



Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН

В.Н. Титов

**НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА
КАК ПОДСИСТЕМА
РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА**

Москва 2008

УДК 330.11
ББК 65.01
Т45

В.Н. Титов. **Неформальная экономика как подсистема рыночного хозяйства.**
М.: М-Студио, 2008. — 456 с.

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор Е.М. Аврамова
доктор экономических наук А.В. Виленский

Монография посвящена изучению социально-экономических аспектов проблемы неформальной экономики. Неформальная экономика рассматривается как системное явление, имеющее свою структуру и определенный механизм взаимодействия с внешней средой. На основе анализа мировой и отечественной статистики выявлены структура неформальной экономики, ее место в системе народного хозяйства, социально-демографические особенности неформальной занятости в современной России. В монографии рассмотрены этапы изучения неформальной экономики, выделены различные трактовки объекта изучения, а также теоретико-методологические подходы к исследованию данного явления.

В работе представлена теоретическая модель исследования неформальной экономики как системного явления. Определена специфика неформальной экономики в различных типах социально-экономических систем. На основе результатов ряда эмпирических исследований, проведенных автором, рассмотрены проблемы структуры неформальной занятости в городских условиях, ресурсный потенциал и мотивация экономического поведения субъектов неформальной экономики.

Монография предназначена для ученых, занимающихся исследованием проблематики неформальной экономики, а также для преподавателей и студентов, изучающих экономическую социологию, экономику труда и вопросы адаптации населения в условиях социально-экономической трансформации, и широкого круга читателей.

ISBN 978-5-903198-03-0

© В.Н. ТИТОВ, 2008
© ИСЭПН РАН, 2008

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
Глава 1. СПЕЦИФИКА НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАК ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ	10
1.1. Проблема выделения объекта исследования: границы и структура неформальной экономики	10
1.2. Методологические подходы к определению масштабов неформальной экономики	40
1.3. Оценка масштабов и отраслевая структура неформальной экономики	56
1.4. Социально-демографические особенности неформальной занятости в современной России	76
Глава 2. НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ПРЕДМЕТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА	102
2.1. Основные этапы исследования неформальной экономики	102
2.2. Экономическая модель функционирования неформальной экономики	123
2.3. Неинституциональная модель функционирования неформальной экономики	134
2.4. Социологические интерпретации функционирования неформальной экономики	149
Глава 3. НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	169
3.1. Исторические этапы развития неформальной экономики	169
3.2. Место неформальной экономики в глобальной экономике	180
3.3. Особенности развития неформальной экономики в экономически развитых странах мира	189
3.4. Специфика функционирования неформальной экономики в развивающихся странах	205
3.5. Генезис неформальной экономики в России в контексте взаимоотношении между государством и предпринимательством	222
Глава 4. НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА	254
4.1. Возможности и ограничения применения теории социальных систем к анализу неформальной экономики	254
4.2. Составляющие системы неформальной экономики	260

4.3. Компоненты формальной и неформальной и неформальной систем	266
4.4. Типы социальных систем и специфика проявления неформальной экономики	273
Глава 5. МИКРОУРОВЕНЬ АНАЛИЗА СИСТЕМЫ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ	281
5.1. Структура неформальной занятости в условиях городской среды	281
5.2. Неформальная занятость в городских условиях: глобальный контекст	298
5.3. Ресурсы и мотивация как факторы неформальной занятости	308
5.3.1. Эмпирические исследования роли мотивации и ресурсов в неформальной экономике	312
5.3.2. Исследование ориентации субъектов неформального сектора экономики на переход в формальный сектор	335
5.4. Отражение опыта неформальной экономической деятельности в языке уличных торговцев	351
Глава 6. ЭТНОСОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ В НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	365
6.1. Этническое предпринимательство как теоретическая проблема	365
6.2. Условия социально-экономической адаптации иммигрантов в контексте неформальной экономики	373
6.3. Конструирование образа иммигранта в прессе	388
6.4. Социальные факторы экономического поведения этнических иммигрантов	410
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	435
ЛИТЕРАТУРА	441

ВВЕДЕНИЕ

Неформальная экономика представляется в настоящее время одной из актуальных и широко обсуждаемых в научной литературе, средствах массовой информации темой. Эксперты и аналитики предлагают разнообразные подходы к решению проблем, связанных с неформальной экономикой – от усиления роли государства и ужесточения санкций в отношении субъектов неформальной экономики до принятия неформальных отношений как неизбежной данности, как явления, связанного с трудностями реализации предпринимательской активности и допущением функционирования тех форм скрытой экономики, которые не противоречат базовым принципам рыночной экономики.

Отдельные исследователи считают, что неформальные экономические отношения искажают механизмы функционирования рыночной экономики, нарушают легальные правила и формы конкуренции, не позволяют государству в полной мере реализовывать свои социальные обязательства. Другие полагают, что неформальная экономика позволяет государству решать проблемы занятости и адаптации населения к рыночной экономике в условиях переходного периода и оптимизировать распределение расходов на социальную сферу за счет признания неформального сектора и снятия с себя обязательств перед этим сектором.

При изучении неформальной экономики возникают самые разнообразные вопросы и проблемы, требующие поиска ответов. В зависимости от характера ответов на эти вопросы различаются теоретические направления, оценки и рекомендации в отношении неформальной экономики. До сих пор ведутся дискуссии относительно природы неформальной экономики и ее места в экономической системе общества. Все еще остается открытым вопрос: является ли неформальная экономика неотъемлемым атрибутом так называемой «реальной экономики» или же это понятие – не более чем аналитическая категория? Продолжает сохранять свою актуальность вопрос о причинах, порождающих неформальную экономику. Интерес вызывает также вопрос о том, является ли неформальная экономика уделом преимущественно слаборазвитых стран или же это глобальный процесс, характерный для современной мировой экономики в целом.

В рамках изучения неформальной экономики остается значительное количество недостаточно раскрытых тем, больше вопросов, чем ответов, с которыми были бы согласны исследователи. Не претендуя на окончательное завершение темы, обратимся в очередной раз к изучению комплекса вопросов, связанных с проблематикой неформальной экономики.

Актуальность темы неформальной экономики обусловлена целым рядом научно-методических и прикладных вопросов. С научно-методи-

ческой точки зрения необходимо критически проанализировать существующие многочисленные теоретические подходы к изучению неформальной экономики и представить концептуальную версию данного феномена, учитывающего историческую, текущую специфику и возможные тенденции развития неформальной экономики в России. Представляется, что в основу концептуальной модели функционирования неформальной экономики должен быть заложен подход теории социальных систем, позволяющий рассмотреть интересующий нас феномен как комплексную целостность. При этом системная версия неформальной экономики не должна быть вариантом дедуктивно выстроенной схемы, напротив, она предполагает использование эмпирических методов, базирующихся на критериях валидности, надежности, обоснованности.

Прикладная значимость изучения неформальной экономики обусловлена необходимостью создания научно обоснованной социально-экономической политики в отношении различных субъектов неформальных экономических отношений. Обоснованная политика в отношении неформальной экономики предполагает тщательное выявление комплекса факторов, обуславливающих существование и воспроизводство данного явления, нахождение критериев для оценки социально-экономических последствий неформальной экономики и определение стратегических целей в отношении неформальной экономики как некоторой системной целостности.

Новизна работы состоит в применении концепции социальной системы к анализу комплекса проблем, связанных с неформальной экономикой. Она рассматривается как определенным образом структурированная система, зависящая от своей внешней среды и имеющая с ней проницаемые границы. В работе выделяются и анализируются механизмы регулирования системы неформальной экономики, проводятся различия между формальными и неформальными механизмами координации и контроля. Неформальная экономика рассматривается в контексте взаимодействия между государством, призванным официально регулировать экономические отношения, и различными категориями хозяйствующих субъектов.

Таким образом, основная цель работы состоит в рассмотрении неформальной экономики как целостной социально-экономической системы, которая имеет определенную структуру отношений между подсистемами внутренней и внешней среды, механизмы функционирования и воспроизводства. Анализ неформальной экономики с точки зрения концепции социальных систем предполагает определение компонент ее внутренней среды, специфики структуры системы, смысловых кодов, определяющих целевые ориентации системы, механизмов обеспечения входов, трансформации и выходов.

В монографии на основе критического анализа существующей научной литературы по рассматриваемой проблематике обосновывается авторское видение объекта исследования, анализируется структура неформальной экономики. На основе анализа данных статистических обследований Федеральной службы государственной статистики, результатов исследований различных научных коллективов и отдельных авторов, проводившихся на протяжении 1990-х – 2004 гг., с учетом авторских корректив дается оценка масштабов явления, рассматривается отраслевая специфика системы неформальной экономики, выделяются основные социальные и демографические показатели неформальной занятости. Значительное внимание уделено показателям, характеризующим тенденции развития сферы неформальных экономических отношений в масштабах мировой экономики в целом, а также по отдельным группам стран (развитые страны ОЭСР, развивающиеся страны, страны с переходной экономикой).

В работе рассмотрены теоретико-методологические подходы неоклассической «экономикс», неинституциональной теории, а также различные социологические версии описания и объяснения неформальной экономики. Особое место отведено дискуссии относительно понимания неформальной экономики как специфического сектора или же как совокупности неформальных отношений, широко распространенных во всех секторах экономики. Авторская позиция состоит в том, что только многофакторный подход, учитывающий влияние институциональных, структурных и социокультурных условий, способен обеспечить системное понимание специфики неформальной экономики.

В монографии рассматриваются основные этапы развития неформальной экономики в контексте взаимоотношения между государством и хозяйствующими субъектами, отмечается изменчивость данного явления в зависимости от режима государственного регулирования экономических отношений. Неформальная экономика анализируется как определенным образом структурированная социальная система. Отмечаются преимущества и ограничения использования теории социальных систем к анализу неформальной экономики. Подробно выделяются компоненты внешней среды этой системы, оказывающие на нее значимое влияние. Рассматриваются каналы и методы взаимодействия неформальной экономики с ее внешним окружением, востребованные из внешней среды ресурсы и способы их преобразования. Социальная система рассматривается на основе выделения в ней определенных механизмов регулирования (структуры, институты, культура), что дает возможность провести границу между формальными и неформальными механизмами регулирования и обозначить специфику неформальной экономики. Системный подход позволяет представить проблему неформальности как результат несовпадения целей, интересов, кодов и каналов прямой и обратной связи между формальной и неформальной системами регулирования.

Проблематика неформальной экономики анализируется в работе не только на макроуровне, но и на микроуровне с позиции отдельных домохозяйств и индивидуумов. На основе анализа полевого материала (анализ СМИ, включенное наблюдение) рассмотрена структура неформальной занятости в условиях городской среды. Собранные автором эмпирические материалы (данные включенного наблюдения, интервью и опросы представителей неформального сектора экономики) позволили проанализировать влияние таких факторов, как ресурсная обеспеченность домохозяйств, особенности социальной идентичности и специфика хозяйственной мотивации на участие в неформальной экономике.

На примере различных групп этнических иммигрантов, проживающих в городских условиях, рассматриваются специфические способы адаптации посредством развития неформальных отношений в экономике. Значительное внимание уделено анализу этнического предпринимательства, определяется место и роль внешней иммиграции в функционировании неформальной экономики. Этническая экономика мигрантов рассматривается в контексте их адаптации к определенным институциональным ограничениям и возможностям, предоставляемым внешней средой. На основе содержательного анализа материалов СМИ представлены особенности формирования образа мигранта, который задает отношение принимающей стороны к представителям «этнического предпринимательства». Представлен анализ сетевых структур взаимодействий, характерных для мигрантских общин, выявляется роль социально-культурных факторов, обуславливающих величину социального капитала и формы экономического поведения.

В качестве основных источников информации для написания работы были использованы:

1. материалы обследований населения по проблемам занятости (ОНПЗ), проводимых Федеральной службой государственной статистики (ФСГС) (бывший Госкомстат РФ);
2. методические разработки ФСГС для обследования населения по вопросам неформальной занятости;
3. материалы международных организаций по проблемам занятости, неформальной и теневой экономики (Всемирный банк, Международная организация труда, Европейская статистическая комиссия, Статистическое управление европейских сообществ, Конференция европейских статистиков и др.);
4. результаты исследований отдельных ученых и научных коллективов по вопросам неформальной экономики и занятости (РМЭЗ, ВЦИОМ, Московский центр Карнеги, ИСЭПН РАН, Гимпельсон В.Е., Варшавская Е.Я., Капелюшников Р.И., Донцова И.В., Заславская Т.И. и др.);

5. результаты отдельных исследовательских проектов, проведенных в лаборатории хозяйственной деятельности населения под руководством Е.М. Аврамовой совместно с Логиновым Д.М., Волошиной Т.Д., Тореевым В.Б. и др. по различным проблемам неформальной экономики и занятости:

1994 г. – грант МОНФ № 106 по теме «Социально-культурные факторы воспроизводства этнической идентичности малочисленных дисперсных групп в условиях городской среды»;

1999 г. – грант МОНФ № 75 по теме «Вещевой рынок как социальный институт»;

2001 г. – грант РГНФ № 01-03-00051 «Неформальная занятость как способ адаптации населения к рыночным институтам»;

2002 г. – грант МОНФ № КТК 154-1-01/1 «Этносоциальные процессы в неформальной экономике»

2004 г. – грант РГНФ № 04-03-00280а «Социальные механизмы воспроизводства и функционирования системы неформальной экономики»

Автор хотел бы выразить искреннюю признательность Аврамовой Е.М., без научных рекомендаций, точных и глубоких советов, а также огромной моральной поддержки которой, монография вряд ли была бы опубликована. Отдельных слов благодарности заслуживают коллеги по работе: Александрова О.Н., Логинов Д.М., Волошина Т.Н., Тореев В.Б., с которыми проводились совместные исследования и обсуждались различные вопросы, рассмотренные в работе.

НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

КАК ОБЪЕКТА ИССЛЕДОВАНИЯ

1.1. Проблема выделения объекта исследования: границы и структура неформальной экономики

В современной научной литературе существуют различные трактовки понятия «неформальная экономика». Различия в исходном понимании объекта исследования, его природы и структуры часто приводят к существенным расхождениям в количественной оценке неформальной экономики.

При выделении сфер и сегментов народного хозяйства использовались различные принципы и критерии, например, цивилизационные особенности развития общества, господствующий тип производительных сил, формально-юридический режим экономических связей, национальная принадлежность капитала и даже уровни доходов и расходов предприятий.

Остановимся более подробно на основных подходах российских и зарубежных авторов к определению объекта исследования в рамках тематики неформальной экономики.

Прежде всего можно выделить позицию одного из авторитетных исследователей проблематики неформальной экономики — С.Ю. Барсуковой¹. В своих статьях и монографиях ученый, проведя скрупулезный анализ научной литературы, предлагает свою оригинальную интерпретацию неформальной экономики.

Автор отмечает, что с самого начала исследования этой проблематики неформальная экономика стала рассматриваться как синоним «неформального сектора», который противопоставлялся «формальному сектору». Двухсекторальный подход способствовал оформлению разработке международных и национальных методик оценки занятости и вклада неформального сектора в величину ВВП, а также выработке политических и законодательных рекомендаций в отношении этого сектора.

Впоследствии двухсекторальный подход встретился с серьезной научной критикой со стороны ряда исследователей, которые, в частности, отмечали высокий уровень взаимосвязей между формальным и неформальным секторами: использование рабочей силы формальным сектором на неформальных условиях, субконтрактные отношения, рыночные связи и т.п.

¹ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. — М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2004.

