Privatization in Central Europe: the Tenuous Balance between Destruction and Creation. *The Academy of Management Review*. 25 (3): 630–649.
- Szerb L., Trumbull W. N. 2018. Entrepreneurship development in Russia: Is Russia a Normal Country? An Empirical Analysis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*. 33 (1): 902–929.
- Tonoyan V., Strohmeier R., Habib M. 2010. Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*. 34 (5): 803–831.
- Webb J. W. et al. 2013. Research on Entrepreneurship in the Informal Economy: Framing a Research Agenda. *Journal of Business Venturing*. 28 (5): 598–614.
- Welter F., Smallbone D., Pobol A. 2015. Entrepreneurial Activity in the Informal Economy: A missing Piece of the Entrepreneurship Jigsaw Puzzle. *Entrepreneurship and Regional Development*. 27 (5–6): 292–306.
- Williams C. C. 2008. Beyond Necessity-Driven Versus Opportunity-Driven Entrepreneurship: A Study of Informal Entrepreneurs in England, Russia and Ukraine. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*. 9 (3): 157–165.
- Williams C., Round J., Rodgers P. 2013. *The Role of Informal Economies in the Post-Soviet World: the End of Transition?* Oxford: Routledge.
- Zudina A. A. 2013. Do Informal Workers Make An Underclass? An Analysis of Subjective Social Status. *Working Papers. Series: Sociology*. WP BRC 24/SOC/2013. M.: HSE Publishing House.
- Yin R. K. 2014. *Case Study Research: Design and Methods*. Thousand Oaks, CA: Sage.

Alexander Chepurenko

# Flexible Organizational Structure and Typology of the Informal Small Entrepreneurship in Russia

Evidence of a Longitude (2013–2015)

CHEPURENKO,

Alexander — Dr. oec,

Professor, National Research University Higher School of Economics. Address: 20 Myasnitskaya str., Moscow, 101000, Russian Federation.

Email: [achepurenko@hse.ru](mailto:achepurenko@hse.ru)

## Abstract

In this article, based on relevant domestic and foreign literature, the institutional (*i.e.*, “narrower”) approach to the definition of informal entrepreneurship and the informal entrepreneurial activity are substantiated, and an analysis of their causes and practices in the conditions of modern Russia is delivered. Using data from the panel study of start-ups and small entrepreneurs conducted by the author (Moscow, 2013–2015), the paper addresses the following issues: (1) Are there any differences in the nature of ownership relations in those businesses that are partially or primarily informally led,

from the classical property relations in entrepreneurial firms described in academic literature? (2) What are the types of SMEs, and why are those that use informal practices more common? (3) What role does interaction with State control and law enforcement bodies play in decision making of entrepreneurs as to whether to operate informally, and what are the possible alternatives? (4) What are the comparative advantages and risks/constraints of informal entrepreneurship? (5) Is there entrepreneurial motivation and the inclination for informal kinds of activity in the business and, if so, how?

The main evidence of the article consists in the following: an important reason for the informality in micro- and small businesses is a diffuse structure of property relations, which is a hybrid (mixed) form of a market and firm. An own typology of entrepreneurs is invented, based on various combinations of entrepreneurial motivation and levels of formalization of the latter. As a result, four ideal types of entrepreneurs are introduced, namely “stars,” “non-routine entrepreneurs,” “simpletons,” and “marginals.” The two latter are the main actors of the informal entrepreneurial activity of legally registered businesses and totally informal entrepreneurship, respectively.

In conclusion, there are some practical recommendations formulated on opportunities to reduce informal entrepreneurial practices, based, among others, on the understanding of the differences between the aforementioned ideal types of entrepreneurs.

**Keywords:** small entrepreneurship; informal activity; typology of entrepreneurs; Russia; longitudinal survey; qualitative methods.

## Acknowledgements

The research was funded in 2013–2015 by the Center of Fundamental Research of the National Research University Higher School of Economics Moscow.

## Reference

Aidis R., Estrin S., Mickiewicz T. (2010) Institutions, Finance and the Level of Development: The Impact on Entrepreneurship in Transition. *Review of Economics and Institutions*, vol. 1, no 1, pp. 1–26.

