

## НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ В ЗЕРКАЛЕ МИРОВОГО ОПЫТА

В работах, посвященных неформальной экономике, значительное место уделяется причинам, условиям развития и историческим рамкам существования этого феномена. И хотя корни объяснительных схем восходят к разным интеллектуальным традициям, многие из них объединены тенденцией свести неформальность к свойствам экономического и социального порядка стран третьего мира, бедность и нищета которых, интенсивность миграционных потоков, а также неразвитость гражданского и правового сознания являются благодатной почвой для развития неформальной экономической деятельности. Отсюда следует вполне очевидный вывод о неминуемом упразднении неформальной экономики по мере нарастания темпов индустриального развития. Это утверждение может напрямую не присутствовать, но оно является логическим продолжением отождествления неформальной экономики со спецификой стран третьего мира, к которым все чаще причисляют и Россию.

Что касается России, то неоднозначность ее геополитической идентификации, а также неопределенность итогов дискуссии о правомочности ее отнесения к третьему миру делают допустимым тестирование на российском материале гипотез, относящихся как к развитым, так и к развивающимся странам.

**Версии причин существования неформальной экономики в развивающихся странах.** Детальные исследования неформальной экономики проводились преимущественно в странах третьего мира (см., например, [1]). Это было связано с устойчивым восприятием неформальной экономики как некоей *дисфункции*, сфера действия которой тем обширнее, чем менее развита страна. Вариантом было также признание неформальной экономики *остаточным явлением* доиндустриального этапа истории цивилизации, что также прочно увязывало ее существование с экономической и социальной отсталостью развивающихся стран. Привязка концепции неформальной экономики к особенностям этих стран формировала ожидания упразднения неформальной экономики (или, по крайней мере, уменьшения ее масштабов) по мере развития этих стран – индустриализации экономики и демократизации управления.

Жизнеспособность неформальной экономики побуждает критически осмыслить распространенные версии причин ее существования в странах третьего мира. А именно что неформальная экономика есть: 1) атрибут развивающихся стран; 2) свойство «экономической периферии» (что, по сути, – прежнее утверждение, переведенное на язык географических терминов); 3) способ избежать бедности для той части населения, социально-демографические характеристики и квалификационный уровень которого неадекватны запросам рынка труда. Примем вышеизложенное в качестве гипотез и проведем их эмпирическое тестирование.

**Первая гипотеза** сводит причины неформальной экономики к экономической отсталости страны. Значительный вклад в обоснование этой гипотезы внесла марксистская теория, согласно которой рыночные отношения по мере своего развития подтачивают основы докапиталистических форм хозяйствования, в результате происходит поляризация мира труда и капитала. Соответственно по мере исчезновения мелкого товарного производства и возведения принципа контрактности между пролетарием и буржуа во всеобщий принцип трудовой деятельности неминуемо сокращается неформальная занятость, определяемая рядом авторов в терминах размытости границ и внеконтрактности отношений между трудом и капиталом [2; 3]. Этот подход не стал достоянием истории: вновь и вновь появляются работы, солидаризирующиеся с марксизмом в описании современности как усугубляющейся «пролетаризации» мировой системы [4].

Между тем на языке сухой статистики дело обстоит следующим образом: с 1950 по 1980 г. доля самозанятых в странах Латинской Америки практически не изменилась, составляя 27 и 28% соответственно. В целом же доля работников неформальной экономики<sup>1</sup> сократилась за 30 лет всего на 4% (с 46% в 1950 г. до 42% в 1980 г.). Вместе с тем за эти годы валовой национальный продукт стран Латинской Америки увеличился почти в 4 раза [5, р. 34]. И хотя степень экономических успехов различалась по странам, ни одна из них не опровергла общей логики этих цифр.

Итак, все труднее становится не замечать, что в развивающихся странах неформальная экономика сохраняется не вместо, а наряду с ускоренной индустриализацией. Успехи в построении технологически совершенного рыночного хозяйства *не отрицают* неформальной экономики, а

<sup>1</sup> Данная категория, согласно принятой практике статистического учета, включает три группы: неоплачиваемые сельскохозяйственные работники, домашняя прислуга и самозанятые (за исключением технической интеллигенции и высокообразованных специалистов).

