



Pienyrittäjyys Venäjällä 2000-luvun taitteessa

Artikkelissa kuvataan pienyrittäjyyden riskejä vuosituhannen vaihteen Venäjällä. Sosialismista markkinatalouteen siirtyneissä maissa tällainen yrittäjyys on usein liittynyt epäviralliseen talouteen ja ollut riskialtista. Aluksi tekstissä luonnehditaan liiketoimintaan siirtymistä, jonka riskejä ovat muun muassa rahoituksen saatavuus, tulojen vaihtelu ja kilpailun ongelmat. Tämän jälkeen kuvataan sukkulakauppaa ja rikollisuutta, joka on kietoutunut liike-elämään ja julkisen vallan toimintaan. Lopuksi kuvataan yrittämisen haurautta ja laajemmin elämäntavan riskejä. Artikkelin perustuu puolistrukturoituihin teemahaastatteluihin, jotka koottiin Suomen Akatemian hankkeessa "New Risks and Emerging Needs in Transforming Russia" (1998–2000) ja sitä seuranneessa Venäjän tiedeakatemian hankkeessa "Life Trajectories of Saint Petersburg People in Post-Soviet Russia" (2015–17).

Simo Mannila &
Galina Jeremitševa

Geert Hofsteden (1993) luokituksen mukaan venäläisille arvoille on perinteisesti ollut ominaista muun muassa epävarmuuden välttäminen, heikko suuntautuminen tulevaisuuteen ja heikko yrittäjähengi. Uusien sukupolvien myötä arvojen on odotettu muuttuvan siten, että epävarmuuden välttäminen ei olisi yhtä tärkeää, yksilöllisyys korostuisi ja yrittäjähengkeä ilmenisi enemmän (Veiga, Yanouzas & Buchholz 1995). Tätä nykyä kuitenkin itsensä toteuttamisen sijaan korostuu selviytyminen (Inglehart et al. 2013). Yrittäjäksi ryhtyminen voi olla yhtä hyvin selviytymiskeino kuin itsensä toteuttamista, luovuuden tai innovatiivisuuden ilmentymä. Liike-elämään siirtyminen voi johtua perheen välittömistä tarpeista ja se voi olla pyrkimystä nousta köyhyydestä tai estää ennakoitavissa oleva toimeentulon aleneminen. Yrittäjyyttä koskevassa tutkimuksessa on usein vaikea erottaa toisistaan nk. mahdollisuus- ja pakkoyrittäjyys. Myös siinä tapauksessa, kun muuta työnteon tai toimeentulon kohentamisen mahdollisuutta ei ole ollut, yrittäjäksi ryhtyneet alkavat usein tuntea kutsumusta yrittäjyyteen, jos he menestyvät aloittamassaan liikkeessä (esim. Joronen 2012; Kozyreva 2015).

Russian Longitudinal Monitoring Surveyn tietojen mukaan vuonna 2012 noin yksi kymmenestä venäläisestä perusti yrityksen ja hieman alle puolet heistä onnistui siinä (Kozyreva 2015). Yrityksen perustaminen onkin helpottunut Venäjällä. Kun vuonna 2004 siihen tarvittiin 12 hakemusta tai dokumenttia ja prosessi kesti 29 päivää, vuonna 2015 yrityksen perustamiseen tarvittiin vain neljästä viiteen hakemusta tai dokumenttia ja perustaminen kesti 10–11 päivää. Maailmanpankin Doing Business -indeksin mukaan Venäjä olikin vuonna 2015 jo 51. sijalla yrittäjien määrässä (World Bank 2016). Edelleen kuitenkin vain 5 % venäläisistä perheistä saa toimeentuloa muunlaisesta yrittäjyydestä kuin pienimuotoisesta maanviljelystä (*datša economy*) eikä maan talouskehitys ole erilaisista poliittisista lupauksista huolimatta suosinut sellaista yrittäjyyttä, joka tukisi keskiluokan kasvua (esim. Aidis, Korosteleva & Mickiewicz 2008; Ovcharova 2012). Pienten ja keskisuurten yritysten osuus Venäjän BKT:sta on 21 %, kun samaan aikaan muissa BRICS-maissa¹ osuus samana vuonna oli 42 % ja Euroopan unionissa 58 % (Kozyreva 2015; vrt. Bosma & Levie 2010).

Yrittäjillä on Venäjällä edelleen samankaltaisia riskejä kuin markkinatalouteen siirtymisen alkuaikoina, ja epävirallinen talous on yhä yleistä samalla tavoin kuin monissa muissa ns. transitiomaissa (Sauka, Schneider & Williams 2016; Sauka & Chepurenko 2017). Epävirallinen talous ja yrittäjän riskit liittyvät yhteen siksikin, että monet aloittavat liiketoimintansa epävirallisen talouden piirissä, ja näihin riskeihin liittyy myös rikollisuus (Hazans 2011; Volkov 2002; Edelbacher, Kratcoski & Dobovšek 2015; Rochlitz 2016). Vaikka rikollisuuden muodot ovat jossakin määrin muuttuneet (Belokurova 2012), on korruptio on edelleen keskeinen tekijä. Korruption määrää mittaavan Transparency Internationalin (2017) indeksissä Venäjä on globaalissa vertailussa 132. sijalla, samalla tasolla Bangladeshin ja Paraguayan kanssa. Toisaalta tilannetta voi luonnehtia niinkin, että nykyään yrittäminen on helpompaa, jos tuntee pelin säännöt. Tähän tarvitaan omanlaistaan osaamista, koska ”viranomaisilla on pelivaraa” (Barkhatova et al. 2001; Bain 2007). Ledeneva (1998; 2006) on kuvannut tilannetta venäläisen yhteiskunnan ”systeemiksi”, jonka verkostot periytyvät neuvostoajalta, ja joka on nykyisen yhteiskuntakehityksen kannalta haitallinen.

Riskinottokykyä on pidetty yrittäjälle tärkeänä ominaisuutena, vaikka empiiristä näyttöä yrittäjien muita korkeammasta alttiudesta riskien ottamiseen ei ole (Brockhaus 1980). Venäjällä on klassinen sanonta ”ellet ota riskejä, et saa samppanjaakaan,” mutta tutkimus ei tue hypoteesia, että venäläiset olisivat muita kansakuntia taipuvaisempia riskinottoon (Belyanin 2000; ks. myös Mannila 2005). Artikkelin alussa esitelty Hofsteden huomio venäläisten arvoista ei myöskään tue ajatusta venäläisistä riskinottajina. Riskit nähdään kuitenkin eri tavoin henkilön tai kotitalouden tilanteesta riippuen (Highhouse & Yüce 1996). Neuvostoliiton hajoamista seurannut muutos merkitsi monille perinteisen sosiaalisen kontekstin ja elämäntavan hajoamista, minkä johdosta yksilöiden omakohtaisen valinnan pakko korostui ja epävarmuutta oli mahdoton välttää (Heinz & Behrens 1991). Voikin ajatella, että monet yrittäjiksi ryhtyneet olivat yhteiskunnan muuttuessa kokeneet menetyksiä tai niitä oli odotettavissa. Tällaisessa tilanteessa riskinotto avaa mahdollisuuden päästä menetyksestä voiton puolelle, parantaa toimeentuloaan ja jopa koota varoja tulevaisuutta varten.

Ne miehet ja naiset, jotka ryhtyivät yrittäjiksi Venäjällä ns. transition vuosina, siirtyivät uudenlaiseen toimintaympäristöön ja heidän elämäntavunsa muuttui usein melkoisesti. Neuvostoliiton jälkeiselle toimintaympäristölle oli ominaista nopea muutos, kompleksisuus (käsittäen muun muassa lainsäädännön monimutkaisuuden ja puutteet) ja ennustamattomuus (Nieminen 1999). Jotkut ympäristön piirteet ja käyttäytymismallit periytyivät kuitenkin Neuvostoliitosta ja yrittäjyyteen usein liitetty innovatiivisuus on aina suhteellista (ks. Rehn

& Taalas 2004). Tässä artikkelissa emme kuitenkaan painota innovatiivisuuden merkitystä yrittäjän ominaisuutena (Schumpeter 1947; Cartland & al. 1984) vaan yrittäminen määrittyy sosiaalisessa vuorovaikutuksessa ja voi olla yksilön identiteetin kannalta enemmän tai vähemmän keskeistä (Garcia-Lorenzo, Sell-Trujillo & Donnelly 2014; Ollila, Williams & Donnellon 2012). Artikkelin kuvaava aloittelevien pienyrittäjien kohtaamia ongelmia ja pienyrittäjyyteen liittyviä riskejä Venäjällä. Selvitämme myös, kuinka ongelmista ja riskeistä on pyritty selviytymään ja miten niistä puhutaan. Yrittäjyyden riskit ovat olleet konkreettisen fyysisiä ja taloudellisia ja liittyvät erityisesti epävirallisessa taloudessa toimimiseen (Barkhatova et al. 2001; Kozyreva 2015).

