

И снова о женском предпринимательстве (о книге «Женщины предприниматели в транзитных экономиках»)

Enterprising Women in Transition Economies / Edited by F.Welter, D.Smallbone and N.Isakova // Ashgate Publishing Company, England, 2006.

Гендерная социология не оставляет никого равнодушным. Сторонников едва ли больше, чем противников. Первые пишут книги, вторые их игнорируют. Иногда напрасно...

О чем книга?

Как следует из названия, книга посвящена женскому бизнесу в транзитных экономиках, т.е. в странах бывшего социализма. В качестве эмпирического объекта рассматривается женский бизнес (малый и средний), включая самозанятость, формальную и неформальную. Общим связующим звеном большинства глав является отсылка к советскому времени. В том смысле, что бизнеса не было, а женщины уже были. Потом пришло время бизнеса.

У книги есть важное достоинство – она может быть интересна даже тем, кому идея делить бизнес на мужской и женский не кажется продуктивной. Дело в том, что национальные обзоры написаны в жанре «для читателей-иностранцев», т.е. начинают рассказ «от печки». Знание о реформах в соседних странах имеет ценность вне привязки к женскому бизнесу. Авторы, и за это им отдельное спасибо, прежде чем обсуждать женский бизнес, делают подводку, состоящую из двух элементов. Первый – краткий рассказ о ходе реформ, о положении малого бизнеса в стране, его отраслевой структуре и темпах роста, барьерах входа и законодательных попытках (или имитациях) пробить в них бреши. Второй вводной является обзор положения женщин, включая советский период. Речь идет о темпах втягивания женщин в общественное производство, об их участии в управлении и доли занятости в различных отраслях. Выводы о феминизации определенных профессий и отлучении женщин от ключевых управленческих позиций вряд ли сверкают новизной. Но приведенные факты и статистика любопытны. И только после того, как отстроены две тематические опоры – бизнес и женщины, между ними наводятся мосты, т.е. начинается анализ женского бизнеса. В зависимости от собственных предпочтений можно ограничиться любым из этих элементов.

Книга распадается на два блока: женский бизнес в странах распавшегося СССР (Украина, Узбекистан, Молдова, Киргизия, Литва) и центральной Европы (Словения,

Германия). Россия, самая крупная страна транзита и «виновница» системных преобразований в бывшем соцлагере, отсутствует. Будем считать, что по техническим причинам. Также на техническую сторону отнесем и то, что Литва в оглавлении выведена из раздела, посвященного бывшим советским республикам. Литву поместили в центрально-европейский раздел. Дескать, ее советское прошлое – досадное недоразумение, которым можно пренебречь. Любовь к географии спасла редакторов. Но не в моих глазах.

Общая тональность книги почти хрестоматийная: малый бизнес - явление, порожденное рыночными реформами и оказывающее значительное влияние на их результативность. Это фактор макроэкономической стабилизации, сокращения безработицы и апробации новаций.

Осталось выяснить детали. А именно:

- отличается ли женский малый бизнес от мужского (стиль управления коллективом, источники финансирования, структура сетевых контактов, мотивация и достижения)? Этим озабочены все авторы сборника, но основной акцент на сравнении делают украинские исследователи (N.Isakova, O.Krasovska, L.Kavunenko, A.Lugovy). Их ответ: женский бизнес более скромнее по первоначальным затратам и дальнейшим инвестициям, менее амбициозен. Женщины-предприниматели видят смысл кооперации в обмене информацией и опытом, а не в сугубой экономической целесообразности. Наконец, не находят ничего предосудительного в том, что они женщины, тогда как мужчины приписывают женщинам меньшие способности к ведению бизнеса. А в остальном они очень похожи на мужчин. По крайней мере, трудности у них общие.

- как возможен женский бизнес в мусульманской патриархальной среде? Как сочетается «ренессанс патриархальности» с развитием женского предпринимательства? Ответы на примере Узбекистана дают F.Welter, D.Smalbone, D.Mirzakhlikova, N.Schakirova, C.Maksudova. Сводятся они к признанию того, что усиление ислама осложнило жизнь женщинам-предпринимателям. Но рынок диктует свое, и женщины с него не уходят. Более того, «одомашнивают» некоторые виды бизнеса, уподобляя его ведению домашнего хозяйства.

