

**На правах рукописи**

**БАРСУКОВА Светлана Юрьевна**

**НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: СТРУКТУРА И  
ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА СЕГМЕНТОВ**

Специальность: 22.00.03 – экономическая социология и демография

Автореферат  
диссертации на соискание ученой степени  
доктора социологических наук

**Москва – 2004**

**Работа выполнена на кафедре экономической социологии Государственного университета – Высшей школы экономики**

**Официальные оппоненты:** доктор философских наук, профессор  
**Виноградский Валерий Георгиевич**

доктор экономических наук, доцент  
**Глинкина Светлана Павловна**

доктор экономических наук  
**Четвернина Татьяна Яковлевна**

**Ведущая организация:** **Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН**

**Защита состоится 11 февраля 2005 года в 15.00 на заседании диссертационного совета Д.212.048.01 в Государственном университете – Высшей школе экономики по адресу: 101990, Москва, ул.Мясницкая, 20, ауд.309.**

**С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Государственного университета – Высшей школы экономики.**

**Автореферат разослан «28» декабря 2004 г.**

**Ученый секретарь диссертационного совета  
к.э.н.**

**Я.М.Рощина**

## ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

**Актуальность темы.** *Неформальная экономика* объединяет качественно разнородные виды деятельности, полностью или частично не подчиненные формальным институтам хозяйствования, не подкрепленные формальными контрактами и не фиксируемые статистическим учетом. Поскольку в современной России значительная часть хозяйственной практики, безусловно, удовлетворяет этому определению, становится понятными масштаб и значимость неформальной экономики.

Состав неформальной экономики довольно разнороден и включает в себя теневую и криминальную экономическую активность, домашний труд по самообеспечению семей и сетевые обмены между домохозяйствами на нерыночной основе. Из этого следует, что даже при существенном снижении теневой составляющей неформальная экономика сохранит свои позиции за счет других сегментов и видов деятельности, но с изменением последствий для социально-экономического развития страны в целом.

Помимо практической актуальности необходимо отметить актуальную научную. Она связана с тем, что значительная часть хозяйственной практики не регулируется законами и контрактами, а существует на основе социальных норм и частных договоренностей. Возникает вопрос о характере таких договоренностей, механизме их принятия и поддержания.

Потребность осмысления неформальной экономики в многообразии ее проявлений, с использованием широкого спектра исследовательских подходов обуславливает актуальность темы диссертационного исследования.

**Разработанность проблемы.** Первоначально, в 1960-70-е годы, был проблематизирован неформальный сектор развивающихся стран (Дж.Бойк, К.Гиртц, Д.Мид, К.Моррисон, К.Харт и др.). Вскоре интерес обращается к развитым странам. Развивается целый спектр направлений исследований и, как следствие, принципиально расширяется понятие неформальной экономики, выходящей за рамки неформального сектора.

Западные исследования, посвященные неформальной экономике, тематически крайне разнообразны. Это и «нерегулярная занятость» Э.Мингиони, и неформальность ввиду сетевизации производственного процесса М.Кастельса, и неформальные сети этнического предпринимательства А.Портеса, и сетевизация каналов рекрутирования на рынке труда М.Грановеттера, и реципрокность как форма социальной интеграции общества К.Поланьи, и «цена подчинения закону» Э.де Сото, и пр. Неформальную экономику крестьянских сообществ представляют концепции «моральной экономики» Дж.Скотта и «эксплоярной экономики» Т.Шанина. Концептуализируется тема домашней экономики, занимающей центральное место в работах С.Генри, Дж.Гершуни, Р.Пала и др.

Неформальную экономику стран социалистической ориентации изучают Г.Гроссман и Ф.Фелдбраг («вторая» экономика СССР), И.Габор, П.Галаши, А.Шик (неформальная экономика венгерского социализма), Т.Чавдарова (обмены между домохозяйствами в социалистической и постсоциалистической Болгарии).

Развиваются количественные методы оценки теневой экономики (П.Гутман, А.Диллот, К.Моррис, В.Танзи, Э.Фейг). Прорабатываются варианты изменения системы национальных счетов с целью более полного учета теневого сектора (М.О'Хиггинс, К.Макафи).

В настоящее время интерес российской науки к неформальной экономике значителен. Необходимо отметить исследование российского неформального сектора В.Гимпельсона и Е.Синдяшкиной. Неформальную занятость изучает И.Перова,

О.Синявская, Л.Хахулина, а неформальные коррективы формального рынка труда - П.Кудюкин, А.Чепуренко и Т.Четвернина. Неправовым практикам в сфере занятости посвящают проект Т.И.Заславская и М.А.Шабанова. Неформальные каналы заполнения рабочих мест выявляет В.Якубович.

Но не только вопросы занятости привлекают исследователей. Теневая экономика предприятий представлена в схемах бартера А.Леденовой, в схемах неучтенного наличного оборота А.Яковлевым, в раскладах транзакционных издержек В.В.Радаевым, в моделях хозяйствования реального сектора Т.Г.Долгопятовой, в сетевых структурах современного российского бизнеса С.Авдашевой. Процессы теневизации экономики ВПК и силовых ведомств изучаются Р.В.Рывкиной и Л.Я.Косалсом. Неформальный аспект трудовых отношений на постсоветских предприятиях выявляют С.Алашеев, В.Кабалина, С.Кларк, И.Козина, П.Романов и др. Развитие теневой и криминальной экономик в контексте процесса глобализации исследует С.Глинскина.

Неформальная экономика – не только экономика предприятий, но и экономика повседневности для миллионов россиян. Еще в советские времена изучались бригады шабашников (М.А.Шабанова), сети блата (А.Леденева). В нынешних условиях тема неформального выживания стала особенно популярной. Роль неформальной экономической деятельности в повседневности петербуржцев раскрывается в исследованиях под руководством В.М.Воронкова, а неформальное хозяйство российских крестьян изучают В.Виноградский, Е.Ковалев, А.Никулин, О.Фадеева, И.Штейнберг и др. Сетевые обмены между домохозяйствами исследовали О.Лылова, А.Пиховский и В.Столбов. Исследования неформальной экономики с точки зрения гендерного распределения ролей представлены И.Тартаковской, З.Хоткиной, а домашней экономики – И.Е.Калабихиной, Е.Б.Мезенцевой и др.

Особенно многочисленны исследования, фокусирующие внимание на неформальных взаимоотношениях с институтами власти. Формы теневого диалога с властью как населения, так и предпринимателей представлены в исследованиях А.А.Аузана, Л.Е.Бляхера И.Клямкина, Л.Я.Косалса, Э.Панеях, В.В.Радаева, Р.В.Рывкиной, Г.Сатарова, Л.Тимофеева и др.

Криминальная экономика России также не осталась незамеченной. Это, прежде всего, работы Л.Тимофеева (наркобизнес), В.Радаева (контрафактная продукция), В.Волкова (организованная преступность).

Систематизация исследований отечественных и зарубежных ученых в области неформальной экономики представлена в работах Ю.В.Латова, В.В.Радаева.

Традицию статистического учета неформальной экономики продолжают Н.Бокун, И.Кулибаба, П.Ореховский, А.Пономаренко и др.

Особенностью данного диссертационного исследования является, во-первых, попытка комплексного анализа различных сегментов неформальной экономики, субъектами которых являются индивиды, домохозяйства и предприятия, и, во-вторых, рассмотрение неформальной экономики с позиций экономической социологии, трактуя экономическое действие как действие социальное. Т.е. у данной диссертации есть *тематическая и методологическая специфика*. Тематическая специфика сводится к *расширению проблематики*, комплексному анализу различных сегментов неформальной экономики. Методологическая специфика состоит в *сужении, конкретизации методологических рамок анализа*, предпочтению экономико-социологического подхода. Неформальная экономика анализируется как мировое явление и как российский феномен.

**Цель и задачи исследования.** Цель диссертационного исследования состоит в проведении экономико-социологического анализа неформальной экономики, а именно

системном описании природы феномена, его структурно-институциональной основы и характера функционирования сегментов.

Для достижения данной цели предполагается решить следующие задачи:

1. Проследить эволюцию исторических и методологических основ исследования неформальной экономики.
2. Систематизировать методологические подходы к изучению сущности, сегментного строения, причин и последствий развития неформальной экономики.
3. Выявить идеологическую специфику подходов к объяснению природы неформальной экономики.
4. Определить структуру и институты неформальной экономики, их сегментную спецификацию.
5. Провести сравнительный анализ сегментов неформальной экономики с точки зрения их функций, причин возникновения и социально-экономических последствий развития.
6. Проанализировать эволюцию, пространственную специфику и ценностную приемлемость неформальной экономики в России.
7. Описать характер функционирования российской неформальной экономики в разрезе ее сегментов.

**Эмпирическая база диссертационного исследования.** В данном диссертационном исследовании доминируют логические схемы, нежели эмпирические расчеты. Вместе с тем в диссертации представлены результаты прикладных исследований, выполненных автором в рамках индивидуальных проектов и в составе исследовательских групп с 1998 по 2004 годы:

- индивидуальный проект "Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса" (Московский общественный научный фонд, 1998 г.);
- коллективный проект "Реструктурирование сетей межсемейного обмена городских и сельских домохозяйств", рук. Т.Шанин и В.Радаев (INTAS, 1999-2001 гг.);
- коллективный проект "Неправовые трудовые практики и социальные трансформации в России", рук. Т.И.Заславская (Независимый институт социальной политики при поддержке Фонда Форда, 2000 г.);
- коллективный проект "Актеры и интерпретаторы: модели легитимации новых социо-культурных практик в современной России", рук. В.Качкин (Институт перспективных российских исследований им. Кенана, 2002 г.);
- коллективные проекты "Издержки легализации в сфере электробытовой техники", "Конкурентная ситуация и развитие рынков потребительских товаров", "Масштабы серого импорта и контрафактной продукции на российском рынке потребительских товаров", рук. В.Радаев (Институт "Общественный договор", бизнес-ассоциации РАТЭК, АКОРТ и Содружество Русбрэнд, 2001-2003 гг.);
- коллективный проект "Неформальные каналы регулирования трудовых отношений как ресурс управления в современных российских организациях", рук. С.Барсукова (Российский гуманитарный научный фонд, 2003-2004 гг.).

Систематизация результатов этих проектов стала возможной благодаря финансовой и организационной поддержке Национального Фонда подготовки кадров (НФПК).

**Теоретические и методологические основы диссертации.** В диссертации представлен анализ неформальной экономики с позиции *экономической социологии*. Методологическое ядро экономической социологии наиболее адекватно задаче изучения неформальной экономики, так как позволяет встроить экономическое

действие в контекст социальной обусловленности поведения. Развитие методологического ядра экономической социологии наиболее полно из отечественных ученых описал В.В.Радаев. Понимание экономического выбора между формальным и неформальным порядком как формы социального действия, т.е. субъективно мотивированного и ориентированного на окружающих, представляется наиболее широким полем для содержательного анализа. В этом случае мы имеем возможность увидеть в участнике неформальной экономике не паталогическую личность, не калькулирующий автомат и не послушного транслятора вековых традиций. Скорее, речь идет о целой галерее типажей, чьи мотивы укоренены в социальном порядке, но не игнорируют и индивидуальные интересы, чьи действия подтверждают не только связь времен, но и способность обучаться на настоящем, чьи стратегии сознательны, но в рамках социальных ограничений их реализации. Таким образом, диссертационное исследование выполнено в рамках экономико-социологического анализа, что не означает игнорирования теорий и методологии экономической школы.

В рамках экономической традиции изучения неформальной экономики особо отметим неонституционализм (Д.Норт, О.Уильямсон), включая теорию трансакционных издержек, в т.ч. брачных отношений (Р.Полак), сетевой подход в экономической теории, а также неоклассическую теорию рационального выбора, включая “новую домашнюю экономику” (Г.Беккер). Социологическая традиция анализа неформальной экономики представлена множеством работ, теоретические и методологические основы которых разработаны в рамках социологии рационального выбора (Дж.Коулмен), теории домохозяйственных стратегий (Дж.Гершуни), субстантивистской социологии (К.Поланьи), теории социального капитала и сетевого доверия (А.Портес), концепции сетевой организации пространства (М.Кастельс), исследований нерегулярной занятости (Э.Мингиони), нелегальной деятельности (Э.де Сото) и эксплоярной экономики (Т.Шанин), а также новой парадигмы роли государства в экономике (Ф.Блок).

