

УДК 316.34; 316.44

*И.А. Демешкин*

## **ПРАКТИКИ РОЛЕВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СИТУАЦИИ ВЫХОДА ИЗ БИЗНЕСА**

Первая группа российских предпринимателей появилась в конце 80-х начале 90-х годов прошлого столетия. Сегодня представители данной группы находятся в возрастной категории 45 и более лет (Демографический портрет малого предпринимательства, 2017), и у них возникает вопрос «Что делать дальше?». В условиях отсутствия наработанной системы практик выхода из бизнеса предприниматели знают, как заниматься предпринимательством, но не знают, как из него правильно выйти. Практики ролевой трансформации в ситуации выхода из активной фазы предпринимательства – это важный элемент в карьере предпринимателя. В России, на сегодняшний день, отсутствует наработанная система выхода предпринимателя из бизнеса и передачи своего бизнеса как наследства (Целый век без права передачи, 2019). Предпринимателям не понятно, когда необходимо выйти из бизнеса и как это сделать. Из этого формируется проблема, рассматриваемая в данной статье: какие существуют стихийные практики ролевого перехода предпринимателей в ситуации выхода из бизнеса? Цель исследования заключается в том, чтобы выявить существующие практики ролевого перехода предпринимателей. Для достижения поставленной цели, были выполнены следующие задачи: 1. Рассмотреть классические и современные теоретические модели предпринимательства; 2. Определить специфику и паттерны предпринимательской деятельности; 3. Определить понятия, используемые для описания ситуации выхода из бизнеса; 4. Выявить цели и проблемы ролевого перехода предпринимателей в ситуации выхода из бизнеса; 5. Определить условия выхода предпринимателя из активной фазы.

*Ключевые слова:* предпринимательство, роль, ролевая трансформация, практики, выход из бизнеса.

DOI: 10.35634/2587-9030-2020-4-2-147-155

### **Введение**

В качестве теоретико-методологической базы была использована теория предпринимательства Й. Шумпетера. Он рассматривал предпринимателя как хозяйственного субъекта, которому присущи функции осуществления новых комбинаций и которые выступают как активные субъекты предприятия (Шумпетер, 1982).

Для проводимого исследования применялась теория жизненного цикла организации И. Адизеса. Основу модели Адизеса составляет PAEI (Producing results, Administering, Enterpreneuring, Integrating) – Производство результатов, Администрирование, Предпринимательство, Интегрирование (Адизес, 2013). Адизес разработал эффективный аналитический тест, который, в свою очередь, позволяет выделить: доминирующую роль у руководителя и второстепенные, которые менее развиты. По мнению Адизеса, «идеального» руководителя не может существовать априори. В любом индивиде будет преобладать всего три роли, из их числа одна роль будет наиболее ярко выражена. Современный предприниматель становится не столько комбинатором ресурсов, сколько организатором коопераций собственников этих ресурсов, среди которых человеческим ресурсам принадлежит, безусловно, приоритет.

В качестве теоретической рамки исследования была использована теория социальных ролей. Американский антрополог Р. Линтон, заложивший основы классической теории социальных ролей, полагал, что роль – динамический аспект статуса. Индивид социально приписан к определенному статусу и занимает его в отношении к другим статусам. Когда права и обязанности, конституирующие статус, реализуются, индивид исполняет роль. Социальная роль – модель поведения, ориентированная на данный статус (Кретов, 2002). Ее можно определить иначе – как шаблонный вид поведения, направленный на выполнение прав и обязанностей, предписанных конкретному статусу. Роль описывает то, как обладатели статусов взаимодействуют друг с другом. Сегодня известные механизмы уделяют ограниченное количество внимания личным качествам и знаниям индивида. Регулятивный механизм «приписал» социальные качества индивидам на основе их положения к существующей системе власти. Нормативный механизм «отображает» индивида представителем социальных аспектов, без внимания к средствам их приобретения. Новые механизмы, основанные на инициативе, коммуникации, личных компетенциях, имеют ярко выраженный социально-конструктивный характер. В

настоящее время появляющийся механизм не отделен от старых, что впоследствии повлияет на экономико-политическую сферу общества негативным образом.