сочетаются с ней. Что касается современной России, то, несмотря на явные признаки индустриальной деградации в последнее десятилетие, нельзя отрицать ее высокий промышленный потенциал и научно-технические возможности. Это касается таких важнейших отраслей промышленности, как авиационная, космических разработок, а также уцелевших от конверсии сегментов ВПК и т. д. Нисходящая индустриальная состоятельность страны еще не перешла границу, за которой начинается отчет индустриальной несостоятельности. В то же время масштабы неформальной экономики в России таковы, что «теневизация» давно перешагнула границы материального, поглотив социально-культурные нормы и поведенческие ориентации во всех сферах российского общества [6]. От теневой экономики осуществился переход к теневому обществу, материально-технические основы которого по-прежнему защищены результатом индустриального рывка прошлых десятилетий. Таким образом, эмпирические факты противоречат версии исключительной ответственности факторов экономической неразвитости, стагнации и индустриальной несостоятельности за развитие неформальной экономики.

*Вторая гипотеза*, сводя неформальную экономику к свойствам экономической периферии, тем самым ограничивает ее географическую локализацию пределами развивающихся стран. Это суждение получило широкое распространение в конце 70-х – начале 80-х годов, когда четко обозначилось расхождение в тематике исследований, проводимых в разных странах. В странах Азии, Африки и Латинской Америки исследования фокусировались на причинах, масштабе и характере неформальной экономики, а также механизмах ее вписывания в общеэкономический контекст этих стран. Неформальная экономика трактовалась как по крайней мере равноправная, если не доминирующая составляющая экономического развития. Исследования, проводимые в Европе и США, не акцентировали внимания на неформальной экономике; диапазон установок исследователей обычно варьировался от фиксации этого феномена как малозначительного до полного абстрагирования от его существования. Соответственно методологии проводимых исследований существенно различались по принципиальной способности отслеживать развитие неформальной экономики, в результате в Африке и Латинской Америке изучение неформальной экономики было *системно*, а в Европе и США – *случайно*. Так возник миф о географической локализации неформальной экономики в странах третьего мира. Однако так ли уж свободно от нее экономическое пространство тех же США?

Ответ на этот вопрос затруднен гораздо более высокой «конспиративностью» неформальной экономики на европейском континенте и в США. Это обусловлено и весомостью санкций за уход от налогообложения, и отлаженностью работы контролирующих органов, и уровнем правосознания, и традицией отстаивания социальных прав работников и т. д. Соответственно «прямое» изучение этого явления крайне трудно<sup>2</sup>. Определение неформальной деятельности в контексте нарушения институционально оформленных норм подразумевает попытки ее агентов избегать контактов не только с представителями органов власти, но и с исследователями.

Более распространены косвенные оценки масштабов неформальной экономики путем: а) поиска несоответствия между агрегированными статистическими показателями, включающими результаты неформальной экономики, и свободными от таковых; б) оценки на основании статистики, фиксирующей количество и отраслевую принадлежность малых предприятий.

Первый метод довольно распространен и опробован. Доверие к нему отчасти подрывают количественные расхождения между получаемыми результатами. Так, вклад неформальной экономики в валовой национальный продукт США 1978 г. оценивается и 10 [7] и 33% [8]. Заметим, однако, что в любом случае этот вклад оценивается как весьма существенный.