#### **Научная новизна работы.**

Научная новизна отражена в следующих положениях:

1. Разработана оригинальная сегментная схема неформальной экономики, включающая теневую, криминальную и домашнюю экономическую активность, а также реципрокные отношения обмена между домохозяйствами. Показана логика сегментирования неформальной экономики, основанная на диспозиции по отношению к формальным экономическим институтам: деятельность, осуществляемая с нарушениями формальных институтов хозяйствования (экономика “вопреки”), и деятельность, в принципе не регулируемая формальным правом (экономика “вне”).
2. Показана эволюция неформальной экономики как объекта исследования в контексте социально-экономических условий современности (индустриальная экспансия западного капитала в страны с дешевой рабочей силой, обострение гуманитарных проблем и постиндустриальная сетевизация производства в развитых странах Запада). Выделены этапы проблематизации неформальной экономики - от неформального сектора развивающихся стран до неформальной экономики как мирового феномена с неформальным механизмом регулирования.
3. Раскрыта сравнительная специфика моделей объяснения неформального экономического поведения в рамках различных идеологических парадигм. Социальная роль неформала варьирует от персонификатора рыночной свободы (либерализм), нарушителя социальных конвенций (консерватизм) до представителя реакционных сил (социализм). Продемонстрирована дифференциация практических действий по регулированию неформальной

экономики в зависимости от идеологической позиции власти: от возведения неформальной практики в ранг закона до жестких репрессивных мер.

4. Выявлена структурная основа неформальной экономики в разрезе ее сегментов, специфицированных типом организаций, связей и капиталов: домашняя экономика представлена домохозяйствами, внутренние связи которых определяются культурным капиталом домочадцев; реципрокная экономика возникает в родственных и дружеских сетях, позволяющих накапливать социальный капитал; теневая экономика воспроизводится на основе административного капитала и представлена фирмами, составляющими деловые сети; криминальная экономика существует в виде преступных сообществ, мафиозно-клановые связи которых позволяют оперировать криминальным капиталом.
5. Определена институциональная основа неформальной экономики. Институты рыночной неформальной экономики (теневой и криминальной) создают альтернативу формальным институтам прав собственности, управленческих схем и правил обмена, либо восполняют отсутствие формальных правил. Институты нерыночной неформальной экономики - домашней и реципрокной - определяют правила выбора партнеров, формирования ресурсной базы (способов и ролевой специфики ресурсообразования), экономического взаимодействия (совместной деятельности, обмена, дотационного иждивенчества) и легитимации привилегий (возрастных, гендерных, событийных).
6. Проведен сравнительный анализ российской неформальной экономики узловых центров и внеузловое пространства. Показано различие целей и средств теневой экономики: от уклонения от закона во внеузловом пространстве до теневого участия в создании формальных правил в узловых центрах. Проанализировано различие целей и средств домашней экономики, которые варьируют от обеспечения базовых потребностей за счет натурализации быта и вынужденного увеличения продолжительности домашнего труда во внеузловом пространстве до индивидуализации потребления при достатке денежных средств в узловых центрах.
7. Показана адекватность ценностной системы россиян нормам неформального хозяйствования. Теоретические подходы к анализу ценностной системы выделены с точки зрения природы детерминирующих факторов (геоклиматический, религиозный, исторический факторы).
8. На основе методики case-study определен репертуар действий участников теневой таможенной практики. Выделены этапы процесса создания неформальных договоренностей власти и бизнеса в связи с изменениями формальных институтов таможенной политики. Рассмотрены задачи, условия введения и результаты таможенного эксперимента на рынке бытовой техники. Эмпирически доказана возможность теневого предпринимательства на основе компромисса формальных и неформальных институтов регулирования бизнеса. Продемонстрирована относительная ограниченность прямых и косвенных методов измерения теневой экономики.
9. Выявлена сравнительная специфика форм фиктивного и теневого рынка труда с точки зрения мотивации и рисков его участников. Определен механизм воспроизводства устного найма как взаимодействие государственной политики, российской экономической культуры и индивидуального опыта работников.
10. Проведен сравнительный анализ альтернативных вариантов трудового кодекса с точки зрения использования мер прямого и косвенного воздействия на теневую занятость, что позволило трактовать профсоюзную логику легализации как прямую, а правительственную как косвенную. Обнаружено расхождение проекта

власти и ожиданий работников относительно движущих сил легализации и репертуара допустимых действий. Эмпирически показана дифференцированная поддержка репрессивных и рыночных мер легализации промышленными рабочими и бюджетниками, с одной стороны, и работниками малого бизнеса и бесконтрольными работниками, с другой.

11. Раскрыта сущность и функции реципрокной экономики как нерыночного обмена дарами в рамках горизонтальной сети домохозяйств. Проведено сравнение реципрокности с товарным обменом и патрон-клиентскими отношениями с точки зрения статуса контрагентов, структурной основы и цели взаимодействия, формы капитала и механизма принуждения.

На эмпирических данных показана неэквивалентность сетевого обмена российских домохозяйств, материально-возрастная детерминация положения домохозяйств в континууме “донор – реципиент”. Определена качественная специфика сетевого обмена дарами (приоритет родственных связей, преимущества родственников жены, дифференцированная кредитная политика в зависимости от статуса контрагента, сезонные колебания сетевого обмена, соотношение видов сетевых трансфертов). Выявлена и объяснена ограниченность количественного анализа экономики дара.

12. Выделены функции и характеристики домашней экономики в плановой, рыночной и переходной макроэкономических системах, характеризующихся дефицитом товаров, недостатком их индивидуализации и нехваткой средств у населения соответственно. Систематизированы способы измерения домашнего труда. Сопоставлены экономический и социологический подходы к объяснению ролевой дифференциации в домашней экономике.

**Практическая значимость исследования.** Полученные в диссертации результаты могут быть использованы для дальнейшего развития теоретических и эмпирических исследований неформальной экономики, а также в учебном процессе при преподавании дисциплин, тематически пересекающихся с проблемными областями неформальной экономики. Отдельные положения диссертации могут использоваться для выработки общих основ современной российской социально-экономической политики.

**Апробация результатов исследования.** Результаты диссертационного исследования нашли отражение в монографии (27 п.л.) и более 40 научных статей общим объемом свыше 44 п.л. По материалам диссертационного исследования были сделаны доклады на конференциях и дискуссионных семинарах:

- ситуационный анализ “Какой Трудовой кодекс нужен России?” (Фонд Либеральная миссия, Москва, 4 мая 2001 г.);
- конференция “Современная российская социология: преемственность и новаторство” (Институт социологии РАН, Москва, 15 октября 2001 г.)
- международный симпозиум Интерцентра “Куда идет Россия?” (Москва, 17-18 января 2001 г.; 18-19 января 2002 г.)
- международный семинар “Неформальная экономика в постсоветском пространстве: возможности исследования и регулирования” (Центр независимых социологических исследований, Санкт-Петербург, 31 октября – 1 ноября 2002 г.);
- семинар серии “Социология рынков” (ГУ ВШЭ, Москва, 18 марта 2004 г.);
- международная научная конференция “Конкурентоспособность и модернизация экономики” (ГУ ВШЭ, Москва, 6-8 апреля 2004 г.).

Содержащиеся в диссертации материалы неоднократно апробировались в рамках учебного процесса – в лекционном курсе “Социальные аспекты неформальной экономики”, прочитанном автором в 1999-2003 гг. для экономистов (магистратура) и



социологов (бакалавриат) в Государственном университете – Высшей школе экономике (г.Москва), а также в Западно-Сибирском гуманитарном институте (г.Надым).

Статьи, посвященные проблемам неформальной экономики, признаны в числе лучших статей журнала “Социологические исследования” в 1999 и 2003 годах.

**Структура работы.** Диссертация состоит из введения, девяти глав, заключения и библиографии. Девять глав представляют три части диссертационного исследования.

## **Введение**

### **Часть 1. Теоретические основания исследования неформальной экономики**

Глава 1. Неформальная экономика: понятие, сегментация, традиции изучения

§1. От открытия неформального сектора к изучению неформальной экономики

§2. Сегментация неформальной экономики

Глава 2. Неформальная экономика: причины развития и модели объяснения

§1. Причины развития неформальной экономики: мировой опыт

§2. Модели объяснения неформальной экономики: идеологические различия

Глава 3. Неформальная экономика: структурно-институциональный анализ

§1. Структура и институты неформальной экономики

§2. Природа и механизм формирования доверия сетевого взаимодействия

Глава 4. Неформальная экономика в России: происхождение, пространственная специфика, социокультурные основания

§1. Историческая преемственность “второй” экономики СССР и теневой экономики современной России

§2. Специфика неформальной экономики узловых центров и внеузлового пространства в России

§3. Ценностная приемлемость неформальной экономики россиянами

### **Часть 2. Экономика “вопреки” закону**

Глава 5. Теневое и криминальное предпринимательство в России

§1. Теневизация бизнеса в контексте теории трансакционных издержек

§2. Государство и бизнес: история институционального компромисса

§3. Криминальная экономика: производство и реализация контрафактной продукции

Глава 6. Теневой рынок труда

§1. Теневой и фиктивный рынки труда: баланс рисков и выгод их участников

§2. Теневая занятость: проблемы легализации

§3. Причины устного найма в современной России

§4. Формальное и неформальное трудоустройство: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия

Глава 7. Методы оценки теневой экономики: критический анализ

§1. Прямые методы оценки теневой экономики

§2. Косвенные методы оценки теневой экономики

### **Часть 3. Экономика “вне” закона**

Глава 8. Сетевая взаимопомощь домохозяйств: теория и практика реципрокности

§1. Реципрокные взаимодействия: сущность, функции, специфика

§2. Подходы к изучению сетевой взаимопомощи

§3. Эмпирический портрет реципрокных взаимодействий российских домохозяйств

Глава 9. Домашняя экономика

§1. Сущность и функции домашней экономики, способы измерения домашнего труда

§2. Экономические и социологические теории ролевой дифференциации в домашней экономике

**Заключение**

**Библиография**

## **ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ**

Во **введении** определены исследовательская проблема, цель и задачи работы, аргументирована научная новизна и практическое значение диссертационного исследования.

**Часть первая** посвящена теоретико-методологическим основаниям исследований неформальной экономики. История проблематизации неформальной экономики как объекта исследования, внутренняя сегментация (гл.1) дают основания для неоднозначной интерпретации причин развития и природы этого феномена (гл.2), его структурно-институциональной основы (гл.3). Анализ пространственно-временной эволюции российской неформальной экономики, а также ее ценностной основы (гл.4) завершает выявление особенностей развития этого явления как целого.

**Глава первая** знакомит с историческими условиями и тематическим разнообразием исследований неформальной экономики, ретроспективно анализирует проблематизацию неформальной экономики как объекта исследования (§1). Неоднородность неформальной экономики проявляется в ее сегментном строении (§2).

В **первом параграфе** прослеживается эволюция исследовательского интереса от неформального сектора к неформальной экономике, объясняется различие этих понятий.

Исторически и логически исследования неформальной экономики начались с изучения неформального сектора развивающихся стран. Наибольшую известность получила работа К.Харта, посвященная изучению структуры занятости в Гане. Предтечей исследований неформального сектора послужили идеи дуальной экономики Дж.Бойка и К.Гиртца. Внимание исследователей привлекли формы занятости, гарантирующие выживание вне организованного рынка труда. Прикладное значение таких исследований состояло в уточнение программ помощи развивающимся странам.

Как правило, использование концепции неформального сектора *ограничивают развивающимися странами*, поскольку неформальный сектор порожден специфическим характером рынка труда и экономики в целом, в их числе трудоизбыточность, низкий образовательный и квалификационный уровень работников, массовая миграция из села в город, преобладающая роль иностранного промышленного и финансового капитала. Вне этого социально-экономического контекста концепция неформального сектора теряет содержание. В развитых странах разнообразие видов занятости изучается, как правило, в контексте теорий сегментации рынка труда.

Исследования неформального сектора пробудили интерес к деятельности, не соответствующей формальным нормам. Оказалось, что такая деятельность крайне разнообразна и широко представлена в развитых странах. Проблематизированная западными учеными неформальная экономика переросла тематику неформального сектора. Неформальная экономика включает в себя и особый тип хозяйствования, и специфический характер социальных отношений, и скрытый механизм корректировки формальных норм.