Однако роль предпринимателя состоит из определенных субролей. Суброли напрямую взаимосвязаны с состоянием бизнеса. Так, например, может быть суброль первопроходца, успешного торговца, банкрота, масштабизатора и так далее. На каждом этапе развития бизнеса предприниматель осваивает новую суброль. В основном для освоения суброли необходимо порядка трех лет, а находиться в одной суброли постоянно невозможно. Во-первых, – предприниматель должен регулярно искать возможности для привлечения, развития и приумножения капиталов. Во-вторых, – рынки не стабильны, и это требует постоянного процесса адаптации. В основном процесс освоения субролей связан с практиками. Французский социолог П. Бурдьё рассматривал социальные практики как способность социальных субъектов проверять свои поведенческие акты на соответствие сложившимся представлениям об окружающей действительности (Бурдьё, 1993). Эти практики определяют образ мысли и поведения в соответствии с представленными индикаторами, тем самым заставляя социальных субъектов приспосабливаться к настоящему и будущему.

С целью объяснения специфики ролевой трансформации предпринимателя была использована теория представителя австрийской экономической школы Л. Лахманна. Он предполагал, что объединение элементов в единое целое невозможно, так как каждый элемент определяется спекулятивным, индивидуальным и субъективным представлениям актора. Структура капитала позволяет производить различного рода комбинации между элементами. Так, Лахманн водит понятие «reshuffled» – «перетасовка». Так же, как в карточной игре, предприниматель может перетасовывать элементы внутри капитала, искать новые решения, возможности. Данное качество и отличает предпринимателя от менеджера. Предприниматель видит новые возможные треки, находит контакт с контрагентами для интеграции имеющихся капиталов, в итоге получившийся продукт имеет эмерджентные свойства. Если ранее роль предпринимателя рассматривалась, как неустойчивая, не линейная, то Лахманн говорит о том, что в определенный момент наступает период рутинных практик.

На каждом этапе развития предпринимателя как субъекта экономического сектора, происходит освоение новых субролей. В научной теории роли разделяют на институциональные и конвенциональные (Классификация и функции социальной роли человека, 2017). Институциональные роли, их содержание и исполнение акторами предписываются социальными институтами. Если рассматривать в предпринимательской парадигме, то предпринимательский институт играет важную роль в жизни общества. При развитии предпринимательства возможен переход на рыночные отношения – экономический фактор. Предпринимательство создает новую техническую продукцию и технологии – технологический фактор. Помогает успешно социализироваться в постиндустриальной эпохе – социальный фактор. Конвенциональные роли предоставляют их носителю выбор, например, актор в тот или иной момент может не принять роль или отказаться от нее.

Выделим несколько типов предпринимательских ролей:

1. Управленец – отличительной чертой данного типа выступает минимальная возможность изменить свою роль на инвестора. Предприниматели данного типа свой карьерный трек ведут сами. Они являются акторами одной сети, то есть, ведут свой бизнес самостоятельно. В итоге существует два пути развития событий. Первый: предприниматель будет до конца заниматься своим предприятием, не передавая его и не нанимая руководителя. Второй: предприятие, в конечном счете, обанкротится. В основном, данные предприятия не формализованы. Механизмы руководства не могут функционировать в автономном режиме.

2. Инвестор – отличительной чертой данного типа является возможность не принимать активного участия в жизни предприятия. Предприниматели данного типа выстраивают предприятия таким образом, чтобы они могли функционировать без вмешательства самого предпринимателя. Предприятия формализованы и автономны. Также следует отметить, что малый процент предпринимателей трансформирует роль управленца в роль инвестора.

Для изучения практик ролевой трансформации предпринимателей было проведено социологическое исследование посредством метода полуструктурированного интервью, способ отбора информантов – «снежный ком». Первый информант предоставил возможность входа в предпринимательскую сеть, в которой нам удалось сформировать группу информантов. В ходе проведения исследования было опрошено 8 предпринимателей. Опрошенные информанты имеют различный уровень и направленность образования. Так, 6 информантов имеют высшее образование: 5 гуманитарной направ-

ленности, 1 технической. 2 информанта имеют среднее-профессиональное образование технической направленности.

Следующей характеристикой является форма образования предприятий. Наиболее популярная форма предприятий «Общество с ограниченной ответственностью» – 6 информантов. Форма предприятия «Индивидуальный предприниматель» – 2 информанта. Из числа опрошенных 2 информанта находятся на этапе выхода из бизнеса, 4 – полностью вышли из предпринимательской деятельности, 2 – планируют выход. Исследуемая группа была разделена на два направления (город – областной центр/райцентр).