Niin sanottujen transitiomaiden epävirallisen talouden tutkimus on viime vuosina kehittynyt voimakkaasti, mikä liittyy globaaliin huoleen epävirallisen talouden merkityksestä niin yksilön kuin yhteiskunnan tasolla (Neef & Stanculescu 2002; Sauka, Schneider & Williams 2016; Sauka & Chepurenko 2017). Kansainvälisen työjärjestön (International Labour Organization, ILO) mukaan 90 % maailman mikro- tai pienyrityksistä toimii epävirallisessa taloudessa (ILO 2017). Toisin kuin usein oletetaan, on epävirallinen talous säilynyt vahvana Venäjällä ja muissa transitiomaissa myös Neuvostoliiton lakkauttamisen jälkeen. Sen osuus kokonaistaloudesta Venäjällä on huomattava arvioiden vaihdellessa 19 %:n ja 40 %:n välillä alueesta riippuen (esim. Vorobyev 2015). Vuonna 2011 epävirallisen talouden osuuden Pietarissa arvioitiin olevan peräti 60 %, mikä kuitenkin lieenee poleeminen arvio (Eremicheva 2016). Yrittäjien omaa puhetta ammattiin liittyvistä ongelmista ja riskeistä on kuitenkin koottu ja tarkasteltu tutkimuksissa vähän samalla, kun julkisuuteen tarkoitettu puhe antaa yrittämisestä ja sen vaikeuksista silotellun kuvan (esim. Garcia-Lorenzo et al. 2014). Esittelemme tässä artikkelissa pietarilaisten yrittäjien näkemyksiä uransa alkuvaiheesta ja kartoitamme heidän suhdettaan tulevaisuuteen niin henkilökohtaisella kuin ammatillisella tasolla. Artikkelin pyrkii syventämään aiempaa tietoa yrittäjyydestä ja sen konteksteista Neuvostoliiton jälkeisellä Venäjällä ja muissa transitiotalouksissa. Tässä kontekstina on erityisesti epävirallinen talous ja siihen liittyvä rikollisuus (Welter 2011).

Artikkelissa kuvataan yrittämisen alkuvaiheen ongelmina rahoituksen saantia ja tulovirran ennustamattomuutta, mihin vaikuttavat kysynnän vaihtelu, valuuttakurssin vaihtelut ja poliittiset riskit. Käsittelemme myös verkostojen merkitystä selviytymiselle. Merkittävän haasteen kokemattomille yrittäjille muodosti yritystoiminnan vakiintuminen ja sen myötä koventunut kilpailu. Alkavan yrittäjyyden muotona kuvaamme toiminnallisesti riskialtista sukkulakauppaa, jota yrittäjät käyttävät myös alkurahoituksen hankkimiseen. Tähän liittyy myös rikollisuutta, josta ei aina ole päästy eroon toiminnan vakiintuessa. Artikkelimme analyysi sopii venäläisestä yrittäjyydestä muodostuneeseen yleiskuvaan pyrkien kuitenkin tuomaan aiheen käsittelyyn lisää nyansseja. Tekstin keskeisenä viestinä on yrittäjien kokemus liiketoiminnan hauraudesta, joka ei suuresta työpanoksesta huolimatta vähene.

Tutkimuksen aineisto ja menetelmä

Artikkeli perustuu puolistrukturoituihin haastatteluihin, jotka koottiin Suomen Akatemian projektissa *New Risks and Emerging Needs in Transforming Russia (1998–2000)* ja sen jatkokohanteissa *Life Trajectories of Saint Petersburg People in Post-Soviet Russia (2015–17)*, jota on rahoittanut Venäjän tiedeakatemia. Vuosituhannen vaihteessa tehtiin 100 erilaisten perheiden haastattelua, joiden tarkoituksena oli selvittää venäläisten arkielämän riskejä ja selviytymiskeinoja yhteiskuntamuutoksen oloissa. Toisessa vaiheessa koottiin yhteensä 40

haastattelua samoista perheistä. Haastateltavat kerättiin lumipallomenetelmällä pyrkien saamaan tarkasteluun erityyppisiä kotitalouksia.²

Projektissa kootut haastattelut eivät suoranaisesti selvittäneet yritystoimintaa, vaan asia tuli esiin yhtenä vaihtoehtona kysyttäessä vastaajien työtä ja toimeentuloa, minkä yhteydessä kysyttiin ja saatiin vaihtelevan tasoisesti tietoja henkilön koko työhistoriasta. Tämän artikkelin analyysiin on sisällytetty kaikki aineiston haastattelut (11), joissa kuvattiin oman yrityksen perustamista tai siinä toimimista. Haastattelut tehtiin vastaajien kotona, ja jos perheessä oli molemmat puoliset, heitä haastateltiin yhtä aikaa. Analyysin 11 haastattelua käsitti näin yhteensä 15 vastaajaa, joista oli 11 miestä ja 4 naista. Tämän ryhmän sekä miesten että naisten keskimääräinen ikä oli 46 vuotta. Kaikilla muilla paitsi neljällä vastaajalla oli korkeakoulutus. Vain kahdesta tapauksesta saatiin seurantatietoja vuosina 2015–2017.

Tehdyistä haastatteluista erotettiin tarkasteluun ne, joissa vastaajat kuvasivat toimintaansa yrittäjinä riippumatta siitä, mitä he tekivät tai olivat tehneet ja kuinka kauan yrittäjänä oli toimittu. Niistä erotettiin edelleen kohdat, joissa kuvattiin yritystoimintaa, mutta monissa tapauksissa tämä aihepiiri sekoittui muun elämän kuvaukseen. Kuten Lonkila toteaa (2000; Garcia-Lorenzo et al. 2014), työtoverien, naapurien, sukulaisten ja epävirallisen (tai virallisen) vaihdon suhteet voivat olla päällekkäisiä. Analysoidut tekstit ja yrittäjyyden kuvauksen laajuus niissä vaihtelivat, ja tässä artikkelissa korostuvat epäilemättä ne kuvaukset, jotka olivat laajimpia ja monipuolisimpia. Tämä lienee perusteltavissa siten, että näille vastaajille yrittäminen on ollut keskeisempää kuin muille. Näiden vastaajien puhe on usein luonteeltaan ”tunnustuksellista” ja siinä näkyy ilmeinen halu jättää omista välillä vaikeistakin kokemuksista jälki muiden tietoon (Lalivie d’Epinay 1995).

Haastattelujen pääaiheena oli nykyisen työn kuva ja sitä edeltävä työhistoria. Muun muassa John Clausen (1998) on pitänyt hyvänä, että elämäkerrallista aineistoa analysoitaessa keskitytään vain yhteen keskeiseen rooliin, ja tässä artikkelissa keskitytään haastateltavien kokemuksiin aloittelevana yrittäjänä. Rooli on voinut olla menestyksekkäs tai epäonnistunut, mutta kummassakin tapauksessa se kertoo yrittämisen ja epävirallisen talouden ongelmista ja riskeistä transition ajan Venäjällä. Haastattelutekniikkaa voi luonnehtia ongelmakeskeiseksi. Ongelma, johon keskityttiin, oli kotitalouden selviytyminen, johon työ vaikuttaa olennaisesti (Witzel 2000; ks. Stake 2005). Haastatteluista poimittiin vastaajien kuvaamia ongelmakohtia tai mainitsemia riskejä, jotka luokiteltiin myöhemmän tekstin kuvaamalla tavalla (luvut 3–5). Otteet haastatteluista luonnehtivat sekä vastaajien kokemuksia että heidän puhettaan, johon myös muutamissa kohdissa on kiinnitetty huomiota.