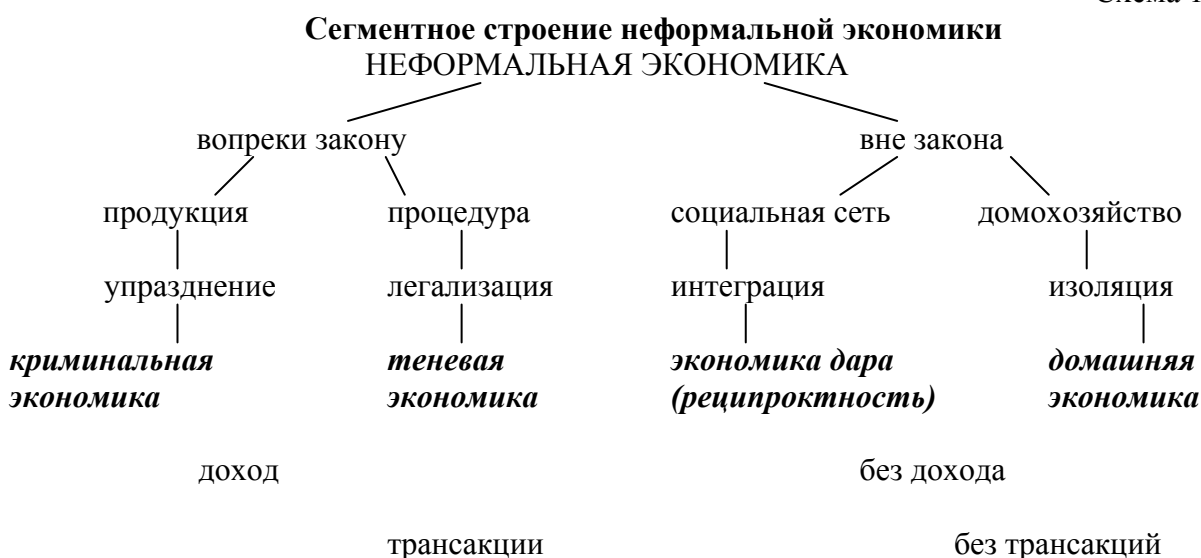
По мере расширения тематики появилась необходимость в сегментации неформальной экономики. “Номенклатура” сегментов и их качественные характеристики обсуждены во **втором параграфе**. Систематизированы наиболее известные подходы к структурированию неформальной экономики - Дж.Гершуни, Ф.Матеры, В.Радаева, П.Ренуйя, С.Смита, Дж.Томаса,. Описаны области, включаемые каждым автором в тот или иной сегмент.

На основе проделанного анализа строится собственная концептуальная схема неформальной экономики, лежащая в основе диссертационного исследования. Выделены два типа экономического поведения. Первый тип редуцируется до слова **“вопреки”** и сводится к использованию разнообразных приемов и схем работы в целях полного или частичного игнорирования формальных норм хозяйствования. Второй тип, редуцируемый до понятия **“вне”**, включает деятельность, относящуюся к частной сфере и потому в принципе не регулируемую формальными нормами. То есть неформальная деятельность делится на *игнорирующую* контрактное право и *не предполагающую* формализованного контракта как основу взаимодействия.

Противоречить формальным институтам рынка может либо *процедурная сторона бизнеса*, либо его *продукция*, не разрешенная для частной инициативы. Это диктует различие **теневой** и **криминальной** экономики. Теневую экономику пытаются легализовать, а криминальную экономику - сократить.

Деятельность вне формальных норм хозяйствования также неоднородна. Часть продуктов и услуг, производимых домохозяйствами, потребляется внутри них, а часть распределяется по каналам социальных сетей, что формирует соответственно **домашнюю экономику** и **экономику дара**, в основе которой лежат нормы реципрокности. Домашняя экономика содержит потенциал хозяйственной автономии, тогда как экономика дара подчеркивает зависимость от социального окружения (схема 1).

Схема 1



В данной схеме совмещены три базовые идеи к сегментированию неформальной экономики:

- неформальная экономика как специфическая *деятельность*,
- неформальная экономика как определенный характер *транзакций*,
- неформальная экономика как определенная природа *дохода*.

**Вторая глава** обобщает анализ причин неформальной экономики (§1), показывает неоднозначность моделей объяснения природы и перспектив

неформальной экономики в зависимости от идеологических воззрений ученых, представляющих различные научные направления (§2).

В *первом параграфе* второй главы анализируются причины неформальной экономики в разрезе развивающихся и развитых стран, а также общемировые тенденции, приводящие к развитию неформальной деятельности.

В качестве причин неформальной экономики в развивающихся странах обсуждены: 1) экономическая отсталость, незавершенная индустриализация, 2) принадлежность к экономической периферии; 3) состояние рынка труда, неадекватного запросам формального рынка. Эти тезисы проверены на эмпирических исследованиях и статистике. Показано, что каждая из причин “работает” в ограниченном диапазоне и не выдерживает проверки на универсальность. Далее обсуждаются причины неформальной экономики в развитых странах: 1) миграционные процессы, 2) развитие субконтрактных технологий организации производства и торговли, 3) политика, направленная на ослабление профсоюзного движения, 4) возросшая конкуренция со стороны стран третьего мира. Цифры и факты доказывают ограниченность этих объяснений. Скажем, каузальную связь между притоком мигрантов и развитием неформальной экономики подтверждают США, но опровергают Нидерланды, Великобритания, Испания. Или, например, версия о неформальной экономике как ответе безработных и неорганизованных рабочих на профсоюзные завоевания адекватна Италии. Однако в ФРГ и Франции, наоборот, профсоюзы явились мощным препятствием атомизации и деформализации в ряде отраслей.

В качестве универсальных процессов и закономерностей современности как причин неформальной экономики обсуждаются:

1. *Структурные изменения в экономике, ведущие к изменениям на рынке труда*, в т.ч. а) вытеснение машинами ручного труда, б) сокращение старых отраслей и возникновение новых, в) диверсификация форм занятости, расширение наемной занятости на дому. В результате растет поляризация доходов. Низкодоходный сегмент практикует все более неопределенный характер трудовых отношений.

2. *Развитие неформальных услуг и самообслуживания*. По мнению Дж.Гершуни, в силу растущего разрыва в производительности труда услуги подорожали относительно товаров. Дорогие услуги формальной экономики начинают вытесняться более дешевым неформальным предложением.

3. *Развитие идеологии и практики государства всеобщего благоденствия*, что создало весомый стимул для ухода от налогов, а также ослабило сопротивление рабочего класса неформальному найму, поскольку базовые права все более полно гарантировались не индивидуальным контрактом, а государственной политикой.

4. *Несовершенство институциональной системы*, проявлением чего явились: а) высокие налоги и жесткое административное регулирование; б) коррумпированность государственного аппарата; в) давление криминальных групп, вынуждающих иметь неучтенные доходы для оплаты их услуг; г) неадекватность институциональной системы, при которой преимущества легальности ставятся под сомнение.

5. *Национальная специфика неформальной экономики как ответ на космополитизм принципов формальной экономики*. В этой связи важную роль сыграли антропологические исследования, показывающие соответствие неформальной экономики традиционным укладам и социально-экономическим проблемам страны.

6. *Коллапс социалистической системы, вступление ряда стран в транзитный период*, следствием чего стало:

а) разрыв институциональной системы с потребностями нового этапа развития общества, неконсистентность легальной системы;

б) стремительная приватизация, повлекшая ущемленное чувство социальной справедливости миллионов людей, а также неконтролируемые возможности обогащения, в т.ч. за счет неправовых действий;

в) экономический и социальный кризис в виде снижения уровня жизни, высоких налогов, безработице и относительно низких рисках обнаружения нерегистрируемой или противоправной деятельности.

7. *“Модернизационные рывки” как способ сокращения отставания от лидеров.* Направление, намеченное для ускоренной модернизации, обеспечивается особым институциональным форматом с ослаблением прежних формальных требований. Однако локальное ослабление механизма принуждения передается всей системе, результатом чего является деформализация экономики.

Во *втором параграфе* второй главы показана неоднозначность оценочных суждений о природе и перспективах неформальной экономики в зависимости от идеологических воззрений ученых, опирающихся на различные научные направления.

В рамках *неоклассического либерализма* “неформалы” выступают как агенты “невидимой руки” рынка. Уход экономических субъектов “в тень” свидетельствует о неблагоприятии узаконенных институтов. Осуждению подлежат не те, кто игнорирует законные правила, а те, кто эти правила вводит и поддерживает.

Подобный вывод основан на определенных интеллектуальных традициях, представленных утилитаристской социологией в виде *теории социального обмена* (Дж.Хоманс, П.Блау), а также *неоклассической теорией рационального выбора* (Г.Беккер, Дж.Стиглер) и *неоинституциональной теорией транзакционных издержек* (О.Уильямсон, Д.Норт).

Согласно *теории социального обмена*, государственные институты “вырастают” из неформальной практики и эгоистических интересов экономических агентов. В ходе хозяйствования возникают образцы поведения, которые легитимируются, поскольку они наиболее выгодны по сравнению с другими возможными вариантами. *Институты общества, в т.ч. формальные, складываются как закрепляемые путем многократного повторения способы балансирования индивидуального эгоизма в процессе коллективного действия.* Другими словами, массовая практика утилитарно ориентированных субъектов и есть норма.

Приверженцы *теории рационального выбора* считают, что все нормы поведения, включая норму подчиняться закону, оказываются замаскированным проявлением личного интереса. Соответственно, оправданы те формальные нормы, которые обеспечивают условия для реализации личного интереса, а не противоречат ему.

Описанный подход существенно корректируется в рамках *неоинституционализма*. Транзакционные издержки – та цена, которую хозяйственный субъект платит за сбалансирование различающихся интересов. И если неформальные транзакционные издержки оказываются меньше, чем формальные, а получаемая услуга – качественнее, оперативнее и не сопряжена с высоким риском санкций, то уход из легального экономического пространства неизбежен. *Меру законопослушия определяет элементарная калькуляция цены решения проблемы.* Добровольно соблюдается только тот закон, который, по Д.Норту, фиксирует уже существующий неформальный способ снижения транзакционных издержек.

Таким образом, в рамках либеральной идеологии *теневая деятельность интерпретируется как естественная и разумная реакция на формальные нормы, проигрывающие неформальным договоренностям с точки зрения соотношения цены и*

качества решения проблем. В практическом плане это означает приведение формальных норм в соответствие с хозяйственной практикой, т.е. возведение реалий в ранг закона.

На волне критики классического либерализма возник так наз. *новый либерализм*, воплощенный в “государстве всеобщего благоденствия”. Развитие либеральных взглядов созвучно становлению *социологии рационального выбора* (Дж.Коулмен). Человек по-прежнему рассматривается как утилизатор полезности, но в более сложной системе ограничений, включающей социальные легитимации и сложный баланс групп давления. С позиции “новых” либералов, *формальные институты кодифицируют поведение, не просто минимизирующее издержки, но учитывающее легитимный компромисс между экономическим эгоизмом и социальной укорененностью рыночного агента, а также баланс сил представительных органов групп интересов*. Это не дает оснований безоговорочного оправдания теневой деятельности.

Изменилась и парадигма, трактующая *роль государства* в развитии рыночной экономики. Если “старая парадигма” противопоставляла рынок и государство, то “новая парадигма”, напротив, подчеркивает роль государства в формировании рынка. “Новый” либерал понимает, что анархия и дисперсия насилия не создает рыночной среды, из чего неизбежно следует осуждение теневиков. Обременительность социального бремени в социально-ориентированном обществе трактуется как естественная провокация теневого бизнеса.

Исторической и логической антитезой либерализму является *консерватизм*, взгляд которого на природу социальных институтов представляют *теория общественного договора* (Гоббс, Руссо) и *субстантивистская социология* (К.Полани).

Теория *общественного договора* подчеркивает, что выросшие из практики правила поведения не в состоянии остановить “войну всех против всех”. Стабильность и благополучие в обществе достигаются за счет целенаправленного конструирования норм, ориентированных на общественное благо. Отсюда вывод: *формальные институты не обязательно должны соответствовать моделям поведения, которые кажутся оптимальными эгоистическим субъектам рынка*. Не рациональный интерес индивида, а рациональность на уровне социума объясняет и оправдывает необходимость подчинения нормам, напрямую не коррелирующим с индивидуальным интересом. Тот, кто этим нормам не следует, рассматривается как *нарушитель социальных договоренностей*.

Сходные взгляды отстаивает и *субстантивистская социология*. Исследования антропологов (Б.Малиновский, Р.Турнвальд) доказали возможность и устойчивость обществ, в которых социальные нормы не вырастают из экономического эгоизма индивида, а сдерживают его. Эти идеи развил К.Полани, показавший, что доминирование рыночной логики над социальными нормами возникло лишь в капиталистическую эпоху. Общество защищается от рынка с помощью социальных конвенций, ограничивающих “расползание” рыночной логики на всю область экономического действия.

Идеи К.Полани развивает *институциональная социология*, трактующая институты как правила игры, которые не только фиксируют сложившийся уклад хозяйственной жизни, но и конструируют эту жизнь, придавая ей формы, не вырабатываемые стихийной практикой.

С точки зрения консерваторов, вина “теневиков” не в том, что они не платят налоги, а в том, что они ломают правила игры, на которых держится общество. Ссылки на экономическую рациональность не смягчают, а лишь усугубляют эту вину,

поскольку утверждают доминирование экономического эгоизма над социальными конвенциями, что чревато социальными катастрофами.