- Aidis R., van Praag M. (2007) Illegal Entrepreneurship Experience: Does it Make a Difference for Business Performance and Motivation? *Journal of Business Venturing*, vol. 22, no 2, pp. 283–310.
- Alsos G. A., Kolvereid L. (1998) The Business Gestation Process of Novice, Serial and Parallel Business Founders. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 22, no 4, pp. 101–114.
- Barsukova S. Yu. (2000) Neformalnaya ekonomika: prichiny razvitiya v zerkale mirovogo opyta [Informal Economy: Reasons of Development in the Mirror of the Global Experience]. *Ekonomicheskaya Sotsiologiya = Economic Sociology*, vol. 1, no 1, pp. 12–24. Available at: [https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204945/ecsoc\\_t1\\_n1.pdf](https://ecsoc.hse.ru/data/2011/12/08/1208204945/ecsoc_t1_n1.pdf) (accessed 12 September 2019) (in Russian).
- Barsukova S. Yu. (2012) Neformalnaya ekonomika: ponyatie, istoriya izucheniya, issledovatelskiye podkhody [Informal Economy: Concept, History of Research, Scientific Approaches]. *Sotsiologicheskie issledovaniya = Sociological Studies*, no 2, pp. 31–39 (in Russian).
- Barsukova S. Yu. (2005). Struktura i instituty neformalnoy ekonomiki [Structure and Institutions of the Informal Economy]. *Sotsiologicheskiy zhurnal = Sociological Journal*, no 3, pp. 118–134 (in Russian).
- Barsukova S., Ledeneva A. (2018) Are Some Countries More Informal than Others? The Case of Russia. *The Global Encyclopedia of Informality Understanding Social and Cultural Complexity* (ed. A. Ledeneva), vol. 2, London: UCL Press, pp. 487–492 (in Russian).
- Baumol W. (2013) Predprinimatelstvo: proizvoditelnoe, neproizvoditelnoe i destruktivnoe [Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive]. *Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta = Russian Management Journal*, vol. 11, no 2, pp. 61–84 (in Russian).
- Berglund H. (2007) Researching Entrepreneurship as Lived Experience. *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship* (eds. H. Neergaard, J. P. Ulhøi), Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, pp. 75–94.
- Chepurenko A. (2014) Informal Entrepreneurship under Transition: Causes and Specific Features. *Soziologie des Wirtschaftlichen* (ed. D. Boegenhold), Wiesbaden: Springer VS, pp. 361–382.
- Chepurenko A. (2016) Informal Entrepreneurship and Informal Entrepreneurial Activity in Russia. *Entrepreneurship and the Shadow Economy* (eds. A. Sauka, F. Schneider, C. C. Williams), Cheltenham: Edward Elgar, pp. 119–150.
- Chepurenko A. (2018) Small Family Business in Russia: Formal or Informal? *International Journal of Sociology and Social Policy*, vol. 38, no 9/10, pp. 809–822.
- Chepurenko A. (2019) ‘Non-Routine Entrepreneurs’: Another Path of Realizing Entrepreneurial Intentions. *Administrative Sciences*, vol. 9, no 2, pp. 1–15.
- Coase R. (1993) *Firma, rynok i pravo* [Firm, Market and Law], Moscow: Delo Ltd (under collaboration with Catallaxy) (in Russian).
- Coduras A., Autio E. (2013) Comparing Subjective and Objective Indicators to Describe the National Entrepreneurial Context: The Global Entrepreneurship Monitor and the Global Competitiveness Index Contributions. *Investigaciones Regionales*, no 26, pp. 47–74.