Yrittäjien alkuvaiheet ja niiden riskit

Yrittäjäksi ryhtymisen tärkein syy oli perheiden tarve parantaa toimeentuloaan tai esimerkiksi asumistasoaan (vrt. Neef 2002). Kaikissa tapauksissa perheillä oli muitakin vaihtoehtoja, sillä aloittelevilla yrittäjillä oli hyvä koulutustausta. Kuitenkaan muut vaihtoehdot, kuten entisessä työssä jatkaminen, eivät avanneet mahdollisuutta toimeentulon kohenemiseen, ja samalla yhteiskunnan muutos tarjosi uusia näköaloja. Inhimillinen pääoma edesauttaa kotitalouden selviytymiskeinoja, kun halutaan välttyä köyhyydeltä. Myös sosiaaliset verkostot ovat merkittävä resurssi (Lokshin & Yemtsov 2001). Tämä kävi ilmi myös tutkimusaineistomme haastatteluista. Esimerkiksi seuraavassa lainauksessa puhuu vaimostaan haastateltava, joka on työskennellyt aiemmin tutkimuslaitoksessa. Vaimo puolestaan työskenteli saman laitoksen ruokalassa. Lainaus liittyy toisaalta yrittämisen suoraan epäviralliseen talouteen ja toimintaan,

jota reaalisosialismissa epäilemättä pidettiin rikollisena.

Tosiasiassa hänen työnsä oli neuvostoajanakin lähellä liike-elämää, koska aina jäävuoresta osa oli veden alla näkymättömissä ja osa näkyi. Siellä oli ilman muuta väkeä joka hankki rahaa peruspalkan päälle (...). Mielestäni vaimoni on synnynnäinen yrittäjä, vaikka hänellä on vain toisen asteen koulutus. Hän pesee hyvinkin joukon liikemiehiä kaikkine diplomeineen.

Sen sijaan, että he olisivat monien muiden tavoin vetäytyneet avautuvilta 1990-luvun markkinoilta kuten monet muut venäläiset (vrt. Piirainen 1997; Lokshin & Yemtsov 2001), haastattelemamme henkilöt ryhtyivät koettelemaan onneaan markkinatalouden parissa. Tämä siirtymä oli usein yritysten ja erehdysten ketju, jossa ammatit ja toimialat vaihtelivat. Alf Rehn ja Saara Taalas (2004) ovat todenneet, että neuvostoyhteiskunnassakin oli yrittäjähengettä. Toisin kuin usein oletetaan, Neuvostoliitossa pelkkä eloonjääminen vaati usein omaaloitteisuutta ja nokkeluutta passiivisen sopeutumisen ja hiljaisuuden sijaan (Nikula 2011).

Esimerkiksi palstaviljelyllä on pitkä perinne Venäjällä ja se olikin 1990-luvulla monien perheiden tyypillinen selviytymiskeino. Suurelle osalle väestöä tuolloin ja myöhemmin paltan vihannesten tai hedelmien myynti oli ainoa yrittäjyyden muoto (Clarke 1999, 168–172; 2002, 113–179; Ovcharova 2012). Rainer Neef (2002) luokittelee palstaviljelyn pelkäksi selviytymiskeinoksi, joka yleensä ei johda liiketoimintaan. Kokemuksia palstaviljelystä oli myös tässä kuvatuilla perheillä, mutta he olivat määrätietoisia.

Kun me kaupunkilaiset menimme sinne [viljelypalstalle], paikalliset katsoivat meitä alaspäin: mitä te muka tiedätte? Te ette tiedä yhtään mitään ja silti tulitte tänne? He kuljivat ja tuijottivat meitä kuin olisimme olleet vähämielisiä. Me teimme työtä pellolla, he seisoivat tuijottamassa ja selittivät: mitä te luulette tekeväne? Nyt sataa ja maa on huonoa – ei täällä mikään kasva! Me vain jatkoimme työtä.

Haastatteluissa nousi esiin suuri määrä erilaisia yrittämisen muotoja. Näitä olivat palstaviljelyn kaupallistamisen lisäksi korjausrakentaminen, tietokoneiden ja muun uuden teknologian kauppa, ruoan tuotanto (esim. leipomo), ruoan ja kotitaloustuotteiden myynti, sijoitustoiminta ja kirjanpito palvelut. Yrittäjäksi ryhdyttiin uusien mahdollisuuksien avautuessa ja toisten sulkeutuessa, kuten seuraavista esimerkistä käy ilmi:

No sitten, kun kaikki pyöri markkinatalouden ympärillä, ei saanut tilauksia ja osaamisella ei ollut kysyntää. Täytyi etsiä jotakin, lähdin työpaikasta vapaana ihmisenä ja kokeilin pienyrittäjän elämää, sanotaan nyt näin.

Olin silloin töissä osastolla, ja mitä keksinkään! Olin opettaja ja saatoin ainoastaan edetä iän perusteella. Sain siihen aikaan 240 ruplaa ja nyt se tietysti olisi jonkin verran enemmän. Sitten yksi ystäväni ehdotti, että perustetaan tietokonealan yritys.

Alkurahoituksen saatavuudella oli vaikutusta yrityksen aloittamiseen ja siihen, millaiseen toimintaan suuntauduttiin. Usein jo neuvostoajalta periytyvät epäviralliset verkostot auttoivat alkurahoituksen saamisessa (esim. Chernysh 2008). Joissakin tapauksissa oli mahdollista saada luottoa pelkällä kunniasanalla, mikä viittaa siihen, että luotonantaja oli tuttava tai

muu läheinen henkilö. Aiempi poliittinen toiminta toi mukanaan paitsi suhteita myös kokemusta hallinnosta ja taloudesta, ja samanlaisia suhteita syntyi niiden kesken, jotka pääsivät markkinatalouteen siirryttäessä liiketalouden koulutuksiin. Haastattelemamme henkilöt eivät maininneet alkurahoituksen saannin olleen ongelma, vaikka Venäjällä aloittavien yrittäjien on todettu olevan markkinoille jo päässeitä heikommassa asemassa (Aldis, Estrin & Mickiewicz 2007). Seuraavat esimerkit esittelevät sosiaalisten verkostojen merkitystä liike-elämässä.

Se [nuorisojärjestön aktivisimi] antoi minulle osaamista ja siis suhteita. Tämä komsomolporukka oli ensimmäisiä, jotka lähtivät liike-elämään. Nyt he menestyvät kaikilla aloilla.

K: Oliko se hyödyllinen kokemus? V: Se oli hyödyllistä ja kiinnostavaa, sillä on pysyvä arvo. Nyt minulla on tässä kaupungissa 100–150 tuttua ihmistä, jotka toimivat kaikilla elämän aloilla.

Alkupääomaa ei minulla tietenkään ollut, mutta oli hyviä ja vaikutusvaltaisia suhteita. Koska minulla oli auktoriteettia, ainakin omista piireissäni.

Toimeentulon epävarmuus ja tulotason vaihtelu ovat aloittelevan yrittäjän riskejä. Ne vaikeuttavat myös alkupääoman saamista ja toiminnan suunnittelua, kuten seuraavista esimerkeistä käy ilmi.

Jos kauppa kävi hyvin, oli mahdollista esimerkiksi ostaa kerralla kolmen huoneen asunto. Toinen juttu oli se, että oli mahdollista, että muutamaan kuukauteen rahaa ei tullut lainkaan.

Kilpailun kiristytessä pienet ja harrastajamaiset yrittäjät jäivät suurempien jalkoihin tai sitten niiden täytyi järjestäytyä juridisesti, kuten seuraavista esimerkeistä käy ilmi.

Sitten kaikki alkoi hajota käsiin, ja tämä mukava tulonlähde kuivui. Tietokonekauppaan syntyi suurempia yrityksiä, jotka tarjosivat huollon ja laajan valikoiman, ilmaantui myös korkeatasoisia tietokonealan tuntijoita. Se oli sitten siinä, emme pärjänneet kilpailussa.