*Социализм* как этикоцентристская доктрина видит в экономике не саморегулируемый организм, а управляемый из центра хозяйственный механизм. Враждебным считается любое действие, ограничивающее претензии государства на тотальный контроль. Теневое предпринимательство и домашняя экономика по определению находятся вне сферы контроля.

Любая организационно-хозяйственная инновация возникает “в тени” и только по мере созревания исторических условий получает шанс на институционализацию. Отсюда *двойственное отношение идеологов социализма к нарушению формальных норм хозяйствования: оно оценивается как явление прогрессивное или, наоборот, регрессивное в зависимости от исторического контекста.* На этапе строительства коммунизма “теневик” неизбежно оказывается *persona non grata*.

В зависимости от идеологической платформы и научной традиции “теневик” предстает то борцом за свободный рынок, то нарушителем социальных конвенций, то агентом реакционных сил. Не совпадает и политическая реакция на этот феномен – от репрессивных действий до приведения формальных норм в соответствие со сложившейся неформальной практикой.

В **третьей главе** анализируются структура и институты неформальной экономики в разрезе ее сегментов (§1). Особое внимание уделяется важнейшему институциональному элементу – доверию, благодаря которому становятся возможны неформальные договоренности (§2).

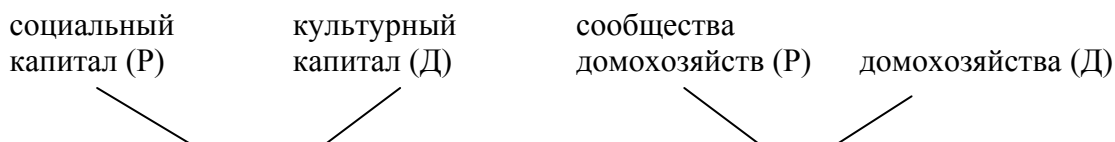
В **первом параграфе** структура и институты неформальной экономики дифференцированы в соответствии в первой главе сегментной схемой. Это позволяет конкретизировать анализ, фиксируя различия структуры и институтов теневой, криминальной, домашней и реципрокной экономик. *Задача* параграфа – выявить структурную и институциональную основу неформальной экономики в разрезе ее сегментов.

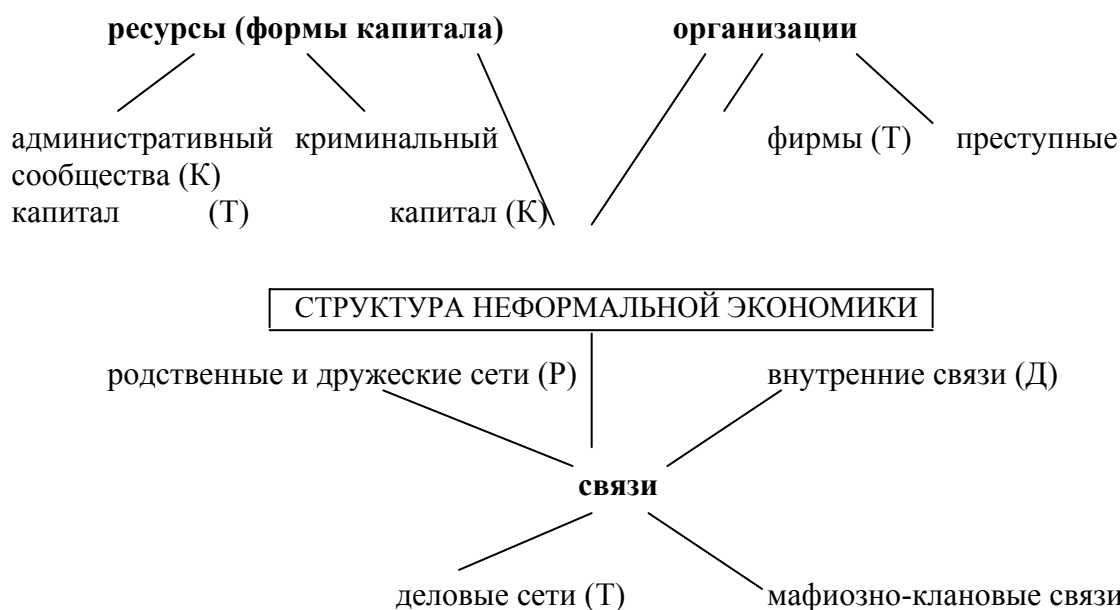
Под *структурой* экономической деятельности понимается набор организационных элементов, внутренние и внешние связи которых создают платформу для взаимодействия субъектов. Структурными элементами, согласно аналитической схеме В.Радаева, являются ресурсы (формы капитала), организации и связи между ними.

Структура неформальной экономики различается по сегментам. Домашняя экономика представлена домохозяйствами, специфика внутренних связей которых определяется культурным капиталом домочадцев. Реципрокная экономика возникает в родственных и дружеских сетях, позволяющих накапливать социальный капитал. Теневая экономика воспроизводится на основе административного капитала и представлена фирмами, составляющими деловые сети. Криминальная экономика существует в виде преступных сообществ, мафиозно-клановые связи которых позволяют оперировать криминальным капиталом.

Наши представления о структуре неформальной экономике отражены в схеме 2, где виды капиталов, организаций и связей диверсифицированы по видам неформальной экономической активности (Т – теневая экономика, К – криминальная, Д – домашняя, Р – реципрокные обмены домохозяйств).

Схема 2.





*Институты* (формальные в виде законов или контрактов, а также неформальные в виде социальных норм или частных договоренностей) регулируют поведение экономических агентов, а также арбитров, определяющих санкции за нарушения правил игры.

Институты неформальной экономики различаются в ее рыночной и нерыночной частях. Институты рыночной неформальной экономики (теневой и криминальной) являются функциональными “двойниками” тех, что действуют в формальной экономике. Неформальные дублиеры законов и контрактов, принимая схему В.Радаева, делятся на институты прав собственности, управленческих схем и правил обмена.

Институты нерыночной неформальной экономики - домашней и реципрокной - определяют правила выбора партнеров, формирования ресурсной базы (способов и ролевой специфики ресурсообразования), экономического взаимодействия (совместной деятельности, обмена, дотационного иждивенчества) и легитимации привилегий (возрастных, гендерных, событийных). Эти институты не дублируют институциональные элементы формальной экономики, а определяют иное целеполагание хозяйствования.

Во *втором параграфе* третьей главы анализируются природа и механизм возникновения доверия как необходимого условия сетевых взаимодействий, а также положительные эффекты и негативные издержки обладания им.

Исторически доверие возникло как способ противостояния рискам усложненной социальной системы. В параграфе систематизированы виды доверия, выявлена специфика доверия, возникающего в сетевых структурах. Речь идет о доверии, существующем в рамках сетей в силу их способности контролировать поведение своих членов и принуждать к исполнению групповых норм поведения (enforceable trust).

Условия формирования сетевого доверия:

- *замкнутость контактов членов сети.* “Замкнутость социальных организаций” (Дж.Коулман) или “сильные связи” (М.Грановеттер) означают ситуацию, когда общение субъекта с контрагентами дополняется контактами последних между собой, что делает возможным объединение ресурсов против оппортунистического поведения;



- *система внутригруппового оповещения*. Средства коммуникации внутри сообщества становятся действенным средством социального контроля;

- *ресурсный дефицит, создаваемый социальным окружением*. Благоприятные возможности формальной институциональной среды уменьшают значимость неформальных контактов, подрывая готовность субъекта подчиняться правилам замкнутого сообщества;

- *ресурсная обеспеченность сообщества*. Уникальность и масштабность ресурсов сети повышает привлекательность сетевого членства. Наоборот, низкий ресурсный потенциал сети элиминирует сетевое притяжение.

Но доверие – это не только ресурсная поддержка сетей, но и *социальное принуждение* как своеобразная плата за сетевой ресурс. Социальные издержки обладания сетевым доверием:

1) *обязательность взаимопомощи* участников сети, что крайне обременительно для тех, кто находится в состоянии устойчивого успеха;

2) *ограничения личной свободы*, что особенно заметно на примере этнического предпринимательства, поддержка в рамках которого оплачена дозированной восприимчивостью к внешней культуре;

3) *неверие в собственные силы*. Сеть культивирует неверие в индивидуальные возможности, ибо успех одиночки девальвирует значимость сетевой поддержки;

4) *уравнительное давление при восходящей мобильности*.

Сети предлагают альтернативный доступ к ресурсам и снижение транзакционных издержек, подменяя контрактное право системой сетевого доверия, основанного на механизме группового принуждения. Плата за принадлежность сетям помимо взаимных услуг включает соответствие неписанным правилам сетевой морали.

**Четвертая глава** диссертационного исследования, в отличие от трех предыдущих глав, посвящена неформальной экономике России. Обсуждаются история ее развития (§1) и пространственная специфика (§2), а также ценностная приемлемость неформальной экономики россиянами (§3).

**Первый параграф** четвертой главы посвящен ретроспективному обзору советской “второй” экономики как экономической деятельности вне централизованного планирования. К *легальной части* советской “второй” экономики относились личные подсобные хозяйства (ЛПХ), жилищное строительство (ЖСК, личная собственность граждан и собственность колхозов), частная практика отдельных профессиональных групп (стоматологи и протезисты, врачи, добытчики ценных металлов и др.). *Нелегальные формы* “второй” экономики представляли воровство, спекулятивные перепродажи, нелегальное производство товаров и услуг, коррупция.

“Вторая” экономика была объективно необходима советской системе, поскольку:

1. смягчала дефицит планового хозяйства;
2. снижала высокий инфляционный потенциал;
3. позволяла наиболее инициативным хозяйственникам и индивидам преодолеть границы уравнительного распределения доходов и благ;
4. повышала терпимость к идеологической пропаганде, создавая зазор между предписанной ролью и реальностью.

В рамках официального отношения советского государства ко “второй” экономике объявляется, что она носит вспомогательный характер; демонстрируется негативное отношение к предпринимательскому доходу; признается право на

существование частной экономики только в виде маломасштабной деятельности в строго определенных сферах.

Для удержания “второй” экономики во вспомогательной, подчиненной роли государство вводит запрет на некоторые виды деятельности во “второй” экономике и на переход объектов из одной экономики в другую; устанавливает дифференцированный доступ к ресурсам в пользу плановой экономики; идеологически дифференцирует доходы “по труду” и по предпринимательской активности. Как следствие, “вторая” экономика имела шанс на развитие и расширение исключительно по пути теневой, неформальной интеграции с официальной экономикой.

Современная теневая сфера существенно трансформировалась. Однако между советской и постсоветской теневой экономикой существует наследственная связь, а именно:

1) Приватизации государственной собственности начала 90-х годов явилась каналом легализации подпольной экономики бывшего СССР.

2) Теневые спутники легального хозяйственного агента преобразовались в легальную сеть обслуживающих его малых предприятий и кооперативов, взаимодействие с которыми в сущности повторяло прежнюю схему использования государственного предприятия как ресурсного донора.

3) Теневой сектор являлся одним из источников дохода советского чиновника. В новых условиях номенклатура воссоздает источник “кормления”, создавая разночтения в законах, возможности их неоднозначной интерпретации.

Итак, советская хозяйственная система объективно нуждалась во “второй” экономике, однако давала ей шанс на развитие только за пределами легальных границ, что было естественным следствием структурной позиции “второй” экономики в социалистической системе. При этом официальная и “вторая” экономики являли собой симбиоз. Изменение социально-экономических и политических институтов дало возможность “второй” экономике СССР выйти из подполья, легализовать финансовую, ресурсную и интеллектуальную базу. Опыт “второй” советской экономики явился неотъемлемым элементом нового теневого порядка.

Задача **второго параграфа** — выявить пространственную специфику сегментов неформальной экономики в контексте теории сетевой организации пространства (М.Кастэльс).

Сетевая организация российского пространства проявляется в распаде иерархической пирамиды территорий. Пространство организуется не как пирамидальная вертикаль с центром наверху, а как горизонтальная сеть несубординированных узлов и внеузловых территорий. Внеузловое пространство делегирует свои экономические и политические ресурсы узловым центрам, получая взамен опосредованную приобщенность к культуре и товарам мирового рынка.

Если в узловых центрах борьба идет за доступ к *конструированию* законодательных норм, то во внеузловом пространстве - за возможность безнаказанного *уклонения* от действующих правил, что формирует “политическую” и “экономическую” коррупцию соответственно. Отсюда следует различие коренного интереса хозяйствующего субъекта: в узловых центрах – сохранение собственных условий как исключительных ввиду стремления быть над законом, во внеузловом пространстве – снижение издержек легальности ввиду стремления быть под защитой закона.

