

Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта

Барсукова Светлана Юрьевна

к.соц.н., доцент ГУ-ВШЭ

E-mail: svbars@mail.ru

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 интенцией 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.

Насколько оправдана эта точка зрения? Не противоречит ли она наблюдаемым реалиям? В какой мере тезис о несовместимости индустриального общества и неформальной экономики согласуется с данными исследований, относящихся к так называемым развитым странам? В данной статье мы постараемся ответить на эти вопросы, а также обсудить альтернативные точки зрения на причины существования неформальной экономики в странах, уровень развития которых едва ли позволяет отнести их к группе стран третьего мира.

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 (например, Sethuraman, 1981). Это было связано с устойчивым восприятием неформальной экономики как некой *дисфункции*, основания у которой тем обширнее, чем менее развита страна. Вариантом было также признание неформальной экономики *остаточным явлением* доиндустриального этапа человеческой истории, что также прочно увязывало ее существование с экономической и социальной неразвитостью стран третьего мира. Привязка концепции неформальной экономики к особенностям так называемых развивающихся 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 нас критически осмыслить распространенные *версии* причин ее существования в странах третьего мира. А именно: 1) неформальная экономика – атрибут слаборазвитых стран; 2) неформальная экономика – свойство экономической периферии (что, по сути, есть перевод прежнего утверждения на язык географических терминов); 3) неформальная экономика – бегство от бедности той части населения, социально-демографические характеристики и квалификационный уровень которого не адекватен 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 основания докапиталистических форм хозяйствования, в результате чего 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 (Moser, 1978; Portes and Benton, 1984). Этот подход не стал достоянием истории. Вновь и вновь появляются работы, солидаризирующие с марксизмом в описании современности как усугубляющейся «пролетаризации» мировой системы (Wallerstein, 1974).

Между тем на языке сухой статистики дело обстоит следующим образом: за период с 1950 по 1980 годы доля самозанятых в странах Латинской Америки практически не изменилась, составляя 27% и 28% соответственно. В целом же доля работников неформальной экономики¹ сократилась за 30 лет всего на 4% (с 46% в 1950 г. до 42% в 1980 г.). Может быть, это были годы затянувшейся стагнации, годы тридцатилетней консервации этого региона? Удивительно, но факт: за эти годы валовой национальный продукт стран Латинской Америки увеличился почти в 4 раза (Portes and Sassen-Koob, 1987, p. 34). И хотя степень экономических успехов различалась по странам, ни одна из стран этого региона не опровергла общую логику этих цифр.

Итак, все труднее становится не замечать, что страны третьего мира сохраняют обороты неформальной экономики *не вместо, а наряду* с ускоренной индустриализацией. Успехи в построении технологически совершенного рыночного хозяйства *не отрицают* неформальную экономику, а *сочетаются* с ней. Что касается современной России, то несмотря на явные признаки индустриальной деградации последнего десятилетия, вряд ли можно отрицать ее высокий промышленный потенциал и научно-технические возможности. Это касается таких важнейших отраслей, как авиационная промышленность, космические разработки, уцелевшие от конверсии сегменты ВПК и т.д. Нисходящая индустриальная состоятельность страны еще не перешла границу, за которой начинается отсчет индустриальной несостоятельности. Вместе с тем масштабы неформальной экономики в России таковы, что теневилизация давно перешагнула границы материального, поглотив социально-культурные нормы и поведенческие ориентации во всех сферах российского общества (Рывкина, 1999). От теневой экономики осуществился переход к теневому обществу, материально-технические основания которого по-прежнему защищены результатом индустриального рывка прошлых десятилетий. Таким образом, эмпирические факты

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

противоречат версии исключительной ответственности экономической неразвитости, стагнации и индустриальной несостоятельности в развитии неформальной экономики.

Вторая гипотеза сводит неформальную экономику к свойствам экономической периферии, тем самым ограничивая географическую локализацию неформальной экономики пределами стран третьего мира. Это суждение получило широкое распространение в конце 70-х - начале 80-х годов, когда четко обозначилось расхождение тематических фокусов исследований, проводимых в разных точках географического пространства. Исследования, проводимые в странах Азии, Африки и Латинской Америки, фокусировались на причинах, масштабе и характере неформальной экономики, а также механизмах ее вписывания в общеэкономический контекст этих стран. Неформальная экономика трактовалась как если и не доминирующая, то, по крайней мере, равноправная составляющая экономического развития. Исследования, проводимые в Европе и США, не акцентировали внимание 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 чего 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 "неформальщины" экономическое пространство тех же США?

