

**Irina Mukhina**

## **Women and the Birth of Russian Capitalism: A History of the Shuttle Trade**

DeKalb (IL): Northern Illinois University Press, 2014

Книга Ирины Мухиной “Женщины и зарождение российского капитализма” имеет очень подходящий подзаголовок — “История челночной торговли”. Действительно, этот экономический феномен — неформальная международная торговля, центром которой в 1990-е годы была Россия, — сегодня уже относится к разряду “истории”. Автор, будучи профессиональным историком, тщательно реконструирует, как происходило развитие челночного бизнеса — от его появления в конце 1980-х и до 2000-х годов, когда челночная торговля практически сошла на нет.

К середине 1990-х, как отмечает Мухина, около 30 млн россиян занимались челночной торговлей, и три четверти потребительских товаров попадали в страну именно в результате такой неформальной торговой деятельности. Челночная торговля была важна не только для России как один из способов получения дохода и как канал, по которому в страну поступали потребительские товары, — кроме того, она играла существенную роль в экономике

китайских городов, расположенных вдоль российско-китайской границы, а также в экономике Турции. В 1996 году, когда Центральный банк Турции впервые произвел приблизительные расчеты по турецкому экспорту, связанному с челночной торговлей, объем этой торговли оказался равен почти \$9 млрд, то есть составил более одной трети всего экспорта страны. Мои собственные исследования в области “транснациональной неформальной экономики”, которые я проводила в конце 1990-х, показали, что экономика Турции смогла пережить кризис 1994 года в значительной степени благодаря российским челнокам<sup>1</sup>.

Книга Мухиной подробно рассказывает о социальной значимости челночной торговли, об экономических условиях, в которых она появилась, расцвела и со временем сошла на нет, а также о роли женщин во всем этом процессе. В основе работы лежат устные рассказы, записанные в ходе поле-

<sup>1</sup> YÜKSEKER D. *Laleli-Moskova Mekiği. Kayıtdışı Ticaret ve Cinsiyet İlişkileri [The Shuttle Istanbul-Moscow Shuttle: Informal Trade and Gender Relations]*. Istanbul, İletişim, 2003.

вых исследований, проведенных автором в Москве, Хабаровске и Краснодаре, анализ опубликованных свидетельств и жизненных историй, а также правительственные документы и опросы общественного мнения о челночной торговле, которые проводились в России.

В первой главе автор подробно излагает, как в период между 1987 и 1991 годами, в процессе разрушения Советского Союза, стал зарождаться челночный бизнес. Смягчение ограничений на выезд за рубеж способствовало первой волне челночной торговли в 1987–1988 годах, однако в то время “международная торговля” подобного рода по-прежнему оставалась привилегией небольшого “меньшинства” — тех, кто имел возможность выезжать за границу. Вторая волна, по мнению автора, наступила между 1989 и 1990 годами, когда стал возможен свободный выезд за рубеж и челноки смогли совершать самостоятельные поездки за товарами в соседние страны, чтобы получить дополнительный заработок к своему основному доходу. В этой главе талант Мухиной-историка проявляется особенно ярко, когда она описывает, как постепенно разрушалась советская экономическая система, несмотря на реформы Михаила Горбачёва. С одной стороны, упали цены на нефть, важнейший источник экспортных доходов, а с другой — подорожал импорт зерна и других продовольственных товаров. Большая часть потребительских товаров была в дефиците или вовсе недоступна, а производство резко снизилось.

Особый размах международная челночная торговля получает в период между 1990 и 1998 годами; в это время она становится массовым явлением и переживает свой “золотой век”. Этому посвящена вторая глава книги. Характерными чертами “великой российской депрессии”, которая пришлась на 1990–1991 годы, стали гиперинфляция и резкий спад объема промышленного производства. Существенно возросла безработица, и к середине 1990-х более чем две трети безработных составляли женщины. Иными словами, от четверти до трети женщин трудоспособного возраста оказались без рабо-

ты. В то же время были свернуты программы социального обеспечения, которыми пользовались главным образом женщины, в частности пособия по уходу за ребенком — одновременно в этот же период возросло число разводов.