- Dau L. A., Cuervo-Cazurra A. (2014) To Formalize or Not to Formalize: Entrepreneurship and Pro-Market Institutions. *Journal of Business Venturing*, vol. 29, no 5, pp. 668–686.
- Delmar F., Davidsson P. (2000) Where do They Come From? Prevalence and Characteristics of Nascent Entrepreneurs. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 12, no 1, pp. 1–23.
- Dinamika i struktura VVP v Rossii [Trends and Structure of Russia's GDP] (2019). *Bulleteni o tekushikh tendentsiyakh rossiyskoy ekonomiki* [Bulletins on Current Trends in Russian Economy], iss. 48, Moscow: Analytical Center for the Government of the Russian Federation. Available at: <http://ac.gov.ru/en/publications/> (accessed 13 September 2019 ) (in Russian).
- Earle J., Sakova Z. (2000) Business Start-ups or Disguised Unemployment? Evidence on the Character of Self Employment from Transition Economies. *Labour Economics*, vol. 7, no 5, pp. 575–601.
- Eder M., Yakovlev A., Garkoglu A. (2003) *Suitcase Trade between Turkey and Russia: Microeconomics and Institutional Structure. Working Paper*. WP4/2003/07, Moscow: HSE Publishing House.
- Estrin S., Mickiewicz T. (2011) Entrepreneurship in Transition Economies: The Role of Institutions and Generational Change. *The Dynamics of Entrepreneurship* (ed. M. Minniti), Oxford: Oxford University Press, pp. 181–208.
- Estrin S., Mickiewicz T. (2012) Shadow Economy and Entrepreneurial Entry. *Review of Development Economics*, vol. 16, no 4, pp. 559–578.
- Feige E. (1997) Underground Activity and Institutional Change: Productive, Protective and Predatory Behavior in Transition Economies. *Transforming Post-Communist Political Economies* (eds. J. Nelson, Ch. Tilly, L. Walker), Washington, DC: National Academy Press, pp. 21–35.
- Gartner W. B., Shaver K. G., Carter N. M., Reynolds P. D. (eds) (2004) *Handbook of Entrepreneurial Dynamics: The Process of Business Creation*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Gimpelson V. E., Zudina A. A. (2011) «Neformaly» v rossiyskoy ekonomike: skolko ikh i kto oni? [“Informals” in the Russian Economy: How Many and Who are They?]. *Voprosy Ekonomiki*, no 10, pp. 53–76 (in Russian).
- Gimpelson V. E., Kapelyshnikov R. I. (2013) Zhit v teni ili umeret na svetu? [To Live in the Shadow or To Die in the Light?]. *Voprosy Ekonomiki*, no 11, pp. 65–88 (in Russian).
- Gimpelson V. E., Kapelyshnikov R. I., Slonimchik F. (2014) Mezhdru svetom i tenyu: mezhsektornaya mobilnost [Between the Light and the Shadow: The Intersectoral Mobility]. *V teni regulirovaniya: neformalnost na rossiyskom rynke truda* [In the Shadow of Regulations: Informality on the Russian Labor Market] (eds. V. E. Gimpelson, R. I. Kapelyshnikov), Moscow: HSE Publishing House, pp. 66–92 (in Russian).
- Josselson R. (2006) Narrative Research and the Challenge of Accumulating Knowledge. *Narrative Inquiry*, vol. 16, no 1, pp. 3–10.
- Kihlgren A. (2003) Small Business in Russia — Factors that Slowed its Development: An Analysis. *Communist and Post-Communist Studies*, vol. 36, no 2, pp. 193–207.

- Kiss A. N., Danis W. M., Cavusgil S. T. (2012) International Entrepreneurship Research in Emerging Economies: A Critical Review and Research Agenda. *Journal of Business Venturing*, vol. 27, no 2, pp. 266–290.
- Kosals L., Maksimova A. (2015) Informality, Crime and Corruption in Russia: A Review of Recent Literature. *Theoretical Criminology*, vol. 19, no 2, pp. 278–288.
- Kreft S. F., Sobel R. (2005) Public Policy, Entrepreneurship, and Economic Freedom. *Cato Journal*, vol. 25, no 3, pp. 595–616.
- Kshetri N. (2009) Entrepreneurship in Post-Socialist Economies: A Typology and Institutional Contexts for Market Entrepreneurship. *Journal of International Entrepreneurship*, vol. 7, no 3, pp. 236–259.
- Kuratko D. F., Hodgetts R. M. (2001) *Entrepreneurship: A Contemporary Approach*, 5th ed., Fort Worth: Harcourt College Publishers.
- Naffziger D. W., Hornsby J. S., Kuratko D. F. (1994) A Proposed Research Model of Entrepreneurial Motivation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 18, no 3, pp. 29–41.
- Neergaard H. (2007) Sampling in entrepreneurial settings. *Handbook of Qualitative Research Methods in Entrepreneurship* (eds. H. Neergaard, J. P. Ulhøi), Cheltenham, UK: Edward Elgar Publishing, pp. 253–278.
- Peng M., Shekshnia S. (2001) How Entrepreneurs Create Wealth in Transition Economies. *Academy of Management Executive*, vol. 15, no 1, pp. 95–110.
- Portes A. (2004) Neformalnaya ekonomika i ee paradoksy [Informal Economy and Its Paradoxes]. *Zapadnaya ekonomicheskaya sotsiologiya: Khrestomatiya sovremennoy klassikov* [The Western Economic Sociology: Handbook of Contemporary Classics] (ed. V. V. Radaev), Moscow: ROSSPEN, pp. 303–339 (in Russian).
- Round J., Williams C., Rodgers P. (2008) Corruption in the Post-Soviet Workplace: The Experiences of Recent Graduates in Post-Soviet Ukraine. *Work, Employment and Society*, vol. 22, no 1, pp. 149–166.
- Sauka A., Welter F. (2007) *Productive, Unproductive and Destructive Entrepreneurship in an Advanced Transition Setting: The Example of Latvian Small Enterprises*. *Empirical Entrepreneurship in Europe* (eds. M. Dowling, J. Schmude), Cheltenham: Edward Elgar, pp. 87–111.
- Scase R. (2003) Entrepreneurship and Proprietorship in Transition: Policy Implications for the SME Sector. *Small and Medium Enterprises in Transitional Economies* (eds. R. McIntyre, B. Dallago), Basingstoke, UK: Palgrave Macmillan, pp. 64–77.
- Schneider F., Buehn A., Montenegro C. (2010) New Estimates for the Shadow Economies all over the World. *International Economic Journal*, vol. 24, no 4, pp. 443–461.
- Schneider F., Enste D. (2000) Shadow Economies: Size, Causes and Consequences. *Journal of Economic Literature*, vol. 38, no 1, pp. 77–114.
- Selev S. S., Pavlov A. B. (2016) *Garazhniki* [Garage Employees], Moscow: Strana Ozz.