Ответ на этот вопрос затруднен гораздо более высокой "конспиративностью" неформальной экономики на европейском континенте и в США, нежели в странах третьего мира. 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 затруднено². 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, а именно: а) поиск несоответствия между агрегированными статистическими показателями, вмещающими в себя результаты неформальной экономики и свободные от таковых; б) оценка неформальной экономики на основании статистики, фиксирующей количество и отраслевую принадлежность малых предприятий.

Первый метод довольно распространен и многими опробован. Доверие к нему отчасти подрывают количественные расхождения получаемых результатов. Так, можно встретить оценку вклада неформальной экономики в валовой национальный продукт США 1978 года и 10% (Gutmann, 1979), и 33% (Feige, 1979). Но, заметим, 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

² В условиях практической нереализуемости репрезентативных обследований, акцент делается на case-study - исследовании отдельных случаев, репрезентирующих качественное разнообразие явления, но не определяющее его масштабность.

большей безнаказанностью (нежели крупные фирмы) могут использовать уход от налогов, безконтрактный найм и др. неформальные практики. Небольшие предприятия зачастую 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 на следующий день 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 мы обрекаем себя на 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 структура предприятий США по числу занятых? И действительно ли микропредприятий становится все меньше?

С количественной точки зрения картина следующая. В 1965 году в США предприятия с числом работников не более 10 человек составляли 75% зарегистрированных предприятий, при этом они давали работу 14% занятого населения. Спустя два десятилетия мало что изменилось. В 1983 году доля таких предприятий и доля привлекаемых ими работников составила, соответственно, 76,8% и 16,4% (Portes and Sassen-Koob, 1987, p. 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 прибежища обделенных, у которых нет шансов нормального, то есть 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 размер), что и толкает их на путь самообеспечения в виде неформальной экономической деятельности. Данная логика прочно связывает феномен неформальной экономики с бедностью стран третьего мира и, на первый взгляд, она вполне состоятельна. Однако с неизбежностью из нее следуют два вывода: а) скудность заработков "неформалов" на фоне доходов работников формального сектора; б) вынужденность неформальной экономической деятельности в результате отсутствия возможностей легального трудоустройства.

Однако накопленные исследователями эмпирические материалы свидетельствуют об обратном. Так, в Монтевидео (Уругвай) в 1983 году среднемесячный заработок в формальном секторе экономики составлял \$172,92, в неформальном – \$172,88. В том же году в Лиме (Перу) эти цифры были равны, соответственно, \$119,05 и \$108,12 (Portes and Sassen-Koob, 1987, p. 41). Как видим, расхождение – минимально. Хотя стоит отметить, что неформальный сектор характеризуется более значительной

дифференциацией доходов, нежели формальный³. В основе лежит то обстоятельство, что в неформальном секторе бесконтактность наемных работников – тотальная, тогда как бесконтактность предпринимателей – частичная, так как, не имея контракта с нанимаемыми, они обычно входят в систему субконтрактных отношений с представителями формального бизнеса, в результате чего 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 зачастую вербуются из числа социально маргинальных групп, что позволяет проводить относительно них политику ценового демпинга. Бросающаяся в глаза нищета и бесправие этих людей формируют устойчивое представление об относительно низких доходах участников неформальной экономики. При этом забывается, что их работодатели принадлежат 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 третьего мира очевидно. Именно маргинализация значительной части российского общества как печальный итог либерального реформирования создала социальную базу современного неформального сектора России⁴. Социальное дно было поставлено перед выбором: погибнуть, оставаясь законопослушными, или выжить, нарушая закон. Не долго думая, широкие обедневшие слои российского общества выбрали второй вариант. И вряд ли можно их за это осуждать: законопослушие вне социально-экономического контекста – удел моральных стойков, чье поведение вызывает уважение, но не является социальной нормой. Казалось бы, российские реалии подтверждают гипотезу о развитии неформальной экономики на базе социально депривированных 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 (Grossman, 1983). Этакратизм, господствующий в СССР, приводил к доминированию властной иерархии и проявлялся в присвоении экономических излишков не экономическими агентами, а властью (Шкаратан, 1992). В советских условиях теневая экономика развивалась не за счет материально обездоленных, а за счет властью наделенных: уровень в партийно-хозяйственной иерархии определял меру возможного участия в теневой экономической 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 стран третьего мира 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

³ В частности, рассчитанный в 1983 году в Лиме Джини-коэффициент 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 (Portes and Sassen-Koob 1987, p.41).