Второй метод менее распространен. Его методологические предпосылки основаны на «подозрении» малых предприятий (до 10 работников) в неформальной экономической деятельности. Аргументация сводима к следующему. Во-первых, малые предприятия с большей безнаказанностью (нежели крупные фирмы) могут использовать неформальные практики: уход от налогов, бесконтрактный наем и др. Небольшие предприятия часто сочетают легальное право на существование (регистрация, получение лицензии) с нелегальными формами его реализации. Во-вторых, такие предприятия легко переходят в статус полностью неформальных: воспользовавшись периодом легального существования для отлаживания работы и завоевания своего места на рынке, они официально закрываются, чтобы начать работу в поле неформальной экономики. Если принять эту систему доводов, то трудно не согласиться с предложением судить о масштабе неформальной экономики по числу и отраслевой структуре малых предприятий. Понятно, что в этом случае имеют место два типа системных ошибок: переоценка неформальной экономики (так как не все малые предприятия практикуют неформальную экономическую деятельность) и ее недооценка (поскольку многие предприятия вообще не регистрируются). Однако будем считать, что в силу разнонаправленности эти смещения отчасти нейтрализуют друг друга. Какова же

<sup>2</sup> В условиях практической нереализуемости репрезентативных обследований акцент делается на *case-study* – исследовании отдельных случаев, репрезентирующих качественное разнообразие явления, но не определяющих его масштабности.

структура предприятий США по числу занятых? И действительно ли микропредприятий становится все меньше?

С количественной точки зрения картина следующая. В 1965 г. в США предприятия с числом работников не более 10 чел. составляли 75% зарегистрированных предприятий, при этом они давали работу 14% занятого населения. Спустя два десятилетия мало что изменилось. В 1983 г. доля таких предприятий и доля привлекаемых ими работников составили соответственно 76,8 и 16,4% [5, р. 44]. Более того, доля микропредприятий была заметно выше именно в тех отраслях, которые в общественном сознании традиционно связываются с неформальной экономической деятельностью.

Таким образом, нет оснований для утверждения о географической ограниченности неформальной экономики странами третьего мира. Вклад неформальной экономики в развитие европейских стран и США является достаточно весомым (несмотря на количественные расхождения и методологические погрешности его оценок), и, что крайне важно, этот показатель отличается стабильностью.

*Третья гипотеза* сводится к трактовке неформальной экономики как сферы деятельности для тех, у кого нет шансов нормального, т. е. легального трудоустройства. Неформальная экономика предстает, согласно этой версии, неким резервуаром, куда «стекаются» отверженные формальным рынком труда, что превращает их в некоторую ипостась безработных. Но если европейским или американским безработным гарантировано пособие, то безработным Африки и Латинской Америки гарантировано его отсутствие (или чисто символический его размер), что и толкает их на путь самообеспечения в виде неформальной экономической деятельности. Данная логика прочно связывает феномен неформальной экономики с бедностью развивающихся стран, и на первый взгляд она вполне состоятельна. Однако из нее неизбежно следуют два вывода: а) скудность заработков «неформалов» на фоне доходов работников формального сектора; б) вынужденность неформальной экономической деятельности из-за отсутствия возможностей легального трудоустройства.

Однако накопленные исследователями эмпирические материалы свидетельствуют об обратном. Так, в Монтевидео (Уругвай) в 1983 г. среднемесячный заработок в формальном секторе экономики составлял 172,92 долл., в неформальном – 172,88 долл. В том же году в Лиме (Перу) эти цифры были равны соответственно 119,05 и 108,12 долл. [5, р. 41]. Как видим, расхождение минимально. Хотя стоит отметить, что неформальный сектор характеризуется более значительной дифференциацией доходов, нежели формальный<sup>3</sup>. В основе лежит то обстоятельство, что в неформальном секторе бесконтрактность наемных работников – тотальная, тогда как бесконтрактность предпринимателей – частичная, так как, не имея контракта с нанимаемыми, они обычно входят в систему субконтрактных отношений с представителями формального бизнеса, в результате их отношения с заказчиками стабильны и защищены законом, а отношения с нанимаемыми допускают беззаконие и произвол. В этих правовых «ножницах» и скрыт механизм сверхприбыли предпринимателей-нелегалов. Кроме того, наемные работники теневого рынка труда часто вербуются из социально маргинальных групп, что позволяет проводить по отношению к ним политику ценового демпинга. Бросающиеся в глаза нищета и несправедливость этих людей формируют устойчивое представление об относительно низких доходах участников неформальной экономики. При этом забывается, что их работодатели принадлежат к тому же сектору и их доходы, питаемые экономией на оплате труда, превосходят доходы сопоставимого по обороту предпринимателя легального бизнеса.