В этих условиях челночная торговля, основными маршрутами которой стали такие страны, как Турция, Китай, Польша, достигла огромных масштабов. Примерно во семьдесят процентов челноков составляли женщины. Подобная международная торговля уже не была для них дополнительной деятельностью — она стала для них основным или единственным способом заработка. Однако Мухина обращает особое наше внимание на то, что в челноках не следует автоматически видеть только “предпринимателей поневоле”: среди всех тех, кто в той или иной форме начал заниматься торговой деятельностью, люди, выбравшие для себя международную челночную торговлю, с финансовой точки зрения были, возможно, благополучнее многих. Почему же среди челноков преобладали женщины? Отчасти это объясняется их неблагоприятным положением на рынке труда; но причиной стало также и гендерное распределение ролей в обществе, порожденное советской системой: считалось, что женщины лучше выбирают товары, разбираются в стилях и т.д. И сами женщины тоже воспринимали себя именно так.

В этой же главе Мухина рассказывает о попытках российского государства регулировать челночную торговлю с точки зрения объема, количества и стоимости. Меры, предпринятые государством, привели в первую очередь не к уменьшению объемов торговли или росту поступлений от таможенных сборов — главным результатом стали коррупция, взяточничество и рэкет на границе и на рынках. Таковы были условия, в которых челночная торговля стала “по-настоящему глобальной”, пишет Мухина. Стамбул превратился в мировую “столицу чемоданной торговли”, а во многих приграничных городах Китая стремительно разрастались “русские районы”. Огромную значимость челночного бизнеса

в этот период можно проиллюстрировать следующими цифрами: в середине 1990-х объем челночной торговли составлял ежегодно от \$10 млрд до \$15 млрд, а на товары, ввозимые челноками, приходилось от 70% до 95% всего импорта потребительских товаров в Россию.

Следующие две главы автор посвящает роли женщин в челночном бизнесе и их жизненному опыту, связанному с этой деятельностью. В третьей главе рассказывается о том, как российское общество относилось к предпринимателям-челнокам и как они воспринимали себя сами. В тех разделах, которые основаны на результатах опросов и полевых исследований, проведенных автором, читатель может увидеть, что респонденты испытывают затруднение или неловкость, пытаясь оправдать занятие торговлей. Женщины описывают свою торговую деятельность как что-то, чем они вынуждены были заниматься, дабы обеспечить свои семьи средствами к существованию, тогда как мужчины в качестве мотивации называют независимость, самореализацию и тому подобное. Кроме того, возникает вопрос о том, каким образом мужчины и женщины добывали стартовый капитал — это “серая зона”, в разговорах о которой звучат упоминания сексуальных услуг на коммерческой основе и незаконных кредитных операций. Наконец, женщины говорят о челночном бизнесе как об очень тяжелом труде, иногда даже называя свою деятельность “охотой за товаром”, и объясняют, что были вынуждены заняться торговлей ради своей семьи, особенно ради будущего своих детей. Глава завершается рассуждением о глобализации: автор утверждает, что благодаря деятельности челноков, которые привозили в страну не только товары, но и новые стили и моду с иностранным лейблом, сфера потребления в России радикально изменилась. В результате произошла “глокализация” сферы потребления, в процессе которой западные представления и мода видоизменялись и приобретали новое значение, по мере того как поддельные бренды и лейблы расходились по всей стране.

Четвертая глава посвящена вопросу

о “цене успеха”. Ирина Мухина предлагает стройное повествование о той физической, эмоциональной и психологической цене, которую женщинам-челнокам пришлось заплатить в обмен на средства существования для своих семей. И цена действительно была велика... Челночный бизнес требовал не только больших физических усилий из-за того, что приходилось перетаскивать тяжелые сумки, совершать частые поездки за рубеж и мерзнуть на рынках. Помимо этого, на каждом шагу требовалось невероятное эмоциональное напряжение — из-за высокого риска банкротства и необходимости иметь дело с коррумпированными таможенниками и рэкетирами, из-за опасности стать жертвой грабителей, из-за пьющих мужей и оттого, что окружающие считали их торговлю “спекуляцией”. Автор утверждает, что участие женщин в челночном бизнесе способствовало высокому проценту разводов в 1990-е годы, поскольку женщины, как правило, не хотели иметь дело с безработными и пьющими мужьями, которые обычно не принимали участия в рискованных предприятиях, связанных с торговой деятельностью. Наконец, были и психологические потери, о которых Мухина упоминает, затрагивая тему растущего женского алкоголизма. По ее мнению, число женщин-челноков среди страдающих алкоголизмом достаточно велико; среди причин автор называет стресс, связанный с их деятельностью, привычное употребление водки в палатках на рынках, а также распадавшиеся браки; в результате предпринимательская деятельность женщин-челноков нередко заканчивалась в реабилитационных центрах. Тем не менее, несмотря на все эти издержки, те женщины, кому удалось достичь определенного успеха на ниве неформальной международной торговли и обеспечить свои семьи, не без гордости говорили, что их деятельность позволила им заново обрести уверенность в себе после распада Советского Союза.