Tosiasiassa kaikki oli jo jaettu kauan sitten, me vain emme ymmärtäneet sitä.

(...) isot tavaratalot lakkasivat ostamasta yksittäisiltä yrittäjiltä, ne alkoivat hoitaa asiat vain liikeyritysten kanssa. Minunkin oli saadakseni jatkaa näiden tavaratalojen kanssa perustettava osakeyhtiö. Aluksi se perustettiin kaupungin yhtä tavarataloa varten, mutta vähitellen mukaan tulivat muutkin tavaratalot.

Mitä suuremmaksi yritys kasvoi, sitä enemmän lisääntyivät politiikan suhdanteisiin liittyvät toimeentulon vaihtelun riskit. Vastaukset muuttuivat välitteleviksi, kun niistä kysyttiin tarkemmin. Eräs haastateltava työskenteli yritysrahoituksessa, jossa varoja siirrettiin eri yritysten välillä toisinaan lainvastaisesti. Haastattelusta päätellen toiminta tapahtui enimmäkseen virallisessa taloudessa, kuten seuraava, perheen tuloja koskeva kommentti kertoo.

K: Onko vaikeata arvioida tuloja? V: Ei, sanotaan vaikka, että niitä on vaikea saada. K: Siis ovatko ne pohjimmiltaan vain paperilla? V: Ei, vitsailen tässä vaan. On vaikea saada

mitä minulle kuuluisi jos kaikki olisi normaalilla tolalla, velat maksettuna jne. niin, että kaikki olisi niin kuin pitää. (...) Kyse on siitä, että työskentelen nyt aivan eri asioiden parissa, volyymit ovat toiset, ja niin kaikki riippuu enemmän poliittisesta tilanteesta, sanotaan vaikka näin.

Kuitenkin voi todeta, että rahoituksen saannin vaikeus ja tulotason vaihtelu eivät liene aloittelevien yrittäjien riskejä vain Venäjällä.

Sukkulakauppa

Monilla haastateltavista alkupääoman hankinta tapahtui aikanaan sukkulakaupan kautta ostaen ja kuljettaen tavaraa ulkomailta ja myyden sitä Pietarissa. Tähän on liittynyt monia riskejä, sillä toiminta sijoittuu epäviralliseen talouteen ja siihen yhdistyy usein salakuljetusta ja korruptiota (Bruns & Miggelbrink 2012). Sukkulakaupasta on tehty varsin paljon tutkimusta. Ilmiöllä viitataan siihen, kun kauppiaat matkustivat naapurimaihin hankkimaan myytävää tavaraa, tutkivat hintaeroja ja käyttivät niitä hyväkseen. Tutkimus on osoittanut tämän epävirallisen kaupan olevan hyvin toimivaa, koska se ottaa huomioon kuluttajien tarpeet ja hintoihin vaikuttavat mekanismit. Sukkulakauppa tuo halpaa kulutustavaraa köyhän väestöosan saataville ja tavarantoimittamiseen ja jakeluun liittyvät kulut olivat paljon pienemmät kuin virallisessa vähittäiskaupassa (ks. Nasritdinov & O'Connor 2014; Bruns & Miggelbrink 2012).

Vuonna 2000 sukkulakauppa muodosti 24 % Venäjän tuonnista ja 2 % viennistä, ja sen huippuvuosina Turkki-Venäjä -kauppa kattoi noin puolet kaikesta sukkulakaupasta (Eder et al. 2003). Turkin lisäksi vastaavaa kauppaa Venäjälle on ollut muun muassa Kiinasta ja Suomesta (Poretskina 2005; Stammler-Gossman 2012).

Sukkulakauppaa koskeva kirjallisuus on enimmäkseen pohtinut sen suhdetta viralliseen talouteen tai kauppaan liittyviä globaaleja aspekteja, mutta sen merkityksestä siihen osallistuneille yksilö- tai yritystasolla on ollut vähän tietoa (ks. Jakovlev et al 2007; Aydin, Idil & Bulut 2016). Kauppiaiden ikä on käytettävissä olevien tietojen mukaan ollut useimmiten 31–40 vuotta ja heillä on ollut hyvä koulutus. He ovat matkustaneet aluksi useimmiten yksin ja myöhemmin monet heistä ovat alkaneet ottaa vastaan muiden sukkulakauppiaiden tuomaa tavaraa, jolloin heidän toimintansa luonne muuttui: joistakin tuli tavanomaisia vähittäiskauppiaita. Tätä artikkelia varten analysoidut tapaukset vastaavat yleiskuvaa. Jotkut haastatelluista toimivat sukkulakaupassa vuosia, jotkut vain kuukausia. Turkin ja Venäjän välisessä kaupassa naiset ovat olleet miehiä useammin toimijoina, mutta tässä aineistossa matkustajat olivat miehiä (vrt. Eder et al. 2003).

Sukkulakauppaan kuului fyysisiä ja taloudellisia riskejä. Taloudelliset riskit liittyivät usein fyysisiin, mutta johtuivat myös suhdanteista ja markkinoiden ja valuuttakurssien vaihtelusta. Kuluttajien maut muuttuvat nopeasti ja kauppaan investoitiin perheiden varoihin nähden suuria summia (Eder et al. 2003). Rikollisuus aiheutti merkittävän riskin, ja kuljetus oli ongelmallista, kuten seuraavat esimerkit kuvaavat:

Eräs nainen matkusti yksin samalla kertaa kuin minä. Kun muistelenkin, iho menee kananlihalle. Mentiin Moskovaan, saatiin lasti, hän oli lainannut rahaa ja investoinut siihen puolet asunnostaan tai enemmän, hän sitten sai lastinsa ja kaikki oli mennyttä, yksi kolli puuttui ja loput olivat pilalla (...).

Meitä myös huijattiin ja menetimme tavaraa. Annat kamat myyntikojuun ja tulet muutamana päivänä päästä takaisin [hakemaan rahat] – koju on paikallaan, mutta siellä ei ole ketään ja tavarat on menetetty.

Onnistuessaan sukkulakauppa kasvoi, ja enimmillään haastattelujen mukaan ulkomailta tuotiin jopa yli 700 kilon painoisia lasteja, mikä edellytti myös apu-työvoimaa ja entistä enemmän liikemiestaitoja, kuten eräs haastateltavista kuvaa: ”siinä vaiheessa aloimme jo palkata apu-työvoimaa. Jos meidän piti lähteä johonkin, miksi ei ottaisi jotakin muita töihin rahasta. Sitten ihmisiä alkoi tulla meidän luoksemme, he ostivat meiltä tavaraa ja myivät sitä toisaalla samalla torilla”.

Haastateltavien kuvauksissa voi nähdä myös asteittaisen kehityksen kotimyyntistä yhden tai useamman myyntikojun tai kioskin perustamiseen. Siirrytään katukaupasta liikkeenomistajiksi, jolloin avataan kauppa tai kaksi tai sijoitetaan varat esimerkiksi johonkin verstaaseen. Aiempi tutkimus osoittaa, että kaupunkimainen sukkulakauppa ei ole pelkkää selviytymistä vaan dynaamista toimintaa, joka antaa virallista taloutta paremman tulotason ja sisältää askeleita kohti vakavampaa liiketoimintaa (Jakovlev et al. 2007; Stammer-Gossman 2012; Ivakhnyuk & Iontsev 2014; vrt. Hazans 2011; Williams et al. 2011).