Применительно к России внешнее сходство с ситуацией развивающихся стран очевидно. Именно маргинализация значительной части российского общества как печальный итог либерального реформирования создала социальную базу современного неформального сектора России<sup>4</sup>. «Социальное дно» было поставлено перед выбором: погибнуть, оставаясь законопослушными, или выжить, нарушая закон. Широкие обедневшие слои российского общества выбрали второй вариант. Казалось бы, российские реалии подтверждают гипотезу о развитии неформальной экономики на базе социально обездоленных слоев населения. Однако вера в универсальность этой связи расшатывается тем обстоятельством, что неформальная экономика была присуща и СССР, социальная структура которого характеризовалась высокой степенью социальной однородности по материальному признаку и отсутствием безработицы как таковой, что, однако, не помешало развитию советской теневой экономики [10]. Этакратизм, господствовавший в СССР, приводил к доминированию властной иерархии и проявлялся в присвоении экономических излишков не экономическими агентами, а властью [11]. В советских условиях теневая экономика развивалась не за счет материально обездоленных, а за счет власть предержащих: уровень в партийно-хозяйственной иерархии определял меру возможного участия в теневой эконо-

<sup>3</sup> В частности, рассчитанный в 1983 г. в Лиме Джини-коэффициент (интегральный показатель неравенства) составил в формальном секторе 0,40, тогда как в неформальном – 0,51, что результировало расхождение предпринимательского дохода и заработка наемного «неформала» как 298,3 и 89,59 долл. [5, р. 41].

<sup>4</sup> В России Джини-коэффициент только за три года реформ осуществил беспрецедентный скачок: с 0,256 в 1991 г. до 0,352 в 1994 г. [9, с. 55].

мической деятельности. Таким образом, опыт СССР доказывает, что наличие широких слоев отверженных формальным рынком труда не является обязательным условием неформальной экономики.

Что же касается современной России, то в отличие от развивающихся стран значительную часть обедневшего российского населения представляют специалисты с высоким уровнем образования и квалификации. Рыночные условия поставили перед ними дилемму: отказаться от малооплачиваемого профессионализма в пользу более доходных «рыночных» видов деятельности (что в российских условиях часто ведет к депрофессионализации под видом переквалификации, когда, скажем, врач начинает работать продавцом) или сохранить верность профессии, перенося реализацию своего решения в сферу неформальной экономики. Таким образом, если в странах третьего мира низкодоходные группы населения характеризуются недостатком человеческого капитала, что делает их участие в неформальной экономике *безальтернативной стратегией* выживания, то в России группа новых бедных, будучи довольно гетерогенной по образовательному-квалификационному признаку, включает в себя значительную долю высокообразованных специалистов, *сознательно воздерживающихся* от профессиональной мобильности на легальном рынке труда. Стратегия комбинаторного совмещения формальной и неформальной экономической деятельности кажется им более приемлемой, так как позволяет сохранить профессионализм (увы, мало оплачиваемый) и получить необходимые средства к существованию (увы, не всегда законным путем). В этой ситуации трактовать российскую неформальную экономику исключительно как резервуар отверженных формальным рынком труда вряд ли корректно.

Отметим отсутствие репрезентативных обследований на тему добровольности участия в неформальной экономике. Однако многочисленные исследования трудовых биографий, проведенные в России и других странах методом case-study, приводят к выводу, во-первых, о добровольности выбора «неформала», во-вторых, о взаимонаправленности трудовых потоков между формальной и неформальной экономикой. Более того, основными составляющими предпринимательского успеха «неформала» являются профессиональное мастерство и стартовый капитал, которые с большой вероятностью накапливаются именно в формальном секторе. Соответственно результат пребывания в формальном секторе становится ресурсом успешного вхождения в неформальный. Таким образом, эмпирические исследования опровергают оба пункта, что свидетельствует о необоснованности гипотезы, сводящей причинность неформальной экономики к безальтернативным стратегиям выживания маргинальных слоев.