Для изучения практик трансформации предпринимательской роли были выявлены переменные, но основании теории практик К. Хэрриса (Хэррис, 1980).

1. Класс действий, в который участники вовлечены как представители сообщества или какого-либо рода деятельности.

2. Понятия, с помощью которых общие цели или проблемы определяются и осмысливаются акторами в совместном действии.

3. Общие цели или проблемы, для разрешения которых участники создают и применяют общий язык.

4. Средства или ресурсы (материальные и символические), посредством которых выполняются проекты, значимые для всех участников.

5. Конкретные условия или обстоятельства, в которых протекает совместная деятельность, и связи, в которые включены участники. На основе данных характеристик проведен анализ процесса выхода из бизнеса и ролевые особенности предпринимателей в этой ситуации.

## Научные результаты и дискуссии

### *Специфика предпринимательской роли респондентов*

Феномен зарождения предпринимательства, в основном, обнаруживает принудительный характер. Начало 90-ых годов характеризуется тяжелым финансовым положением в стране. Рушились устоявшиеся социально-культурные нормы, страна находилась в состоянии аномии. В результате экономическая ситуация породила дезорганизацию рынка труда. Многие из респондентов начали заниматься предпринимательской деятельностью из-за семьи. Внутренний мотив побуждал информантов идти в рискованные неизведанные структуры. Внешняя среда была агрессивна в отношении предпринимателей, однако, опрошенные информанты имели успех в тот период. Это было связано с правильно подобранной спецификой бизнеса и с востребованностью предоставляемых услуг обществом. Таким образом, вход в предпринимательскую среду исследуемой группы был успешен и оправдал первоначальные цели.

Следующий аспект, формирующий предпринимательскую роль, связан с взлетами и падениями предприятия. Взлеты и падения в бизнесе – главный модификатор предпринимательской роли. Более половины опрошенных респондентов пребывали в состоянии успеха, что позволило выявить нормативные механизмы формирования их роли. Однако еще большее число побывало в состоянии краха, что, в свою очередь, также позволило сделать выводы об их ролях. Выявленные нормативные механизмы помогли выявить способы формирования и трансформации субролей.

Предпринимательская роль строится из паттернов, формирующихся под воздействием различных факторов. Один из основополагающих паттернов – формирование идеи бизнеса. Многие информанты за свою предпринимательскую карьеру создавали и управляли не одним предприятием. В основном, формы и идеи организации бизнеса были аналогичными предшествующим предприятиям.

Второй паттерн отражает каналы входа в предпринимательскую деятельность. Здесь информанты используют свой социальный капитал в виде связей. В свою очередь, данный паттерн не останавливает на ситуации входа, а продолжает использоваться на протяжении всей карьеры предпринимателя.

Третий паттерн связан с циклами функционирования предприятия. Данные циклы имеют дихотомический характер «взлета-падения».

1. Суброль, формирующаяся в момент взлета предприятия;

2. Суброль, формирующаяся в момент банкротства предприятия.

Данные циклы помогают разнообразить ролевой набор. В предпринимательской среде данный цикл занимает важное место.

### **Цели и проблемы ролевого перехода предпринимателей**

Основной целью ролевой трансформации предпринимателей является изменение своего статусно-ролевого положения в обществе. В процессе трансформации возникают проблемы различного характера.

*«Наверное, внешняя это среда, потому что среда начинает тебя отталкивать. Другое поколение, элементарно, приходит к власти, ты им не нужен»* [Интервью 1].

Как отмечает информант, внешняя среда становится более агрессивной в отношении предпринимателя. Причиной тому – цикличность процессов. В определенный период происходит поколенческая смена, когда возникают свои цели, задачи, средства.

Следует отметить, что процесс ресоциализации предпринимателей не у всех обнаруживает положительный характер. Многие предприниматели сталкиваются с проблемой банкротства, но не многие могут с ней справиться.

*«Есть примеры, которые просто бродяги, бомжи. У меня недавно жил один товарищ, который разорился, и ему жить негде даже. Так он живет по 2 недели у кого-нибудь, и здоровья у него нет и выглядит лет на 70»* [Интервью 2].