⁴ В России интегральный показатель неравенства (Джини-коэффициент) только за три года реформ осуществил беспрецедентный скачок: от 0,256 в 1991 году до 0,352 в 1994 году (Наумова, 1999, с.55).

доходных "рыночных" видов деятельности (что зачастую в российских условиях ведет к депрофессионализации под видом переквалификации, когда, скажем, врач начинает работать продавцом) или сохранить верность профессии, *амортизируя* свое решение участием в неформальной экономике. Таким образом, если в третьем мире низкодходные 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 образовательно-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, малооплачиваемый) 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 экономиками. 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 вышеобозначенной гипотезы, сводящей причинность неформальной экономики к безальтернативным стратегиям выживания маргинальных слоев.

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

Версии причин существования неформальной экономики в развитых странах

Мы считаем необходимым обсудить четыре наиболее авторитетных суждения о причинах существования неформальной экономики в развитых странах. Сформулируем их как гипотезы: 1) неформальная экономика – результат миграционных процессов; 2) неформальная экономика – результат развития субконтрактных технологий организации производства и торговли; 3) неформальная экономика – результат политики на ослабление профсоюзного движения; 4) неформальная экономика – результат 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 гипотезу⁵. Иммигранты, вливаясь в сегменты неформального рынка,

⁵ Только в 1976 году в США прибыло 307 300 иммигрантов из Азии и Латинской Америки. И это только зарегистрированных. Количество нелегальных иммигрантов оценивается в несколько раз выше (Vach, 1978).

питают их свежими силами, обеспечивая тем самым сохранение этнической и местничковой маркировки этих сегментов. Важную роль играет и предпринимательский азарт. Желание "сделать себя" более адекватно 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 зачастую 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 вполне 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 потерял 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 (Де Сото, 1995). Не этническая, а культурная инакость послужила в данном случае пусковым механизмом процесса освоения этими людьми пространства неформальной экономики. Что было стимулом? Шанс на вертикальную мобильность. Мы уже отмечали, что среднедушевые доходы в неформальном секторе практически приравнены к доходам представителей формального. Но в рамках неформальной экономики существует значительный разрыв между предпринимательским доходом и оплатой наемного труда. Этот разрыв и служит тем маяком, на свет которого устремляются неустроенные мигрантские судьбы.

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 привели 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 (Sabel, 1982). 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), чьи услуги 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 труда⁶. Потоки мигрантов (из других стран – как в США, или из сельской местности – как в Перу), безусловно, являются мощной ресурсной базой и социо-культурным 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, дыхание 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 является его первопричиной. К тому же неформальная экономика имеет обширную область применения и вне субконтрактной системы отношений, что резко ограничивает объяснительный диапазон этой гипотезы. Ну и, 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.

Существует мнение, будто причиной развития неформального сектора явилась государственная политика, направленная на децентрализацию производства⁷. Эта цель

⁶ В той же Испании с 1970 по 1979 годы производство обуви и кожгалантереи возросло на 31%, тогда как количество официально занятых в этих отраслях сократилось на 15%. В условиях отсутствия за эти годы принципиальных технологических усовершенствований эти цифры служат косвенным показателем масштабов неформальной экономики.

⁷ Роль государства в развитии неформальной экономики – тема отдельного разговора. Отметим лишь, что представление об антогонистичности 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 расшатывает экономическую и социальную системы, – она

была обусловлена стремлением ослабить *профсоюзное движение*, опорой которого являлись крупные предприятия. Децентрализация производства привела к созданию множества мелких фирм, контроль за которыми был затруднен их многочисленностью, что, согласно этой гипотезе, привело к развитию неформальной экономики (Brusco, 1982). 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. Ну и, 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 явилось в большей мере реакцией рабочих на формализованность и беспомощность сращенных с администрацией "карманных" профсоюзов, нежели сознательной государственной политикой по ослаблению профсоюзного движения. Учитывая крайне невысокий протестный потенциал профсоюзов советского периода, нет оснований считать современный размах неформальной экономики в России следствием ослабления профсоюзной системы⁸.

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, как строительство, бытовое обслуживание и др., продукция которых в принципе не может быть замещена импортными аналогами.

Вариантом вышеобозначенной 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 привели нас к выявлению целого спектра объяснительных схем, каждая из которых вполне логична и

противник государственного аппарата; в той мере, в какой способствует стабилизации экономического устройства – помощник и союзник (Косалс, 1999).

⁸ Более подробно изменение роли профессиональных союзов в жизни трудовых коллективов на примере сибирских предприятий изложено в работе - Барсуковой, Герчикова, 1997.