Итак, все три версии, выводящие причины неформальной экономики из специфики развивающихся стран, не подтверждаются эмпирическим материалом. Следовательно, вопрос о природе неформальной экономики – равно присущей как развивающимся, так и развитым страна – остается открытым. Каковы же мнения на этот счет?

**Версии причин существования неформальной экономики в развитых странах.** Обсудим четыре наиболее авторитетные суждения о причинах существования неформальной экономики в развитых странах. Сформулируем их как гипотезы, согласно которым неформальная экономика есть результат:

- миграционных процессов;
- развития субконтрактных технологий организации производства и торговли;
- политики на ослабление профсоюзного движения;
- возросшей конкуренции со стороны стран третьего мира.

Суть первой гипотезы состоит в возложении «вины» за развитие неформальной экономики на *потоки мигрантов*. Американский вариант развития событий явно работает на эту гипотезу<sup>5</sup>. Иммигранты, вливаясь в сегменты неформального рынка, питают их свежими силами, обеспечивая тем самым сохранение этнической и местничковой маркировки этих сегментов. Важную роль играет и предпринимательский азарт, желание стать адекватным неформальной занятости, ибо даже в цитадели предпринимательского духа возможности вертикальной мобильности принципиально различаются в формальном и неформальном секторах. Ограниченность ресурсов иммигрантов (финансовых, интеллектуальных, социальных, а часто и физиологических) вынуждает их идти той дорогой, где провал и успех соперничают за право подчинить себе жизнь иммигрантов. Усилия по прохождению лабиринтов формальной экономики являются для них вполне сопоставимыми с усилиями по созданию собственных правил и норм экономического поведения, что и конституирует неформальную экономику США.

Эта гипотеза адекватна и наблюдаемому в современной России укреплению неформальной экономики за счет миграционных потоков из республик бывшего СССР. Армия обездоленных, снятых с привычного места жительства военными событиями или бытовым национализмом, устремляется в Россию. Однако уже первые встречи с российскими работодателями убеждают иммигрантов, что процесс легального трудоустройства для них весьма проблематичен. Среди иммигрантов, особенно прибывших из горнил военных действий, немало тех, кто утерлял

<sup>5</sup> Только в 1976 г. в США прибыли 307300 иммигрантов из Азии и Латинской Америки. И это только зарегистрированные. Численность нелегальных иммигрантов оценивается в несколько раз выше [12].

профессиональные сертификаты и слабо владеет русским языком. Кроме того, процедура легального трудоустройства, до сих пор «завязанная» в России на институт прописки, делает кадровый учет официальной экономики непреодолимым препятствием для легального трудоустройства мигранта. Прописку легче получить в сельской местности и малых городах России, но мигранты туда не стремятся ввиду крайне низкого качества жизни российской провинции и неблагоприятной ситуации на трудовых рынках малых моноотраслевых городов. К тому же российская деревня отличается от своего воображаемого двойника далеко не в лучшую сторону. В результате большие города с их практикой теневого рынка труда становятся практически безальтернативным выбором иммигранта.

Если вспомнить опыт стран Латинской Америки, то надо признать: становление неформального сектора также во многом было связано с миграционными потоками. Правда, речь там шла преимущественно не о потоках иммигрантов, а о миграционном потоке сельских жителей в города [13]. Не этнические, а культурные различия послужили в данном случае пусковым механизмом процесса освоения этими людьми пространства неформальной экономики. Что было стимулом? Шанс, предоставляемый вертикальной мобильностью. Уже отмечалось, что среднедушевые доходы в неформальном секторе практически приравнены к доходам представителей формального. Но в рамках неформальной экономики существуют значительный разрыв между предпринимательским доходом и оплатой наемного труда. Этот разрыв и служит тем маяком, к которому устремляются мигранты с неустоенной судьбой.