Проблема трансформации успешных людей в маргинальную группу связана с отсутствием разработанных механизмов ресоциализации. В итоге, получаем большое количество компетентных людей, с огромным опытом работы, которые находятся в состоянии люмпенов. И этот вопрос стоит не на межличностном, а на государственном уровне.

Существует вариант ресоциализации актора, в новую для него сеть или среду, где человек будет использовать свои компетенции либо в полной мере, либо частично.

*«А какие спектры бывают пойти на службу, пойти на пенсию (опять же мы же про активных говорим), перейти в менее рискованный бизнес. Остаться предпринимателем, это – одна из возможностей, предоставляемых в Америке. Успешным предпринимателям предлагают заниматься городскими бизнесами, возглавить их.*

*Перейти в положение рантье, то есть, это тоже бизнес, когда сдаешь в аренду. Ты же при этом решафлингом занимаешься, не просто отдал и забыл, ты же бдительность должен соблюдать, чтобы тебя не обманули. Это – тоже бизнес, но менее рискованный, потому что он в нормативном поле прописан у государства. Запустил, доверил этому гражданскому праву и половину работы за тебя выполняет гражданское право»* [Интервью 1].

### **Жизненный цикл предпринимательской деятельности**

Каналов входа в предпринимательскую деятельность не так много, у исследуемой группы – один. Информанты сами входили в предпринимательскую деятельность без привлечения посторонней помощи. Вход должен осуществляться за счет ресурсов, в этом вопросе информанты подключали свой социальный капитал в виде связей. *«Так как я в то время работал в администрации юристом, то имел много связей в городе. По работе приходилось сталкиваться с различными людьми, которые впоследствии чем-то помогли»* – цитата информанта. Далее некоторые информанты трансформировали социальный капитал в экономический. Цитата информанта: *«Конечно, где-то помогли знакомства, которые в последствии помогли с финансированием...»*.

Отдельным пунктом следует рассмотреть, как происходил процесс развития предприятия. Дихотомические пары «интенсивно-пассивно», «хорошо-плохо», «рентабельно-нерентабельно» – будут говорить об уровне интеграции и адаптации акторов в предпринимательской среде. В ходе проведения исследования было установлено, что развитие предприятия прямо пропорционально форме организации. Успешный старт в начале, впоследствии не развивал линейную прогрессию, и практически во всех случаях ввел к негативным последствиям. При рассмотрении дихотомической пары «успешный старт – успешное развитие» не выявлено ни одного информанта с данной парой. В проведенном исследовании представлено 4 информанта с успешным стартом, впоследствии с резким падением либо уничтожением предприятия (дихотомическая пара «успешный старт – провал»). Из 4 информантов с тяжелым стартом, троим соответствует пара «тяжелый старт – прогресс», и только один показал наиболее худший вариант «тяжелый старт – провал».

Любая роль имеет гетерогенный характер, она не однородна по своей сущности, а состоит из множества субролей, которые, в свою очередь, через определенный промежуток времени осваиваются актором. Ролевой ансамбль опрошенных информантов различен. Они проходили как через поло-

жительные стадии развития бизнеса, так и через отрицательные. Взлеты и падения происходили циклично, ни один из предпринимателей не имел линейной, прогрессивной карьеры. Предложенные в ходе исследования роли были выявлены в процессе проведения интервью. В результате было установлено, что предприниматели, передавшие свой бизнес наследникам, идентифицируют себя с формализованными бизнесменами. Это прослеживается и в представленных ими типологиях.

### ***Дискурсы выхода из предпринимательской роли***

Символическое поле у акторов, находящихся в ситуации выхода из активной фазы предпринимательства, должно соответствовать ролевой особенности предпринимателя. Для рассмотрения процесса выхода из бизнеса необходимо провести категоризацию понятий, для определения оперантов информантов в ситуации выхода. В ходе исследования были установлены **дискурсы**, используемые предпринимателями для описания ситуации выхода из предпринимательской деятельности.