Критики отмечали также слабость секторального подхода, связанную с выделением определенных признаков этого сектора, каждый из которых может быть отнесен к отдельному явлению. Возникли сомнения в отождествлении неформального сектора экономики с малым предпринимательством. Так, если малое предпринимательство образует органичную часть рыночной экономики и его субъекты ориентированы на рост прибыли, то субъекты неформального сектора в значительной степени преследуют цели выживания и самообеспечения².

Развернутую критику дуальной экономики представил Р. Бромлей³, отметив девять принципиальных недостатков деления экономики на формальный и неформальный сектор:

- примитивность методологии дуализма как таковой;
- логическая неконсистентность выделения неформального сектора;
- ложное представление об относительной независимости формального и неформального секторов;
- ошибочная вера в возможность единой политики по отношению к неформальному сектору;
- необоснованное отождествление неформального сектора исключительно с городской активностью;
- уход от вопроса об иных, в том числе промежуточных формах экономической деятельности, существующих вне этих секторов;
- неаргументированное утверждение, что у неформального сектора есть настоящее, но нет будущего;
- деление предприятий на формальный и неформальный сектор не означает, что это же разделение корректно применять к работникам. Они могут совмещать или чередовать занятость в этих секторах;
- необоснованность использования термина «неформальный сектор» как синоним «городской бедности».

Таким образом, вместо двухсекторального подхода, при котором противопоставляются друг другу формальный и неформальный сектора, ряд современных исследователей предлагает рассматривать данную проблему как некий континуум, на одном полюсе которого располагается полностью неформальная экономика, а другом — исключительно формальная, в интервале между полюсами — различные переходные и комбинированные формы. Однако если отказаться от дихотомического и типологического подхода и обратиться к континууму, то все равно остаются полюса — идеальные типы «формальный» и «неформальный».

² The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment / S. Sethuraman (ed.). Geneva: ILO, 1981: p. 17.

³ Bromley R. Introduction — the Urban Informal Sector: Why Is It Worth Discussing? // World Development. 1978: 1034—35.

Методология «идеальных» типов, предложенная М. Вебером, ориентирует исследователя на выявление существенных характеристик изучаемой социальной реальности даже за счет оставления вне поля внимания переходных состояний, реально присутствующих связей между типами. Кроме того, обращение к типологии позволяет более четко выделить объект исследования. Поэтому, на наш взгляд, сохраняет свою актуальность определение неформальной экономики, в котором противопоставляется классическая капиталистическая фирма (корпоративный сектор), действующая на основе формальных правил, определенных структур, рационально выстроенных методов управления и преследующую цели максимизации прибыли в условиях рыночной конкуренции, хозяйственной деятельности микропредприятий (неформальный сектор), в основе которых лежит самостоятельная занятость членов домохозяйства с минимальным привлечением на неформальных условиях наемной рабочей силы. Однако существующая критика концепции неформального сектора позволила уточнить границы этого явления и включить ряд дополнительных субъектов. Именно этим можно объяснить живучесть понятия «неформальный сектор», сохраняющего свою актуальность особенно применительно к развивающимся странам, где различия между формальным и неформальным стратегиями хозяйственного поведения обнаруживаются наиболее контрастно. Неформальный сектор в странах «Третьего мира» — это не только микропредприятия, базирующиеся на труде членов домохозяйств, но также и определенные характеристики рынка труда и экономики в целом: значительные миграционные потоки из сельской местности в городские поселения, низкий уровень образования и профессиональной квалификации, высокие масштабы безработицы, доминирование в корпоративном секторе экономики крупного иностранного капитала и т.п. Поэтому вполне закономерно, что в основном количественные оценки неформального сектора экономики осуществляются применительно к развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Однако трудно в полной мере согласиться с точкой зрения Барсуковой о том, что «Вне этого социально-экономического контекста концепция неформального сектора теряет содержание. Не случайно в развитых странах разнообразие видов занятости изучается, как правило, не в рамках концепции неформального сектора, а в контексте теорий сегментации рынка труда»⁴. В действительности МОТ и другие международные статистические организации проводят количественную оценку занятости в неформальном секторе. Применительно к экономически развитым странам используется концепция сегментации рынка труда, однако она не отменяет, а, скорее, уточняет специфику неформального сектора. Если в развитых странах

⁴ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. — М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2004. с. 22.

традиционная трактовка неформального сектора экономики как «экономики выживания» и утратила свою актуальность применительно к основной части населения, имеющего высокий уровень жизни и обеспеченного разнообразными социальными гарантиями, то для характеристики стратегии адаптации этнических иммигрантов из стран «Третьего мира» и некоторых социально ущемленных категорий населения данное понятие сохраняет свое значение. В связи с проблематикой неформальной экономики среди западных ученых получила распространение концепция «домашней экономики», которая ориентирована на удовлетворение потребностей членов домохозяйств, а не извлечение прибыли в условиях рыночных трансакций. Труд внутри домохозяйств рассматривается не как рыночная категория, а скорее как помощь, безвозмездная услуга⁵. Однако именно некалькулируемость домашнего труда, отсутствие какой-либо экономической мотивации не позволяет рассматривать его в качестве экономической категории. Именно поэтому взаимопомощь в рамках домохозяйств, неоплачиваемая работа по дому не включается в рамки «неформального сектора» при проведении обследований официальными органами статистики и международными организациями.

С.Ю. Барсукова отмечает, что переосмыслению неформальной экономики способствовала трактовка этого явления не как социально-экономического типа, а как характеристики отношений между хозяйствующими субъектами. Причем эти отношения имеют место «...в любой институциональной среде». В ряду работ, которые способствовали подобному толкованию экономики, исследователь относит концепцию «социальных сетей» М. Грановеттера⁶, теорию К. Поланьи о реципрокности как форме социальной интеграции общества⁷, исследования социального капитала как ресурса социального доверия⁸. Безусловно, эти и другие ученые способствовали более глубокому пониманию социальной природы экономических отношений. Однако выделение и анализ проблемы неформальных отношений в экономической сфере никак не может повлиять на отказ от концепции «неформального сектора», который содержательно и типологически противоположен формальному (корпоративному) сектору экономики. В лучшем случае здесь может идти речь о необходимости более тщательного изучения реципрокности, социальных сетей доверия и других специфически неформальных отношений в рамках формального и

⁵ Gershuny J. *Social Innovation and the Division of Labor*. Oxford: Oxford University Press, 1983; Henry S. *The Working Unemployment: Perspectives on the Informal Economy and Unemployment* // *Sociological Review*. 1982. N 3.

⁶ Granovetter, M. *The Strength of Weak Ties*, *American Journal of Sociology* (1973). Vol. 78. No. 6.

⁷ Polanyi, K. *The Livelihood of Man*. N.Y.: Academic Press, 1977.

⁸ Putnam, R., and K. Goss. Introduction, in: Putnam, R. (ed.) *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Oxford: Oxford University Press, 2002.

неформального секторов, а также между этими секторами. Неформальный сектор рассматривается как специфический социально-экономический тип и как объект исследования. Различные категории субъектов, которые включают этот тип, естественно, осуществляют неформальные взаимодействия и выстраивают неформальные отношения. Если же провести знак равенства между неформальной экономикой и неформальными отношениями, то в этом случае утрачивается всякая специфика и определенность объекта исследования. Неформальные отношения, безусловно, проникают и в формальную экономику. Говорить о том, что неформальные отношения в той или иной степени присущи всем экономическим, хозяйствующим субъектам, означает акцентирование социальных связей, которые по своей природе неформальны, в различных институциональных средах.

В результате отказа С.Ю. Барсуковой от понятия «неформальный сектор» и замены его понятием «неформальная экономика», под которой понимаются «многообразие качественно разнородных видов деятельности, объединенных дистанцией, полной или частичной, от государственного регулирования и статистического учета», произошло размывание определенности границ объекта исследования. В подобной трактовке в неформальную экономику оказываются включенными все категории субъектов вне зависимости от правового статуса, масштабов деятельности, характера мотивации, используемых технологий, степени рациональности организации управления, для которых характерно избегание государственного контроля и учета. При подобной предельно расширительной трактовке следует изучать все возможные разновидности социальных (неформальных) отношений, которые проявляются в экономической сфере, т.е. в данном случае тематическую область интересов автора следовало бы назвать «социология экономики» в целом, а не неформальная экономика. В этом случае трудно вообще представить себе существование формальной экономики, т.е. экономики, не пронизанной сложной сетью неформальных социальных отношений.

С.Ю. Барсукова справедливо отмечает, что «...даже если сузить понимание неформальной экономикой до особого сегмента экономической реальности, то очевидно лишь частичное пересечение с понятием неформального сектора. Часть неформального сектора в виде малых предприятий и самозанятых абсолютно законопослушна (платят налоги, имеют лицензии) и в этом смысле не входит в область неформальной экономики. Вместе с тем нарушать формальные нормы могут предприятия, размер и организационно-правовой статус которых не позволяет отнести их к неформальному сектору»⁹. Действительно, отнесение к неформальному сектору тех субъектов, которые имеют лицензии и платят налоги, но являются самостоятельно занятыми или образуют микропредприятия, достаточно проблематично. В данном

⁹ Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2004. с. 26.

случае в силу вступают уже не законопослушание, а иные критерии отнесения к категории: размеры предприятия, масштабы деятельности, используемые технологии и средства производства, упрощенный режим регистрации и налогообложения, отсутствие полноценной финансово-экономической отчетности, характер мотивации, использование наемного труда в минимальных масштабах или обращение к случайному найму. Объективно все эти характеристики субъектов неформального сектора экономики создают более широкие возможности для избежания официального контроля по сравнению с корпоративными предприятиями формального сектора.

Если под неформальной экономикой понимать вообще всю неучитываемую официальной статистикой деятельность, связанную с извлечением доходов, то в этом случае в нее войдут и самостоятельно занятые работники, и крупные компании, и представители уголовного мира. Хотя, на наш взгляд, эти категории образуют достаточно специфические, относительно самостоятельные, хотя и нередко тесно взаимосвязанные типы субъектов и экономических стратегий.

В литературе используется также термин «тайная экономика», которая охватывает самые разнообразие противозаконные виды преступной деятельности: мелкие кражи, браконьерство, вымогательство, контрабанда, обман поставщиков или потребителей, купля-продажа ворованных товаров, использование в личных целях служебных телефонов и копировальной техники, завышение сотрудникам фирмы своих расходов на транспорт, горючее, питание, обсчет клиентов, сбыт товаров «из-под прилавка» и закупку таковых с «заднего входа», раздувание смет, систематическую перегрузку транспортных средств, уклонение от платы за проезд. Наконец, в разряд «тайной экономики» были отнесены нарушения в области налогового законодательства, занижение объявленных доходов, неправомерное получение пособий (по программам социального страхования и т.п.), скидок и доплат, а также компьютерное мошенничество и производственное взяточничество. Такая «экономика» автономна, хотя и не изолирована от воздействия рыночного хозяйства и всего политического и социально-экономического развития общества¹⁰.

По отношению к неучтенной официальной статистикой и налоговыми органами экономической деятельности в научной литературе используются совершенно различные термины: «подпольная» [underground] экономика (Э. Фейге, П. Гутман, В. Танзи), «вторая экономика» (Г. Гроссман и др.)¹¹.

К числу трехсекторальных моделей экономического пространства можно отнести схемы типа «сельскохозяйственный – формальный –

¹⁰ Henry S. The Hidden Economy. L., 1978. pp. 4–6, 79, 93, 111.

¹¹ Feige, E. (Ed.). (1989). The underground economies: Tax evasion and information distortion. Cambridge, MA: Cambridge University Press.; Gutmann, P. (1977, November/December). The subterranean economy. Financial Analysis Journal, 33, 24–27. Grossman G. The «Second economy» of the USSR. – Problems of communism. 1977. N5. P. 25–40.

неформальный» секторы¹² или «современный – промежуточный – традиционный» секторы¹³.

Позиция С.Ю. Барсуковой очень близка так называемой концепции «реальной экономики», предложенной Дж. Макгаффи, которая, в частности писала: «...анализ реальной экономики устраняет псевдодихотомию между формальной и неформальной, официальной и вторичной, регистрируемой и нерегистрируемой экономиками, которые в действительности неразрывно связаны и отличаются лишь своими «научными названиями». Все вместе они составляют совокупную, реальную экономику, а их различия – это скорее следствие политических, нежели экономических факторов»¹⁴.

Обратимся к проблеме классификации неформальной экономики. К числу тех, кто обращался к секторальному членению неформальной экономики, можно отнести Дж. Гершуни, выделявшему здесь три сектора¹⁵.

1. Домашняя экономика – неоплачиваемая деятельность по созданию продуктов или оказанию услуг, предназначенных для членов домохозяйства.

2. «Коммунальная» экономика – добровольная и бесплатная деятельность на благо всего общества или его отдельных членов, но не домохозяев.

3. «Подпольная экономика» – деятельность, которая имеет аналог в формальной экономике и даже часто осуществляется теми же субъектами, но скрывается от властей в целях ухода от налогов или по причине использования противоправных действий.

В свою очередь подпольная экономика подразделяется на три подгруппы:

- сокрытие части заработка, получаемого в формальном секторе, от налогообложения);
- деятельность, осуществляемая вне формальной экономики, но продукты которой предназначены для корпоративных потребителей (например, субподрядные надомные рабочие);
- производство товаров и услуг, адресованных непосредственно потребителям (например, частный извоз).

При таком подходе субъектами неформальной экономики являются индивиды, домохозяйства и фирмы.

Э. Мингионе также проводит различие между неформальной работой как основной деятельностью, которая занимает более 40 часов в неделю и обеспе-

чивает основные средства для существования, и неформальной работой как дополнительной занятостью с целью получения дополнительного дохода¹⁶.

Ренуй выделял внутри неформальной экономики два сектора:¹⁷

1. «Черный» сектор, в который входят:

1.1. неформальная деятельность внутри формальных структур (например, скрытый объем производства и реализации);

1.2. полуавтономная неформальная деятельность (производство товаров и услуг для формальной экономики);

1.3. автономная неформальная деятельность (товары и услуги непосредственно для потребителя).

2. Домашне-коммунальный сектор, в который входит:

2.1. самообслуживание, домашний труд;

2.2. реципрокный обмен и благотворительная деятельность.

Принципиальное отличие «черного» сектора от домашне-коммунального состоит в ориентации на получение дохода. Критерий наличия (отсутствия) трансакций разделяет второй сектор на домашнюю экономику и реципрокный межсемейный обмен.

С. Смит, используя понятие «теневая экономика», которая противопоставляется формальной экономике, выделяет в ней следующие компоненты:¹⁸

1. черная экономика, а именно:

1.2. уход от налогообложения (занижение доходов, чаевые, неформальные подработки и пр.);

1.2 криминальное производство;

2. нерыночная составляющая теневой экономики, а именно:

2.1. экономика домохозяйств;

2.2. добровольные (неоплачиваемые) работы.

Ф. Маттера предлагает свою классификацию так называемой «подпольной» экономики, которая состоит из следующих секторов:¹⁹

1. Социальная экономика – обмен трудом и продуктами на нерыночной основе.

2. Экономика самообеспечения – производство товаров и услуг для собственного потребления.

3. Криминальная экономика – запрещенная законом деятельность.

4. Скрытая экономика – сокрытие деятельности, осуществляемой в рамках формальных организаций.

¹² The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries. Ed. by Portes A., Castells M. and Benton L. A. Baltimore. John Hopkins University Press, 1989. с. 44.

¹³ Крупные развивающиеся страны в социально-экономических структурах современного мира. М., 1990. с. 274, 278, 290.