Но можно ли признать примеры США, современной России, стран Латинской Америки достаточным основанием для утверждения, что неформальная экономика – продукт миграционных волн? Видимо, для отдельных стран это справедливо. Но вряд ли можно считать это утверждение универсальным. Довольно категорично его опровергает опыт северной Италии, где неформальный сектор развился вне всякой связи с притоком мигрантов. Попытки ослабить профсоюзное движение привело в 60-е годы к курсу на децентрализацию промышленности, что выражалось в налоговых льготах для малых предприятий. Организующие их на субконтрактной основе промышленные рабочие составили предпринимательский костяк неформальной экономики. Кстати, в 70-80-е годы обозначился процесс формализации их деятельности, а также выравнивания условий труда и заработной платы с принятыми в формальной экономике стандартами [14]. Отсутствие каузальной связи между притоком мигрантов и развитием неформальной экономики демонстрируют также Нидерланды, Великобритания, Испания. Уместно вспомнить и СССР, где бригады кочующих нелегалов-строителей (шабашников), чьими услугами активно пользовались не только частные лица, но и предприятия, являли собой видимую, но далеко не самую значимую часть советской неформальной экономики. Причинно-следственная связь неформальной экономики этатрагического общества советского типа с миграционными потоками была крайне слабой.

Таким образом, миграционные потоки не являются необходимым условием развития неформальной экономики. Она вполне способна развиваться с опорой исключительно на локальный рынок труда<sup>6</sup>. Потоки мигрантов (из других стран – как в США, или из сельской местности – как в Перу), безусловно, являются мощной ресурсной базой и социокультурным основанием неформальной экономики. Однако сводить причины ее существования к миграционной активности означает игнорировать опыт тех стран, где неформальная экономика достигла впечатляющих размеров на фоне миграционного штиля.

Другая, довольно распространенная версия связывает существование неформальной экономики с развитием системы *субконтрактных отношений*. Аргументация сводится обычно к перечислению преимуществ, которые даруются формальному сектору в ходе взаимодействия с обширной сетью неформальных субподрядчиков. Схемы их взаимодействия могут существенно различаться, но неизменным остается одно: неформальность субподрядчиков создает ряд преимуществ для крупных фирм. На микроуровне главным преимуществом является *экономия на числе работников*, условия труда и уровень доходов которых находятся под «опекой» профсоюзов и государственных органов. На макроуровне наличие армии неформально занятых выступает аналогом резервной армии труда, наличие которой делает возможной для работодателя *экономия на зарплате*. Соответственно надо признать выгодность сотрудничества с неформальными субподрядчиками. Но закрывает ли это вопрос о причинах существования неформальной экономики? Спрос на явление стимулирует его развитие, но не всегда служит его первопричиной. К тому же неформальная экономика имеет обширную область применения и вне субконтрактной системы отношений, что резко ограничивает объяснительный диапазон этой гипотезы. Наконец, то обстоятельство, что не все субконтрактные отношения имеют неформальную природу, еще раз подчеркивает, что субконтрактность – всего лишь технология рыночного взаимодействия, которая едва ли способна детерминировать его природу.

<sup>6</sup> В той же Испании с 1970 по 1979 г. производство обуви и кожгалантереи возросло на 31%, тогда как число официально занятых в этих отраслях сократилось на 15%. При условии отсутствия принципиальных технологических усовершенствований эти цифры служат косвенным показателем масштабов неформальной экономики.

Существует мнение, будто причиной развития неформального сектора явилась государственная политика, направленная на децентрализацию производства<sup>7</sup>. Эта цель была обусловлена стремлением ослабить *профсоюзное движение*, опорой которого являлись крупные предприятия. Децентрализация производства привела к созданию множества мелких фирм, контроль за которыми осложнился их многочисленностью, что, согласно этой гипотезе, привело к развитию неформальной экономики [16]. Эта логика вполне адекватна истории неформального сектора северной Италии, где децентрализация экономики началась вскоре после волны массовых забастовок, прокатившихся по стране в середине 60-х годов. Однако возможна и другая, полностью противоположная точка зрения: профсоюзное движение не только стимулирует меры децентрализации, но и препятствует их реализации. И не очевидно, какая тенденция возьмет верх. Так, высокий охват профсоюзным движением ряда отраслей ФРГ и Франции явился мощным препятствием их атомизации и деформализации. Наконец, в рамках логики борьбы с профсоюзами трудно (точнее, невозможно) объяснить высокую долю неформальных предприятий в тех отраслях, которым в западных странах никогда не было свойственно сильное влияние профсоюзных организаций (отрасли бытового обслуживания и общественного питания).