Первый дискурс – «Преемнический». Были выявлены следующие характерные для него категории: «если все будет хорошо, тогда и задумываться не надо. Предприятие есть, пусть сын и занимается»; «самое сложное – это передача наработанных связей, как с клиентами, так и с поставщиками. Поэтому надо будет сделать так, чтобы, как минимум, у приемников были такие же взаимоотношения как у меня с ними»; «я больше не влезаю в дела предприятия, и себя посвящаю только на какое-то время». Очевидно, что используемые категории, во-первых, – дают представление о состоянии бизнеса респондентов, во-вторых, – о преемственности поколений.

Второй дискурс – «Кризисный». Он описывает кризисные ситуации, связанные с предприятиями информантов и с самими акторами. Были установлены следующие категории: «какая-то работа, корячится-корячится»; «лямку тянуть»; «долговая нагрузка»; «получился большой кидок»; «точка невозврата»; «неведущей шестеренкой»; «соринка в глазу кажется огромной проблемой». Данные категории описывают процесс проблематизации бизнеса. Большинство описательных категорий связаны с моментом банкротства у респондентов.

Третий дискурс – «Отчуждение». Он описывает процесс отчуждения предпринимателя от своего предприятия, в частности, и предпринимательской деятельности, в общем. Были установлены следующие категории: «администратор собственного бизнеса»; «нет желания внутри»; «масштаб бизнеса начинает управлять менеджером»; «по затухающей надо выходить»; «ублюдочный капитализм»; «обрубание хвостов». Описательные категории направлены на решение вопросов, связанных с проблематизацией бизнеса и вопросом выхода из него. Таким образом, можно сделать вывод о том, что респонденты, находясь в ситуации выхода из бизнеса, соотносят себя не с постоянной референтной группой предпринимателей, а в большей степени – с менеджериальной. Это связано с переходами практик предпринимателей в опосредованную, рутинную направленность. Отсутствие возможностей решафингов наработанных капиталов, ставит предпринимателя перед вопросом функционирования как актанта предпринимательской среды.

### ***Условия и ресурсы выхода предпринимателя из активной фазы***

В процессе анализа полученных данных были определены и выделены 3 этапа выхода из предпринимательской роли. Первый этап – *подготовительный*. На данном этапе происходит формирование вопроса выхода из предпринимательской деятельности. У многих респондентов данный этап имеет затяжной по времени характер. Связанно это с тем, что респонденты не могут определить, как будет происходить процесс трансформации, а, если быть точнее, в какую роль будет происходить трансформация. Также на данном этапе предприниматели решают судьбу предприятия. Те, кто имеет формализованный бизнес, начинают подготовку передачи предприятия. Судьба неформализованного предприятия зависит от экономического состояния предпринимателя.

Второй этап – *юридический*. На данном этапе предприниматель занимается закрытием долговых обязательств перед контрагентами. Закрывает кредитные обязательства перед банками и налоговой инспекцией. Происходит процесс закрытия предпринимательской деятельности. Респонденты, которые передают бизнес приемнику, переоформляют все договора на будущего руководителя.

Третий этап – *выход из предпринимательской деятельности*. На данном этапе актер полностью отходит от предпринимательской деятельности. Здесь происходит непосредственная трансформация роли предпринимателя.

В данном блоке также были выявлены факторы, влияющие на консолидацию предпринимателей в решении вопроса выхода из предпринимательской деятельности. Было установлено, что респонденты находятся в одной сети; всего их было выявлено две. Следует отметить тот факт, что при проведении интервью респондентам задавался вопрос о том, какие типы предпринимателей они выделяют, и к какому относят себя. В процессе анализа было определено, что присвоенная респонденту теоретико-методологическая роль соответствует самоиндифицируемой роли. Это говорит о том, что предприниматели объективно оценивают свою роль и состояние бизнеса.

Далее было установлено наиболее удачное время для выхода из предпринимательской деятельности. Этот период приходится на возрастную группу 45-50 лет. Во-первых, – предпринимателю будет легче ресоциализироваться, поскольку человек будет находиться в трудоспособном возрасте и располагать возможностями транспонировать свой опыт в другую среду. Во-вторых, – эффективность деятельности зависит от желания и состояния здоровья предпринимателя.

Исходя из представленных выше этапов, выделим **два пути выхода** из предпринимательской деятельности.