Пространственный аспект влияет и на природу теневого дохода наемных работников. В узловых центрах работники получают денежное вознаграждение за профессиональное обслуживание теневых операций, что нацеливает работника на

демонстрацию корпоративной включенности и ведет к добровольному сокращению времени досуга и отдыха. Во внеузловом пространстве распространена натуральная “тащиловка”, возможности которой зависят от близости к материально-вещественным ценностям. Натурализация теневой практики работников обуславливает потребность во времени на доведение ресурсов до конечного потребления. Свободное время становится важным ингредиентом домашнего производства и формой оплаты труда.

Домашняя экономика также имеет пространственную специфику. Во внеузловом пространстве цель домашнего труда - компенсировать скудность семейного бюджета, тогда как в узловых центрах - максимально удовлетворить индивидуализированные потребности. Домашняя экономика внеузлового пространства задействует свободное время недоиспользованной рабочей силы. В крупнейших экономических центрах проблемы быта решаются за счет денежных средств, получаемых за профессиональную деятельность. Пространственное различие домашних экономик прослеживается в жилищных предпочтениях. На одном полюсе жилье как маркер социального статуса и образа жизни, на другом — как ресурс выживания. Последнее на практике означает нацеленность на территориальную близость к поддерживающим родственным и дружеским сетям, феномен “совокупного жилья” (включающего помимо квартиры или дома гараж, погреб, сарай, мастерскую и пр.), а также ориентацию на социальную инфраструктуру “выживания”, что предполагает близость оптовых рынков, недорогих магазинов, общественного транспорта и т.д. Соответственно основной тенденцией трансформации домашней экономики узловых центров является прозападная стилизация, в во внеузловом пространстве – натурализация.

Сравнение домашних экономик узловых центров и внеузлового пространства проведено по следующим критериям: цель и причины ведения домашнего хозяйства, базовый ресурс, отношение ко времени и деньгам, распределение домашних обязанностей, жилищные предпочтения, тенденция трансформации домохозяйств.

Задача *третьего параграфа* четвертой главы – систематизировать исследовательские подходы и содержательные выводы, касающиеся ценностных основ российского общества, с точки зрения их адекватности нормам неформальной экономики. Критерием классификации теоретических подходов служит *природа факторов*, детерминирующих систему ценностей.

*Первый подход* выводит ценности из *природно-климатических условий* жизни социума (Л.Гумилев, Э.Кульпин). Разновидностью географического детерминизма является детерминизм технологический, в рамках которого социокультурные образцы определяются технологической спецификой общества (Виттфогель). В рамках этого подхода применительно к России акцентируется суровость климата, трудности освоения среды обитания, необходимость выполнения сельскохозяйственных работ в сжатые сроки, высокая вероятность неурожаев. В этих условиях помощь ожидалась от соседей, родственников, “схода”, что делало их основными гарантами выживания. Надежды на помощь государства минимальны в силу протяженности территорий, неразвитости коммуникаций и транспорта, что закрепляло в сознании установку на бессилие центральной власти. Тем самым создавалась почва для разобщенности в сознании правовой нормы и жизненной практики.

*Второй подход* делает акцент на формировании базовых ценностей *под воздействием религии*. Российская хозяйственная практика связывается со спецификой православия (Н.Бердяев, С.Булгаков, И.Ильин, Н.Лосский, В.Соловьев, П.Флоренский). Поскольку православие отличалось довольно безразличным отношением к хозяйственно-экономическим проблемам, то и переступания через писанные правила хозяйствования не воспринимались как серьезный проступок с

точки зрения нравственных норм. Вместе с тем каноны православия предписывали помощь ближнему и надежность слова, создавая тем самым возможность неформализованных, но устойчивых деловых практик. Таким образом, игнорирование законодательства не возводилось в ранг этического преступления (поскольку религиозная этика была довольно оторвана от земных дел), а внелегальные правила хозяйственной жизни получали шансы на развитие (поскольку опирались не столько на калькуляцию возможных выгод, сколько на нравственные нормы).

Согласно *третьему походу*, ценности общества кристаллизуют *социально-исторический опыт поколений*. Фокус приходится на взаимоотношения российского государства со своими подданными. По большей части российское государство выступало не как субъект институализации *уже* существующих практик, а как создатель *новых* форм общественного устройства, что составляет суть любой трансформации “сверху”. Российское общество отвечало не диалогом, а бегством от власти, игнорированием ее попыток изменить массовое поведение и образ жизни. В более мягком варианте государство уподоблялось не врагу, а ненадежному партнеру, чьи действия непредсказуемы и лишены ясной логики, что формировало нравственную среду для развития неформальной экономики.

*Четвертый подход* представлен *количественными исследованиями экономической ментальности* (Н.Лапин, В.Магун, В.Патрушев и др.). Такие работы делятся на одномоментные замеры и многолетние мониторинги, а также на этноцентристские и компоративистские исследования. Пример последних - сравнительные исследования российской экономической ментальности по методике Г.Хофстеда. В этих проектах количественные показатели специфики россиян различались, но общие выводы были схожи. Показатель индивидуализма выявил в России явно выраженный коллективистский уклон. Крайне высокий показатель “дистанции по отношению к власти” означает высокую потребность в зависимости, признание неравенства нормой, недоступность начальников. И, наконец, показатель “избегания неопределенности” характеризовал россиян как готовых рисковать и стремящихся к небольшому количеству обязательных правил.

Мониторинговые замеры свидетельствуют, что в 1990-е годы снизилась ценность труда на предприятии при росте ценности семьи, ее материального благосостояния. Подвижка ценностей реабилитировала действия, направленные на материальный успех, даже если они сопряжены с преступлением закона.

Во **второй части** представлена экономика “вне” закона, т.е. сознательно нарушающая формальные институты хозяйствования. Обсуждаются теневые процессы в бизнесе (гл.5) и на рынке труда (гл.6), а также способы измерения “тени” (гл.7).

**Глава пятая**, посвященная теневому и криминальному предпринимательству в России, рассматривает причины тенефикации в контексте теории транзакционных издержек (§1). Институциональный компромисс формального и неформального регулирования рассматривается на примере постсоветской таможенной практики (§2). Криминальная экономика представлена производством и реализацией контрафактной продукции (§3). Интерес представляют не абсолютные оценки, а схемы анализа, подходы к объяснению поведения участников теневой экономики.

В **первом параграфе** транзакционные издержки, обеспечивающие преодоление барьеров входа на рынок, представлены с точки зрения их видового разнообразия и динамики. *Вход на рынок* – это процедура налаживания и поддержания партнерских отношений (как формальных, так и неформальных) с контрагентами рыночного взаимодействия. Проблема барьеров входа актуальна вне зависимости от предпринимательского стажа. *Преодоление барьеров входа на рынок* означает

ресурсную способность хозяйственного субъекта нести два рода затрат: *трансформационные издержки*, связанные с превращением входных потоков в конечный продукт, и *транзакционные издержки*, обусловленные необходимостью устанавливать контрактные отношения с группами интересов во внешней и внутренней среде бизнес-организации. Теневая экономика - это способ сокращения издержек хозяйствующих субъектов за счет отказа от формальных правил хозяйствования с последующим отказом от защиты со стороны институтов права собственности и легитимного насилия.

Легальной транзакционной издержке противостоит ее *нелегальный функциональный двойник*. Легальные транзакционные издержки определяют “*цену подчинения закону*” (терминология Э. де Сото). Издержки законопослушного поведения включают в себя единовременные “издержки доступа” в виде получения права заниматься определенным видом экономической деятельности, а также текущие издержки “продолжения деятельности в рамках закона”, к которым относятся уплата налогов и социальных платежей, подчинение стандартам и бюрократической регламентации, потери от неэффективности судов и пр. Нелегальные транзакционные издержки формируют “*цену внезаконности*”, включающую как “цену уклонения от наказания”, так и “цену невозможности использовать контрактную систему”, что связано с недостаточной эффективностью внеконтрактного права и относительно слабой защищенностью прав собственности нелегала. Степень легальности бизнеса зависит от соотношения “цены подчинения закону” и “цены внезаконности”, при этом соизмеряются не только величины легальных и нелегальных транзакций, но и расходы времени на их осуществление.

Данные социологического опроса предпринимателей показывают, что барьеры входа на рынок увеличились по сравнению с началом и серединой 90-х годов. Но этот процесс неравномерен в разрезе отраслей, регионов, организационно-правовых форм. Факторами поднятия барьеров входа явились: завершение процесса дележа рынка; усиление конкуренции; завершение процесса формирования орбиты малых предприятий вокруг крупных финансовых и производственных структур; увеличение минимального размера начального капитала; снижение рентабельности предпринимательской деятельности и ее межотраслевой дифференциации; рутинизация высоких представительских расходов.

Во *втором параграфе* восстановлена хронология диалога таможни и импортирующих фирм, выявлен общий вектор перемен и оценены перспективы легализации импорта. В основе параграфа – качественное исследование.

Импорт в России существует в режиме черных, серых и белых схем. Белые схемы - абсолютно легальные. Черные схемы - абсолютно нелегальные, т.е. контрабандные. Безусловный приоритет имеют серые схемы, суть которых в искажении деклараций в заранее согласованных с таможенной форме и масштабе. Возможны искажения таможенных кодов (что ввозят), количества ввозимого (сколько ввозят) и инвойсных цен (по какой цене ввозят). Ретроспективно выделены периоды таможенной практики с начала 90-х годов с точки зрения того, какая схема искажения отчетности доминировала и с силу чего.

Проанализированы результаты таможенного эксперимента, введенного в конце 2000 г. на бытовую технику и электронику. Суть эксперимента состояла во введении фиксированной платы с машины, первоначально соответствующей оплате услуг серых брокеров. Эксперимент явился *институциональным компромиссом власти и бизнеса*, будучи фактическим узаконением серых схем. В параграфе проанализированы причины эксперимента и его отмены, а также предложенный ГТК механизм

дальнейшей легализации импорта (ступенчатое визирование цен, разрешение официальным дилерам декларировать инвойсы производителей и пр.).

На примере рынка бытовой техники и электроники показано, какими методами велась легализация, какую реакцию бизнеса это вызывало. *Ориентация на легализацию бизнеса оказалась дифференцированной*. Крупные операторы пошли на дополнительные издержки легальности. Обратный ход дали обладатели административного ресурса, что неизбежно при сохранении селективности санкций. Мелкие операторы еще более погрузились в “тень”, поскольку вследствие борьбы ГТК теневые схемы стали более рискованными, но и более прибыльными. Риск остался для мелких операторов единственным способом продлить свое существование.

Переопределение таможенных практик обрушило сложившуюся схему отношений импортирующего бизнеса и властных структур (МВД, УБЭП, торговой инспекции и пр.). Изменения на таможне передавали импульс всей структуре отношений власти и бизнеса. Это, с одной стороны, расширило для бизнеса круг ведомств, переговоры с которыми стали возможны и неизбежны, а с другой стороны, активизировало эти ведомства в поиске парламентариев от бизнеса. Неизбежны стали *новые неформальные конвенции и формализованные правила взаимодействия*, в выработке которых активную роль должны будут сыграть бизнес-ассоциации.

Криминальная экономика на примере рынка контрафактной продукции обсуждается в *третьем параграфе*. *Контрафактная продукция* – это продукция, выпущенная с неправомерным использованием известных на рынке товарных фирменных знаков, что вводит в заблуждение покупателей и ущемляет интересы владельца товарного знака. *Контрафактный товар* – это подделка под известный бренд.

На материалах конкретного исследования показано, какие факторы способствуют и, наоборот, препятствуют выпуску контрафакта, каковы причины усиления внимания к этой проблеме, описана динамика цены и качества контрафактного товара, выявлены основные субъекты процесса, систематизированы меры по сокращению контрафактного производства и сбыта.

Продуктовая избирательность контрафакта определяется следующими факторами: технологическая сложность производства, специфика сырья и дефицитность ингредиентов, необходимость крупных инвестиций, длительный производственный цикл и низкая пространственная мобильность производства. Повышается вероятность подделок, если товар традиционно реализуется через открытые рынки. Провоцирует выпуск контрафакта популярность бренда, устойчивый спрос на него.

Производители контрафакта делятся на две группы: *подпольные структуры*, зачастую использующие труд нелегальных мигрантов и предлагающие довольно низкое качество подделок; *легальные предприятия*, в прошлом или настоящем являющиеся официальными партнерами правообладателей торговых марок. Контрафакт может выпускаться после прекращения договора о сотрудничестве или как параллельный выпуск дополнительной продукции, но из суррогатного сырья.

Сближение цен на оригинальную и поддельную продукцию в розничной и мелкооптовой торговле, произошедшее в последние годы, имеет важные следствия: 1) объем реализации контрафакта все полнее отражает потери правообладателей; 2) контрафакт превращается в механизм прямой дискредитации оригинальной продукции; 3) с ростом цены на контрафакт растет привлекательность построенных на принципе “отката” схем взаимодействия государственных органов и бизнеса по реализации контрафактной продукции, арестованной на таможенных складах. Против законодательной нормы об уничтожении контрафакта выступает мощное лобби,

финансируемое теми, кто получает “подряд” на реализацию контрафакта от государственных органов.