Интересный штрих добавляет и опыт Советского Союза, практически полная юниоризация работающего населения которого не явилась препятствием теневизации советской экономики. Разрушение профсоюзной системы в постсоветский период – в большей мере реакция рабочих на формализованность и беспомощность сросшихся с администрацией «карманных» профсоюзов, нежели сознательная государственная политика по ослаблению профсоюзного движения. Учитывая крайне невысокий протестный потенциал профсоюзов советского периода, нет оснований считать современный размах неформальной экономики в России следствием ослабления профсоюзной системы<sup>8</sup>.

Довольно распространено объяснение возникновения неформальной экономики как реакции на *рост конкуренции со стороны стран третьего мира*. Заслугой авторов, отстаивающих эту точку зрения, является прямое акцентирование на глобальном характере причин роста неформального сектора. Однако при всем уважении к такому геополитическому подходу нельзя не отметить его несостоятельность при описании причин развития неформальной экономики в таких отраслях, продукция которых в принципе не может быть замещена импортными аналогами – строительство, бытовое обслуживание и др.

Вариантом выше обозначенной позиции является привязка логики развития неформальной экономики к хронологии нефтяных кризисов, когда, вырываясь из тисков экономической катастрофы, нефтеимпортирующие страны начали склоняться к неолиберальному сценарию экономической политики. Это была попытка посредством предпринимательского ренессанса защититься от натиска проблем кризисной природы. Впрочем, все больше исследователей сходятся на том, что неформальная экономика не порождалась этой ситуацией, но получала в этой связи благоприятные идеологические и экономические условия развития.

**Заключение.** Попытки определить причины развития неформальной экономики приводят к выявлению целого спектра объяснительных схем, каждая из которых вполне логична и эмпирически подтверждаема в рамках отдельных стран, отраслей, хронологических периодов. Состоятельность гипотез моментально блекнет, как только их тестируют на предмет тотальной универсальности. Многовариантность исторических условий, межотраслевые различия и особенность идеологических установок формируют специфическую систему факторов, приводящих к развитию неформальной экономики в конкретной стране. Видимо, не система *детерминирующих факторов*, а *методологический подход* к ее построению должен стать главным нервом дискуссии о причинах существования неформальной экономики.

На роль такового все активнее претендует *новоинституционализм*. Особенность новоинституционального подхода – акцентирование внимания на взаимосвязи институциональных правил игры и характера экономического развития. В принципе, проблематика неформальной экономики явилась демонстрационной ареной методологических возможностей новоинституционализма в незримом турнире экономических направлений и школ за право считаться основной объяснительной схемой экономической науки<sup>9</sup>.

Мы не ставим своей целью детальный обзор этого направления. Отметим лишь, что важная инновация этого подхода – введение понятия цены или издержек экономического взаимодейст-

<sup>7</sup> Роль государства в развитии неформальной экономики – отдельная тема. Отметим лишь, что представление о антагонистичности их интересов – крайне поверхностно. Неформальная экономика базируется на игнорировании государственных норм хозяйственного права, но вместе с тем смягчает его неадекватность запросам практики. В той мере, в какой неформальная экономика расширяет экономическую и социальную системы – она противник государственного аппарата; в той мере, в какой способствует стабилизации экономического устройства – помощник и союзник [15].

<sup>8</sup> Более подробно изменение роли профессиональных союзов в жизни трудовых коллективов на примере сибирских предприятий изложено в [17].

<sup>9</sup> Институциональное направление в экономической теории связано с именами Веблена, Коммонса, Белла, Гелбрейта. Впоследствии это направление возглавили такие ученые, как Коуз, Норд, Уильямсон.