- правомерно ли называть женщин предпринимателями, если они стали заниматься бизнесом поневоле? Многие ли женщины, пришедшие в бизнес, чтобы прокормить семью, готовы следовать предпринимательским заповедям - реинвестировать прибыль, расширять бизнес, рисковать и стремиться к инновациям? На материалах Молдовы (E.Aculai, N.Rodionova, N.Vinogradova) апробируется методика разделения женщин в бизнесе на собственно «предпринимателей» и «владельцев» (разделение по поведению, а

не по статусу собственности). Кстати, на неразвитость инфраструктуры консультаций, обучения, тренингов жалуются именно «предприниматели». «Хозяева» убеждены, что при наличии материальных ресурсов сами способны решить любую проблему. Чем выше амбиции, тем критичнее самооценка.

- какова специфика базара как превалирующей формы бизнеса в деиндустриализованной стране? Каково место женщины в «базарном» мире? Эти вопросы лежат в основе качественного исследования киргизских базаров (G.B.Ozcan). На мой взгляд, это лучший текст сборника (кстати, наименее идеологизированный). Киргизия после распада СССР нашла способ выжить, став воротами для китайских товаров в Центральную Азию, Россию, Европу. Страна нашла себя как транзитная торговая база. Розничная и оптовая торговля, деятельность по перевозке грузов дает возможность кормиться значительной части населения. Представить себе базар (the Dordoi Bazaar), на котором в день бывает около 80 тысяч покупателей, а ежедневный оборот составляет 18-25 миллионов долларов, - довольно трудно. Это крупнейший, но далеко не единственный базар Киргизии. И ключевыми игроками на киргизских базарах выступают женщины. Базар как бизнес погружен в «тень», но женщины на базаре - не в тени мужчин. Автор объясняет не типичную для Средней Азии свободу киргизских женщин относительной слабостью исламской традиции в Киргизии. От себя добавим, что речь идет об исламе кочевого народа с более равноправной моделью гендерных ролей, нежели у народов оседлых. Но помимо антропологической подоплеку успех женщин связан со спецификой базара как формы организации бизнеса. Нет фиксированной цены, торг ритуализирован, связи с покупателями и поставщиками устойчивы и персонифицированы, бизнес погружен в сетевые контакты. В этих условиях неоспоримые женские коммуникационные навыки и способности становятся конкурентным преимуществом перед мужчинами. Базар из территории торговли превращается в жизненное пространство, где воспроизводятся специфичные для киргизского общества нормы. Например, нехарактерное для бедных стран шадящее отношение к детям выражается в негласном правиле не нанимать чужих детей и не привлекать своих. Текст выходит за рамки женского бизнеса, развивая тему институциональной и структурной укорененности экономического поведения. Параллели с героиней прозы Ч.Айтматова придают статье стилистическое изящество.

- что приводит женщин к торговле на открытых рынках? Почему на открытых рынках женщины преобладают? Интервью с женщинами, торгующими на открытом рынке под Вильнюсом (the Gariunai market), крупнейшем в Прибалтике, позволяют ответить на эти вопросы (R. Aidis). Мотивы разделены на «выталкивающие» факторы, сводящиеся к безработице (предпенсионный возраст, незнание литовского языка и пр.) и

«притягивающие» факторы (выгодно, интересно, не хлопотно в оформлении). Гендерный перевес женщин (тогда как, например, в Венгрии на открытых рынках преобладают торговцы-мужчины) объясняется, во-первых, относительно большим сокращением женской занятости на рынке труда, во-вторых, их коммуникативными способностями и, в-третьих, падением прибыльности торговли на открытых рынках. В 1990-е годы преобладали торговцы-мужчины. Когда в конце 1990-х прибыльность этой деятельности пошла на убыль, мужчины ушли в более привлекательные сектора, оставив открытые рынки женщинам.

- каков вклад женского бизнеса в экономику транзитного типа? Оправдались ли надежды, на него возлагаемые? На примере Словении ответы далеки от ликования (M.Drnovsek, M.Glas). Первая волна предпринимательства спала, ориентация на собственный бизнес у женщин ослабевает. Сравнительный анализ женского и мужского малого бизнеса вносит уточняющие нюансы, не меняя общие положения - преобладание в женском бизнесе «выталкивающих» факторов, относительно меньший размер женских предприятий, более слабая ориентация на материальную выгоду, ценность совмещения работы и дома, гибкость партнерской стратегии и пр.