Первый путь – вынужденный выход, связанный с банкротством. Банкротство компании, по определению Федерального закона РФ «О несостоятельности (банкротстве)», – это неспособность предприятия в полном объеме удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанности по уплате обязательных платежей. Это – предприятия, либо неформализованные, либо полностью нерентабельные. В теоретико-методологической главе были представлены два типа ролей предпринимателей: управленец и инвестор. Банкротятся предприниматели, которые относятся к типу управленцев, имеющих неформализованный бизнес. Неформализованный бизнес характеризуется относительно принципа де Сотто *«Все построено на неформальных отношениях»*. Предприниматель не сможет передать все неформальные отношения.

Второй путь выхода связан с предпринимателем, относящимся к типу инвестора. Существует три пути, связанные с функционированием предприятия: 1. Полностью формализованный бизнес, который может функционировать автономно. Такой бизнес можно передать своему приемнику; 2. Второй вариант – это продать бизнес; 3. Фирма – банкрот.

## Заключение

В настоящее время предприниматели, которые начинали свою карьеру в момент зарождения предпринимательства в современной России, достигли пенсионного возраста. Вопрос о практиках ролевого перехода предпринимателей остается открытым, поскольку феномен выхода и практики из предпринимательской деятельности остаются не изучены. В России отсутствуют тенденции трансформации роли предпринимателя. Предпринимателям не понятно, когда необходимо выйти из бизнеса и как это сделать. На основании изученного материала была выявлена и предложена типология практик предпринимательских трансформаций в ситуации выхода из бизнеса.

1. Эскапический ролевой переход. В данной группе находятся предприниматели, которые целенаправленно ушли от трудовых обязанностей. В момент предпринимательской деятельности информанты давали себе установку полного выхода из трудовой деятельности. Благодаря установленным дискурсивным категориям, удалось выявить отношения к предпринимательству в целом. Информанты использовали категории типа «крысиные гонки», что олицетворяет предпринимательство с агрессивной структурой. В основном, информанты пребывали не в состоянии резкого взлета, а в состоянии банкротства. В связи с этим можно говорить о менее разнообразном ролевом наборе. Следует отметить возрастной факт – респонденты данной группы находятся в возрасте старше 60 лет, что также влияет на трудовую способность и эффективность акторов. Эскапический ролевой переход отождествляется с уходом на пенсию.

2. Решафлинговый ролевой переход. Решафлинг – перетасовка. Данный переход направлен на изменение статусно-ролевого положения посредством продолжения трудовой деятельности. Более положительная характеристика предпринимательской деятельности была выявлена посредством определения дискурсивных характеристик. Это напрямую связано с полнотой ролевого ансамбля информантов. Данная группа находилась и в состоянии резкого взлета, и в состоянии банкротства. Нахождение и освоение субролей позволило информантам сформировать свои дальнейшие операнты в ситуации выхода из бизнеса. Некоторые информанты формализовали свой бизнес, что позволило предприятию функционировать после ухода основателя. Также можно сделать заключение о том, что

формирование новой роли базируется на образовании информантов. После завершения карьеры предпринимателя респонденты начинали, либо продолжали свою профессиональную карьеру. Можно сделать заключение о том, что в процессе ролевого перехода происходит выход в позицию рантье. Второй вариант – уход в государственную службу с трансформацией роли.

3. Маргинальный ролевой переход. Данный вариант – наихудший для социально-экономического сегмента страны. Он связан с предпринимателями, находившимися в банкротном состоянии и не сумевшими трансформировать свою роль. Можно выделить два фактора воздействия на маргинальный переход: во-первых, – индивидуальная неспособность трансформировать свои капиталы; во-вторых, – агрессивная внешняя среда. Состояние бизнеса предпринимателей находится в кризисном положении. Для решения вопросов состояния предприятия предприниматели привлекают собственный экономический капитал, впоследствии теряя его полностью. Отсутствие капиталов не позволяет совершить положительную ролевою трансформацию. Маргинальный ролевой переход характерен не только для России, но и для других стран. В процессе изучения дискурса было выявлено, что в США – большое количество предпринимателей, совершивших маргинальный ролевой переход. Данная группа носит наименее функциональный характер.

В результате проведения анализа полученных данных были предложены рекомендации в виде механизмов и практик для ресоциализации предпринимателей.

1. Слабо сегментированный рынок предпринимательства показывает отсутствие социального предпринимательства. Это – наименее рискованный бизнес, где могли бы реализовать свой опыт предприниматели, вышедшие из активной фазы предпринимательства.