вия. Экономическая деятельность, таким образом, предполагает *два рода затрат*: на *превращение* входных потоков в конечный продукт (transformation costs) и на *установление* контрактных отношений со всеми контрагентами во внешней и внутренней среде бизнес-организации (transaction costs). Соответственно с позиций новоинституционализма неформальная экономическая деятельность – это способ сокращения издержек (трансформационных и транзакционных) хозяйственного субъекта за счет отказа от формальных правил хозяйственной практики<sup>10</sup>.

Экономические агенты, чьи действия подчинены институционально установленным правилам игры, действуют в рамках *формального* сектора экономики. И наоборот, отказ от этих правил (с последующим отказом от защиты со стороны соответствующих институтов) приводит экономического агента в поле *неформальной* экономики<sup>11</sup>. Разнообразие институтов, регулирующих экономическую практику, порождает *сегментацию* пространства неформальной экономики. Неповторимость национальных контуров институциональной среды порождает *национальную уникальность* причин неформальной экономики.

В этих методологических координатах становится очевидной принципиальная невозможность выявить универсальный набор факторов (экономических, социальных и политических), порождающих неформальную экономику. Значимость новоинституционализма как методологического подхода состоит, с одной стороны, в объяснении принципиальной невозможности построить универсальные гипотезы, с другой – в создании концептуальной основы для конструирования объяснительных схем, учитывающих неповторимое своеобразие национальных экономик.

### Литература

1. Sethuraman S.V. *The Urban Informal Sector in Developing Countries*. Geneva: International Labour Office, 1981.
2. Moser Caroline. *Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?* // *World Development* 6 (September-October), 1978.
3. Portes Alejandro and Lauren Benton. *Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation* // *Population and Development Review* 10 (December), 1984.
4. Wallerstein Immanuel. *The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis* // *Comparative Studies in Society and History* 16 (September), 1974.
5. Portes Alejandro and Saskia Sassen-Koob. *Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies* // *American J. Sociology*. 1987. V. 93. № 1.
6. Рывкина Р. *От теневой экономики к теневому обществу* // *Pro et Contra*. 1999. Т. 4. № 1.
7. Gutmann P.M. *Statistical Illusions, Mistaken Policies*. *Challenge* 22 (November – December), 1979.
8. Feige E.L. *How Big Is the Irregular Economy?* *Challenge* 22 (November – December), 1979.
9. Наумова Н.Ф. *Рецидивирующая модернизация в России: беда, вина или ресурс человечества?* М.: Эдиториал УРСС, 1999.
10. Grossman G. *The Second Economy of the USSR* // *The Underground Economy in the United States and Abroad* / V.Tanzi. Lexington: Lexington Books, 1983.
11. Шкаратан О.И. и др. *Правда этатратизма против мифа о социализме* // *Квинтэссенция*. Философский альманах. М., 1992.
12. Bach Robert L. *Mexican Immigration and the American State*. *International Migration Review* 12 (Winter), 1978.
13. Эрнандо Де Сото. *Иной путь. Невидимая революция в третьем мире* / Пер. с англ. Б. Пинскер. М., 1995.
14. Sabel Charles. *The Division of Labor in Industry*. Cambridge: Cambridge University Press, 1982.
15. Косале Л. *Между хаосом и социальным порядком* // *Pro et Contra*. 1999. Т. 4. № 1.
16. Brusco Sebastiano. *The «Emilian» Model: Productive Decentralization and Social Integration* // *Cambridge J. Economics* 6, 1982.
17. Барсукова С.Ю., Герчиков В.И. *Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего к разному и частному*. Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1997.
18. Барсукова С.Ю. *Транзакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса* // *Проблемы прогнозирования*. 2000. № 1.

<sup>10</sup> Новоинституциональный подход становится все более популярным у российских исследователей. Есть попытки описать процесс предпринимательского старта в терминах транзакционных издержек применительно к российскому малому бизнесу [18].

<sup>11</sup> Описание причин и логики функционирования неформальной экономики в терминах специфики транзакционных издержек нашло отражение в [13]. Эта работа, будучи экономическим бестселлером, продемонстрировала на примере неформальной экономики Перу плодотворность новоинституционального подхода.