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 *неоинституционализм*. Особенностью неоинституционального подхода является 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 науки⁹.

Мы не ставим своей целью детальный обзор этого направления. Отметим лишь, что важной инновацией этого подхода является введение понятия цены или издержек экономического взаимодействия. Экономическая деятельность, таким образом, предполагает *два рода затрат*: затраты на *превращение* входных потоков в конечный продукт (*transformation costs*) и затраты по *установлению* контрактных отношений со всем спектром контрагентов во внешней и внутренней среде бизнес-организации (*transaction costs*). Соответственно, с позиций неоинституционализма, неформальная экономическая деятельность – это способ сокращения издержек хозяйствующего субъекта (трансформационных и трансакционных) за счет отказа от формальных правил хозяйственной практики¹⁰.

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* экономики¹¹. 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 (экономической, социальной и политической природы), порождающих неформальную экономику. Значимость

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

¹⁰ Новоинституциональный подход становится все более популярным у российских исследователей. Есть попытки описать процесс предпринимательского старта в терминах трансакционных издержек применительно к российскому малому бизнесу (Барсукова, 2000).

¹¹ Описание причин и логики функционирования неформальной экономики в терминах специфики трансакционных издержек нашло отражение в работе Де Сото «Иной путь». Эта работа, будучи экономическим бестселлером, продемонстрировала на примере неформальной экономики Перу плодотворность новоинституционального подхода.

неоинституционализма как методологического подхода состоит, с одной стороны, в объяснении принципиальной невозможности построения универсальных гипотез, с другой стороны, в создании концептуальной основы для конструирования объяснительных схем, учитывающих неповторимое своеобразие национальных экономик.

Впрочем, выбор методологического подхода к конструированию гипотез всегда остается за исследователем. Мы же считаем, что выполнили свою задачу, если путем систематизации гипотез и анализа их эмпирической адекватности убедили авторов в бесплодности попыток построения каузальных связей, претендующих на универсальность вне национальных контекстов.

Литература

- Bach, Robert L. (1978), "Mexican Immigration and the American State". *International Migration Review* 12 (Winter), pp. 536-58.
- Brusco, Sebastiano. (1982), "The 'Emilian' Model: Productive Decentralization and Social Integration". *Cambridge Journal of Economics* 6, pp. 167-84.
- Feige, E.L. (1979), "How Big Is the Irregular Economy?" *Challenge* 22 (November – December), pp.5-13.
- Grossman G. (1983). The Second Economy of the USSR // *The Underground Economy in the United States and Abroad* / V.Tanzi (ed.). Lexington: Lexington Books, 1983.
- Gutmann, P.M. (1979). "Statistical Illusions, Mistaken Policies". *Challenge* 22 (November – December), pp.14-17.
- Moser, Caroline. (1978), "Informal Sector or Petty Commodity Production: Dualism or Dependence in Urban Development?" *World Development* 6 (September-October), pp. 1041-64.
- Portes, Alejandro and Lauren Benton. (1984), "Industrial Development and Labor Absorption: A Reinterpretation". *Population and Development Review* 10 (December), pp. 589-611.
- Portes, Alejandro and Saskia Sassen-Koob (1987), "Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies". *American Journal of Sociology*. Volume 93 Number 1 pp.30-61.
- Sabel, Charles. (1982), *The Division of Labor in Industry*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sethuraman, S.V. (1981), *The Urban Informal Sector in Developing Countries*. Geneva: International Labour Office.
- Wallerstein, Immanuel. (1974). "The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis". *Comparative Studies in Society and History* 16 (September), pp.387-415.
- Барсукова С.Ю., Герчиков В.И. (1997), *Приватизация и трудовые отношения: от единого и общего к разному и частному*. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН.
- Барсукова С.Ю. (2000), Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // *Проблемы прогнозирования*. №1.

Косалс Л. (1999), Между хаосом и социальным порядком // *Pro et Contra*. Том 4. №1.

Наумова Н.Ф. (1999), *Рецидивирующая модернизация в России: беда, вина или ресурс человечества?* – М: Эдиториал УРСС,

Рывкина Р. (1999), От теневой экономики к теневому обществу// *Pro et Contra*.. Том 4. №1.

Шкаратан О.И., Радаев и др. (1992), Правда этакратизма против мифа о социализме // *Квинтэссенция. Философский альманах*. М.политиздат

Эрнандо Де Сото. (1995), *Иной путь*. Невидимая революция в третьем мире. Пер. с англ. Б.Пинскер. – М.: Catallaxu.