- что означают культурные нормы и историческое наследие для развития бизнеса? Этот вопрос лежит в основе сравнения женского бизнеса в Западной и Восточной Германии (F.Welter). Прошло уже десятилетие с начала воссоединения Германии, а об однородности экономических процессов говорить не приходится. И это при общности языка и огромных инвестициях в восточные земли. Статья выполнена в традициях институционального анализа и имеет, пожалуй, наиболее солидную теоретическую основу. Формальные институты предпринимательства трактуются как поле возможностей, а неформальные институты определяют восприятие этих возможностей индивидом и обществом (р.172). Казалось бы, в негласном соревновании женского бизнеса Западная Германия имеет все шансы на победу. Тем неожиданнее результаты сравнительного исследования. Оказывается, темпы роста женского бизнеса и доля женщин в среде малого и среднего бизнеса значительно выше именно в Восточной Германии. И если темпы роста можно объяснить низким стартовым уровнем восточно-германского женского бизнеса, то доля женщин в предпринимательской среде – это уже серьезно. Это выглядит как парадокс, учитывая непрерывность предпринимательской практики в ФРГ и жесткие ограничения для бизнеса в ГДР. Но бизнес в Западной Германии уживался с консервативными ценностями, однозначно предписывающими женщинам роль матери и хранительницы очага. Коммунистическая идеология отодвигала эти ценности на второй план. И, как выяснилось, преуспела в этом. Женщин Восточной Германии четыре

десятилетия убеждали в возможности сочетать дом и работу, в нормальности собственного вклада в семейный бюджет. Под это была создана соответствующая инфраструктура в виде дошкольных учреждений, выигрывающая по сравнению с западногерманским вариантом. В рыночных условиях установки женщин бывшей ГДР на труд помимо дома проявились в повышенной готовности стать предпринимателями. Важную роль сыграла растущая безработица, преимущественно женская. В результате, среди женщин-предпринимателей доля самозанятых (т.е. не использующих наемный труд), а также работающих неполный день (частичная занятость) значительно выше в Западной Германии, чем в Восточной. Жительницы бывшей ГДР оказались готовы (и вынуждены) выдерживать более серьезные предпринимательские нагрузки, и по продолжительности, и по организационным усилиям.

Важное достоинство книги – дозированное использование термина «дискриминация». Авторы сохраняют здравый смысл и стараются не переводить содержательные вопросы в плоскость противостояния полов. Как правило, им это удается. Нет воинственности и агрессии против «сделанного мужчинами мира». И это явно расширяет аудиторию читателей.

Женщины и советская власть

Значительная доля объяснительных схем книги восходит к советскому (социалистическому) прошлому, традиции и институты которого пробиваются сквозь имплантируемые рыночные правила. Отсюда внимание авторов к «советскому следу».

На мой взгляд, разделы, посвященные положению женщин в советских республиках, имеют два принципиальных недостатка. Во-первых, не ясно, зачем писать о каждой республике отдельно, если пишется содержательно одно и то же. Вполне можно было ограничиться одним общим вводным текстом о советском прошлом. Литовский автор претендует на отражение собственно национальной специфики, но дальше обозначения советского периода «оккупацией» не продвигается. Было ли положение женщин в советской Литве, Молдове и Украине одинаковым? Или были отличия? Какие? Во-вторых, не ясно, что в положении женщин было продуктом советского строя, а что результатом модернизации. Так ли уж виновна советская власть перед женщинами, или она лишь конкретизировала (возможно, усугубила) последствия новых тенденций на рынке труда, проявившихся в т.ч. на Западе? Без ответов на эти вопросы версия демонизации советского строя по отношению к женщинам вызывает сомнения. Кстати, глава про женщин Словении их только укрепляет. Положению женщин ставится схожий диагноз, несмотря на то, что социалистическая Югославия была далеко не самым прилежным учеником СССР.

Кратко дело выглядит так: советская власть виновата в том, что женщины, формально уравненные в правах с мужчинами, не рулили в большом бизнесе и в республиканской политике, меньше получали и медленнее продвигались по карьерной лестнице. Но разве меньшие заработки женщин при сопоставимом уровне квалификации не были многократно подтверждены западной гендерной социологией?