¹⁴ MacGaffey J. Economic Disengagement and Class Formation in Zaire. – In.: The Precarious Balance: State and Society in Africa. Boulder. Westview. 1988, p. 133.

¹⁵ Gershuny J. Social Innovation and the Division of Labor. Oxford: Oxford University Press, 1983.

¹⁶ Mingione, E. Informalization, Restructuring and the Survival Strategies of the Working Class, International Journal of Urban and Regional Research (1983). No. 3.

¹⁷ Renooy, P.H. (1990). The Informal Economy: Meaning, Measurement and Social Significance. Amsterdam: Regioplan, 1990.

¹⁸ Smith S. Britain's Shadow Economy. Oxford: Oxford University Press, 1986., pp. 6–13.

¹⁹ Mattered, P. Off the books: The rise of the underground economy. New York: St. Martin's Press, 1985.

5. Подпольная экономика — сокрытие деятельности нерегистрируемых предприятий.

Обратим внимание, что в данном случае скрытая и подпольная экономика являются самостоятельными блоками, тогда как другие авторы обычно используют эти понятия как синонимы. Разделение социальной экономики и экономики самообеспечения представляется условным, так как типологически они представляют собой практически неразделимый феномен.

Дж. Томас в недрах неформальной экономической активности выделяет следующие сектора:²⁰

1. Домашний сектор — производство товаров и услуг для внутреннего потребления, что осложняет измерение ввиду отсутствия рыночных транзакций.

2. Неформальный сектор — антитеза современному индустриальному производству в виде мелкого производства товаров и услуг силами самозанятых или небольших (преимущественно семейных) предприятий.

3. Нерегулярный сектор — производство легальной продукции, но с нарушениями норм хозяйственного права. Нерегулярный сектор образуют:

- уход от налогов;
- уход от экономических регуляторов (таких, как социальные гарантии работников, минимальная заработная плата и пр.), что мотивирует работодателя использовать неформальный найм;
- уход от бюрократических требований в виде правил регистрации, лицензирования, сертификации и пр.;
- обман службы социального обеспечения при неофициальном трудоустройстве безработных;
- использование труда нелегальных мигрантов.

4. Криминальный сектор — деятельность по созданию нелегальной продукции.

Видный представитель российской экономической социологии В.В. Радаев на основании степени легальности рыночных транзакций и нарушения интересов других контрагентов предлагает свою классификацию разновидностей неформальной экономики²¹:

1. Легальная (неофициальная) экономика (белые рынки) — действия осуществляются вне законодательного регулирования и не в ущерб иным агентам рынка.

2. Внеправовая экономика (розовые рынки) — действия вне законодательного регулирования по причине его отсутствия, однако вопреки

²⁰ Thomas, J. *Informal Economic Activity*. Ann Arbor: University of Michigan Press, 1992.

²¹ Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров. — *Pro et Contra*. — М., 1999. — Т.4, № 1.

интересам других рыночных агентов (финансовые пирамиды, монополизация рынка при отсутствии антимонопольного законодательства и пр.).

3. Полуправовая экономика (серые рынки) — создание легального продукта, но с использованием нелегальных средств.

4. Нелегальная, криминальная экономика (черные рынки) — достижение нелегальных целей нелегальными средствами.

«Серые рынки» и «черные рынки» образуют собственно теневую экономику.

С.Ю. Барсукова классифицирует неформальную экономику на основании критериев «вне» и «вопреки» норм законодательного регулирования²². «Вне» сферы официального регулирования оказываются те виды экономической деятельности, которые связаны с самообеспечением потребностей членов домохозяйств, с межсемейными обменами продуктами и услугами — так называемые «домашняя экономика» и «экономика дара». Эти виды хозяйственной деятельности не предполагают осуществление рыночных транзакций. Здесь решаются проблемы выживания семьи и поддержания социальной коммуникации.

«Вопреки» системе государственного регулирования осуществляется деятельность любых субъектов в сфере рыночных транзакций, которые осуществляются с прямым нарушением законодательных норм (правила регистрации предприятий, сокрытие прибыли от налоговых органов, работа без необходимых лицензий и сертификатов, трудовой найм с нарушением трудового права, искажение статистических показателей работы предприятия и т.д.). Внутри той сферы, которая осуществляется «вопреки» государственному регулированию, исследователь выделяет деятельность, которая связана с производством нелегального продукта или услуги (отравляющие вещества, порнография, наркотики), и деятельность, которая нарушает процедурные правила осуществления бизнеса. В первом случае речь идет о криминальной экономике, а во втором — о «теневой». На наш взгляд, подобное разграничение имеет относительный характер, поскольку законодательство может менять определение запрещенных видов продукции (например, торговлю оружием, наркотиками). Кроме того, законодательство может предусматривать жесткие санкции, вплоть до уголовного преследования за нарушение процедурных аспектов ведения бизнеса. Поэтому не всегда возможно четко обозначить границы того, где кончается теневая экономика и начинается криминальная.

Таким образом, С.Ю. Барсукова предлагает свою классификацию неформальной экономики, состоящую из следующих компонент:²³

1. Криминальная экономика
2. Теневая экономика

²² Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. — М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2004.

²³ Указ. Соч., с. 38.

3. Экономика дара
4. Домашняя экономика

В отношении предложенной схемы классификации можно выдвигать несколько возражений:

- трудности в проведении четких границ между криминальной и теневой экономикой;
- теневая экономика в подобной трактовке включает в себя совершенно разных субъектов хозяйственной деятельности — от топ-менеджмента крупных корпораций, создающих сложные схемы ухода от налогообложения до мелких уличных торговцев, которые также получают свои более чем скромные доходы от налогообложения;
- слишком жесткое разделение экономики дара от домашней экономики, хотя в определенных аспектах и оправдано, однако следует отметить, что обе формы хозяйственного поведения присущи одному хозяйствующему субъекту — экономике домохозяйства;
- на наш взгляд, очень проблематично относить «экономику дара» и «домашнюю экономику» к экономической деятельности в строгом смысле, поскольку в данном случае отсутствует главный критерий экономики — обмен некими благами между сторонами на основе какого-либо эквивалента с целью извлечения выгоды. В данном случае речь скорее могла бы идти о хозяйственной деятельности.

В.Б. Тореев разделяет интегрированную экономику на две составляющие: формальная и неформальная²⁴. В основе классификации лежит критерий соответствия хозяйственной деятельности Гражданскому кодексу или Уголовному кодексу, подконтрольность государству. Хозяйственная деятельность в неформальной экономике осуществляется вне контроля государства. По степени открытости внутри неформальной экономики выделяются следующие разновидности:

1. *Неформальная легальная деятельность* — осуществляется по принципу «что не запрещено, то разрешено», т.е. в тех формах и сферах, на которые не распространяется государственный контроль и меры регулирования, при этом результаты этой деятельности используются непосредственно самими субъектами.
2. *Неформальная теневая деятельность* — осуществляется с нарушением норм гражданского права: сокрытие доходов, уход от налогообложения, неофициальный найм рабочей силы, искажение финансовой отчетности и т.п.
3. *Неформальная криминальная деятельность* — осуществляется не только с нарушением норм Гражданского права, но также и Уголовного кодекса.

Оригинальным в этой классификации разновидностей неформальной экономики является выделение неформальной легальной деятель-

²⁴ Тореев В.Б. Теневые аспекты малого бизнеса. — Экономическая наука современной России, № 2 (33) 2006, С. 72–86.

ности, которая фактически трактуется как хозяйственная деятельность отдельных лиц или организаций в целях удовлетворения собственных потребностей или потребностей других субъектов вне сферы рыночных трансакций. В данном случае, на наш взгляд, достаточно проблематично рассматривать деятельность по удовлетворению собственных потребностей в качестве экономической, поскольку здесь не осуществляется рыночная трансакция и не извлекается выгода. В свою очередь неформальная теневая экономика рассматривается как некая целостность вне зависимости от типа субъектов, масштабов деятельности, используемых технологий и других параметров.

Несмотря на некоторые различия в терминологии, все названные подходы в содержательном отношении очень близки друг другу. То общее, что присуще выделенным классификациям, — это рассмотрение неформальной экономики как деятельности, находящейся в определенном противоречии с формальными требованиями, диктуемыми государством. Различия в основном касаются характера и масштаба этого противоречия: в одном случае эти противоречия возникают вследствие осуществления хозяйственной деятельности за пределами тех сфер, которые контролируются и регулируются государством, в другом случае противоречия возникают из-за нарушения отдельных положений Гражданского кодекса, налогового законодательства, Трудового кодекса, т.е. нарушения со стороны хозяйствующих субъектов носят более принципиальный характер, и наконец, в третьем случае, когда нарушаются нормы уголовного права, нарушения носят критический для существования социально-экономической системы характер.

Таким образом, в рамках исследования неформальной экономики исследователями было предложено большое многообразие терминов: теневая экономика, скрытая, подпольная, нелегальная, серая, нерегулярная и т.д. В целом исследователи сходятся в выделении основных видов неформальной экономики:

1. экономика домохозяйств (экономика самообеспечения или реципрокных обменов). Это наиболее традиционные формы хозяйственной деятельности, которые, хотя и не противоречат явно рыночной экономике, однако имеют иную социально-культурную природу;
2. теневая экономика, осуществляемая вне системы государственного регулирования и контроля, но без нарушения норм уголовного права;
3. криминальная экономика, в рамках которой осуществляется производство запрещенных законами видов продукции и услуг.

Наибольшие трудности в плане классификации вызывает та сфера экономической активности, в рамках которой хозяйствующие субъекты ориентируются на рыночные обмены, но действуют с нарушением определенных законодательных норм, стремятся уйти из-под государственного

контроля, регулирования. Одна из важнейших проблем создания универсальной классификации состоит в том, что различные виды неформальной экономической деятельности в разных типах социально-экономических систем занимают неравное положение. Так в развивающихся странах, а также в ряде стран с переходной экономикой межсемейные обмены, экономика самообеспечения, самостоятельная неформальная занятость и наемный труд на неформальной основе имеют принципиальное значение для выживания домохозяйств и занимают значительное место в экономической структуре общества. Тогда как в экономически развитых странах ОЭСР подобные виды индивидуальной и семейной экономической активности являются скорее маргинальными по отношению к социально-экономической системе.

Несмотря на некоторые критериальные различия, которые используются теми или иными исследователями при типологии неформальной экономики, с содержательной точки зрения трудно говорить о принципиальных расхождениях в понимании природы и структуры неформальной экономики. В целом, все исследователи сходятся во мнении, что «неформальная экономика» — это сфера хозяйственной деятельности, в которой различные субъекты не соблюдают все или отдельные требования законов, связанные с предоставлением отчетности о результатах деятельности, уплатой налогов, регистрацией предприятия, сертификацией продукции, лицензированием, учетом и контролем со стороны государства.

В дальнейшем мы будем придерживаться классификации, построенной по критерию степени соблюдения хозяйствующими субъектами формальных правил, норм и санкций. В рамках интегрированной экономической системы общества можно выделить ряд отдельных секторов:

1. Формальная (легальная) экономика — сфера взаимодействия между различными типами хозяйствующих субъектов, имеющими определенный организационно-правовой статус, зарегистрированными в качестве юридического лица и выполняющими все предусмотренные правовыми нормами функции и обязанности перед обществом и государством. Полностью формальный сектор экономики для большинства развивающихся стран и стран с переходной экономикой является скорее «идеальной» моделью.

2. Теневая экономика — сфера взаимодействия между различными субъектами экономического действия, которые имеют определенный организационно-правовой статус, но одновременно при реализации своих целей соблюдают правовые нормы частично и избирательно, выводя часть своих доходов от налогообложения. Теневая экономика предстает в большей части развивающихся стран и стран с переходной экономикой системным явлением, распространяясь на преобладающую часть хозяйствующих субъектов, имеющих официальный статус юридического лица.

3. Неформальная экономика — это часть экономической системы общества в целом, отличающаяся от легальной экономики прежде всего тем, что субъекты, занятые в этой сфере хозяйственной деятельности не имеют статус юридического лица, скрывают все или часть своих доходов от налогообложения, не выполняют требования, связанные с выполнением норм трудового законодательства, не сертифицируют продукцию и не лицензируют свою деятельность, не выполняют требования по ведению регулярного бухгалтерского учета и не предоставляют статистическую отчетность в государственные контролирующие органы. Однако в неформальном секторе производятся товары и оказываются услуги, которые не запрещены существующими законами, но без соответствующей сертификации и лицензирования. В свою очередь, в неформальном секторе можно выделить два основных сегмента по цели ведения хозяйственной деятельности. Один сегмент связан с осуществлением субъектами рыночных транзакций и преследует цель получения дохода. Другой — сфера, в которой субъекты производят продукты и услуги либо для потребления внутри семьи, либо для удовлетворения общественных потребностей, а не с целью извлечения дохода в условиях рыночных транзакций.

В секторе неформальной экономики, который связан с рыночными транзакциями и получением дохода от осуществления хозяйственной деятельности, можно выделить три основных типа занятости:

1. Квасиформальный найм — когда наемные работники заключают договор найма, четко не определяющий совокупность прав и обязанностей работодателя и наемного работника, не предоставляющий последнему легального статуса.

2. Полностью неформальный найм на основе устной договоренности.

3. Самостоятельная занятость (по классификации Международной организации труда 1982 года, сюда принято относить: предпринимателей (работающих собственников); членов производственных кооперативов; лиц, работающих по самонайму; и неоплачиваемых членов семей).

4. Криминальная экономика — сфера специфических взаимодействий между субъектами, не имеющими правового статуса, не выполняющими предписанных законом обязанностей перед обществом и государством, производящими товары и услуги, которые прямо запрещены существующими законами.

В свою очередь «теневой», неформальный и криминальный сектора экономики образуют так называемую «скрытую экономику».

Неформальная экономика, на наш взгляд, отличается от теневой тем, что субъекты в ней занятые не имеют официального статуса юридического лица и осуществляют рыночные транзакции вне предписанных официальными институтами правил, а от криминальной тем, что производимые в неформальном секторе продукты и услуги не запрещены существующими законами.

Предложенная нами типология основывается на континууме, на одном полюсе которого расположена полностью легальная экономика, а на другом криминальная экономика (см. Таб. 1.1.).

Таким образом, используемый нами в дальнейшем подход базируется на секторальной модели рассмотрения неформальной экономики. Секторальная модель подчеркивает специфичность объекта, оставляя в то же время возможность анализировать особенности неформальных отношений, возникающих как между субъектами, образующими неформальный сектор, так и с контрагентами, представляющими другие сектора экономики и внешнего окружения. Подобный секторальный подход позволяет более четко очертить границы объекта исследования и представить его как своеобразную систему, находящуюся во взаимодействии с внешним окружением, испытывающим от него зависимость.

Обратимся к рассмотрению трактовки проблематики неформальной занятости в исследованиях современных российских ученых. В исследовании О.В. Синявской, Т.М. Малевой, Д.О. Поповой²⁵ отмечается, что ракурс российских исследований неформальной занятости ближе к традициям изучения неформальной занятости в развивающихся странах, а не в странах ОЭСР.

Исследователи отмечают, что традиционные подходы к измерению неформальной занятости, предложенные 15-й Международной конференцией статистиков труда в 1993 г., не в полной мере соответствуют реалиям современной России, где неформальные отношения выходят за рамки неформального сектора экономики. Поэтому предлагается расширить изучение неформальной занятости за счет включения неформальной занятости в формальном секторе экономики. Таким образом, авторы предлагают отказаться от субъектного подхода, который определяет распределение по секторам, в пользу изучения отношений неформального найма. В работе отмечается, что подобный взгляд на неформальную занятость начинает все больше преобладать в современных зарубежных и отечественных исследованиях²⁶.