Государство не может устранить от защиты рынка от контрафакта, возложив ответственность на потребителей и правообладателей, поскольку у криминальной экономики нет возможности легализоваться, что определяет ее готовность к выживанию в самых тяжелых условиях.

**Глава шестая** посвящена природе и условиям развития теневого рынка труда. Глава состоит из четырех параграфов. Первый параграф представляет теневой и фиктивные рынки труда как баланс интересов и рисков их участников. Три последующих параграфа написаны на базе специального социологического опроса, посвященного неправовым практикам в сфере занятости. Используя данные опроса, мы определим возможности блокирования теневой занятости законодательными мерами (§2), выявим причины устойчивости теневого рынка труда (§3), сравним формальный и неформальный найм с точки зрения потерь и приобретений работников (§4).

**Первый параграф** разводит понятия теневого и фиктивного рынков труда с точки зрения рисков и выгод работника и работодателя, а также социального контингента этих практик. *Теневой* рынок труда проявляется в сокрытии реально существующих отношений найма и нерегистрируемом предпринимательстве, тогда как *фиктивный* рынок труда – это сознательно практикуемое формальное трудоустройство, не предполагающее реальной работы. Теневой рынок труда включает: бесконтрактный найм, расхождение фактических и формальных условий найма, нерегистрируемое предпринимательство, в т.ч. теневую самозанятость.

При *фиктивном трудоустройстве* мотивация работника состоит в “моделировании” трудового стажа в ситуации безработицы, множественной или эпизодической занятости, а также деятельности, не имеющей статуса “работы”. Мотивация работодателя восходит к льготам за счет завышения численности или фальсификации социальной специфики работников (например, трудоустройство инвалидов). Немаловажны и неформальные бонусы ввиду фиктивного трудоустройства “нужных” людей и их окружения. При этом риск работника сводится к моральному порицанию при раскрытии фальсификации. Риск работодателя имеет фискальные последствия. Асимметрия рисков вызывает необходимость страхования фиктивной сделки личными поручительствами и рекомендациями. Основной контингент фиктивной занятости: домохозяйки, нерегистрируемые предприниматели, безработные, льготные группы.

При *бесконтрактном найме* риск работника сводится к полной или частичной невыплате заработной платы, отсутствию социальных гарантий. Работники идут на эту сделку, поскольку иные варианты трудоустройства им недоступны. Как правило, это вынужденные мигранты, длительные безработные, представители дискриминируемых групп (этнические и религиозные меньшинства и т.д.). Риск работодателя помимо штрафных санкций включает упущенную выгоду и прямые убытки в результате краткосрочной трудовой мотивации работников. Мотивация работодателя состоит в экономии на оплате труда как *прямой* – за счет относительно заниженного заработка “проблемного” контингента, так и *косвенной* – ввиду отсутствия отчислений в бюджет.

*Расхождение формальных и фактических условий найма* проявляется, как правило, в несоответствии начисляемой и выплачиваемой заработной платы. Это бухгалтерское несоответствие имеет существенные последствия. Получая “серый” заработок, работник убеждается в наличии двойной бухгалтерии. Формируется *корпоративный альянс* нанимателя и нанимаемого, стремящихся извлечь взаимную

выгоду из нарушения хозяйственного права. Разница между фактической и формальной оплатой труда является “долей” работника в нелегальных доходах работодателя. Компромисс между сторонами держится на возможности работодателя произвольно регулировать доход работника, а потенциальная опасность, таящаяся в информированности работника, играет роль ограничителя.

Таким образом, фиктивный и теневой рынки труда являются системой взаимообусловленных стратегий покупателя и продавца рабочей силы, использующих неформальные механизмы защиты своих интересов. Игнорирование формальных норм трудоустройства обуславливает затраты по созданию внезаконных правил, которые регулируют теневую занятость, придают ей устойчивость и воспроизводимость.

Во **втором параграфе** обсуждается возможность нового Трудового кодекса РФ сдерживать теневую занятость. В этой связи анализируются причины, условия и законодательные коллизии принятия Трудового кодекса, сравниваются правительственный и профсоюзный законопроекты. Далее, на базе социологического опроса выявляется дистанция между намерениями власти и ожиданиями людей в трудовой сфере, что определяет готовность людей поддержать устремления законодателей. Содержательные итоги параграфа сводятся к следующему.

Во-первых, правительственный и профсоюзный проекты предлагали различные стратегии легализации трудовой сферы. Правительственный вариант отводил роль инициатора легализации работодателю, облегчая груз его ответственности перед работниками. Профсоюзный проект предполагал активизировать самих работников в борьбе за трудовые права, выступая за усиление контроля и ужесточение репрессий при традиционно высоком объеме гарантий работников.

Во-вторых, законопроекты создавались, по сути, представителями одной социальной силы. Фактически, их представили две фракции российского чиновничества – государственный аппарат и профсоюзная бюрократия. Доведение до широкой общественности вариантов трудового кодекса не стало элементом государственной политики, что создало почву для их мифологизации.

В-третьих, равнодушие россиян к принятию нового Трудового кодекса объясняется неверием в силу закона, взаимовыгодностью противоправных действий для работника и работодателя, а также наличием неформальных способов защиты трудовых прав. Неформальные механизмы компенсируют работникам правовой беспредел, что снижает их нацеленность на легализацию трудовой сферы.

В-четвертых, с точки зрения бюджетников и промышленных рабочих для легализации занятости необходим государственный контроль и рост правосознания населения. Активные же участники нелегальных трудовых отношений – шабашники, уличные торговцы, работники малого и среднего бизнеса - решающую роль отводят снижению ответственности работодателей, т.е. более полагаются на рыночный характер легализации.

В-пятых, законопослушные работники более непримиримы к теневой занятости и выступают за усиление роли государства в трудовой сфере, включая использование репрессивного аппарата. Непосредственные же участники теневого рынка труда более лояльны к нарушению трудового законодательства и, стало быть, наивно рассчитывать на их активную поддержку в легализации трудовой сферы.

**Третий параграф** анализирует причины устного найма как одного из видов теневой занятости. Социальный механизм его воспроизводства включает действия государственной власти, социально-экономические особенности российского общества, а также индивидуальный опыт работников.

Вклад *государства* в воспроизводство устного найма представляют:  
- законотворчество в социально-трудовой сфере и области налогообложения;



- слабый контроль государства за соблюдением трудового законодательства;
- ограничения на использование труда определенного контингента работников;
- чрезмерное государственное давление на малый бизнес.

*Социально-экономические особенности* российского общества охватывают:

- исторически сформировавшуюся в России дистанцию между культурно обусловленным и законодательно предписанным трудовым поведением;
- привычность неформального найма еще по советскому времени;
- глубокую укорененность патернализма как модели трудовых отношений;
- слабость профсоюзов и других форм самоорганизации граждан для защиты своих интересов правовыми методами;
- привычку россиян к регулярным и многообразным нарушениям их прав.

*Индивидуальный опыт работника* также является фактором лояльного отношения к устному найму. Здесь существенны следующие моменты:

- безальтернативность выбора для определенного контингента работников;
- слабые фактические отличия бесконтрактного и формального найма с точки зрения нарушения трудовых прав;
- взаимовыгодность нарушения закона для работника и работодателя;
- формирование неформальных способов защиты интересов работников.

Восприятие устного найма как многоуровневого социального механизма отрицает веру во всеисилие “хороших” законов. Задача блокирования устного найма в ближайшее время кажется нереальной, а стремления к этому – неоправданными.

В **четвертом параграфе** на данных социологического опроса сравнивается положение формально нанятых и работающих по устной договоренности. *Задача параграфа* – выяснить, по каким позициям положение этих групп сходно, а по каким различно. Параграф направлен против упрощенного представления о теневом рынке труда как антиподе легальной занятости, что связано с драматизацией устного найма и идеализацией официального.

При формальном и неформальном найме различаются:

- *меры, с помощью которых работодатель обеспечивает выполнение работниками взятых обязательств.* При формальном трудоустройстве превалирует угроза увольнения; при устной договоренности - невыплата заработка до окончания работы, а также нелегальные способы воздействия (изъятие документов, угроза физической расправы и привлечения криминальных структур);

- *меры, вынуждающие работодателя соблюдать условия трудовой сделки.* Порядочности работодателя при устном найме противостоит государственный контроль и возможность обратиться в суд при заключении контракта;

- *условия, оговариваемые при приеме на работу.* При устном найме договоренности фокусируют оплату труда, при формальном – включают более широкий круг вопросов, включая режим и условия труда, социальные гарантии;

- *ожидания, предъявляемые к государству.* Вмешательство государства более оправдывают работники формального найма;

- *стабильность трудового статуса.* Формальный найм адекватен ядру рынка труда, а неформальный – периферии;

- *социальное самочувствие этих групп.* Формально трудоустроенные более довольны жизнью;

- *результативность попыток защитить свои трудовые права и готовность использовать для этого неправовые средства.* Правозащита неформалов менее результативна и более допускает неправовые схемы, включая использование угроз и связей в криминальном мире;

- *структура нарушаемых прав работников.* При бесконтрактном найме преимущественно страдают от несоблюдения техники безопасности и отсутствия гарантий заработка; при формальном найме – от задержек заработной платы и ее несправедливо низкого размера.

Вместе с тем в положении устно и формально нанятых есть сходство, а именно:

- контракт далеко не всегда определяет реальные условия труда;
- каналы поиска работы и критерии оценки потенциального работника преимущественно неформальны вне зависимости от формы найма;
- уживчивость в коллективе и лояльность к начальству ценится работодателями при формальном найме не менее, чем при устном;
- доля недовольных нарушениями трудовых прав практически одинакова среди формально и устно нанятых, хотя нарушения чаще происходят при устном найме;
- готовность защищать трудовые права не зависит от формы найма, при этом любые действия предваряются неформальными попытками “договориться”;
- вероятность соблюдения условий сделки практически не зависит от степени формализации отношений найма;
- при формальном и устном найме равно распространены компромиссы между работником и работодателем, позволяющие компенсировать невысокие заработки работников (использование рабочего времени, сырья, площадей в личных целях).

Таким образом, по ряду сравнительных критериев положение формально и неформально нанятых сходно, что упраздняет противопоставление как адекватную аналитическую конструкцию для анализа этих сегментов. Сочетание формального и неформального найма позволяет работнику гасить недостатки одной практики достоинствами другой, и в этом смысле служит резервом адаптации на рынке труда. Эти практики стремительно сближаются. С одной стороны, формальное трудоустройство все более наполняется неформальным содержанием, что связано со значительными издержками подчинения закону в условиях слабого контроля за его исполнением. С другой стороны, неформальный найм становится устойчивой и массовой моделью, со стабильными правилами внутренней регуляции. Деформализация формального и институционализация неформального – два встречных движения, размывающих границу между формальным и неформальным рынками труда.

В **главе седьмой** систематизированы прямые (§1) и косвенные (§2) методы оценки теневой экономики. Прямые методы основаны на опросе или наблюдении за участвующими в теневой экономике (хотя бы на правах потребителя), а расчеты, использующие сводные экономические показатели официальной статистики, относятся к косвенным методам. *Задача главы* – критический анализ наиболее распространенных методов оценки теневой экономики, выявление их возможностей и ограничений.

**Первый параграф** анализирует прямые методы оценки теневой экономики: а) по структуре потребления домохозяйств, б) по расхождению расходов и доходов домохозяйств.

Первый метод апеллирует к респонденту как к *потребителю* теневых товаров и услуг. *Достоинства* метода: 1) выявляется не только абсолютная, но и относительная стоимость теневых товаров и услуг в общей сумме расходов домохозяйства; 2) определяется не только совокупная оценка теневой экономики, но и ее постатейная разверстка с точки зрения номенклатуры предлагаемых благ; 3) фиксируется минимальная граница теневой экономики, поскольку улавливается лишь та ее часть, которая адресована непосредственно домохозяйствам; 4) определяется

количественная оценка теневой экономики, традиционно связанной с повседневным миром человека.

*Недостатки* метода: 1) занижение объемов теневой экономики, поскольку респонденты: а) “покрывают” поставщиков нерегистрируемых товаров и услуг из числа друзей и родственников, б) забывают о наиболее мелких услугах, которые поставляются теневым сектором, в) принимают за легалов мелкие фирмы, реально представляющие теневую экономику; 2) фиксация только той части теневой экономики, которая непосредственно обслуживает домохозяйства, что не выявляет весь спектр товаров и услуг теневой экономики; 3) зависимость структуры потребления от образа жизни респондентов, что повышает требования к репрезентативности выборки.