И вот уже традиционные патриархальные ценности украинских женщин – замужество и семейные обязанности – пали под натиском коммунистической идеологии (p.23). У той и без того грехов достаточно, ей чужих не надо. Как будто вне коммунистического мира не происходил схожий ценностный дрейф. А уж обвинения советской власти в дискриминации узбекских женщин читать даже неловко (p.52). Тем более после подробного рассказа о мусульманских гендерных традициях. «Стеклянный потолок» карьерных возможностей женщин Средней Азии подпирала далеко не только советская власть. И интересно, что с нею было бы, отодвинь она прочие опоры в виде мусульманства, патриархальности, культурных норм Востока. Осколки снесли бы ее саму, не принеся женщинам желаемого освобождения. Даже если допустить, что они желали свободу именно в этом понимании.

Как доказательство лицемерия советской власти приводится тот факт, что прошедшие после распада СССР свободные выборы резко обрушили долю женщин в органах законодательной власти. Например, доля женщин в советской Верховной Раде 1980-1985 гг. была 36%, а в независимой Украине 1990-1994 гг. – 3% (p.26). Дескать, прежние квоты заполнялись женщинами формально, не приучив ни самих женщин, ни общество к женскому участию в публичной политике. Думается, что эти цифры можно интерпретировать и как устойчивость гендерных моделей, не побеждаемых квотами и директивами.

Кстати, неформальная, но вполне распространенная в современной Словении практика вносить в трудовой контракт пункт, запрещающий какое-то время заводить детей (p.146), а также отмененная только в 1970-е годы обязанность женщин ФРГ заверять трудовой контракт подписью мужа (p.182), сильно укрепляют сомнения в том, что страшнее советской власти у женщин врага нет.

Еще более сомнительно возложение на советскую власть вины за «двойное бремя» (“dual burden”) женщин, когда рост нагрузки в секторе рыночной занятости не компенсировался перераспределением домашних обязанностей. А разве на несоветском пространстве было иначе? Неужели забыты удивительно схожие иллюзорные ожидания по поводу «семьи без быта», овладевшие почти в одно и то же время советскими и западными обществоведами? И разве экономическая наука не отмечена попытками

(кстати, нобелевского уровня) спасти модель «экономического человека», абстрактность которой становилась неприлично высокой при перемещении в домашнюю сферу? Разве не искали западные ученые объяснения того, почему работающая женщина остается ответственной за домашнее хозяйство? Не надо льстить советской власти настолько, чтобы признавать в ней источник всех ответов. В мире проходили более глубокие и во многом универсальные процессы, перед которыми оказались бессильны различия идеологий и экономических порядков.

Осадок оставили почти дословные совпадения фрагментов о судьбе советских женщин в Украине и Узбекистане. Слова о «двойном бремени» женщин в противовес роли мужчин как агентов политических и экономических процессов (р.23 и р.51), а также об ограниченности практики равных прав географически (крупными городами) и социально (рабочими и интеллигенцией) (р.23 и р.50) – верные. Но совпадать могут мысли, а не фразы.

Специфика женского бизнеса в транзитных экономиках

Женский бизнес рассматривается в межстрановом сравнении. Основной вопрос книги: отличается ли женский бизнес в транзитных экономиках с различными темпами рыночных преобразований и культурными нормами? По мнению авторов, наиболее быстрые и успешные рыночные реформы наблюдаются в Литве, Словении и Восточной Германии, средний уровень воплощают Узбекистан и Киргизия, а самые медленные преобразования демонстрируют Украина и Молдова (индикаторы скорости и успешности не представлены). Но при всех различиях среды - институциональной, культурной, религиозной - обнаруживается сходство женского бизнеса в транзитных странах. А именно:

- *доля женщин*, при всех вопросах к статистике, составляет около трети малых предпринимателей (кстати, проигнорированная Россия – не исключение). Исключение - Литва с рекордными 43 %. И бум женского бизнеса, пришедшийся на начало 1990-х, похоже, завершился. По крайней мере, в последние годы темпы роста женского предпринимательства заметно упали даже в самых рыночно продвинутых транзитных экономиках.

- *отраслевые предпочтения* женщин тоже мало различаются – торговля и сервис. Словом, ничего неожиданного.