²⁵ О.В. Синявская, Т.М. Малева, Д.О. Попова. Неформальная занятость в России: методологические подходы и эмпирические оценки. – в рамках проекта НИСП «Политика на рынке труда в глобализационном контексте; на английском языке: «Workforce Development Study of the Global Policy Network (GPN)» (финансирование Economic Policy Institute). Руководитель проекта Т.М. Малева.

²⁶ Bernabè, S. 2002. Informal Employment in Countries in Transition: A Conceptual Framework, CASE Paper, April.; Chen M., Jhabvala R., Lund F. 2002: Supporting workers in the informal economy: a policy framework. ILO WP on the Informal Economy 2002/2; ILO, 2002: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture; Борисова Л.Г., Солодова Г.С., Фадеева О.П., Харченко И.И. Неформальный сектор: экономическое поведение детей и взрослых. Новосибирск: 2001.

Таблица № 1.1.
Сравнение основных секторов экономики по степени соблюдения требований закона.

Основные требования законов, регулирующих экономические отношения	Легальная экономика	Теневая экономика	Неформальная экономика	Криминальная экономика
Наличие официально-правового статуса предприятия (юридическое лицо, партнерство или корпорация); производственные кооперативы, товарищества, ООО, ЗАО, ОАО	Полностью выполняется	Полностью выполняется	Отсутствия юридического лица	Не выполняется
Продукция или услуги полностью легальны, т.е. соблюдается требование по сертификации, лицензированию	Полностью выполняется	Выполняется частично	Выполняется частично или не выполняется	Не выполняется
Выполнение требований законов по ведению хозяйственной отчетности	Полностью выполняется	Выполняется частично	Выполняется частично или не выполняется	Не выполняется
Выплата в полном объеме всех видов налогов и обязательных отчислений в фонды социального страхования	Полностью выполняется	Выполняется частично	Выполняется частично или не выполняется	Не выполняется
Выполнение всех требований законов, регулирующих трудовые отношения	Полностью выполняется	Выполняется частично	Выполняется частично или не выполняется	Не выполняется
Получение заработной платы сотрудниками организации на основе официально установленных тарифов, соотношенных с должностным статусом	Полностью выполняется	Выполняется частично	Выполняется частично или не выполняется	Не выполняется
Существование экономических отношений с поставщиками, партнерами, клиентами, исполнителями на основе официально оформленных контрактов	Полностью выполняется	Выполняется частично	Выполняется частично или не выполняется	Не выполняется

В рамках данного исследования неформальные трудовые отношения были определены как любые виды трудовых отношений, как незарегистрированные, т.е. основанные на устной договоренности как в формальном, так и в неформальном секторе.

К неформально занятым относятся:

1. самозанятые без патента или лицензии;
2. незарегистрированные индивидуальные предпринимателей с наемными работниками и без них;
3. неоплачиваемые работники семейных предприятий;
4. наемные работники предприятий формального сектора, работающих без контракта;
5. различные категории случайно занятых;
6. лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции на продажу или для собственного потребления.

Исследователи рассматривают неформальную занятость как проявление индивидуальной стратегии, занятость же в домашнем хозяйстве исключена из рассмотрения как коллективная стратегия²⁷. На наш взгляд, подобное разделение не всегда соответствует реальности, так как и неформальная занятость и занятость в домашнем хозяйстве могут выступать и как индивидуальные и как коллективные стратегии.

Принципиальное отличие выделения неформальной занятости, предлагаемое исследовательской группой, от принципов отнесения к неформальной занятости, которые используется Федеральной службой государственной статистики, состоит в том, что в первом случае к неформально занятым не относятся индивидуальные предприниматели, имеющие регистрацию. Это объясняется тем, что «...регистрация индивидуальных предпринимателей хотя и не делает их субъектами трудового регулирования в полном объеме, но подразумевает уплату налогов и социальных отчислений, приводя к возникновению прав на государственное пенсионное обеспечение, обязательное медицинское страхование и пр.»²⁸

В результате итоговые оценки неформальной занятости включали три группы лиц:

1. имеющих основную регулярную работу на основе устной договоренности;
2. случайно занятых на основе устной договоренности при отсутствии у них основной работы;
3. респондентов, имевших вторую регулярную или случайную неформальную занятость дополнительно к основной формальной занятости.

²⁷ О.В. Синявская, Т.М. Малева, Д.О. Попова. Указ. Соч. с. 4.

²⁸ О.В. Синявская, Т.М. Малева, Д.О. Попова. Указ. Соч. с. 5.

Таким образом, из различных категорий оценки неформальной занятости исчезают не только индивидуальные предприниматели, имеющие регистрацию, но также и не имеющие официального статуса. Кроме того, пропадает такая категория, как самостоятельно занятые работники на постоянной основе.

Один из крупнейших российских специалистов по изучению проблем нестандартной занятости – В.Е. Гимпельсон полагает, что главной характеристикой неформальной занятости является отсутствие трудового договора как формального контракта²⁹. В соответствии с рекомендациями МОТ и международных статистических организаций ученый предлагает рассматривать понятия занятости в неформальном секторе и неформальной занятости как тождественные. Хотя отмечает, что неформальная занятость может иметь место также в рамках формального сектора.

Исследователь предлагает проводить четкое различие между неформальным сектором экономики и теневой экономикой. Под неформальным сектором он понимает «совокупность мелких хозяйственных единиц, а также экономическая деятельность, осуществляемая на базе домохозяйств или индивидуально»³⁰. К теневой экономике В.Е. Гимпельсон относит любую незарегистрированную и необлагаемую налогами экономическая деятельность, включая криминальную, а также нерегистрируемую в рамках крупных или средних зарегистрированных предприятий, тогда как неформальный сектор не включает занятых запрещенной деятельностью (контрабанда, производство и распространение наркотиков, проституция, и т.п.), а также тех, кто работает без регистрации на крупных и средних предприятиях формального сектора. Однако он может включать как самозанятых, так и занятых по найму (на предприятиях неформального сектора или у физических лиц).³¹

В соответствии с «Методологическими положениями по измерению занятости в неформальном секторе экономики» исследователь предлагает рассматривать «предприятиями неформального сектора ...предприятия домашних хозяйств, или некорпоративные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам, которые осуществляют производство товаров и услуг для реализации на рынке и не имеют правового статуса юридического лица»³².

В.Е. Гимпельсон отмечает крайне неравномерный характер занятости в неформальном секторе с точки зрения профессионально-квалифи-

²⁹ Нестандартная занятость в российской экономике / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшникова, – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006, с. 179.

³⁰ Указ. Соч. с. 181.

³¹ Указ. Соч. с. 182.

³² Методологическими положениями по измерению занятости в неформальном секторе экономики». Госкомстат России, 2001.

кационных характеристик рабочей силы, требований к человеческому капиталу занятых в нем. Здесь присутствуют и высокооплачиваемые квалифицированные профессионалы, и индивидуальные предприниматели, и самостоятельно занятые, ориентированные на элементарное выживание и занятые такими видами деятельности, которые не требуют специального высшего образования.³³

Опираясь на методологические рекомендации Федеральной службы государственной статистики, на основе которых проводятся квартальные Обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ), ученый, основываясь на ответах респондентов о их месте работы предлагает рассматривать следующие разновидности занятости в неформальном секторе:

- (a) на предприятии, в учреждении, организации;
- (b) в фермерском хозяйстве;
- (c) предпринимательская деятельность без образования юридического лица;
- (d) на индивидуальной основе;
- (e) по найму у отдельных граждан).

Группы (c) – (e) полностью относятся к неформальному сектору. Занятые в (a) и (b) также относятся к неформальному сектору в том случае, если они работают «без регистрации или оформления документов» «на собственном предприятии или в собственном деле для получения дохода» или «в качестве члена производственного кооператива (артели)». К неформальному сектору также относятся занятые производством продукции или оказанием услуг в домашнем хозяйстве, если эта продукция или услуги реализуются на рынке.³⁴

В результате структура занятости в неформальном секторе экономики выглядит следующим образом:

1. занятые в неформальном секторе – на основной или единственной работе, среди них:

- 1.1. индивидуальные предприниматели без образования юридического лица
- 1.2. занятые по найму у физических лиц
- 1.3. работающие индивидуально – самозанятые, среди них:
 - 1.3.1. занятые производством продукции в домашних условиях для реализации
 - 1.3.2. прочие занятые на индивидуальной основе

Остановимся более подробно на трактовке неформального сектора экономики, представленной в Методологических положениях по измерению занятости в неформальном секторе Федерального комитета по

³³ Указ. Соч. с. 180.

³⁴ Нестандартная занятость в российской экономике / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшника, – М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006, с. 183–184.

государственной статистике. В основу этих положений легла Резолюция, принятая 15-й Международной конференцией статистиков труда (МКСТ) в 1993 г. по проблемам статистики занятости в неформальном секторе. В марте 1993 года Статистическая комиссия Организации Объединенных Наций (ООН) приняла решение о включении соответствующих частей этой Резолюции в систему национальных счетов.

В Резолюции 15-й МКСТ неформальный сектор определен как совокупность производственных единиц, занятых производством товаров и услуг с целью обеспечения работой и доходами участвовавших в них лиц и обладающих характерными чертами предприятий домашних хозяйств. Среди основных характеристики предприятий неформального сектора в Резолюции выделены следующие:

1. низкий уровень организации и малый масштаб деятельности;
2. производственные единицы не являются самостоятельными юридическими образованиями, созданными отдельно от домашнего хозяйства или его членом;
3. основные фонды и другие активы принадлежат не производственным единицам как таковым, а их владельцам;
4. производственные единицы не могут вступать в сделки или другие договорные отношения с другими производственными единицами и брать на себя обязательства от собственного имени;
5. владельцы организуют производственную деятельность на свой риск и лично без ограничений отвечают по любым обязательствам, связанным с производственным процессом;
6. трудовые отношения (если таковые существуют) основаны не на договорах с формальным соблюдением гарантий, а на случайной занятости или родственных и личных отношениях;
7. предпринимательская деятельность осуществляется отдельными лицами или с помощью помогающих членов семьи, или с привлечением одного или нескольких оплачиваемых работников;
8. основные фонды, как правило, используются как для производственных, так и для личных целей;
9. отсутствие доступа (или малый доступ) к организованным рынкам, кредитным учреждениям, современной технологии, профессиональному обучению и др.;
10. деятельность осуществляется, как правило, без постоянного помещения или на дому у владельцев;
11. обстоятельства иногда вынуждают владельцев выходить за рамки законности (например, в части уплаты налогов, отчислений в социальные фонды, законодательства о труде).

Деятельность предприятий неформального сектора не обязательно связана с преднамеренным уклонением от уплаты налогов или взносов на

социальное страхование, или нарушением трудового законодательства, или других правил. Однако некоторые из предприятий неформального сектора предпочитают оставаться незарегистрированными или нелегализуемыми, чтобы избежать выполнения всех или некоторых правил и таким образом снизить издержки производства.

Неформальный сектор, по определению 15-й МКСТ, состоит из двух подгрупп предприятий:

1. неформальные предприятия, не привлекающие наемных работников на постоянной основе;

2. неформальные предприятия, привлекающие наемных работников на постоянной основе.

Неформальные предприятия, согласно Резолюции 15-й МКСТ, должны удовлетворять одному или двум критериям:

1. небольшой размер предприятия с точки зрения занятости;
2. отсутствие регистрации предприятия или его работников.

Критерий величины занятости может быть принят исходя из числа работников, нанятых на работу на предприятие на постоянной основе, общего количества наемных работников (т.е. включая работников, нанятых на временной основе) или общего количества лиц, занятых в течение отчетного периода (включая предпринимателя, деловых партнеров и неоплачиваемых работников из числа членов семьи).

Использование критерия отсутствия регистрации наемных работников применимо в тех случаях, когда регистрация работников ведет также и к регистрации предприятия, осуществляющего найм. В других случаях применение критерия отсутствия регистрации наемных работников представляется более полезным для характеристики качества занятости при рассмотрении социальной и правовой защиты работников, чем для определения неформального сектора.

Лица, занятые в неформальном секторе, определяются как совокупность всех лиц, работавших в течение данного отчетного периода, по крайней мере, в одной производственной единице неформального сектора, независимо от их статуса занятости и того факта, было ли это место работы основным или вторичным.

Концепция «занятости в неформальном секторе» не идентична концепции «неформальной занятости». Лица, задействованные в неформальных отношениях занятости в производственных единицах формального сектора, не включаются в неформальный сектор. Резолюция 15-ой Международной конференции статистиков труда (МКСТ) предлагает следующую структуру неформальной занятости:³⁵

1. Домашние, хозяйства производящие товары для собственного конечного потребления и домашние хозяйства, использующие домашних работников.

³⁵ ILO, Decent Work and the Informal Economy Report VI, International Labour Conference, 90th Session, (Geneva 2002).

2. Вклад семейных работников, у которых нет контрактов занятости и нет легальной социальной защиты, связанной с условиями труда, вне зависимости от того, работают ли они на формальных или на неформальных предприятиях. (Семейные работники с контрактами о найме, фиксированной зарплатой, мерами защиты и т.п. рассматриваются как формально занятые).

3. Работающие по найму, имеющие неформальную работу как на формальных, так и на неформальных предприятиях.

4. Самостоятельные работники и работодатели, которые имеют собственные неформальные предприятия. Неформальная природа их работы вытекает прямо из характеристик предприятия, которым они владеют.

5. Наемные работники, работающие на неформальных предприятиях, но имеющие формальную работу, например, когда предприятия определяются как неформальные на основании одного критерия – размер предприятия.

6. Члены неформальных производственных кооперативов.

7. Производители товаров для собственного конечного потребления внутри домашнего хозяйства.

8. Оплачиваемые домашние работники, занятые в домашних хозяйствах на неформальных условиях труда.

Таким образом, понятие «неформальная занятость» шире по охвату по сравнению с термином «занятость в неформальном секторе экономики», поскольку последняя не включает неформально занятых в формальном секторе экономики, а также тех субъектов, которые производят продукцию или оказывают услуги для потребления внутри домохозяйств. Структуру неформальной занятости и определение места занятости в неформальном секторе экономики можно представить в следующем виде (см. Табл. 1.2).

Отмеченные цифрами квадранты матрицы образуют неформальную занятость. Однако к занятости в неформальном секторе экономики можно отнести только цифры 3 (самостоятельная занятость), 4 (не имеющие официальной регистрации работодатели, привлекающие наемных работников на неформальной основе), 5 (помогающие члены домохозяйств на предприятиях неформального сектора экономики), 6 (наемные работники, занятые на предприятиях неформального сектора на неформальной основе), 7 (наемные работники, занятые на предприятиях неформального сектора на формальной основе), 8 (члены производственных кооперативов).

В целях совершенствования разработанных понятий и определений в 1997 г. была сформирована Группа экспертов ООН по статистике неформального сектора (Делийская Группа), которая на базе общих моментов согласовала набор позиций относительно неформального сектора, по

Таблица 1.2.

Структура неформальной занятости

Производственные единицы по типу	Статус занятости					
	Самостоятельно занятые работники	Работодатели	Вклад членов домашнего хозяйства	Наемные работники	Члены производственных кооперативов	
Предприятия формального сектора	формальная	формальная	Неформальная	формальная	формальная	
	неформальная	неформальная		неформальная	неформальная	
Предприятия неформального сектора			1	2		8
	3	4	5	6	7	
Домашние хозяйства, производящие продукцию для собственного потребления						
	9			10		

которым страны могли бы предоставлять сопоставимые в международном плане данные.