Liiketoiminta ja suojele

Martin Paldam ja Gert Tinggaard Svendsen (2000; vrt. Rose 1996) katsovat, että Venäjän julkishallinnon, liiketoiminnan ja rikollisuuden yhteydet periytyvät reaalisozialismin ajoilta, jolloin ”järjestelijöitä” ja heidän verkostojaan tarvittiin ja suvaittiin jäykän yhteiskuntajärjestelmän joustavoittamiseksi. Sosialismin romahdettua nämä verkostot itsenäistyivät ja ovat nyt haitallisia (vrt. Ledeneva 1998, 2006). Haastatteluista voi ymmärtää, että monet tarkastellut yrittäjät joutuivat maksamaan suojelusta (*kryša*), vaikka vastaukset suoraan kysymykseen olivatkin melko vältteleviä ja niitä ei voi tulkita yksiselitteisesti. Suojelun tarjontaan ja liiketoimintaan muutenkin liittyy väkivallan uhka. Suojelun hankkiminen vaatii taitoa toimia, ja ellei taitoa ole on pienyrittäjällä riski joutua lypsylehmän asemaan. Lainvalvojat ovat olleet mukana suojelujärjestelmässä, mahdollisesti pitämässä yllä tasapainoa (Bain 2007; Rochlitz 2016; vrt. Gaddy & Ickes 2010). Seuraavassa esimerkissä haastateltava kuvaa tilannetta suojelun tarjoajien kanssa:

V: Juttu on niin, olen hiljan puhunut ihmisten kanssa, ajat ovat tietenkin muuttuneet ja sellaisia brutaaleja odottamattomia juttuja ei enää tapahdu. Kaikki se on tietenkin edelleen olemassa, mutta enemmän piilossa, ja poliisi yrittää rajoittaa sellaista rikollisuutta, koska nykyään kaikki on jo jaettu ja kaikilla on suojelijansa (ven. *kryša*). Juuri kun olimme saaneet paikan auki, meille tuli väkeä ja tarjosi palveluksiaan. He tulivat ihan heti. K: He siis alkoivat vaatia teiltä jotakin? V: Ei, sanotaan vaikka, että he vihjasivat. Kuten että emmekö haluaisi hankkia turvapalveluja, meiltä saisi niitä. Me sanottiin, että selvä juttu pojat, meillä on jo kaikki. Hyvästi.

Vastaukset korruptiota koskeviin suoriin kysymyksiin, joihin päädyttiin haastateltavan itse avattua aiheen, olivat hämmennyneitä ja ikään kuin peräänkyviä. Niissä kierrellään ja tehdään eroa ”meidän” ja ”muiden” välillä, kuten entisen kioskikauppiaan ja nykyisen supermarketin omistajan kommentissa kioskeista.

Me emme erityisemmin maksa lahjuksia. Ehkä lahjukset saisivat kaiken luistamaan paremmin. Kysehän on vain lahjoista, niin että he tekisivät työnsä nopeammin. (...) Merkillistä kyllä pärjäämme maksamatta lahjuksia. Mutta pohjimmiltaan kaikki ottavat häikäilemättä mitä tahansa.

Eivät he [kioskikauppiaat] ole mitään kilpailijoita. Emme pidä heitä kilpailijoina, koska kilpailu tapahtuu rehellisten kumppanien välillä. (...) He ovat ihmisiä, joilla ei ole kirjanpitoa, he eivät maksa veroja, ei sosiaaliturvamaksuja, ei liikevaihtoveroa. He eivät maksa mitään.

Haastateltavilla ei kuitenkaan ole protestihenkeä, jota laillisen ja laittoman välimaastossa toimijoilla on joskus selityksenään (ns. *beat-the-system*, ks. Stammmer-Gossman 2012). Venäjällä tämän vuosituhannen sosioekonominen vakaumus on merkinnyt myös valtarakenteen ja myös sen kyseenalaisten toimintamallien vakiintumista (Ledeneva 2006; Transparency International 2017).

Hauras työ, hauras elämä

Haastattelut antavat kuvan keskiluokkaisesta yrittäjän etiikasta, jonka toisinaan arvellaan edelleen puuttuvan venäläisestä yhteiskunnasta (Hayashi 2007). Toisin sanoen vastaajat katsovat vaurastumisen ja menestymisen olevan oman työn tulosta. Toisaalta kaikkea yrittäjyyttä ei voi määritellä tuottavaksi, vaan toiminnassa on myös pelkän hyödyn tavoittelun ja keinottelun sävyjä (Aidis 2003; Sauka 2008). Työtä kuitenkin tehdään tai on tehty paljon, mutta siitä saatu tyydytys on ainakin välillä kyseenalaista, kuten eräs haastatelluista kuvaa: ”tämä on sellaista työtä. Toisinaan teet kello kymmenestä aamulla puoleen yöhön, jos työtä on tarjolla”, toisen haastateltavan ollessa hyvin samoilla linjoilla: ”Juttu on niin, että bisnes vie mukanaan, alkuun ikään kuin pyörität bisnestä, mutta sitten bisnes pyörittää sinua.”

Vastauksissa on viitteitä piittaamattomuudesta omaa hyvinvointia kohtaan työn viedessä lähes kaiken ajan. Tämä on Venäjän uudelle keskiluokalle melko tyyppistä ja eroaa esimerkiksi uuden keskiluokan noususta Ranskassa (Cockerham 2007; vrt. Bourdieu 1987). Terveiden ja puuttuvan sosiaaliturvan riskit tunnistetaan, mutta niitä ei ole mahdollisuuksia vähentää. Tilannetta käsitelläänkin työpanoksen lisäämisen ja ironian keinoin, kuten seuraava esimerkki kuvaa:

K: Kuinka yleisesti ottaen suhtaudutte terveyteenne? V (mies): Suvaitsevaisesti. V (vaimo): Minä suhtaudun tosi huonosti, olen kaikin tavoin sairas, mutta poltan kuin höyryveturi. K: Puhuimme terveydestä, mutta onko siinä suhteessa tapahtunut viime vuosina muutoksia? Oletteko alkanut pitää parempaa huolta itsestänne? V (vaimo): Ei, en ole koskaan huolehtinut sillä tavoin itsestäni. Ainut, että kun teen työtä, en ole sairas. Kun en ole töissä, olen sairas. Sellaista se on.

William Cockerham (2000) viittaa tutkimuksissaan venäläisten terveydestä Max Weberin (2002, 653–716) elämän mahdollisuuksien ja elämän valintojen erotteluun, jonka yhteisenä tuloksena elämäntapa muodostuu. Haastateltavien elämän mahdollisuuksia määrittää huomattavasti panos työhön ja yrittämiseen selviytymiskeinona, ja tämä näyttää antaneen vain vähän mahdollisuuksia elämän valintoihin. Kansainväliseen keskusteluun nouseekin toisinaan

kysymys yrittäjien stressistä, epäonnistumisen pelosta ja oman terveyden laiminlyömisestä, joten ongelma ei ole yksin venäläinen (ks. Garcia-Lorenzo et al. 2014). Myös tämän tutkimuksen haastatteluissa nousi usein esiin kokemus saavutusten hauraudesta, mikä voi liittyä esimerkiksi edellä kuvattuihin yrittäjyyden riskeihin, mutta myös esimerkiksi ylivelkaantumiseen. Hauraus on yleisempi kokemus elämästä, kuten eräs haastateltava kuvaa: ”kukaan ei tiedä kuka sortuu ja oletko itse kyseessä”.

Venäläinen yrittäjyys ja sen tutkimus muutoksessa

Analysoidut tapaukset eroavat muutamissa tärkeissä suhteissa tyypillisistä pienistä perheyri-tyksistä (vrt. Nemilentsev 2013; Korchagina 2013). Ensiksikin haastateltavilta kysyttiin, miten he näkivät tulevaisuutensa, mutta tuloksena ei syntynyt pohdintaa siitä, jatkaako seuraava sukupolvi yritystä. Tällainen pitkän tähtäimen huoli on tavanomaista pienillä ja keskisuurilla yrittäjillä. Selityksenä voi olla, että useat yritykset olivat vielä alkuvaiheessaan ja yritystoiminnan vakiintuminen vie pitemmän ajan. Myös ristiriitainen motivaatio on voinut vaikuttaa asiaan, sillä muutamissa tapauksissa yritystoiminta sijoittui kokonaan toiselle alalle kuin varsinainen osaaminen ja pakkoyrittäjän uusi identiteetti oli vielä epävarma. Asiaan on voinut vaikuttaa myös, että yrittäjyys ei aina ollut luonteeltaan tuottavaa vaan pikemmin keinottelun luonteista (Aidis 2003; Sauka 2008), ja joissakin tapauksissa yritystoiminta olikin jo epäonnistunut. Haastattelujen kuvaamasta yrittäjyydestä puuttui myös sosiaalinen ulottuvuus, joka on joskus epävirallisen talouden toimijoille tärkeä. Tällöin työ tapahtuu sukulais- tai muussa läheisten ihmisten piirissä ja sillä on muitakin kuin taloudellisia kannustimia (esim. Williams 2013).