- *по обороту и числу занятых* женский бизнес уступает мужскому. Дело как в финансовых ограничениях, так и в специфичности целей женского предпринимательства, менее ориентированного на сугубо экономические показатели и более связанные с возможностью гибко сочетать работу и дом.

- *мотивы предпринимательства* делятся на вынужденные (реакция на безработицу) и добровольные (самореализация, гибкая занятость). И нет прямой зависимости этих факторов от темпов и успешности транзитного периода. Если верить авторам, более «вынужденный» характер женского бизнеса в Словении, Молдове и Киргизии, а «добровольность» этого шага более характерна для Украины.

Получается, что *темпы, глубина, кардинальность рыночных преобразований не имеют однозначного влияния на характер женского бизнеса*. Простор для межстрановых сравнений, конечно, есть. И Киргизия отлична по характеру женского бизнеса от Литвы. Но к параметрам транзита эти отличия принципиально не сводятся. Так же как различия женского бизнеса Голландии и Японии не сводятся к успешности их рыночных систем.

Но тогда возникает вопрос: можно ли говорить об особенностях женского бизнеса в странах транзитного типа по сравнению с развитыми рыночными экономиками? Судя по приводимым ссылкам на западные исследования, сходство разительное. Социодемографические характеристики близкие (разве что в транзитных экономиках уровень образования женщин-предпринимателей повыше), отраслевые предпочтения те же, размеры по сравнению с мужскими фирмами скромные (правда, в транзитных экономиках ярче выражено желание роста), мотивации разнообразные, но, по сути, всегда производные «вынужденности» и «добровольности». Кстати, группа «вынужденных» женщин-предпринимателей многочисленнее как в транзитных, так и в устойчивых рыночных экономиках.

Но авторы упорствуют: специфика есть. И заключена она в характере трудностей, с которыми вынуждены бороться предприниматели в транзитных экономиках. Переход от плана к рынку – это период высоких рисков, связанных с неопределенностью правил и их неадекватностью, что и определяет специфику женского предпринимательства. Но только ли женского?

Авторам удалось найти отличия женского бизнеса от мужского, потому что тщательно искали. Но они честно признаются, что *общего значительно больше, и основные проблемы не носят гендерный характер*. Словом, если права собственности слабо защищены, финансовая система не ориентирована на малый бизнес, власть коррумпирована, то бизнесу не до гендерной специфики. Транзитность экономики уравнивает мужчин и женщин, рискнувших войти в бизнес.

Однако женщины, преодолевая схожие трудности бок о бок с мужчинами-предпринимателями, имеют другие ресурсные ограничения (домашний труд, скудность «полезных» сетевых контактов, реставрация религиозности, ренессанс патриархальности и пр.). Книга подробно описывает слагаемые этой борьбы.

На мой взгляд, понятие транзита – уязвимое место книги. Что считать окончанием переходного периода? Эффективную институциональную среду, обеспечивающую высокий рост рыночной экономики? Но тогда транзитный период для многих не закончится никогда. Думается, что транзит – состояние универсальное. Переход от плана к рынку – лишь частный случай экономической трансформации. Вполне развитая рыночная экономика переходит от индустриального типа к информационному, умирающие отрасли замещаются новыми, меняется поселенческая структура и т.д. Экономика – явление, существующее исключительно в форме транзита. И предпринимательство только в этой переменной среде реализует свою инновационную сущность.

* * *

Книга меня порадовала. Во-первых, как ни старались авторы показать специфичность женского бизнеса при переходе к рынку, они вынуждены признать явное сходство в мотивах и поведении с женщинами-предпринимателями в развитых рыночных странах, с одной стороны, и с мужским бизнесом, с другой. То есть за женщин можно только порадоваться, - как говорится, все как у людей. Во-вторых, приятно осознавать, что есть исследовательские области, где десятилетний перерыв не ведет к полной утрате компетенции. Новая эмпирика иллюстрирует давно знакомые рассуждения. У исследований женского бизнеса оказался свой «стеклянный потолок» роста. В-третьих, огромное счастье найти книгу, освобождающую от штудирования целых полок. Эта книга – образец жанра. В ней представлены все принятые в этой теме логики, отражены все более или менее известные позиции и эмпирические результаты. Если вам эта книга не понравится, - вам не нравится не книга, а тема женского бизнеса в том виде, в каком она институализирована в гендерной социологии.