Для единообразной трактовки неформального сектора Делийская Группа приняла следующие рекомендации:

1. Все страны должны использовать критерии правового статуса (некорпоративные предприятия), типа отчетности (отсутствие полного комплекта отчетности) и направленности производства (по крайней мере, некоторая доля рыночного выпуска).

2. Определение размера занятости на предприятии в национальной практике измерения неформального сектора оставлено на усмотрение стран. Для публикаций на международном уровне страны должны отдельно предоставить данные относительно предприятий менее чем с пятью работниками.

3. Страны, использующие критерий размера занятости, должны обеспечить отдельные данные для незарегистрированных и для зарегистрированных предприятий.

4. Страны, использующие критерий отсутствия регистрации, должны предоставлять отдельные данные о предприятиях менее чем с пятью работниками и о предприятиях с численностью занятых пять и более человек.

5. Страны, включающие сельскохозяйственную деятельность в неформальный сектор, должны предоставлять данные отдельно по сельскохозяйственной и несельскохозяйственной деятельности.

6. Страны должны включать лиц, занятых профессиональной или технической деятельностью, если они отвечают критериям определения неформального сектора.

7. Страны должны включать оплачиваемые домашние услуги, если они выполняются лицами, которые не являются наемными работниками.

8. Страны должны следовать параграфу 18 Резолюции, принятой 15-й МКСТ, относительно трактовки надомных работников. Страны должны предоставлять отдельные данные о работниках на дому, включаемых в неформальный сектор.

9. Страны, обследующие и городские, и сельские районы, должны предоставлять данные отдельно по городским и сельским районам.

10. Страны, использующие обследования домашних хозяйств или смешанные обследования, должны прилагать усилия, чтобы учесть не только лиц, чье основное место работы находится в неформальном секторе, но также и тех, чья основная работа находится в другом секторе, но кто имеет вторичную занятость в неформальном секторе.

Методологические подходы к измерению занятости в неформальном секторе, которые использует Федеральная служба государственной статистики, в целом согласуются с рекомендациями международных организаций (МОТ, МКСТ, Делийская группа).

Для целей статистики занятости неформальный сектор рассматривается как совокупность производственных единиц, составляющих часть сектора домашних хозяйств, или некорпоративных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам, которые осуществляют производство товаров и услуг для реализации на рынке и не являются самостоятельными юридическими единицами, созданными отдельно от домашнего хозяйства или его членов, которым они принадлежат.

Предприятия домашних хозяйств (или некорпоративные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам) отличаются от корпораций и квазикорпораций по юридическому статусу единиц и характеру бухгалтерского учета в них. Индивидуальные члены домашнего хозяйства, занимающиеся какой-либо хозяйственной деятельностью, действуют не как самостоятельные производственные единицы, а от имени своего домашнего хозяйства. Так, если член домашнего хозяйства владеет собственным предприятием, которое не является корпорацией или квазикорпорацией, то это предприятие составляет неотъемлемую часть самого домашнего хозяйства.

С учетом этих положений в качестве критерия определения единиц неформального сектора в России принимается критерий отсутствия государственной регистрации в качестве юридического лица.

Предприятиями неформального сектора считаются предприятия домашних хозяйств или некорпоративные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам, которые осуществляют производство товаров и услуг для реализации на рынке и не имеют правового статуса юридического лица.

Термин «предприятие» применительно к домашним хозяйствам используется в более широком смысле. Он включает не только производственные единицы, использующие наемный труд, но также и производственные единицы, которые находятся в собственности и управляются отдельными лицами, ведущими деятельность как самостоятельно занятые лица в одиночку или с помощью членов семьи. Исходя из этого, независимые уличные торговцы, водители такси и т.д. рассматриваются как предприятия.

Рамки неформального сектора для целей статистики занятости ограничиваются, как правило, рыночной деятельностью домашних хозяйств. Услуги, оказываемые членами домашних хозяйств бесплатно, услуги, оказываемые добровольно на общественных началах, а также производство продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства для собственного конечного использования не относятся к неформальному сектору экономики.

Таким образом, согласно методологическим положениям ФСГС в неформальный сектор включаются:

1. граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица или на индивидуальной основе, независимо от того, имеют ли они или не имеют государственную регистрацию в качестве предпринимателя;
2. крестьянские (фермерские) хозяйства, главы которых зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица;
3. лица, занятые оказанием профессиональных или технических услуг (врачи, нотариусы, аудиторы, и др.), независимо от того, имеют ли они или не имеют государственную регистрацию в качестве предпринимателя без образования юридического лица;
4. лица, занятые оказанием платных услуг по дому (горничные, сторожа, водители, гувернантки, няни, домашние повара, домашние секретари и т.п.), независимо от того, рассматриваются ли они как наемные работники или как самостоятельно занятые;
5. лица, работающие по найму у физических лиц, индивидуальных предпринимателей;
6. простые товарищества, созданные по договору простого товарищества между индивидуальными предпринимателями;
7. лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и ее переработкой, если производимая продукция предназначена для реализации на рынке.

В неформальный сектор не включаются:

1. финансово-промышленные группы, паевые инвестиционные фонды, независимо от наличия у этих организаций прав юридического лица, представительства, филиалы и другие обособленные подразделения юридических лиц;
2. крестьянские (фермерские) хозяйства, зарегистрированные в качестве юридических лиц.

По критерию наличия или отсутствия найма рабочей силы на постоянной основе единицы неформального сектора подразделяются на следующие группы:

1. предприятия домашних хозяйств, нанимающие работников на постоянной основе;
2. предприятия домашних хозяйств, не нанимающие работников на постоянной основе.

По критерию численности работающих предприятия неформального сектора подразделяются на следующие группы:

1. предприятия неформального сектора с численностью работающих менее 5 человек;
2. предприятия неформального сектора с численностью работающих 5 человек и более.

Население, занятое в неформальном секторе, включает всех лиц, которые в течение обследуемого периода были заняты, по меньшей мере, в одной из производственных единиц неформального сектора независимо от их статуса занятости и от того, являлась ли данная работа для них основной или дополнительной.

Программа опросного листа обследования населения по проблемам занятости, утвержденного постановлением Госкомстата России от 29.09.2000 № 89, позволяет оценить количественные параметры занятости в неформальном секторе экономики и классифицировать занятых в этом секторе по качественным характеристикам:

1. демографическим характеристикам (полу, возрасту, уровню образования, семейному положению);
2. месту проживания (городское население, сельское население);
3. отработанному времени;
4. статусу занятых;
5. отраслям экономики или видам экономической деятельности;
6. занятиям;
7. основной или вторичной занятости в неформальном секторе;
8. принадлежности к предприятиям неформального сектора, применяющим или не применяющим труд наемных работников на постоянной основе.

Лица, занятые в неформальном секторе, классифицируются по статусу занятости по следующим группам:

1. лица, работающие по найму;
2. лица, работающие не по найму.

Классификация занятых в неформальном секторе по видам экономической деятельности производится с использованием Общесоюзного классификатора отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) и Общероссийского классификатора видов экономической деятельности, продукции и услуг (ОКДП).

Классификация занятых в неформальном секторе по занятиям производится с использованием Общероссийского классификатора занятий (ОКЗ). Лица, занятые в неформальном секторе, по типу занятости подразделяются на следующие группы:

1. лица, занятые только в неформальном секторе. В данную группу включаются лица, имеющие единственную работу в одной из производственных единиц неформального сектора, а также лица, имеющие несколько мест работы в неформальном секторе;
2. лица, занятые в неформальном секторе и вне его:
из них:
 - лица, для которых работа в неформальном секторе является основной;

- лица, для которых работа в неформальном секторе является дополнительной.

В методических положениях ФСГС отмечается, что необходимо учитывать некоторые ограничения при использовании данных обследований населения по проблемам занятости для характеристики отдельных аспектов занятости в неформальном секторе. Например, по результатам обследований населения по проблемам занятости затруднена оценка количества предприятий неформального сектора, так как число предприятий в неформальном секторе не идентично числу предпринимателей в неформальном секторе.

В нашей трактовке неформальной экономики мы придерживаемся «секторального» подхода, который позволяет более четко выделить объект исследования, использовать системный взгляд на изучаемое явление, обозначая границы неформальной экономики и ее взаимоотношения с внешней средой. Кроме того, секторальный подход не игнорирует специфику неформальных отношений в экономической сфере как между субъектами, входящими в этот сектор, так и между неформальным сектором и другими секторами экономического пространства.

Понятие «неформальная занятость» шире по содержанию в сравнении с понятием «занятость в неформальном секторе экономики», так как оно подразумевает также занятость на неформальной основе на предприятиях, представляющих формальный (корпоративный) сектор экономики.

Занятость в неформальной экономике имеет довольно сложную структуру, которая детально рассмотрена в документах Федеральной службы государственной статистики, а также в ряде рекомендаций международных организаций (МОТ, МКСТ, Делийская группа). Эта структура представлена следующими видами занятости:

1. самостоятельная занятость;
2. индивидуальные предприниматели, не имеющие статус юридического лица, привлекающие наёмных работников на неформальной основе;
3. помогающие члены домохозяйств на предприятиях неформального сектора экономики;
4. наемные работники, занятые на предприятиях неформального сектора на неформальной основе;
5. наемные работники, занятые на предприятиях неформального сектора на формальной основе;
6. члены производственных кооперативов.

Среди основных характеристик, присущих неформальной экономике, можно выделить:

1. отсутствие у предприятий статуса юридического лица;
2. незначительные масштабы производственной и рыночной деятельности;

Таблица 1.3.

SWOT – матрица условий существования неформального сектора экономики (НСЭ)

3. отсутствие отношений найма, или использование преимущественно неформального найма рабочей силы;
4. ориентация преимущественно не на расширенное, а на простое воспроизводство;
5. использование в операционной деятельности преимущественно традиционных трудоинтенсивных технологий и личного инструмента;
6. основной и оборотный капитал принадлежат не производственным единицам как таковым, а их владельцам;
7. более низкие трансакционные издержки по сравнению с предприятиями формального сектора, ввиду отсутствия полноценного юридического обеспечения сделок;
8. личная и неограниченная ответственность владельца предприятия по любым обязательствам неформального предприятия;
9. предпринимательская деятельность осуществляется либо с помощью помогающих членов семьи, либо с привлечением одного или нескольких оплачиваемых работников;
10. использование основных фондов как для производственных, так и для личных целей;
11. меньшие возможности доступа к рынкам промежуточных продавцов и учреждений по сравнению с предприятиями формального сектора;
12. меньшие возможности получения кредита по сравнению с предприятиями формального сектора;
13. отсутствие системы стратегического планирования, маркетинговых программ и исследований, современных систем управления и обучения персонала;
14. производственная деятельность часто осуществляется в надомных условиях;
15. большие возможности по сравнению с предприятиями формального сектора для сокрытия части доходов от налогообложения и предоставления неполной отчетности о результатах хозяйственной деятельности в официальные органы власти.

Для того, чтобы обобщенно представить основные условия ведения хозяйственной деятельности в неформальном секторе экономики, можно предложить так называемую SWOT – матрицу (см. таблицу 1.3.). Где:

- S – сильные стороны
- W – слабые стороны
- O – возможности во внешней среде
- T – угрозы во внешней среде

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Самостоятельность принятия решений	Отсутствие значительных финансовых и материальных ресурсов	Дальнейшее развитие до уровня «большого» бизнеса	Высокая вероятность быстрого разорения
Гибкость и мобильность в выборе форм и методов осуществления хозяйственной деятельности	Ограниченные перспективы роста	Фокусирование на определенном виде деятельности и накопление специализированного опыта	Давление и угрозы применения санкций со стороны официальных контролирующих органов
Опора на родственные, дружественные, соседские связи	Слабо выраженная достижительная мотивация	Занятие своей уникальной ниши на рынке	Легкость копирования удачного опыта более сильными конкурентами и их проникновение на данную рыночную нишу
Непосредственный контроль над осуществлением хозяйственной деятельности	Отсутствие поддержки со стороны влиятельных субъектов	Привлечь интерес со стороны инвесторов к перспективному бизнесу	Быстрого прекращения сотрудничества с партнерами или срыва ими обязательств в силу отсутствия официальных соглашений
Непосредственные контакты с потребителем и усиление его лояльности	отсутствие специальных знаний в области законодательства, управления финансами и т.п.	Установление устойчивых партнерских отношений при следовании одинаковым нормам поведения	Возможность применения силы со стороны криминальных лиц и групп

1.2. Методологические подходы к определению масштабов неформальной экономики

В последние десятилетия исследователи предложили целый ряд методов, направленных на изучение различных проявлений скрытой экономики. При измерении скрытой экономики выделяются два аспекта: вклад в ВВП и доля занятых в неформальном секторе. В дальнейшем будут рассмотрены методы измерения теневой экономики и неформального сектора экономики. Под теневой экономикой понимаются различные виды экономической деятельности, осуществляемые как предприятиями корпоративного сектора экономики, так и внутри домашних хозяйств и индивидуальными предприятиями, и направленные на извлечение выгоды в условиях рыночных отношений. Однако эти виды экономической деятельности уходят от выполнения налоговых обязательств перед обществом и не подвержены официальному учету, а часто и регистрации.

Под неформальным сектором экономики понимаются экономическая деятельность субъектов, которые не могут быть идентифицированы в качестве корпораций: домашние хозяйства, наемные работники, занятые на условиях неформального найма у физических лиц или индивидуальных предпринимателей, а также самостоятельно занятых работников, не использующих наемный труд.

Поскольку неформальный сектор экономики трактуется более узко по сравнению с теневой экономикой, то и методы измерения и оценки этих составляющих скрытой экономической деятельности будут существенно различаться. Сложные вопросы применения различных методов оценки теневой экономики подробно рассмотрены в работах российских исследователей³⁶.

Возможности однозначного измерения масштабов теневой экономики сильно ограничены в силу самого характера этого явления, предполагающего сокрытие от учета, контроля и регистрации.

Известный специалист по изучению проблем теневой и неформальной экономики Ф. Шнайдер предлагает следующую классификацию

³⁶ Николаева М.И., Шевяков А.Ю. Теневая экономика: методы анализа и оценки. — М., ЦЭМИ АН СССР, 1987; Николаева М.И., Шевяков А.Ю. Теневая экономика методы анализа и оценки: (Обзор работ западных экономистов) // Экономика и мат. методы. — М., 1990. — т. 26, вып.5.; Ненаблюдаемая экономика: попытка количественных измерений / Под ред. А.Е. Суринова. М., 2003; Бокун Н., Кулибаба И. Проблемы статистической оценки теневой экономики // Вопросы статистики. 1997. № 7.; Пономаренко А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» // Вопросы статистики. 1997. № 1.; Масакова И.Д. Определение параметров теневой экономики // Вопросы статистики. 1999. № 12.; Масакова И.Д. Применение «итальянского метода» для оценки выпуска продукции по отраслям экономики с учетом скрытой и неформальной деятельности в отдельных регионах России // Вопросы статистики. 2000. № 6.

методов измерения теневой экономики³⁷. Он, в частности, выделяет, три группы методов:

1. Прямые подходы;
2. Косвенные методы:
 - Расхождение между национальными расходами и статистикой доходов
 - Расхождение между официальными и реальными показателями рабочей силы
 - Трансакционный подход
 - Метод спроса на наличность
 - Метод оценки физических входов (потребление электроэнергии)
3. Метод моделирования

Сам исследователь предлагает метод мягкого моделирования. Если различные методы оценки скрытой экономики имеют тенденцию выделять какой-либо один показатель, то метод «мягкого моделирования» использует широкий набор показателей. В качестве независимых переменных обычно используются следующие показатели: уровень налогообложения; «налоговая этика», уровень государственного регулирования (число занятых в административных службах в % к общей занятости), уровень занятости; продолжительность рабочей недели; количество иностранных рабочих (в % к общему числу занятых).