2. Сильная зависимость от статусного положения. Необходимо предоставлять нормативно-правовые возможности различного характера: экономического, налогового, трудового.

3. Создание биржи труда для предпринимателей. Данная площадка будет являться местом консультирования по вопросам выхода из предпринимательства. Также биржа будет положительно влиять на экономику страны, поскольку будет возможно выявить перспективные предприятия, которые нуждаются в дальнейшем развитии. Таким образом, предприниматели имеют возможность продолжить трудовую карьеру, а предприятия продолжают функционировать.

4. Для решения вопроса маргинальности у вышедших из бизнеса предпринимателей необходима социальная программа поддержки, аналогичная программе поддержки молодых предпринимателей. Бизнесменам, оказавшимся в тяжелом социально-экономическом положении, будет предоставлена возможность для решения жилищных и трудовых вопросов.

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Адизес И.К. Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует. М.: Альпина Паблишерз, 2013. 264 с
2. Бизнес и предпринимательство в Томске [Электронный ресурс] // Томский обзор. 2010, 28 мая. URL: <http://obzor.westsib.ru/news/324220> (дата обращения 07.05.17).
3. Бурдые П. Социология политики: пер. с фр. / П. Бурдые; сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко; пер. Е.Д. Вознесенская, Ю.М. Ледовских, Г.А. Чередниченко, Н.А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1993. – 335 с.
4. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // М. Вебер. Избранные произведения: пер. с нем. / сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; предисл. П.П. Гайденко. М.: Прогресс, 1990. 808 с.
5. Горелов Н.А. Предприниматель – ключевая фигура в творческом наследии Й. Шумпетера (к 130-летию со дня рождения) // Российское предпринимательство. 2012. № 09 (207). С. 29-34.
6. Демографический портрет малого предпринимательства [Электронный ресурс], Электрон. дан. URL: <http://www.malb.ru/demografiya.html> (дата обращения: 18.03.2017).
7. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. М.: Канон+, 1996. 432 с
8. Жизненный цикл организации [Электронный ресурс], Электрон. дан. URL: <http://lektcii.org/11-1299.html> (дата обращения: 20.02.2017).
9. Заславская Т.И. Современное российское общество: социальный механизм трансформации. М.: Дело, 2004. 400 с.
10. Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека: пер. с нем. М.: Наука, 1999. 392 с.
11. Кашпур В.В. Отчет о научно-исследовательской работе по теме «Механизмы формирования социально-ролевой идентичности предпринимателей и типологическое картирование предпринимательства. 2015. 60 с.