В заключительной главе автор рассказывает о том, как после финансового кризиса 1998 года “золотой век” челночной торговли подошел к концу. Экономический спад

был настолько серьезным, что до девяноста процентов челноков окончательно свернули свою деятельность в течение последующих двух лет. Анализ показывает, что небольшое число торговцев все же открыли собственный бизнес, получив официальный статус предпринимателей. Другую группу составили те, кто остался в челночном бизнесе, но на второстепенных ролях, работая в качестве собственно челноков, доставляющих товары, или торгового персонала для первой группы. Подавляющее же большинство, которое составило третью группу, совсем оставили челночный бизнес и вернулись к своим прежним занятиям или нашли новую работу.

Книга “Женщины и зарождение российского капитализма” содержит большой объем информации и освещает очень важный аспект появления рыночной экономики в России, которому до сих пор почти не уделяли внимания. Челночная торговля сыграла важную роль не только с экономической точки зрения; одновременно она стала мощным фактором, который изменил гендерные отношения в России. И именно с этим связаны как сильные, так и слабые стороны рецензируемой книги. Реконструкция истории челночной торговли, изложенная в книге, остается в рамках публичной дискуссии по этой теме (как она представлена в опросах общественного мнения и в опубликованных материалах), и Мухина не предлагает почти ничего, что могло бы послужить концептуальной основой для интерпретации данного феномена.

Обратимся, например, к рассуждениям автора о “вынужденном предпринимательстве”, о тяжелой физической нагрузке женщин и о тех жертвах, на которые они шли ради своих семей. Были ли челноки жертвами больной экономики или удачливыми предпринимателями? Работали ли женщины как каторжные или воспользовались появившейся возможностью для развития бизнеса? Пострадали ли они в результате своей деятельности или упрочили свое благосостояние? Во всех этих вопросах оценка автора колеблется между одной и другой крайностями. Если бы в книге была разрабо-

тана концептуальная основа для того, чтобы осмыслить экономический феномен челночной торговли или роль женщин в этом процессе, Мухина смогла бы вынести более определенное суждение по каждому из этих вопросов. Соответствующий набор базовых понятий и теоретические рамки помогли бы исследователю прояснить, в чем суть таких феноменов как рыночная экономика или капитализм и, соответственно, в каких терминах следует интерпретировать положение женщины как жертвы либо укрепление ее социальной роли.

В моей более ранней работе, посвященной проблеме челночной торговли между Россией и Турцией, я стремилась выстроить теоретико-концептуальные рамки. В частности, я проводила различие между капитализмом как сферой собственно экономики и рынком как местом, где сосредоточена повседневная экономическая деятельность обычных людей. Эти две сферы всегда сосуществуют, но в случае кризиса одной из них (в данном случае — развал советской экономики и неспособность немедленно заменить ее капиталистической экономической системой) другая (международная торговля, или, как я ее назвала, транснациональная неформальная экономика) расширяется. Что касается преобладающей роли женщин в челночной торговле, я полагаю, что объяснение следует искать в том, какие именно сферы трудовой деятельности традиционно считались женскими. Когда в ходе полевых исследований в 1996 и 1997 годах я изучала, как осуществляется челночный бизнес в Стамбуле, у меня создалось впечатление, что женщины, занимающиеся торговлей, не были жертвами, но, напротив, на равных взаимодействовали со своими турецкими поставщиками мужского пола<sup>2</sup>.

И все же, несмотря на эти критические замечания, в заключение я должна отметить, что Мухина написала прекрасную ра-

2 См.: YÜKSEKER D. *Shuttling Goods, Weaving Consumer Tastes: Informal Trade Between Turkey and Russia* // *International Journal of Urban and Regional Research*. 2007. Vol. 31, № 1. P. 60–72; а также YÜKSEKER D. *Trust and Gender in a Transnational Marketplace: The Public Culture of Laleli, Istanbul* // *Public Culture*. 2004. Vol. 16, № 1. P. 47–65.

боту, которая дает представление о феномене челночного бизнеса с российской точки зрения. Остается пожелать, чтобы другие исследователи собрали оставшиеся кусочки пазла и представили явление челночного

бизнеса с китайской, польской и индийской точек зрения.

**Дениз Юксекер**