Имея данные об изменении этих факторов за несколько лет и учитывая их доли в ВВП, можно оценить изменение размеров ТЭ за рассматриваемые годы. Применение этого метода к оценке изменений ТЭ США за 1952–1980 гг. и в ФРГ за 1960–1978 гг. продемонстрировало происходящий в обеих странах рост ТЭ в абсолютном выражении и по отношению к официальной величине ВВП.³⁸

Эффекты теневой экономики проявляются одновременно в производстве, на рынке труда и денежном рынке. Очень часто исследователи в качестве основной причины теневой экономики выделяют уровень налогообложения. Модельный подход эксплицитно рассматривает множество причин, приводящих к существованию и росту теневой экономики и множественным эффектам теневой экономики.

Этот метод основан на статистической теории ненаблюдаемых переменных, которые учитывают множество причин и разнообразные индикаторы явления, которое должно быть измерено. Для оценки исполь-

³⁷ Schneider, Friedrich (2005): Shadow Economies around the World: What do we really know?, forthcoming European Journal of Political Economy, 2005.

³⁸ Aigner, Schneider, Ghosh (1988, p. 303), использовали этот подход применительно к США; Karmann (1986 and 1990) применял этот метод для Германии. Пионерами этого метода были Weck (1983), Frey, Weck-Hannemann (1984), которые использовали его для сбора данных относительно стран ОЭСР в течение ряда лет.

зается факторный подход, который измеряет скрытую экономическую деятельность как ненаблюдаемую в течение времени переменную.

Неизвестные коэффициенты оцениваются в наборе структурных уравнений, внутри которых «ненаблюдаемые» переменные не могут быть измерены непосредственно. DYMIMIC (dynamic multiple-indicators multiple-causes) модель в целом состоит из двух частей, которые связывают ненаблюдаемые переменные с наблюдаемыми индикаторами³⁹. Структурные уравнения модели определяют причинные связи среди ненаблюдаемых переменных. В этом случае, ненаблюдаемые переменные, или размеры теневой экономики, предположительно оказываются под влиянием набора индикаторов, определяющих размеры теневой экономики. Таким образом, устанавливается структурная зависимость теневой экономики от переменных, которые могут быть полезными в предсказании направления развития и размеров теневой экономики в будущем. Существует большое количество литературы, где рассматриваются возможные факторы и индикаторы теневой экономики, в которой различаются следующие три типа причин⁴⁰:

1. Границы прямых и непрямых налогов, как фактических так и воспринимаемых. Увеличение границ налогообложения обеспечивает сильные стимулы для работы в теневой экономике.

2. Границы регулирования всевозможных видов государственной деятельности. Усиление границ регулирования создает сильные стимулы для вступления в теневую экономику.

3. Налоговая мораль (установки граждан в отношении государства), которая описывает готовность индивидов (по крайней мере частично) оставлять свои официальные виды деятельности и вступать в теневую экономику: снижение налоговой морали увеличивает размеры теневой экономики.

Изменения в размерах теневой экономики могут быть отражены в следующих индикаторах:

1. Развитие монетарных индикаторов. Если увеличивается активность в теневой экономике, требуются дополнительные монетарные трансакции.

2. Развитие рынка труда. Увеличение участия работников в скрытом секторе приводит к снижению участия в официальном секторе экономики. Увеличение активности в скрытом секторе отражается в сокращении часов работы в официальной экономике.

³⁹ Одни из последних примеров применения этой модели Del'Anno (2003), Giles and Tedds (2002).

⁴⁰ Thomas (1992); Schneider (1994a, 1997, 2003, 2005); Pozo (1996); Johnson, Kaufmann and Zoido-Lobaton (1998a, 1998b); Giles (1997a, 1997b, 1999a, 1999b, 1999c); Giles and Tedds (2002), Giles, Tedds and Werkneh (2002), Del'Anno (2003) and Del'Anno and Schneider (2004).

3. Развитие потребительского рынка. Увеличение теневой экономики означает, что входы (особенно рабочая сила) выводятся из официальной экономики и это имеет негативный эффект для роста официальной экономики.

Методы оценки неформального сектора экономики

Впервые неформальный сектор был поставлен на первоочередную повестку дня на 9-ой международной конференции в 1991, когда трехсторонние дебаты вызвали растущий интерес к статистике неформального сектора в Бюро статистики МОТ и среди членов Международной Конференции статистиков труда (ICLS). В 1992, Бюро статистиков МОТ подготовило доклад «Статистика занятости в неформальном секторе» в качестве основы для обсуждения темы «Женщины и мужчины в неформальной экономике». В 1993 Международная Конференция статистиков труда (ICLS) приняла международное статистическое определение «неформального сектора», которое постепенно было включено в Систему национальных счетов (СНС).

Для приведения в соответствие с требованиями Системы национальных счетов и обеспечения отдельного расчета доли неформального сектора в Валовом национальном продукте (GDP) определение базировалось на вычлениении производственных единиц или предприятий, а не на отношениях занятости. В 1993 Международная Конференция статистиков труда (ICLS) определяла неформальный сектор как все незарегистрированные или некорпорированные предприятия меньше определенного размера, включая микропредприятия, принадлежащие неформально занятым, которые нанимают одного или более работников на временной основе, и при этом сами владельцы участвуют в операционной деятельности предприятия, используя помощь членов семьи и случайно занятых работников. Хотя Конференция статистиков труда осознавала, что определение, основанное на учете предприятий, не охватывает всех составляющих неформальной экономики, тем не менее она рекомендовала использовать это определение, отмечая, что в последующем будет разработано определение, учитывающее отношения занятости.

Сам концепт «неформальной экономики» оставался дискуссионным с момента открытия неформального сектора в Африке в начале 1970-х годов. Тем не менее, этот термин продолжал использоваться многими политиками, профсоюзными деятелями, исследователями в силу того, что он пытался выхватить факт огромного распространения в мире рабочей силы, которая остается за пределами формального регулирования трудовых отношений (полный рабочий день, стабильность занятости, социальная защиты) и которая продолжает увеличиваться в течение времени. Неформальные трудовые отношения не только разрастаются в масштабах, но и появляются в новых формах и местах.

В последние годы политики, исследователи стали использовать новое понимание и расширенную концепцию неформальной экономики, которая включает определенные типы неформальной занятости, не учитываемые в определении МОТ 1993 г. Они стремятся включить в эту концепцию все проявления неформальности, включая предприятия и отношения занятости.

Этот переход к расширительной трактовке неформальной экономики отражает переосмысление некоторых ключевых предпосылок, связанных с «неформальным сектором». Сторонники расширительного понимания неформальной экономики стремятся учесть реальную динамику на рынке труда — в частности, трудовые отношения низкооплачиваемых работников. Радикально ставится вопрос о том, что не является неформальной экономикой.

Исторически неформальная экономика понималась как оппозиция формальному сектору: как сумма всех видов доходов и заработков, полученных вне легально действующих предприятий и отношений занятости. 15-я Международная Конференция статистиков труда (1993) определяет неформальный сектор следующим образом: «Неформальный сектор рассматривается как группа предприятий домашних хозяйств или некорпорированных предприятий, которыми владеют домохозяйства, включая:

- Неформальных собственников предприятий, которые могут использовать труд членов домохозяйства и случайных работников;
- Предприятия неформальных предпринимателей, которые нанимают одного или более работников на постоянной основе.

Предприятие неформального предпринимателя (нанимателя) должно содержать один или оба критерия: размер предприятия ниже определенного уровня и отсутствие официальной регистрации предприятия или наемной рабочей силы. Эти ограничения, предложенные Международной конференцией статистиков труда, позволяют странам привести в соответствие базовое операциональное определение и критерии к своим специфическим обстоятельствам. В частности, гибкость позволяет соответствовать верхнему ограничению на размеры занятости; введение дополнительного критерия — отсутствие регистрации предприятия или отношений найма; включение или исключение профессионалов или домашней занятости; включение или исключение сельского хозяйства (ILO Report of the Fifteenth International Conference of Labour Statisticians, Geneva 1993.). Неформальная экономика отличается от формальной экономики тем, что она осуществляется вне поля регулярной, защищенной и стабильной занятости, а также легально действующих предприятий. От криминальной экономики она отличается тем, что, хотя продукция или занятость в неформальной экономике носят полуполюгальный или внезаконный характер, однако неформальная экономика производит и распределяет легальные товары и услуги.

В противоположность этому, криминальная экономика имеет дело с нелегальными продуктами и услугами.

От экономики натурального самообеспечения неформальная экономика отличается тем, что она является частью рыночной экономики, так как производит продукты и услуги для продажи. Экономика самообеспечения представляет собой неоплачиваемую работу в домашнем хозяйстве.

В расширенной трактовке неформальная экономика состоит из неформальной занятости (без оформления официальных контрактов, социальной защиты и предусмотренных законом выплат рабочим) внутри и вне неформальных предприятий:

- неформальная занятость в неформальных предприятиях (мелкие незарегистрированные или некорпоративные предприятия), включая наемных работников и их работодателей, самостоятельно осуществляющие операции, а также неоплачиваемых членов семьи, занятых в неформальных предприятиях.
- неформальная занятость вне неформальных предприятий (формальные корпоративные предприятия, домохозяйства без фиксированной занятости), включая домашних работников, случайно занятых, поденных работников, временно занятых и занятых неполный рабочий день, а также промышленных надомных работников, незарегистрированных работников.

Таким образом, неформальная экономика включает все виды оплачиваемой работы — как самозанятость, так и работу по найму, которые официально не признаются, не регулируются, не защищаются существующими законами.

Самозанятые работники оказываются неконкурентоспособными по сравнению с большими фирмами в отношении возможности доступа к капиталу и преодоления барьеров входа на рынок. Неформально занятые наемные работники и самостоятельно занятые работники вынуждены самостоятельно заботиться о собственном будущем, так как обе категории практически не пользуются мерами легальной социальной защиты. В результате преобладающая часть занятых в неформальной экономике оказываются более бедными по сравнению с формальной экономикой.

Исторически многие исследователи рассматривали формальный и неформальный сектора как два различных экономических сектора, не имеющих между собой прямых связей. Однако реальность много сложнее. Формальные и неформальные части экономики находятся между собой в отношении динамической связи. Многие неформальные предприятия имеют производственные или распределительные отношения с формальным сектором, обеспечивая поставки сырья и комплектующих, завершая производство товаров услуг посредством прямых сделок или субконтрактных отношений.

Значительная часть занятых неполный рабочий день работников, временных работников, промышленных надомных работников трудятся на формальных предприятиях на контрактной или субконтрактной основе.

Оценка масштабов неформальной экономики — одна из наиболее сложных статистических задач, как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Особенностью этой проблемы является разнообразие подходов к определению понятия неформальной экономики, которое сложно полностью унифицировать для разных целей использования.

Статистическое определение понятия неформального сектора разработано 15-й Международной конференцией статистиков труда (МКСТ), которая в январе 1993 года приняла Резолюцию относительно статистики занятости в неформальном секторе. В марте того же года Статистическая комиссия ООН поддержала указанную резолюцию и приняла решение о включении соответствующих ее частей в Систему национальных счетов. Включение в СНС определения неформального сектора создало предпосылки для идентификации его в счетах и получения оценок доли неформального сектора в добавленной стоимости, в численности занятых и трудовых затратах по единой методологии.

В Резолюции 15-й МКСТ 1993 года неформальный сектор определен исходя из характеристик производственных единиц, на которых осуществляется операционная деятельность. Предприятия неформального сектора представляют собой совокупность единиц, занятых производством товаров и услуг с целью обеспечения работой и доходами участвовавших в них лиц и обладающих характерными чертами предприятий домашних хозяйств. Предполагается, что производственные единицы неформального сектора имеют низкий уровень организации производства и малый масштаб деятельности; не являются самостоятельными юридическими образованиями, созданными отдельно от домашнего хозяйства или его членом; трудовые отношения основаны не на договорах с формальным соблюдением гарантий, а на случайной занятости или родственных и личных отношениях.

Занятость в неформальном секторе определена как занятость всех лиц, которые в учетный период были заняты хотя бы на одном предприятии неформального сектора, независимо от статуса их занятости и того, было ли это их основное или дополнительное место работы.

Для целей определения и идентификации единиц неформального сектора в Резолюции 15-й МКСТ рекомендовано использовать один или два критерия в зависимости от условий страны: юридический статус предприятия и размер предприятия, определяемый числом наемных работников, пороговое значение которого устанавливается с учетом национальных условий.

С учетом положений Резолюции Госкомстатом России в 2001 году были разработаны Методологические положения по определению и изме-

рению занятости в неформальном секторе экономики. В целях обеспечения концептуальной ясности подходы в определении границ неформального сектора были согласованы с принципами формирования сектора домашних хозяйств в Системе национальных счетов.

В качестве критерия определения единиц неформального сектора принят единственный критерий — *отсутствие государственной регистрации в качестве юридического лица*. Исходя из этого, **предприятиями неформального сектора считаются предприятия домашних хозяйств, или некорпоративные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам, которые осуществляют производство товаров и услуг для реализации на рынке и не имеют правового статуса юридического лица.**

При применении критерия отсутствия регистрации в качестве юридического лица в **неформальный сектор включаются:**

1. граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица или на индивидуальной основе, независимо от того, имеют ли или не имеют государственную регистрацию в качестве предпринимателя;
2. крестьянские (фермерские) хозяйства, главы которых зарегистрированы в качестве индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица;
3. лица, занятые оказанием профессиональных или технических услуг (врачи, нотариусы, аудиторы и др.), независимо от того, имеют ли они, или не имеют государственную регистрацию в качестве предпринимателя без образования юридического лица;
4. лица, занятые оказанием платных услуг по дому (горничные, сторожа, водители, гувернантки, няни, домашние повара, домашние секретари и т.п.), независимо от того, рассматриваются ли они как наемные работники или как самостоятельно занятые;
5. лица, работающие по найму у физических лиц, индивидуальных предпринимателей;
6. простые товарищества, созданные по договору простого товарищества между индивидуальными предпринимателями;
7. лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства и ее переработкой, если производимая продукция предназначена для реализации на рынке.

В неформальный сектор не включаются:

- финансово-промышленные группы, паевые инвестиционные фонды, представительства, филиалы и другие обособленные подразделения юридических лиц независимо от того, что эти организации не имеют прав юридического лица;
- крестьянские (фермерские) хозяйства, зарегистрированные в качестве юридических лиц.

Рамки неформального сектора для целей статистики занятости ограничиваются, как правило, рыночной деятельностью домашних хозяйств. Исключаются домашние и личные услуги, оказываемые членами домашних хозяйств бесплатно, услуги, оказываемые добровольно на общественных началах, а также производство продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства для собственного конечного потребления.

Вместе с тем для получения оценок общих трудовых затрат на создание товаров и услуг в границах производства, определенных в СНС, дополнительно выделяется категория населения, занятого в домашнем хозяйстве производством продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства для собственного конечного потребления.

Классификация единиц неформального сектора. По наличию отношений найма единицы неформального сектора подразделяются на следующие группы:

1. предприятия домашних хозяйств, нанимающие работников;
2. предприятия домашних хозяйств, не нанимающие работников.

В зависимости от численности работающих предприятия неформального сектора подразделяются на следующие группы:

1. предприятия неформального сектора с численностью работающих менее пяти человек;
2. предприятия неформального сектора с численностью работающих пять человек и более.