12. Классификация и функции социальной роли человека [Электронный ресурс], Электрон. дан. URL: <https://works.doklad.ru/view/wx6-gxJMWtg.html> (дата обращения: 25.02.2017).
13. Клейн П.Г. Открытие возможностей, предпринимательская деятельность и экономическая организация // Стратегическое предпринимательство. Спецвыпуск: Возможности, организации и предпринимательство: теория и дискуссия. 2008. Вып. 2. № 3. С. 175–190.
14. Кравченко Е.И. Научные воззрения Дж. Г. Мида в курсе истории и теории социологии // Социс. 2010. №10. С. 131-140.
15. Кретов С.И. Предпринимательство: Сущность, директивы и перспективы. М.: Знание, 2002. 260 с.
16. Латур Б. Пересборка социального: введение в акторно-сетевую теорию: пер. с англ. / пер. И. Полонской. М.: Изд. Дом ВШЭ, 2014. 384 с.
17. Макклоски Д. Как покупать, продавать, производить, управлять, производить, совершать сделки, потреблять словами: предисловие // Как язык используется для ведения бизнеса: очерки экономической риторики / под ред. Э. Клифт. Льюистон: Эдвин Меллен Пресс, 2008. Р. vi-xxxii.
18. Маркс К. Капитал: в 3 т. // К. Маркс, Ф. Энгельс. М.: Изд-во политической литературы, 1984. 2642 с.
19. Мертон Р. Референтная группа и социальная структура / Р. Мертон. М.: Институт молодежи, 1991. 258 с.
20. Мид Дж. Г. Аз и Я // Американская социологическая мысль. Р. Мертон, Дж. Мид, Т. Парсонс, А. Шюц / под общ. ред. В. И. Добренькова. М.: Издание Международного ун-та бизнеса и управления, 1996. С. 225-234.
21. Парсонс Т. Система координат действия и общая теория систем действия: культура, личность и место социальных систем, функциональная теория изменения; понятие общества: компоненты и их взаимоотношения // Американская социологическая мысль: Р. Мертон, Дж. Мид, Т. Парсонс, А. Шюц: тексты / под ред. В. И. Добренькова. М.: Издание Международного ун-та бизнеса и управления, 1996. 560 с. С. 462-478.
22. Радаев В. В. Явление предпринимательства и группы предпринимателей // Куда идет Россия? Альтернативы общественного развития / общ. ред. Т. И. Заславской. М.: Аспект-Пресс, 1995. С. 175-179.
23. Сотто де У.Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательство. Челябинск: Социум, 2009. 202 с.
24. Фосс Н.Дж. Предпринимательство, субъективизм и ресурсный взгляд: на пути к новому синтезу / Н. Дж. Фосс, П. Г. Клейн, Ю. Ю. Кор, Дж. Т. Махони // Стратегическое предпринимательство. 2008. № 2. С. 73-94.
25. Харрис С.С. Фундаментальные концепции и социологическое предпринимательство. Лондон: Groom Helm, 1980.
26. Целый век без права передачи [Электронный ресурс]. URL: [https://www.znak.com/2019-02-12/rossiyskie\\_predprinimateli\\_ploho\\_umeyut\\_peredavat\\_biznes\\_naslednikam\\_v\\_chem\\_problema](https://www.znak.com/2019-02-12/rossiyskie_predprinimateli_ploho_umeyut_peredavat_biznes_naslednikam_v_chem_problema) (дата обращения: 17.01.2017).
27. Чепуренко А. Ю. Малое предпринимательство в социальном контексте. М.: Наука, 2004. 475 с.
28. Шереги Ф. Социология предпринимательства: прикладные исследования. М.: Центр социального прогнозирования, 2002. 536 с.
29. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. М.: Прогресс, 1982. С. 189.
30. Ярошевский М.Г. Программно-ролевой подход к исследованию научного коллектива // Вопросы психологии. 1978. № 3. С. 40-53.

Поступила в редакцию 22.02.2020

Демешкин Илья Александрович, аспирант  
 Национальный исследовательский Томский государственный университет  
 634050, Россия, г. Томск пр. Ленина, 36  
 E-mail: demeshkinilya@gmail.com

### *I.A. Demeshkin*

#### **PRACTICES OF ROLE TRANSFORMATION OF ENTREPRENEURS IN THE SITUATION OF LEAVING THE BUSINESS**

DOI: 10.35634/2587-9030-2020-4-2-147-155

The first group of Russian entrepreneurs appeared in the late 80s and early 90s of the last century. Today, representatives of this group are in the age category of 45 years or more (Demographic portrait of small business, 2017) and they have the question “What to do next?” In the absence of an established system of practices for leaving the business, entrepreneurs know how to do business, but they do not know how to get out of it correctly. Role-transformation practice in the situation of exit from the active phase of entrepreneurship is an important element in the career of an entrepreneur. In Russia, today, there is no accumulated system of an entrepreneur’s exit from a business and transfer of his business as an inheritance (A whole century without the right to transfer, 2019). Entrepreneurs do not understand when it is necessary to go out of business and how to do it. The problem considered in this article is formed from this – what



spontaneous practices of role transformation of entrepreneurs in a situation of leaving business exist? The purpose of our research is to identify existing practices of the role transformation of entrepreneurs. To achieve this goal, we performed the following tasks: 1. Consider the classical and modern theoretical models of entrepreneurship; 2. Determine the specifics and patterns of entrepreneurial activity; 3. Define the concepts used to describe the situation of going out of business; 4. Identify the goals and problems of the role transition of entrepreneurs in the situation of exit from business; 5. Determine the conditions for an entrepreneur to exit from the active phase of entrepreneurship.

*Keywords:* Entrepreneurship, role, role transformation, practices, exit from business.

Received 22.02.2020

Demeshkin I.A., postgraduate student  
National Research Tomsk State University  
Prosp. Lenina, 36, Tomsk, Russia, 634050  
E-mail: demeshkinilya@gmail.com