Anthony Giddensin (1991, 111) mukaan ”riskin käsite nousee keskeiseksi sellaisessa yhteiskunnassa, joka hyvästelee menneisyyttään, perinteisiä tapojaan tehdä asioita, ja joka on avautumassa ongelmalliseen tulevaisuuteen”. Yhteiskuntatieteissä on käyty laajaa keskustelua siitä, kuinka riskit ovat tulossa yhteiskuntien refleksiivisen modernisaation osiksi, vaikka tätä näkemystä on myös arvosteltu (Henwood et al. 2010; Tulloch & Lupton 2003). Haastatteluaineistomme antaa kuva venäläisten yrittäjien alkuvaiheista vuosituhannen vaihteesta ja myöhemmin sopii hyvin tähän keskusteluun. Riskit ovat hyvin konkreettisia niin nykyhetkessä kuin tulevaisuuden perspektiivissä ja ne tunnistetaan, mutta pohdinta vastaajilta pitkälti puuttui, mikä voi johtua myös haastattelun toteuttamisesta.

Tässä artikkelissa käytetyn lähestymistavan tärkeimpänä rajoitteena on yleistettävyyden puute, mikä koskee sekä artikkelin varsinaista aihetta että kohdetta (Pietari vs. Venäjä). Toisaalta emme pyrkineetkään yleistettävyyteen, vaikka tekstissä on suhteutettu tehtyjä huomioita aiempaan tutkimukseen. Tapaustutkimuksen avulla halusimme kuvata ja syventää ymmärrystä yritystoiminnan ja epävirallisen talouden riskeistä Venäjällä. Liiketalouden, oikeuden ja politiikan tutkimuksessa laadullinen tapauskuvaus tekee mahdolliseksi elämän ja yhteiskunnan kriittisen kuvaamisen omassa kontekstissaan ja tilanteissa, joissa kokeellista tutkimusta ei voi tehdä, joissa kvantitatiivista aineistoa ei ole tai joissa se olisi epäluotettavaa (vrt. Crowe et al. 2011). Haastatteluaineiston tunnustuksellinen luonne osoittaa, että haastattelijat voittivat vastaajien luottamuksen, mikä on usein vaikeaa liike-elämän tutkimuksissa (Lucas et al. 2011). Tämä on mahdollisesti johtunut konsensuaalisesta haastattelutekniikasta, joka johti melko vapaamuotoiseen, keskustelua muistuttavaan vuorovaikutukseen, perusongelman yhteiseen pohtimiseen, jolloin jatkokysymykset syntyivät tilannekohtaisesti. Tapahtumakulut, joita venäläiset haastateltavat kuvaavat, luonnehtivat mielestämme niitä riskejä ja ongelmia,

joihin aloitteleva yrittäjä törmää yhteiskunnan ja samalla oman elämänsä merkittävästi muuttuessa, samoin kuin puhetta tällaisista kokemuksista (vrt. Zinn 2010).

Tom Wengraf (2000) puhuu ”timanttimaailmasta”, jonka mukaan elämäkerrallisen aineiston analyysi tehdään neljän osatekijän vuorovaikutuksessa. Artikkelissa käsitellyn aineiston koostamista voi pohtia tämän mallin avulla. Osatekijät ovat (a) henkilöhistoria ts. eletty elämä, (b) kerrottu tarina tekstinä, (c) tutkimusaineiston sosiaalinen tai yhteiskunnallinen konteksti ja (d) tutkijan tai tutkijoiden subjektiviteetti, joka vaikuttaa niin aineiston kokoamiseen kuin analyysiin. Tässä analyysissä haastatteluaineiston katsotaan kuvanneen elettyä elämää, mutta muutamissa kohdissa kiinnitetty huomiota haastatteluihin kerrottuna tekstinä. Esimerkiksi kiertelevät vastaukset ja erottautumisen yritykset (”emme me vaan muut”) olivat sellaisia kohtia. Ensimmäinen haastatteluvaihe tapahtui vuosituhatluvaiheessa eli varsinkin pian elokuuhun 1998 talousshokin jälkeen, ja toisen haastatteluaiheen aikana 2015–16 Venäjän talous oli suhteellisen pysähtyneessä tilassa, kuitenkin tällä vuosituhatluvaiheella tapahtuneen reippaan kasvuvaiheen jälkeen (World Bank 2017). Tämä konteksti on voinut vaikuttaa yrittämisen kuvauksiin ja elämän haurauden tunteeseen. Molemmilla artikkelin kirjoittajilla on laaja kokemus tutkimus- ja kehittämistyöstä Venäjällä, mutta henkilökohtaiset arvot ja kiinnostukset ovat arvioitavasti vaikuttaneet työhön ja tämän artikkelin aihevalintaan.

Artikkeli nostaa esiin samoja monia kiinnostavia kysymyksiä, jotka jäävät tässä aineistossa vaille vastausta, koska aineistoa ei koottu erikseen yrittäjätutkimuksen tarpeisiin. Millaiset verkostot ovat hyödyksi ja millaiset haitaksi, kun pyritään epävirallisesta taloudesta viralliseen jos otetaan huomioon, että epävirallisella sektorilla toimiminen antaa vahvan kilpailuedun suhteessa niihin, jotka noudattavat virallisia sääntöjä alun pitäen? (Ks. Williams, Martinez-Perez & Kedir 2017.) Riitta Kososen (2008) mukaan henkilösuhteet yrittäjien ja julkisen vallan edustajien välillä ovat edelleen merkittäviä, vaikka henkilösuhteet yritysten välillä ovat menettäneet merkitystään. Suhteet vaikuttavat asioiden käsittelynopeuteen, kustannuksiin, tietoturvaan ja päätöksiin. Hänen mukaansa usko tulevaisuuteen – joka tämän artikkelin taustaselostuksissa ei valitettavasti ollut ilmeinen – vähentää halua tavoitella välitöntä hyötyä, ts. tekee yrittäjyydestä tuotannollista.

Lisäksi tutkimuksessa keskeiseksi nousi kysymys siitä, mitkä ovat laillisen ja laittoman rajapinnalla toimivien yrittäjien keinot legitimoida toimintansa. Haastattelut osoittavat, että erottautumisen tarvetta on, vaikka käytännössä epävirallinen ja virallinen toiminta usein liittyyvät (ks. Polese 2012; Williams & al. 2011). Aidisin ja Saukan (2005) näkemystä tulkittaessa Venäjällä olisi jo siirrytty oikeudellisen sääntelyn haitoista tilanteeseen, jossa tärkeimmät pienyritysten kehityksen rajoitteet liittyvät osaamisen puutteisiin. Tätä tukee huomio, että yritysten merkittävimmät ongelmat Venäjällä ovat sittemmin liittyneet työvoiman saatavuuteen mutta myös luoton saamisen vaikeuteen (Nikula 2011). Venäjä ei tässä kontekstissa kuitenkaan liene ainutlaatuinen.

Viitteet

- 1 BRICS maita, joita usein verrataan toisiinsa, ovat Brasilia, Venäjä, Intia, Kiina ja Etelä-Afrikan tasavalta.
- 2 Haastattelut nauhoitettiin ja tallennettiin kirjallisesti. Haastateltavien henkilöllisyys on peitetty, ja ainoat systemaattiset taustatiedot, jotka heistä tallennettiin, ovat sukupuoli, ikä ja koulutustaso. Kaikki haastateltavat olivat pietarilaisia tai olivat asuneet Pietarissa kauan ja he asuivat kaupungin eri puolilla. Haastateltavat kokosivat ja haastattelut tekivät Venäjän tiedekatemian sosiologian laitoksen (Pietari) haastattelijat.