Население, занятое в неформальном секторе, подразделяется в зависимости от вовлеченности в формальный и неформальный сектора экономики на следующие группы:

1. лица, занятые только в неформальном секторе (в данную группу включаются лица, имеющие единственную работу в одной из единиц неформального сектора, а также лица, имеющие несколько мест работы и все – в неформальном секторе);
2. лица, занятые в неформальном секторе и вне него; из них:
 - лица, для кого работа в неформальном секторе является основной;
 - лица, для кого работа в неформальном секторе является дополнительной.

Общая численность населения, занятого в неформальном секторе, включает всех лиц, которые в течение обследуемого периода были заняты, по меньшей мере, в одной из производственных единиц неформального сектора независимо от того, являлась ли данная работа для них основной или дополнительной.

Термин «занятость в неформальном секторе» не идентичен понятию «неформальная занятость». Лица, задействованные в неформальных отношениях занятости в производственных единицах вне неформального

сектора, не включаются в неформальный сектор, независимо от того, насколько неустойчива их ситуация с занятостью.

Международная статистика свидетельствует о том, что одновременно с ростом неформального сектора в преобладающем большинстве стран мира происходит рост различных форм неформальной занятости в формальном секторе экономики. На 90-й сессии Международной конференции труда (2002 год) в докладе «Достойная работа и неформальная экономика» была представлена концептуальная структура неформальной экономики, в ходе обсуждения которой было неоднократно указано на необходимость разработки информации с охватом не только неформального сектора, но и неформальных рабочих мест вне этого сектора.

Вследствие этого 17-я МКСТ (ноябрь–декабрь 2003 года) приняла Руководящие принципы по статистическому определению занятости в неформальной экономике. В соответствии с подходами, разработанными МОТ, неформальная занятость включает совокупность неформальных рабочих мест на предприятиях формального сектора и на предприятиях неформального сектора.

В концепции неформального сектора единицами наблюдения являются производственные единицы, в то время как в концепции неформальной занятости – рабочие места. При этом к наемным работникам, имеющим неформальные рабочие места за пределами неформального сектора, относятся работники, трудовые отношения которых не подпадают под стандартное трудовое законодательство, не охваченные налогообложением, социальной защитой.

С учетом этих положений Федеральной службой государственной статистики определено понятие «неформальной занятости», или «занятости в неформальной экономике», которое включает:

1. занятых в неформальном секторе (перечень категорий приведен выше в определении занятости в неформальном секторе);
2. помогающих членов семей, работающих на предприятиях формального сектора;
3. наемных работников, работающих на неформальных рабочих местах на предприятиях формального сектора.

К неформальным рабочим местам на предприятиях формального сектора отнесены рабочие места лиц, работающих на основе устной договоренности без письменного оформления трудовых отношений, а также лиц, привлекаемых для работы по договорам подряда и другим договорам гражданско-правового характера. Последний вид договоров, хотя и имеет письменную форму, по своему определению не содержит положений, направленных на обеспечение прав работников на социальную защищенность. Например, работа по договору подряда предусматривает лишь отчисления в Пенсионный фонд за используемую рабочую силу и не

обеспечивает оплату дней невыхода на работу по болезни, компенсаций в случае увечья, вызванного производственной травмой, возможность ежегодных отпусков и других социальных гарантий.

В России статистическое наблюдение за численностью и характеристиками лиц, занятых в неформальном секторе, организовано при проведении обследований населения по проблемам занятости, где единицами наблюдения являются члены домашних хозяйств. В целях идентификации населения, занятого в неформальном секторе, программа обследования в течение 1999–2001 годов дополнена необходимыми показателями.

Идентификация населения, занятого в неформальном секторе, производится по ответам на вопросы Анкеты обследования населения по проблемам занятости о наличии работы (основной или дополнительной) и месте работы.

Формирование категории занятых в неформальном секторе по результатам обследования населения по проблемам занятости производится на основании информационной базы микроданных последовательно в два этапа.

На первом этапе для первой и второй работы респондентов рассчитываются показатели, значения которых характеризуют, выполняется ли данная работа в рамках предприятий неформального сектора или вне неформального сектора. Классификация производится по ответам на вопрос о месте работы: 1) на предприятии, в учреждении, организации; 2) в фермерском хозяйстве; 3) предпринимательская деятельность без образования юридического лица; 4) на индивидуальной основе; 5) по найму у физических лиц, предпринимателей. Группы 1-я и 2-я включаются в неформальный сектор в том случае, если респонденты заняты на собственном предприятии, являются членами производственного кооператива или помогающими членами семей, а также заняты в фермерском хозяйстве без регистрации их в качестве юридического лица. Последние три группы относятся к неформальному сектору полностью. К неформальному сектору также относятся занятые производством продукции или оказанием услуг в домашнем хозяйстве, если эта продукция или услуги реализуются на рынке.

На втором этапе по сочетанию признаков наличия занятости в неформальном секторе на основной и дополнительной работах формируется категория занятых в неформальном секторе, в том числе по типам занятости.

Также формируются переменные, обеспечивающие классификацию занятых в неформальном секторе по отраслям экономики и видам деятельности, занятиям, статусу, отработанному времени в неформальном секторе, принадлежности к предприятиям неформального сектора, применяющим или не применяющим труд наемных работников на постоянной основе, принадлежности к предприятиям неформального сектора с численностью работников менее пяти человек, пять человек и более.

При классификации населения, занятого в неформальном секторе, по отраслям экономики (видам деятельности), занятиям, статусу информация по указанным трем классификационным характеристикам относится к одной и той же работе. Если член домашнего хозяйства в течение отчетного периода был в качестве работающего владельца занят несколькими видами деятельности в неформальном секторе, то все виды деятельности, выполняемые одновременно одним членом домашнего хозяйства считаются частями одного предприятия (а не отдельными предприятиями). В этом случае классификация по отраслям экономики (видам деятельности), занятиям, статусу производится по основному виду деятельности, которым индивид был занят в отчетном периоде.

В случае, когда разные виды деятельности, выполняемые членом домашнего хозяйства в отчетном периоде связаны с различными стадиями процесса производства и сбыта товаров и услуг, при определении основного вида деятельности работам, относящимся к процессу производства, отдается предпочтение перед другими работами, например, связанными со сбытом тех же товаров, их транспортировкой. При учете отработанного времени по основному виду деятельности отражается не только время, затраченное членом домашнего хозяйства в отчетном периоде на выполнение работ, связанных с производством, но и время, затраченное на других выполняемых им работах по транспортировке, сбыту товаров и услуг и т.п.

Если при проведении обследования населения респондент указал на наличие двух работ, которые в соответствии с установленными критериями относятся к работе в неформальном секторе, то при классификации этого индивида (как занятого в неформальном секторе) по статусу, отрасли экономики (виду деятельности), занятию он относится к той группе, которая соответствует основной работе респондента.

Неформальные рабочие места в формальном секторе определяются по ответам на вопрос о типе найма на работу и включают рабочие места, оформленные по договору подряда и другим договорам гражданско-правового характера, а также работу на основе устной договоренности без оформления документов. Помогаящие члены семей распределяются на неформальный сектор и формальный сектор по ответам на вопрос о регистрации деятельности.

Расчеты занятости в неформальном секторе экономики осуществляются Федеральной службой государственной статистики с 2001 года и публикуются ежеквартально в статистическом бюллетене по итогам этого обследования, а также в докладе «Социально-экономическое положение России».

Оценка неформальной занятости

За рубежом, прежде всего в развивающихся странах, используются два основных методических подхода к учету занятости в нефор-

мальном секторе экономики — так называемые «остаточные методы». Остаточные методы относятся к непрямым методам оценки общей неформальной занятости и ее важнейших составляющих вне пределов сельского хозяйства. Он базируется на существующих опубликованных статистических данных, которые имеются во многих развивающихся странах. Базовые данные, требуемые для такой оценки, имеются в таблицах, полученных на основе переписи населения, обследований рабочей силы и иных типах обследований домашних хозяйств. Затем данные переносятся в кросс-таблицы, где пересекаются отрасли экономики (сельское хозяйство, добывающие отрасли промышленности, ремесло, торговля и обслуживание) со статусом занятости (работодатель, самостоятельно занятый работник, работник, занятый в домашнем хозяйстве, наемный работник) и распределением по полу. В результате оценки неформальной экономики на основе этого остаточного метода могут быть сделаны для 35 стран. Второй остаточный метод требует дополнительных данных относительно занятости на неформальных предприятиях, которые могут быть получены из специальных обследований неформального сектора, включая обследования домашних хозяйств и предприятий.

Остаточный метод 1

Первый шаг состоит в определении размеров всей рабочей силы, занятой в сельском хозяйстве.

Второй шаг — в определении численности формально занятых наемных работников в формальном секторе экономики вне сельского хозяйства (промышленность и сфера услуг). Этот метод основывается на утвержденных обследованиях, экономических переписях или других административных источниках, которые содержат данные о легальном статусе фирм. Рабочие, которые трудятся на предприятиях корпоративного типа или других легально зарегистрированных фирмах, классифицируются как формально занятые наемные работники. В целом, экономическая перепись не включает государственных служащих и военнослужащих, которые должны быть включены в формальный сектор экономики.

Третий шаг состоит в оценке неформальной занятости (вне сельского хозяйства) посредством вычитания численности формальных наемных работников из общей численности несельскохозяйственной рабочей силы. Оценки переписей населения и обследований занятости населения всегда больше, чем данные экономических обследований предприятий, поскольку последние типы источников не охватывают занятость вне формально действующих предприятий. Это различие представляет остаточные оценки общей численности неформальной занятости.

Четвертый шаг состоит в разделении общей численности занятой вне сельского хозяйства рабочей силы на наемных работников и самостоя-

тельно занятых. Это может быть сделано из таблицы, классифицирующей рабочую силу по статусу занятости (работодатели, наемные работники, самозанятые, помогающие в домашнем хозяйстве). Оценка может быть подготовлена для наемных оплачиваемых работников и для самозанятых (работодатели, неоплачиваемые члены семьи, работающие на себя без использования наемной рабочей силы) вне сельскохозяйственного производства.

Самостоятельно занятые включают высококвалифицированных профессионалов и работодателей зарегистрированных предприятий, которые не рассматриваются как неформально занятые. Эти категории очень незначительны во всем мире.

Пятый шаг состоит в извлечении оценки неформально оплачиваемых работников (вне сельского хозяйства) посредством вычитания численности самостоятельно занятых из общей численности неформально занятых. Это включит наемных работников на неформальных предприятиях, а также исключит рабочих, работающих по субконтракту, которые определяют себя как самозанятых.

Остаточный метод 2

Используется для оценки неформальной экономики в Индии, Кении, Мексике, Тунисе, Южной Африке.

Первый шаг состоит в определении размера общей численности населения, занятого вне сельского хозяйства.

Второй шаг — в определении численности формальных наемных работников в общей численности рабочей силы, занятой вне сельского хозяйства.

Третий шаг представляет оценку общей неформальной занятости (вне сельского хозяйства) посредством вычитания численности формально занятых наемных работников из общей численности несельскохозяйственной рабочей силы.

Четвертый шаг состоит в определении общей численности занятых на неформальных предприятиях на основе специальных обследований неформального сектора или обследований домашних хозяйств. В отдельных странах или отраслях это может включать некоторых формальных или стандартных наемных работников, работающих на неформальных предприятиях. Однако эта категория очень малочисленна. Это может исключать некоторую часть незадекларированных неформальных наемных работников в сельском хозяйстве, которая является важным источником занятости особенно для женщин. Их исключение сокращает общую оценку размеров неформальной экономики. Когда добавляется неформальная занятость в сельском хозяйстве, значение неформальной занятости увеличивает неформальное предпринимательство.

Пятый шаг состоит в оценке неформальной занятости вне пределов неформальных предприятий. Это делается посредством вычитания занятости на неформальных предприятиях из оценки общей численности неформально занятых. Эта оценка неформальной наемной работы вне неформальных предприятий: неформальные работы для формального сектора, для домашних хозяйств, случайных нанимателей. Это может включать некоторую часть незадекларированных наемных работников на неформальных предприятиях, а также исключать некоторых оплачиваемых работников, работающих по субконтракту, которые называют себя самозанятыми.

Занятость в неформальной экономике в развитых странах связана с условиями занятости, которые имеют слабую связь между работниками и формальной структурой и мало доступа к фундаментальным трудовым правам и мерам социальной защиты. Следующие категории нестандартной занятости имеют непосредственное отношение к нестандартной занятости:

1. работа неполный рабочий день на формальных предприятиях
2. временная работа на формальных предприятиях
3. самостоятельная занятость работников не использующих наемную рабочую силу
4. работа на основе межфирменных соглашений, контрактов
5. надомная работа по изготовлению промышленной продукции
6. производство, где эксплуатируется тяжелый ручной труд при очень низкой заработной плате по так называемой «**sweating system**» – усиленная эксплуатация при очень низкой оплате труда (особенно по системе субподряда, когда А заключает договор с Б на производство некоторой работы за сумму С, а затем заключает договор с В на выполнение этой же самой работы, но за сумму, меньшую С, а разницу кладет себе в карман)
7. поденная работа

Данные относительно первых трех категорий позволяют приблизительно оценить размеры и состав неформальной экономики в развитых странах. Данные относительно межфирменных контрактов имеются только в отношении США. Данные относительно надомной производственной работы, сврхэксплуатации работников, занятых тяжелым физическим трудом, поденных работников и других категориях крайне трудно обнаружить.

Для получения более точных оценок занятости в неформальной экономике в развитых странах необходимо иметь два дополнительных типа информации: данные о всех категориях нестандартной работы и данные о доступе работников всех форм нестандартной занятости к законным льготам и мерам социальной защиты. Например, отдельные

занятые неполный рабочий день или временные работники в развитых странах пользуются льготами и оказываются социально защищенными. Также и самозанятые профессионалы и инженеры в развитых странах часто стремятся сами заключить индивидуальный контракт на особых условиях, не предусмотренных официальными законами. Эти категории нестандартных работников, которые получают социальную защиту или могут самостоятельно заплатить за свое социальное страхование, не могут рассматриваться в качестве неформально занятых.

Некоторые занятые неполный рабочий день работники пользуются мерами социальной защиты, предусмотренными по закону, а другие нет. Эта ситуация существенно варьируется в зависимости от конкретной страны.

1.3. Оценка масштабов и отраслевая структура неформальной экономики

В России статистическое наблюдение за численностью и характеристиками лиц, занятых в неформальном секторе, организовано с 2001 г. при проведении квартальных обследований рабочей силы. Единицами наблюдения являются члены домашних хозяйств.

Обследование проводится во всех регионах России на основе выборочного метода опроса населения активных возрастов (15–72 года) и охватывает в расчете за год около 270 тыс. человек. Основной проблемой при использовании выборочного опроса как метода оценки неформальной занятости является то, что в данном случае за рамками наблюдения остаются отдельные маргинальные группы населения (лица без определенного места жительства, рабочая сила из числа нелегальных иммигрантов), которые образуют значительную часть неформальной экономики. Другим важным моментом, способным скорректировать оценки численности занятости в неформальной экономике, является сезонный фактор, который особенно значим для сельского хозяйства и частично для строительства.

Согласно классификации ФСГС, к собственно неформальному сектору экономики относятся: предприниматели без образования юридического лица; занятые на индивидуальной основе (самозанятые); занятые по найму у физических лиц. Занятые на предприятии, в учреждении, организации, занятые в фермерском хозяйстве включаются в неформальный сектор в том случае, если респонденты заняты на собственном предприятии, являются членами производственного кооператива или помогающими членами семей, а также заняты в фермерском хозяйстве без регистрации их в качестве юридического лица. Кроме того, к неформальному сектору также относятся занятые производством продукции или оказанием услуг в домашнем хозяйстве, если эта продукция или услуги реализуются на рынке⁴¹.