Второй метод - по расхождению доходов и расходов домохозяйств – реализуется в рамках двух принципиально различных исследовательских подходов. *Первый подход* выявляет группу домохозяйств со значительным превышением расходов над доходами (А.Диллот, К.Моррис). Фундаментальная проблема - выбор меры превышения расходов над доходами, достаточного для отнесения домохозяйств к разряду теневых. Кроме того, этот подход не улавливает теневые доходы, не проявляющиеся в потреблении. *Второй подход* акцентирует внимание на самозанятых и выявляет долю скрываемых ими доходов, сравнивая их потребление в рамках дифференцированных товарных групп с потреблением других групп населения, чьи доходы считают легальными. Последнее утверждение носит характер допущения, на котором строится вся модель. Недоказанность последнего является “узким местом” данного подхода.

Во *втором параграфе* обсуждены косвенные методы оценки теневой экономики, а именно: 1) монетарные методы, в т.ч. по исчислению “лишних денег”, обращению крупных банкнот, соотношению наличности и банковских депозитов, “каузальный” и транзакционный методы; 2) методы альтернативных расчетов ВВП – как разницы расходной и доходной оценок ВВП, а также спроса и предложения благ.

*Монетарные методы* оценивают теневую экономику исходя из спроса на наличные деньги, который не может быть объяснен экономической активностью формального сектора (П.Гутман, А.Рос, В.Танзи, К.Мэтьюз, Э.Фейг). Используя разные методы этой группы, получают чрезвычайно различные оценки теневой экономики. Методологические ограничения монетарного подхода:

- предположение о тесной связи теневых транзакций и наличных расчетов спорно, значительная часть товаров и услуг оплачивается наличными исключительно в силу низкой стоимости сделок;

- на денежную массу влияют факторы, не связанные с теневой экономикой (инфляция, рост реальных доходов населения, банковская политика и т.д.);

- монетарные методы слабо учитывают влияние финансовых инноваций на использование наличных денег.

*Методы альтернативных расчетов ВВП* “ловят” теневую экономику на нестыковке размеров ВВП, получаемых разными способами.

Оценка теневой экономики как *разницы расходной и доходной оценок ВВП* (К.Макафи) основана на предположении, что расходная величина точна, а доходная искажена уходом от налогов. Но, во-первых, теневая экономика не сводится к уходу от налогов. Во-вторых, расходная оценка не отражает деятельность неформальных агентов и неформальную составляющую деятельности формальных агентов рынка. Расхождение доходной и расходной оценок ВВП показывает лишь то, в какой из этих оценок содержится больший недоучет ВВП. Следовательно, нулевое расхождение,

или даже превышение доходной оценки ВВП над расходной вполне совместимы с высоким уровнем теневой экономики.

Метод *разницы спроса и предложения благ* основан на предположении, что спрос включает в себя все потребление, в том числе теневого характера, а предложение фиксирует объемы выпуска лишь формальной экономики. Но разрыв спроса и предложения может иметь чисто расчетный характер. Приведение цен оптовой и розничной торговли к ценам производителей, а также “очищение” ценового ряда от инфляционной составляющей чревато погрешностями.

За каждым алгоритмом оценивания теневой экономики стоят довольно сильные, а иногда и откровенно спорные предположения, что неизбежно вызывает искажения, невозможность “схватить” ту или иную ипостась теневой деятельности. Использование различных методов применительно к одной и той же реальности дает существенно разные оценки теневой экономики, что подрывает доверие к этим методам.

**Третья часть** посвящена неформальной экономике, которая характеризуется не игнорированием формальных норм, а их изначальным отсутствием – экономике домохозяйственных обменов (гл.8) и домашней экономике (гл.9).

В **восьмой главе** представлен анализ реципрокных сетевых обменов домохозяйств как особого вида социальной интеграции общества. Сообщество устойчиво контактирующих субъектов формирует *сеть*, служащую социальным амортизатором в ситуации недостаточности иных механизмов поддержки. Глава включает теоретический (§1) и эмпирический (§3) портрет реципрокных взаимодействий, а также обзор подходов к изучению сетевого обмена дарами (§2).

**Первый параграф** выявляет сущность, функции и специфику *реципрокности*, под которой понимается взаимообмен дарами между членами социальной горизонтальной сети. Реципрокность, являясь антитезой рынка, не переходит в разряд альтруизма. Реципрокный обмен мотивирован комбинацией принципов альтруизма и рынка, поскольку, с одной стороны, не предполагает выгоду, а с другой стороны, пытается соблюсти баланс интересов. Параграф построен на сравнении реципрокности с товарным обменом и патрон-клиентскими отношениями.

*Отличия реципрокности от товарного обмена* крайне многогранны. Реципрокный обмен происходит в форме одаривания, а не продажи. При этом взаимность достигается только в долгосрочном периоде. Если товарный обмен – воплощение абстрактности отношений, то обмен дарами – конкретные отношения на основе личных связей. Субъекты дарообмена выбираются исходя из необъяснимых с экономической точки зрения предпочтений. Регуляторами реципрокных отношений выступают культурные нормы, а не обезличенные законы рынка. Реципрокность, в отличие от товарного обмена, не преследует цели максимизации прибыли. Целеполагание состоит в противостоянии неблагоприятным обстоятельствам общими силами, выравнивании жизненных шансов участников сети. Принуждение к исполнению обязательств реципрокности строится на угрозе социальной изоляции, а при товарном обмене – на материальных и зачастую формальных санкциях. Участие в реципрокных обменах служит формой поддержания социальной включенности. Товарный же обмен основан на экономической целесообразности, в нем превалирует идея продуктовой оптимизации. Дарообмен – инструмент приращения социального капитала, а товарообмен – экономического.

Более тонкая грань отделяет реципрокность от патрон-клиентских отношений. Патрон-клиентизм - это устойчивая система неформальных отношений субъектов, обладающих дифференцированной ресурсной обеспеченностью в результате принадлежности к разным уровням объединяющей их иерархии.

*Отличие реципрокности от патрон-клиентских отношений* сводится к следующему. Реципрокность строится на подчинении людей социальным нормам, а патрон-клиентские отношения имеют управленческо-организационную природу. Обмен дарами автономен от формальных институтов, а патрон-клиентизм, наоборот, определен формальными рамками, определяющими принципы иерархии и критерии доступа к ресурсам. Реципрокность нуждается в горизонтальной сетевой структуре, а патрон-клиентские отношения предполагают иерархию как основу отношений зависимости. Горизонтальная сеть делает принципиально возможным ситуативный кругооборот ролей донора и реципиента. Иерархия же жестко закрепляет роли патрона и клиента в зависимости от позиции в вертикально упорядоченной структуре. Реципрокность использует социальный капитал, а патрон-клиентизм – административный, связанный со способностью одних хозяйственных агентов регулировать доступ к ресурсам и видам деятельности других агентов.

Во *втором параграфе* дается обзор научных направлений, изучающих принципы сетевой взаимопомощи. *Антропология* фокусирует внимание собственно на феномене дара, его социально-экономических и культурных функциях, социальных ролях одариваемого и дарителя. *Сетевой подход* подчеркивает функциональное значение сетей как основного структурного элемента современности. *Историческая социология* указывает на конкретные формы сетевой взаимопомощи и их вариации в исторической перспективе.

*Антропологическая традиция* трактует обмен дарами как *символический обмен*, противостоящий экономическому обмену потребительских благ. Акт дарения считается более важным, чем сам подарок как совокупность потребительских свойств. Классическая антропология, исследуя традиционные общества (М.Мосс, Б.Малиновский, Р.Турнвальд), в которых “слабое звено” поддерживалось силами всего сообщества, ставила под сомнение единственность и всеобъемлющий характер товарной природы вещей. Товары и дары – это два полюса континуума, на котором размещены многообразные формы и механизмы перехода вещи из рук в руки. Статус вещи как товара или дара, а также их симбиозные формы зависят от обрядовой структуры и ритуальных действий, маркирующих ситуацию как “продажу” или “дарение”.

Представителей *сетевого подхода* объединяет взгляд на сети как основной структурный элемент разнообразных социальных процессов (М.Грановеттер, Х.Уайт, Д.Старк). Подчеркивается, что реальные проявления рынка и редиистрибутивной иерархии невозможны без сетевизации рыночных и плановых структур. Между понятиями “сеть” и “реципрокность” нет жесткого соответствия. Сети – структурная основа, реципрокность – характер связи. Реципрокность является частным случаем отношений, возможных на базе сетевой структуры. Логику реципрокности как экономики дара воплощают сети домохозяйств.

*Исторический анализ* подчеркивает, что в российской крестьянской среде исторически сформировалась моральная оправданность выживания за счет ресурсов сообщества, что укоренено в традициях общинности, многообразных коллективных “помочях” и “круговой поруке”. При этом сетевая поддержка обеспечивает равенство прав на жизнь, а не стремление к равенству условий жизни, т.е. носит не эгалитарный, а элементарный характер. Значение межсемейной поддержки возрастает, а формы становятся более многообразными при сокращении участия государства и крупных собственников в решении социальных вопросов. Однако межсемейные сети сворачиваются в экстремальной исторической ситуации, скажем, в условиях голода, когда начинают доминировать индивидуальные формы борьбы за выживание.

Трудности сплачивают людей, однако определенная продолжительность, глубина и форма кризиса могут вызвать дезинтеграцию домохозяйственных связей.

Эмпирический анализ реципрокных обменов российских домохозяйств представлен в *третьем параграфе*. Для изучения сетевых взаимодействий в течение года собиралась информация трех видов: сетевые бюджеты, графические изображения эгоцентричных сетей, интервью по сетевой проблематике. Сетевые бюджеты представляли собой ежедневную фиксацию сетевых обменов, включая помощь продуктами, трудом, деньгами (в долг или безвозмездно).

Среднее домохозяйство за год участвовало в сетевых обменах более сотни раз. Доля отданных благ в совокупных доходах сельского населения составила в среднем 10 %. И это не учитывая трудовую помощь, информацию и советы.

Параграф построен как проверка ряда гипотез. Первая группа гипотез относится к общему характеру сети, особенностям ее функционирования. Вторая группа гипотез посвящена положению отдельных участников сети. Для проверки гипотез использованы показатели плотности (количество обменных актов в единицу времени) и интенсивности (стоимостной эквивалент продуктовых и денежных даров) сетевого обмена.

Исследование показало, что взаимодействие в сети регулируется не только материальным статусом контрагента. Так, родители заботятся о молодых семьях, даже будучи относительно бедными на их фоне. Родители жены находятся в более привилегированном положении, чем родители мужа также вне сравнения их материального статуса. Бабушки и дедушки, заботясь о внуках, не получают эквивалентного вознаграждения, но подтверждают свою социальную значимость. В целом, отношения с родственниками доминируют в пространстве сетей. Единственное исключение – долговые денежные обязательства, которые более распространены в неродственной среде. Долги среди родственников предполагают более крупные суммы, оправдывая своей величиной отклонение от традиции безвозмездного дарования.

Контрагенты далеки от точного соответствия количества и стоимости принимаемых и отдаваемых даров. Но сети не распадаются, что доказывает наличие внестоимостной логики их функционирования. Участники сети, во-первых, “гасят” стоимостные несоответствия эмоциональной поддержкой и информационным сопровождением, во-вторых, оценивают полезность получаемой и оказываемой помощи с учетом сложной структуры межличностных отношений, в-третьих, интерпретируют поведение участников сети не с точки зрения эквивалентности обмена, а с позиции их соответствия культурным кодам микросреды.

Сетевые взаимодействия не являются инструментом максимизации прибыли их участников. Скорее, это механизм выравнивания жизненных возможностей участников сети. Спротивляемость внешней среде повышается, даже если в сеть объединились бедные домохозяйства. Это достигается за счет более гибкого использования совокупных ресурсов входящих в сеть домохозяйств.

**Глава девятая** обращена к домашней экономике. Рассмотрены сущность домашней экономики, ее функции, а также количественные методы оценки домашнего труда (§1). Проанализированы принципы распределения трудовой нагрузки и ролевая дифференциация супругов с позиции экономических и социологических теорий (§2).

В *первом параграфе* домашняя экономика определяется как производитель благ, предназначенных не для рыночного обмена, а для самообеспечения членов домохозяйства. Существует два принципиально различных подхода к *стоимостной оценке* домашнего труда: метод *вмененных издержек* (измерение домашнего труда рыночными аналогами) и метод *альтернативных издержек* (измерение домашнего

труда на основе недополученного заработка). Обсуждаются альтернативные способы и ограничения их реализации. В России более распространены *временные оценки* домашнего труда (С.Струмилин, Г.Пруденский, В.Артемов, В.Патрушев). Реализуется этот подход в форме *анкетного опроса* и заполнения *бюджетов времени*.