- Shane S., Locke E. A., Collins Ch. J. (2003) Entrepreneurial Motivation. *Human Resource Management Review*, vol. 13, no 2, pp. 257–279.
- Spicer A., McDermott G., Kogut B. 2000. Entrepreneurship and Privatization in Central Europe: the Tenuous Balance between Destruction and Creation. *The Academy of Management Review*, vol. 25, no 3, pp. 630–649.
- Soto E. de (1995). *Inoy put'. Nevidimaya revolyutsiya v tretyem mire* [The Other Path. The Invisible Revolution in the Third World], Moscow: Catallaxy (in Russian).
- Strauss A., Corbine J. (2001) *Osnovy kachetvennogo issledovaniya: obosnovannaya teoriya, procedury i tekhniki* [Basics of Qualitative Research: Techniques and Procedures for Developing Grounded Theory], Moscow: Editorial URSS (in Russian).
- Strebkov D. O., Shevchuk A. V. (2015) Trudovye traektorii samozanyatykh professionalov (freelancerov). *Mir Rossii: Sotsiologiya, Etnologiya = Universe of Russia: Sociology, Ethnogy*, vol. 24, no. 1, pp. 72–100. Available at: [https://www.hse.ru/data/2015/03/11/1094670146/mr15\\_1\\_3.pdf](https://www.hse.ru/data/2015/03/11/1094670146/mr15_1_3.pdf) (accessed 12 September 2019) (in Russian).
- Szerb L., Trumbull W. (2018) Entrepreneurship Development in Russia: Is Russia a Normal Country? An Empirical Analysis. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, vol. 25, no 6, pp. 902–929.
- Tonoyan V., Strohmeyer R., Habib M. (2010) Corruption and Entrepreneurship: How Formal and Informal Institutions Shape Small Firm Behavior in Transition and Mature Market Economies. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 34, no 5, pp. 803–831.
- Voskoboynikov I. B., Gimpelson V. E. (2015) Rost proizvoditelnosti truda, strukturnye sdvigi i neformalnaya zanyatost v rossiyskoy ekonomike [Growth of Labor Productivity, Structural Shifts and Informal Employment in the Russian Economy]. *Voprosy Ekonomiki*, no 11, pp. 30–61 (in Russian).
- Webb J. W., Bruton G. D., Tihanyi L., Ireland R. D. (2013) Research on Entrepreneurship in the Informal Economy: Framing a Research Agenda. *Journal of Business Venturing*, vol. 28, no 5, pp. 598–614.
- Welter F., Smallbone D., Pobol A. (2015) Entrepreneurial Activity in the Informal Economy: A Missing Piece of the Entrepreneurship Jigsaw Puzzle. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 27, no 5–6, pp. 292–306, DOI: [10.1080/08985626.2015.1041259](https://doi.org/10.1080/08985626.2015.1041259)
- Williams C. C. (2008) Beyond Necessity-Driven Versus Opportunity-Driven Entrepreneurship: A Study of Informal Entrepreneurs in England, Russia and Ukraine. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, vol. 9, no 3, pp. 157–165.
- Williams C., Round J., Rodgers P. (2013) *The Role of Informal Economies in the Post-Soviet World: the End of Transition?* Oxford: Routledge.
- Williamson O. E. (1996) *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, "otnoshencjeskaya" kontraktatsiya* [The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting], St. Petersburg: Lenizdat; CEV Press (in Russian).

Zudina A. A. (2013) Do Informal Workers Make an Underclass? An Analysis of Subjective Social Status. *Working Papers. Series: Sociology*. WP BRC 24/SOC/2013, Moscow: HSE Publishing House.

Yin R. K. (2014) *Case Study Research: Design and Methods*, Thousand Oaks, CA: Sage.

**Received:** July 17. 2018

**Citation:** Chepurenko A. (2019) Gibkost' organizatsionnoy struktury i tipologiya neformal'nogo malogo predprinimatel'stva v Rossii. Po dannym longityudnogo issledovaniya (2013–2015 gg.) [Flexible Organizational Structure and Typology of the Informal Small Entrepreneurship in Russia. Evidence of a Longitude (2013–2015)], *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 20, no 4, pp. 39–69. doi: [10.17323/1726-3247-2019-4-39-69](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2019-4-39-69) (in Russian).