Lähteet

- Aidis, Ruta (2003), *Entrepreneurship and Economic Transition*. Tinbergen Institute Discussion Paper TI 2003-015/2. Amsterdam: University of Amsterdam. <https://papers.tinbergen.nl/03015.pdf>.
- Aidis, Ruta, Estrin, Saul & Mickiewicz, Tomasz (2007), *Institutions and Entrepreneurship Development in Russia: A Comparative Perspective*. Economics Working Paper 79, London: UCL-SSEES. <https://econpapers.repec.org/scripts/redir.pf?u=http%3A%2F%2Fdiscovery.ucl.ac.uk%2F17471%2F1%2F17471.pdf;h=repec:see:wpaper:79>.
- Aidis, Ruta, Korosteleva, Julia & Mickiewicz, Tomasz (2008), *Entrepreneurship in Russia*. Economics Working Paper 88, London: UCL-SSEES. https://www.researchgate.net/publication/46465719_Entrepreneurship_in_Russia.
- Aidis, Ruta & Sauka, Arnis (2005), *Entrepreneurship in a Changing Environment: Analysing the Impact of Transition Stages on SME Development*. https://www.researchgate.net/publication/228617603_Entrepreneurship_in_a_changing_environment_Analyzing_the_impact_of_transition_stages_on_SME_development/overview.
- Aydin, Kenan, Idil, Lacin & Bulut, Emrah (2016), The Economic Impact of the Suitcase Trade on Foreign Trade: A Regional Analysis of the Laleli Market. – *International Business Research* 9:3, 14–24.
- Bain, Courtney (2007) *Entrepreneurship in Russia: patterns and problems of its development in the post-Soviet period*. Glasgow: University of Glasgow,
- Barkhatova, Nonna, McMyllor, Peter & Mellor, Rosemary (2001), Family business in Russia: the path to middle class. – *British Journal of Sociology* 52:2, 249–269.
- Belokurova, Galina (2012), When Does Business Turn Violent? APSA 2012 Annual Meeting Paper. <https://ssrn.com/abstract=2110550>
- Belyanin, Alexis V. (2000), *Risk Attitudes and Choice under Uncertainty, Experimental Evidence from Russia*. Working Paper series 98/01, Economics Education and Research Consortium.
- Bosma, Niels & Levie, Jonathan (2010), *Global Entrepreneurship Monitor: 2009 Executive Report*. <http://www.gemconsortium.org/download.asp?fid=1055>.
- Bourdieu, Pierre (1987), *Die feinen Unterschiede*. Frankfurt am Main: Suhrkamp Verlag.
- Brockhaus, Robert H (1980), Risk-taking propensity of entrepreneurs. – *Academy of Management Journal* 3:3, 509–520
- Bruns, Bettina & Miggelbrink, Judith (Eds.) (2012), *Subverting Borders, Doing Research on Smuggling and Small-Scale Trade*. Wiesbaden: VS Research.
- Carland, J.A., Hoy, F., Boulton, W.R. & Carland, J.A.C. (1984), Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization. – *Entrepreneurship, Critical Perspectives on Business and Management*, Ed. N.F. Krueger. London: Routledge, 143–152.
- Chernysh, Mikhail (2008), Social Profile of the Russian Manager. – *Managers in Russia: Still So Different?* Ed. Raimo Blom. Helsinki: University of Helsinki Press, 14–35.

- Clarke, Simon (1999), *New Forms of Employment and Household Survival Strategies in Russia*. Coventry: ISIYO/CCLS.
- Clarke, Simon (2002), *Making Ends Meet in Contemporary Russia: Secondary Employment, Subsidiary Agriculture and Social Networks*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Clausen, John A. (1998), Life Reviews and Life Stories. – *Methods of Life Course Research. Qualitative and Quantitative Approaches*. Ed. Janet Z. Giele & Glenn H. Elder Jr. Thousand Oaks: Sage Publications, 189–212.
- Cockerham, William (2000), Health lifestyles in Russia. – *Social Science & Medicine* 51, 1313–1324.
- Cockerham, William (2007), Healthy Lifestyles and the Absence of the Russian Middle Class. – *Sociology of Health & Illness* 29:3, 457–473.
- Crowe, Sarah, Cresswell, Kathrin, Robertson, Ann, Huby, Guro, Avery, Anthony & Sheikh, Aziz (2011), The Case Study Approach. – *BMC Medical Research Methodology* 2011. <https://bmcmredresmethodol.biomedcentral.com/articles/10.1186/1471-2288-11-100>.
- Edelbacher, Maximilian, Kratcoski, Peter C. & Dobovšek, Bojan (2015), *Corruption, Fraud, Organized Crime and Shadow Economy*. Boca Raton: CRC Press.
- Eder M., Yakovlev, A. & Carkoglu, A. (2003), *The Suitcase Trade between Turkey and Russia: Microeconomics and Institutional Structure*. Moscow: Moscow State University, Higher School of Economics.
- Gaddy, Clifford & Ickes, Barry W. (2010), Putin’s Protection Racket. – *From Soviet Plans to Russian Reality*. Ed. Iikka Korhonen & Laura Solanko. Helsinki: WSOY, 109–121.
- Garcia-Lorenzo, Sell-Trujillo, Lucia & Donnelly, Paul (2014), ‘I just want a job’: The Untold Stories of Entrepreneurship. – *Untold Stories in Organizations*. Ed. Michal Izak, Linda Hitchin & David Anderson. London: Routledge, 143–167.
- Giddens, A. (1991) *Modernity and Self-Identity, Self and Society in the Late Modern Age*. Cambridge: Polity Press.
- Hayashi, Hiroaki (2007), Uniqueness of Russian middle class and its future. – *The Journal of Comparative Economic Studies* 3, 29–45.
- Hazans, Mihails (2011), Informal Workers across Europe, Evidence from 30 countries. IZA Discussion Paper 5871, July 2011. Bonn: Institute of Labor Economics. <http://ftp.iza.org/dp5871.pdf>
- Heinz, Walter & Behrens, Johann (1991), Statuspassagen und soziale Risiken im Lebensverlauf. – *BIOS* 1, 121–139.
- Henwood, Karen, Pidgeon, Nick, Parkhill, Karen & Simmons, Peter (2010), Researching Risk: Narrative, Biography, Subjectivity. – *Forum Qualitative Social Research* 11:1. <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/viewArticle/1438/2925>
- Highhouse, Scott & Yüce, Payam (1996), Perspectives, Perceptions and Risk-Taking Behavior. – *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 65:2, 159–167.
- ILO (2017) Informal economy. <http://www.ilo.org/global/topics/employment-promotion/informal-economy/lang--en/index.htm>.
- Ivakhnyuk, Irina & Iontsev, Vladimir (2012), The Role of Circular Migration in Russia. CARIM-East Explanatory Note 12/87. Florence: European University Institute, Robert Schuman Centre for Advanced Studies. http://www.carim-east.eu/media/exno/Explanatory%20Notes_2012-87.pdf.
- Jakovlev, A. A., Golikova, V. V. & Kapralova, N. L. (2007), Rossijskije “tšelnoki” – ot predprinimatelei ponevole k integratsii v rynoštnoje hozjaistvo, – *Mir Rossii* 16:2, 84–106.
- Joronen, Tuula (2012), *Maahanmuuttajien yrittäjyys Suomessa*. Helsinki: Helsingin kaupungin tietokeskus.
- Kozyreva, Polina (2015), Small Business in Russia: Everyday Issues and Development Constraints. – *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast* 1:37, 43–58.
- Lalive d’Epinay, Christian (1995), Mikä kertomus? – *Kerro vain totuus, Elämäkertatutkimuksen omaelämäkerrallisuus*. Toim. Elina Haavio-Mannila, Tommi Hoikkala, Eeva Peltonen & Anni Vilkkö. Helsinki: Gaudeamus, 45–51.
- Ledeneva, Alena (2006), *How Russia Really Works, The Informal Practices That Shaped Post-Soviet Politics and Business*. Ithaca: Cornell University Press.
- Ledeneva, Alena (1998), *Russia’s Economy of Favours, Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lokshin, Mihail & Yemtsov, Ruslan (2001), *Household Strategies of Coping with Poverty and Social Exclusion in the Post-Crisis Russia*. Washington: The World Bank, <http://elibrary.worldbank.org/>

doi/abs/10.1596/1813-9450-2556.