Социальные науки довольно долго не проявляли интереса к домашней экономике в силу идеологических догм о рудиментном характере домашней экономики, а также неадекватности домашнего труда логике экономического анализа, что возвело его в ранг аномального явления. Рост интереса к домашней экономике связан с множеством причин, среди которых изменение структуры занятости, развитие феминизма, институализация экономической социологии, развитие исследований неформальной экономики. Связь домашней и неформальной экономики прослеживается, как минимум, по трем основаниям: 1) самообеспечение членов домохозяйства является легальным проявлением неформальной экономики; 2) домохозяйство, следуя собственной логике и морали выживания, санкционирует участие своих членов в теневой и криминальной экономике; 3) домохозяйство является наиболее лояльным потребителем продукции и услуг теневого сектора.

Специфика и функции домохозяйств зависят от модели формальной экономики. Домашняя экономика планового периода смягчает товарный дефицит и приспособливает производимые в формальной экономике товары и услуги к потребностям домохозяев. В транзитной экономике домашний труд помогает смягчить нехватку денежных средств, что достигается увеличением времени на ведение домашнего хозяйства (дачи, оптовые рынки, самооказываемые услуги и пр.). При развитой рыночной экономике домохозяйства снимают противоречие между массовым характером производства и стандартизированным сервисом, с одной стороны, и индивидуализированными запросами потребителей, с другой. Соответственно, *неустранимость домашней экономики заложена в имманентных свойствах формальных макросистем*: дефицит не устраним без упразднения планового регулирования экономики, массовость низкодоходных групп является неотъемлемым свойством резких общественных трансформаций, а отход от массового производства и стандартизированных услуг повышает их стоимость, что актуализирует домашнее производство.

Домашняя экономика, подобно теневой, является отражением формального экономического порядка, но в отличие от теневой экономики реакцией домохозяйств на формальную институциональную среду являются не противоправные действия, а функциональная специфика.

Во *втором параграфе* анализируются экономические и социологические концепции, посвященные разделению труда супругов. В фокусе теоретической дискуссии лежит эмпирический факт о преобладании женщин в домашнем труде независимо от того, вовлечена женщина в рынок труда или нет.

В современной гендерной экономике выделяется неоклассическая и неоинституциональная традиции. Рационалистический пафос *неоклассических моделей* обсуждается на примере теории ресурсов, “новой домашней экономики” и теории относительной производительности.

*Теория ресурсов* рассматривает свободное время как главный ресурс домашней экономики. Им обладают те, кто менее востребован рынком труда, - т.е. женщины. На базе ресурсного подхода развивается *теория “новой домашней экономики”* Г.Беккера, в рамках которой члены домохозяйства “максимизируют полезность” путем оптимизации расходов времени в домашнем хозяйстве и на рынке труда. Логика, развиваемая в терминах *относительной производительности* супругов, отводит домашнюю работу тому члену домохозяйства, производительность которого на рынке

труда минимальна. Производительность в данном случае измеряется уровнем материального вознаграждения и позициями в статусной иерархии формальной экономики с учетом потенциальной динамики.

Подобные объяснения полностью выводят вопрос внутрисемейного распределения труда из плоскости идеологии, традиций, культурных норм, трактуя его исключительно как результат *рационального распределения ресурсного потенциала семьи*. Жесткая логика неоклассических теорий рисует картину безоговорочного снижения участия в домашнем труде того супруга, чей вклад в семейный бюджет становится решающим. Данные эмпирических исследований опровергают столь упрощенную схему. Уход от домашнего труда по мере роста заработков супруги демонстрируют далеко не в равной мере. Переструктурирование бюджетов времени слабо зависит от динамики статусных позиций супругов на рынке труда.

Принципиально иной подход к проблемам семейного разделения труда предлагает *неоинституционализм*, представленный теорией *транзакционных издержек брачных отношений* (Р.Поллак). Семья существует как институт поддержания долгосрочных отношений, уменьшая риски по накоплению специфического “семейного капитала”. Методологической основой интерпретации брачных отношений становится теория игр. Объяснение распределения труда в семье сводится к минимизации транзакционных издержек в рамках “отношенческих” контрактов между супругами. Неоинституционализм существенно расширяет понимание рационального поведения супругов по сравнению с неоклассическими теориями.

Теоретический ответ социологии был крайне разнообразным. С позиций *функционализма*, иерархия семейных статусов детерминирована дифференциацией компетенции и степени ответственности членов домохозяйства. Теории *статусного восприятия* вносят важную поправку: имеет значение не столько реальная дифференциация компетенции и ответственности, сколько их ментальная оценка и ожидания окружающих. Гендер как статусная характеристика индивида провоцирует набор ожиданий, определяющих в конечном итоге функциональную и иерархическую дифференциацию внутри домохозяйства. *Сексуально-ролевые* теории акцентируют внимание на генетически обусловленной специфике “мужского” и “женского” труда, тогда как теории *“пресса” легитимизации* трактуют разделение труда на мужской и женский (как внутри, так и вне домохозяйства) как результат легитимации определенных поведенческих образцов. Во всех теориях речь идет о регулировании трудового поведения супругов представлениями о “норме” и “отклонении” в их гендерном аспекте. *Разница подходов состоит в том, что процесс конструирования норм и воспроизводства санкций за их нарушение объявляется результатом действия принципиально разных механизмов*. В одном случае это механизм биологической адекватности, в другом - социального сканирования статусов, в третьем - идеологически обусловленного конструирования поведения. Социологический подход противостоит попыткам все социальные действия свести к сугубо рациональным действиям калькулирующих индивидов.

Разнообразие теоретических интерпретаций ролевой дифференциации внутри домохозяйства говорит о притягательности этой проблемы для теоретического осмысления, а также об отсутствии единого объяснения ввиду методологических ограничений как экономических, так и социологических теорий.

**В заключении** подведены итоги работы

## **НАУЧНЫЕ ТРУДЫ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ**



### **Монография**

1. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2004 (27 п.л.).  
**Статьи, опубликованные в изданиях, рекомендованных ВАКом для публикации научных результатов диссертаций на соискание ученой степени доктора наук**
2. Малый бизнес: контуры кадровой политики // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 6. с.104-107 (0,4 п.л.).
3. Предприниматели разных “призывов”: проблемы входа на рынок // Экономика и организация промышленного производства. 1999. № 12. с.79-88 (0,5 п.л.).
4. Трансакционные издержки вхождения на рынок предприятий малого бизнеса // Проблемы прогнозирования. 2000. № 1. с.108-119 (0,9 п.л.).
5. Неформальная экономика и сетевая организация пространства в России // Мир России. 2000. № 1. с.52-68 (1 п.л.).
6. Предпринимательские “призывы”: от “старой гвардии” до “новобранцев” // Социологические исследования. 2000. № 3. с.51-59 (0,8 п.л.).
7. Неформальная экономика: причины развития в зеркале мирового опыта // Проблемы прогнозирования. 2000. № 4. с.152-158 (0,8 п.л.).
8. Легенда о гендере. Принципы распределения труда между супругами в современной городской семье // Мир России. 2000. № 4. с.65-102. (в соавторстве с В.Радаевым) (3,5 п.л.).
9. Страсти по новому Трудовому кодексу // Мир России. 2001. № 1. с.153-170 (1,5 п.л.).
10. Неформальная экономика и система ценностей россиян // Социологические исследования. 2001. № 1. с.57-62 (0,5 п.л.).
11. Вынужденное доверие сетевого мира // Политические исследования. 2001. № 2. с.52-60 (0,8 п.л.).
12. Таможня и бизнес: от теневого тандема к легализации? // Мир России. 2002. № 2. с.70-92 (2 п.л.).
13. Солидарность участников неформальной экономики. На примере стратегий мигрантов и предпринимателей // Социологические исследования. 2002. № 4. с.3-12 (1,1 п.л.).
14. Теневая занятость: проблемы легализации // Проблемы прогнозирования. 2003. № 1. с.136-147 (1 п.л.).
15. Балансируя на тонкой проволоке (западные розничные сети в оценках российских предпринимателей) // Экономика и организация промышленного производства. 2003. № 1. с.42-55 (0,7 п.л.).
16. Сетевая взаимопомощь российских домохозяйств: теория и практика экономики дара // Мир России. 2003. № 2. с.81-122 (3,5 п.л.).
17. Неформальная экономика в зеркале идеологий // Политические исследования. 2003. № 4. с.39-49 (0,9 п.л.).
18. Почему существует устный найм в современной России? // Проблемы теории и практики управления. 2003. № 4. с.58-62 (0,5 п.л.).
19. Методы оценки теневой экономики: критический анализ // Вопросы статистики. 2003. № 5. с.14-24 (1,5 п.л.).
20. Формальное и неформальное трудоустройство: парадоксальное сходство на фоне очевидного различия // Социологические исследования. 2003. № 7. с.3-15 (1 п.л.).

21. Криминальная экономика: производство и реализация контрафактной продукции // Экономика и организация промышленного производства. 2003. № 9. с.62-77 (0,8 п.л.).
22. Неформальная экономика: понятие, структура, традиции изучения // Общество и экономика. 2003. № 11. с.102-120 (1,2 п.л.).
23. Сущность и функции домашней экономики, способы измерения домашнего труда // Социологические исследования. 2003. № 12. с.21-31 (1 п.л.).
24. Возможно ли уменьшить теневую занятость в современной России? // Вопросы статистики. 2004. № 7 (0,8 п.л.).
25. Реципрокные взаимодействия: сущность, функции, специфика // Социологические исследования. 2004. № 9. (1 п.л.).
26. Неформальные регуляторы деятельности организаций: богатство интерпретаций // Журнал социологии и социальной антропологии. 2004. № 4. (в соавторстве) (1 п.л.).

***Работы, опубликованные в иных изданиях***

27. Предприниматели разных “призывов” или динамика составляющих предпринимательского успеха // Куда идет Россия?.. Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год / Под общ.ред. Т.И. Заславской. М.: Логос, 1999. с.254-264 (0,7 п.л.).
28. Неформальная практика российского бизнеса в зеркале транзакционных издержек // Проблемы, успехи и трудности переходной экономики / Под ред.М.Портного. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. с.244-267 (1 п.л.).
29. Неформальный рынок труда в России: уход от налогов в системе мотиваций и рисков его участников // Конкуренция за налогоплательщика. Исследования по фискальной социологии / Под ред. В.Волкова. М.: Московский общественный научный фонд, 2000. с.75-95 (1,2 п.л.).
30. Теневой рынок труда в России: стратегии работников и работодателей // Кто и куда стремится вести Россию?.. Актеры макро-, мезо- и микроуровней современного трансформационного процесса / Под общ.ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2001. с.262-267 (0,3 п.л.).
31. Реформирование трудового законодательства: пожелания власти и ожидания людей // Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики / Под общ.ред. Т.И. Заславской. М.: МВШСЭН, 2002. с.172-178 (0,3 п.л.).
32. Неформальная экономика России в контексте теории социального капитала // Россия, которую мы обретаем / Отв.ред. Т.И.Заславская, З.И.Калугина. Новосибирск: Наука, 2003. с.252-270 (1 п.л.).
33. Есть ли у нового Трудового кодекса шанс уменьшить теневые трудовые практики? // Неформальная экономика в постсоветском пространстве: Проблемы исследования и регулирования / Под ред. И.Олимпиевой и О.Паченкова. СПб: ЦНСИ, 2003. с.69-81 (0,5 п.л.).
34. Формально и неформально трудоустроенные работники – равенство или неравенство положения? // Справедливые и несправедливые социальные неравенства в современной России / Ред.-сост. Р.В.Рывкина. М.: Реферendum, 2003. с.384-409 (1 п.л.).
35. Теневой и фиктивный рынки труда в современной России // Pro et Contra. Том 5. 2000. № 1. с.174-194 (1,2 п.л.).

36. Движение во времени. От “второй” экономики СССР к неформальной экономике современной России // Свободная мысль - XXI. 2004. № 1. с.28-40 (1,2 п.л.).
37. Три цвета импорта // Свободная мысль - XXI. 2004. № 6. с.28-45 (1,5 п.л.).
38. Transaction Costs of Overcoming Barriers to Small Business Entry to Markets // Studies on Russian Economic Development. 2000. Vol. 11. No.1. pp.59-66 (0,9 п.л.).
39. Informal Economy: Its Causes in the Light of World Experience // Studies on Russian Economic Development. 2000. Vol. 11. No.4. pp.364-370 (0,8 п.л.).
40. Shadow Labor Market: Problems of Legalization // Studies on Russian Economic Development. 2003. Vol. 14. No.1. pp.85-93 (0,9 п.л.).
41. Нерыночные обмены между российскими домохозяйствами: теория и практика реципрокности // Препринт ГУ ВШЭ, 2004 (3 п.л.).