- Lonkila, Markku (2000), Post-Soviet Russia: A Society of Networks? – *Russia – More Different than Most*. Ed. Markku Kangaspuro. Helsinki: Kikumora Publications, 99–112.
- Lucas, Y., Dubar, C. & Masalkov, I. (2011), Sozdaniye i sozdateli malyh predpriyatij v Rossii. – *Strategija keis stadi: metodologija issledovanija i predpodavanija*. Red. I.K. Masalkov & M.V. Semina. Moskva: Alma Mater, 358–380.
- Mannila, Simo (2005), Risk as a Contemporary Concept for Social Policy Analysis. – *What Are We Doing There? Experiences and Lessons Learned from Development Cooperation in Health Care and Social Welfare*. Ed. Ulla Aaltonen & Simo Mannila. Helsinki: STAKES, 185–195.
- Nasritdinov, Emil & O’Connor, Kevin (2014), Globalization as Fuel, Ethnicity as Engine. – *Imagined Identities: Identity Formation in the Age of Globalization*. Ed. Gönül Pultar. Syracuse New York: Syracuse University Press, 207–224.
- Neef, Rainer (2002), Observations on the Concept and Forms of Informal Economy in Eastern Europe. – *The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe*. Eds. Rainer Neef & Manuela Stanculescu. Aldershot: Ashgate, 1–27.
- Neef, Rainer & Stanculescu, Manuela (eds.) (2002) *The Social Impact of Informal Economies in Eastern Europe*. Aldershot: Ashgate.
- Nemilentsev, Mikhail (2013) *Building Value-Based Family Enterprise Culture: A Family Perspective*. Doctoral Dissertation. Jyväskylä Studies in Business and Economics, University of Jyväskylä.
- Nieminen, Jarmo (1999), The Changing Business Context in the Transition Economies. – *Business Entry in Eastern Europe*. Toim. Jan-Åke Törnroos & Jarmo Nieminen. Helsinki: Kikumora Publications, 20–45.
- Nikula, Jouko (2011), Entrepreneurs in Russia’s Transition. – *Between Utopia and Apocalypse, Essays on Social Theory and Russia*. Ed. Elina Kahla. Aleksanteri Series 1/ 2011. Helsinki: University of Helsinki Press, 270–291.
- Ollila, Susanne, Williams Middleton, Karen & Donnellon, Anne (2014), Constructing Entrepreneurial Identity in Entrepreneur Education. – *The International Journal of Management Education* 12:3, 490–499.
- Ovcharova, Lilia (2012), Russian Middle Class at the Centre or on the Periphery of Russian politics. – *Russia – insights from a changing country*. Ed. S. Fischer. Paris: Institute for Security Studies, 28–36.
- Paldam, Martin & Tinggaard Svendsen, Gert (2000), *Missing Social Capital and the Transition in Eastern Europe*. Department of Economics, Aarhus: Aarhus University Press.
- Piirainen, Timo (1997), *Towards a New Social Order in Russia*. Dartmouth: Aldershot.
- Polese, Abel (2012), Who Has the Right to Forbid and Who to Trade? Making Sense of Illegality on the Polish-Ukrainian Border. – *Subverting Borders: Doing Research on Smuggling and Small-Scale Trade*. Ed. Bettina Bruns & Judith Miggelbrink. Wiesbaden: VS Verlag, 21–38.
- Poretskina, Evgenia (2005), “Tšelnotšnyi” biznes: kratkaja istorija voprosa i ego osobennosti v Sankt-Peterburge. – *Teleskop: nabludenija za povsednevnoi žizni peterburžtsev* 5, 24–31.
- Rehn, Alf & Taalas, Saara (2004), “Znakomstva i svjazi” (Acquaintances and connections): Blat, the Soviet Union and Mundane Entrepreneurship. – *Entrepreneurship and Regional Development* 16:3, 235–250.
- Rochlitz, Michael (2016), *Violent Pressure on Business and the Size of the Informal Economy: Evidence from Russian Regions*. Zagreb: IAPP Summer School “Multiple Moralities and Shadow Economies in Post-Socialism.
- Rose, R. (1996), Getting Things Done in an Anti-Modern Society: Social Capital Networks in Russia. Working paper No. 6, Social Capital Initiative. The World Bank, Washington. <http://siteresources.worldbank.org/INTSOCIALCAPITAL/Resources/Social-Capital-Initiative-Working-Paper-Series/SCI-WPS-06.pdf>.
- Sauka, Arnis (2008), Productive, Unproductive and Destructive Entrepreneurship: A Theoretical and Empirical Exploration. William Davidson Institute Working Paper 917. <https://core.ac.uk/download/pdf/3126271.pdf>.
- Sauka, Arnis & Chepureno, Alexander (eds.) (2017) *Entrepreneurship in Transition Economies, Diversity, Trends and Perspectives*, Dordrecht Heidelberg: Springer.
- Sauka, Arnis, Schneider, Friedrich & Williams, Colin C. (eds.) (2016) *Entrepreneurship and Shadow Economy*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Schumpeter, J. A. (1947), The Creative Response in Economic History. – *Journal of Economic His-*

tory 7, 149–59.

- Stake, Robert E. (2005), Qualitative Case Studies. – *The Sage Handbook of Qualitative Research*. Ed. Norman K. Denzin & Yvonna S. Lincoln. Thousand Oaks: Sage Publishing, 443–466.
- Stammler-Gossman, Anna (2012), “Winter tyres for a flower bed”: Shuttle Trade on the Finnish-Russian Border. – *Subverting Borders: Doing Research on Smuggling and Small-Scale Trade*. Ed. Bettina Bruns & Judith Miggelbrink. Wiesbaden: VS Verlag, 233–255.
- Transparency International (2017) *Corruption Perceptions Index 2017*. https://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2017.
- Tulloch, Jan & Lupton, Deborah (2003), *Risk and Everyday Life*. London: Sage Publishing.
- Veiga, J., Yanouzas, J., & Buchholz, A (1995), Emerging Cultural Values among Russian Managers: What Will Tomorrow Bring? – *Business Horizons* 7-8, 20–27.
- Volkov, Vadim (2002), *Violent Entrepreneurs. The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Vorobyev, Petr (2015), Estimating Informal Economy Share in Russian Regions. Working Paper No E15/02. Economics Education and Research Consortium (EERC).
- Weber, Max (2002), Soziologische Grundbegriffe (1920). – *Schriften 1894-1922*. Max Weber. Stuttgart: Alfred Kröner Verlag, 653–717.
- Welter, Friederike (2011), Contextualizing Entrepreneurship – Conceptual Challenges and Ways. – *Entrepreneurship Theory and Practice* 35:1, 165–184.
- Wengraf, Tom (2000), Uncovering the General from within the Particular: From Contingencies to Typologies in the Understanding of Cases. – *The Turn to Biographical Methods in Social Science*. Ed. Prue Chamberlayne, Joanna Bornat & Tom Wengraf. London: Routledge, 140–164.
- Williams, Colin C. (2013) De-linking entrepreneurship from profit-motivated capitalism: some lessons from an English locality. *International Journal of Social Entrepreneurship and Innovation* 2:3, 225–239.
- Williams, Colin C., Nadin, Sara, Rodgers, Peter, Round, John & Windebank, Jan (2011), Beyond the Formal/Informal Labour Dualism: Mapping the Social Organization of Labour in Moscow. – *Sociological Research On-line* 16:1. <http://www.socresonline.org.uk/16/1/13.html>.
- Williams Colin C., Martinez-Perez, A. & Kedir, A.M. (2017), Informal Entrepreneurship in Developing Economies: The Impacts of Starting-up Unregistered on Firm Performance. – *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 9/2017. DOI:10.1111/etap.12238.
- Witzel, Andreas (2000), The Problem-Centered Interview. – *Forum: Qualitative Social Research* 1:1. <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/viewArticle/1132/2521>.
- World Bank (2016), *Doing Business. Measuring business regulations*. <http://www.doingbusiness.org/rankings>.
- World Bank (2017) *Russia: Economic Report* 38. <http://www.worldbank.org/en/country/russia/publication/rer>.
- Zinn, Jens O. (2010), Biography, Risk and Uncertainty – Is There a Common Ground for Biographical Research and Risk Research? – *Forum: Qualitative Social Research* 11:1. <http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1512/3029>