Неформальные рабочие места в формальном секторе включают рабочие места, оформленные по договору подряда и другим договорам гражданско-правового характера, а также работу на основе устной договоренности без оформления документов.

Согласно результатам обследований рабочей силы ФСГС, в период 2001–2004 гг. в России наблюдалась устойчивая тенденция роста всех разновидностей неформальной занятости. За этот период количество рабочих мест неформальной занятости увеличилось на 27%. Одновременно произошло сокращение числа формальных рабочих мест на 1,3%. В 2004 г.

из общего количества рабочих мест в экономике 12,7 млн. рабочих мест (18%) являлись рабочими местами неформальной занятости. При этом 94% рабочих мест относились к неформальному сектору и 6% – к неформальным рабочим местам в формальном секторе экономики⁴².

Согласно результатам исследований Московского центра Карнеги (МЦК) и РМЭЗ в 2000 г. масштабы распространения неформальной занятости в России составляли 17,9% (МЦК) и 15,5% (РМЭЗ) среди лиц активных возрастных категорий (от 18 до 72 лет) и 21,7% (МЦК) и 18,2% (РМЭЗ) в трудоспособном возрасте (от 18 до 54, 59 лет) (37). Правда, если использовать узкое определение неформальной занятости, которая, согласно МЦК, включает: самозанятых без патента и лицензии; предпринимателей наемными работниками или без них, не имеющих контракта; наемных работников, работающих на основе устной договоренности, то уровень неформальной занятости сокращается до 10,9% среди лиц в возрасте от 18 до 72 лет и до 13,4% в возрасте от 18 до 54, 59 лет. В данном случае разница возникает из-за того, что исследовательская группа МЦК не включает в состав неформальной занятости предпринимателей без образования юридического лица, имеющих патенты и лицензии, что расходится с подходом ФСГС, базирующейся на методологических рекомендациях международных организаций. В результате исследование МЦК фиксирует следующие показатели неформальной занятости в зависимости от формальности или неформальности сектора экономики: в неформальном секторе экономики неформально занятых было в 2000 г. 3,7%; неформально занятых в формальном секторе – 4,1%; и формально занятых в неформальном секторе – 3,8%.

В классификации ФСГС предусматривается рассмотрение неформальной занятости как основной и дополнительной. В общей численности неформальной занятости в 2004 г. 81% рабочих мест относились к основной работе и 19% – к дополнительной работе. В 2004 г. 83,4% респондентов имели в неформальном секторе основную работу, в том числе 3,8% – и основную, и дополнительную работу. Для 17% опрошенных занятость в неформальном секторе была дополнительным источником дохода к работе вне этого сектора. Из общего числа лиц, занятых в неформальном секторе, несельскохозяйственной деятельностью 66% были наемными работниками и 34% – самозанятыми, их которых 8% – работодателями. Одна из важнейших особенностей занятости в неформальном секторе – ее случайный характер. Так, среди работающих в неформальном секторе 65% имели временную или случайную занятость. Особенно высока доля временной и случайной занятости среди молодежи до 19 лет (77%), а также среди людей пенсионного возраста – от 74% (60–64 года) до

⁴¹ Горбачева Т. Неформальная занятость в России. Доклад на совместном семинаре ЕЭК, ОН/МОТ/Евростата по качеству работы (Женева, 11–13 мая 2005 года). Working paper No.12, 4 мая 2005.

⁴² Горбачева Т. Указ. Соч.

Таблица 1.4.

**Изменение численности занятых
в неформальном секторе экономики с 2001 по 2006 гг.**

84% в возрастной группе от 65 до 72 лет. Согласно принятой методологии и результатам опроса, проведенного МЦК в 2000 г, неформальная занятость разделяется по следующим категориям: основная регулярная (29%), случайная (35,7%) и вторичная дополнительная (35,3%).

Существенно различается занятость в неформальном секторе экономики по отраслям в зависимости от предпочтения иметь дополнительную работу. Так, от 92% до 98% занятых в таких отраслях, как промышленность, строительство, транспорт, торговля и общественное питание имели в неформальном секторе основное место работы. В тоже время почти для половины занятых в неформальном секторе оказанием услуг в сфере образования и для 1/3 лиц, занятых в здравоохранении, социальном обеспечении, эта работа являлась местом дополнительной занятости.

Согласно данным официальной статистики с 2001 г., когда стало проводиться регулярное обследование населения с целью изучения структуры занятости, в том числе в неформальной экономике, по 2006 г. прослеживается возрастающая динамика занятости в неформальной экономике (см. Табл. 1.4).

За весь период проведения обследований доля неформально занятых увеличилась на 3,7%. Следует отметить, что если стратегия комбинированной занятости в формальном и неформальном секторах экономики остается в целом на одном уровне, то заметно растет число индивидов, предпочитающих использовать стратегию занятости исключительно в неформальном секторе экономики: с 77,65% в 2001 г. до 84,7% в 2006 г. Данная тенденция свидетельствует косвенно о предпочтительности занятости именно в неформальном секторе, который, вероятно, предоставляет большие возможности выбора форм экономического поведения при имеющемся ограниченном капитале.

Представим распределение неформально занятого населения по типам поселения и по половому признаку (см. Табл. 1.5).

В целом такие же соотношения занятых в неформальном секторе экономики среди городского и сельского населения, а также среди мужчин и женщин наблюдались и в 2004–2005 гг., что свидетельствует об определенной стабилизации половой и поселенческой структуры занятости в неформальном секторе.

В 2006 г. в общей численности занятых в неформальном секторе 3.650 млн. человек (31%) занимались производством в домашнем хозяйстве продукции сельского, лесного хозяйства, охоты и рыболовства для продажи на условиях первичной занятости или дополнительной трудовой деятельности. В основном – это самостоятельно занятые, работающие без привлечения наемных работников, с участием помогающих членов семьи или других помощников.

	Всего	В том числе заняты				Неформально занятые в % к общей численности занятого населения
		На основной (единственной) работе	Не дополнительной работе	Из них		
				На основной (единственной) работе	На дополнительной работе	
2001	9 190 000	7 136 000	2 054 000	-	-	14.3
2002	9 535 000	7 415 000	2 120 000	-	-	14.4
2003	10 587 000	8 740 000	1 847 000	-	-	16.1
2004	11 500 000	9 578 000	1 921 000	14 992	1 906 000	17
2005	12 600 000	10 538 000	2 057 000	15 904	2 041 000	18
2006	12 600 000	10 670 000	1 922 000	14 485	1 907 000	18

Таблица 1.5.

**Численность занятых в неформальном секторе экономики
по типу занятости в 2006 году**

	Всего, тыс. чел.	В том числе		В % к численности занятых в неформальном секторе		Занятые в неформальном секторе в % к общей численности занятого населения
		На основной (единственной) работе	Не дополнительной работе	Из них		
				На основной (единственной) работе	На дополнительной работе	
Всего	11 620	10 050	1 571	86	14	17
Городское население	6 616	6 305	311	95	5	13
Сельское население	5 004	3 743	1 260	75	25	32
Мужчины	5 980	5 194	786	87	13	18
Женщины	5 640	4 854	784	86	14	17

Таблица 1.6.

**Отраслевая структура неформальной экономики
в России за 2003–2006 гг.**

Характер работы / отрасли	2003		2004		2005		2006	
	Основная в %	Дополнительная в %						
Торговля и общественное питание	43	5	42	5	44	6.6	41	6.3
Сельское и лесное хозяйство	24	77	24	77	22.5	79	21	77
Промышленность	13.5	6	13	6	9.4	3.5	10.4	4.2
Строительство	8	3	8	3	7	1.3	7.5	2.6
Транспорт, связь	6	2	7	3	8	1.9	7.2	2.2
ЖКХ	2	1.8	2	2	3	0.9	3.3	2
Прочее	3.6	4.7	4	4	6	6	9	5

Следует отметить, что производство сельскохозяйственной продукции с целью реализации осуществляет не только сельское, но городское население. И, наоборот, сельское население еще более активно обращается к несельскохозяйственным видам деятельности в рамках неформального сектора экономики. Так 4.5% городских жителей занимаются сельскохозяйственной деятельностью в рамках неформального сектора экономики. В то же время 33% сельского населения осуществляют несельскохозяйственную деятельность в неформальном секторе экономики. Отсутствие выраженной специализации среди сельского населения, обращающегося к стратегии неформальной занятости, подтверждает выдвинутую еще в 1920-е годы теорию А.В. Чаянова о трудовопотребительском балансе крестьянского хозяйства, согласно которой крестьянин, используя в своем хозяйстве собственный труд и труд членов своей семьи, стремится не к максимуму чистой прибыли, а к росту общего, валового дохода, равновесию производственных и природных факторов, соответствию производства и потребления, равномерному распределению труда и дохода в течение всего года⁴³.

Один из важнейших вопросов, связанных с изучением неформальной экономики, связан с выявлением ее отраслевой структуры. Стратегия неформальной занятости, используемая индивидами и домашними хозяйствами, демонстрирует предпочтительность тех или иных отраслей. Приведем данные, характеризующие состояние отраслевой структуры неформальной экономики за период 2003–2006 гг. (см. Табл. 1.6.)

Анализ отраслевой структуры занятости в неформальном секторе экономики свидетельствует о том, что преобладающая часть стремится реализовать свою хозяйственную активность в сфере торговли – доля лиц, занятых в сфере торговли, на протяжении 2003–2006 гг. устойчиво сохраняется на уровне 41–44%. На втором месте предпочтительности среди лиц, не занятых сельскохозяйственной деятельностью, оказывается промышленность – от 10 до 13%, хотя ее доля несколько сократилась к 2006 г. далее следуют строительство, транспорт и связь, а замыкает список ЖКХ. Остальные виды деятельности, к которым можно отнести: финансовое посредничество, операции с недвижимым имуществом, государственное управление, здравоохранение, образование, представлены более скромно. За период с 2001 по 2004 гг. численность занятых несельскохозяйственной деятельностью увеличилась на 43%, в том числе в торговле на 30%.

Отраслевая структура занятости в неформальном секторе экономики имеет определенные отличия от структуры занятости населения в интегрированной экономике в целом (см. Табл. 1.7.). В рамках интегрированной экономики на первое место по численности занятых выходит промышлен-

Таблица 1.7.

**Отраслевая структура занятости
в интегрированной экономике РФ в 2006 г.**

Виды экономической деятельности	В процентном отношении к общей численности занятых
Торговля и общественное питание	15
Сельское и лесное хозяйство	8
Промышленность	20.5
Строительство	6
Транспорт, связь	9
ЖКХ	3.5

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (февраль 2006). – Федеральная служба государственной статистики. М., 2006

⁴³ Чаянов А. К вопросу о теории некапиталистических экономических систем. – Неформальная экономика. Россия и мир. М.: Логос, 1999. с. 467–498.

ность (20%), а торговля и различные виды бытового обслуживания оказываются на второй позиции предпочтительности. Это обусловлено прежде всего тем, что промышленность в силу технологической специфики предполагает необходимость значительных инвестиций, которыми субъекты неформальной экономики, представленные отдельными домохозяйствами и микропредприятиями, не обладают. С другой стороны, сравнительно немалая доля неформальной занятости в промышленности связана, вероятно, с использованием наемного труда на неформальной или полупоформальной основе предпринимателями формального сектора экономики.

Если сравнить долю занятости в неформальном секторе экономики с занятостью в основных отраслях экономики в целом, то получается следующая картина (см. Табл. 1.8.).

Со значительным отрывом от других отраслей вне сферы сельского хозяйства (почти 40%) здесь вновь лидирует торговля, общественное питание, а на вторую позицию выходит строительство. Рабочие места в неформальном секторе в промышленности занимают достаточно скромную позицию по сравнению с общим количеством рабочих мест в промышленных отраслях. Таким образом, промышленность как более капиталоемкая область экономики, не является привлекательной для неформально занятого населения.

Приведенные данные (см. Табл. 1.9.) свидетельствуют о сложившейся гендерной дифференциации по отраслевому признаку среди занятых в неформальном секторе экономики. Так хотя в целом доли мужчин и женщин, занятых в неформальной экономике равны, и даже существует равное соотношение по половому признаку в промышленности, однако в добывающих отраслях промышленности мужчины представлены сравнительно больше (82%). В то же время женщины незначительно преобладают в обрабатывающих отраслях промышленного производства. Можно отметить значительно большее присутствие мужчин в таких отраслях неформального сектора экономики, как строительство (90%), транспорт и связь (89%); производство и распределение электроэнергии, газа и воды (77%); финансовая деятельность (71%); операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг (68%). Количественное доминирование женщин отмечается в таких отраслях неформальной экономики, как торговля (64%); ЖКХ (68%); здравоохранение, предоставление социальных услуг (65%); образование (73%); гостиницы и рестораны (64%). Сформировавшаяся гендерная дифференциация обусловлена, на наш взгляд, не только физиологическими требованиями, предъявляемыми к тем или иным видам деятельности, но и устойчивыми культурными нормами и стереотипами, которые связываются с так называемыми типичными «женскими» или «мужскими» профессиями.

Таблица 1.8.

Рабочие места в неформальном секторе в % к общему числу рабочих мест в отрасли (включая дополнительную работу)

Виды экономической деятельности	Рабочие места в неформальном секторе в % к общему числу рабочих мест в отрасли (включая дополнительную работу)
Торговля и общественное питание	39
Сельское и лесное хозяйство	44
Промышленность	8
Строительство	18
Транспорт, связь	9,5
ЖКХ	7,1

Таблица 1.9.

Распределение населения, занятого в различных секторах неформальной экономики по полу и типу поселения (в процентах)

Виды экономической деятельности	Всего	Из них			
		мужчины	женщины	Городское население	Сельское население
Торговля и общественное питание	36	36	64	78.5	11.5
Сельское и лесное хозяйство	28.8	51.7	48.3	5.3	94.7
Промышленность	9.5	49.7	50.3	69	31
Строительство	6.7	90.4	9.6	80.5	19.5
Транспорт, связь	6.5	89.8	10.2	84.3	15.7
ЖКХ	3.2	32	68	87	13
Прочее	9.3	49	51	88	12

Картина распределения различных типов занятости по отраслям экономики представлена в таблице 1.10.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что ориентация на занятость только в неформальном секторе экономики является преобладающей для всех видов экономической деятельности вне сельского хозяйства. Только в рамках сельского хозяйства население предпочитает использовать помимо занятости в неформальном секторе экономики стратегию дополнительной

Таблица 1.10.

**Занятые в неформальном секторе экономики по типу занятости
и видам экономической деятельности**

	Всего, тыс. чел.	В том числе		В % к численности занятых в неформальном секторе		Занятые в неформальном секторе в % к общей численности занятого населения
		На основной (единственной) работе	На дополнительной работе	Из них		
				На основной (единственной) работе	На дополнительной работе	
Всего	11 620 733	10 048 796	1 571 937	86	14	17
Торговля и общественное питание	4 237 475	4 139 014	98 461	97	3	41
Сельское и лесное хозяйство	3 342 402	2 126 189	1 216 213	64	36	53
Промышленность	1 112 162	1 045 164	66 999	94	3	9
Строительство	798 288	757 700	40 589	95	5	19
Транспорт, связь	757 464	722 927	34 537	95	5	13
ЖКХ	372 384	339 665	32 719	91	9	15
Прочее	692 097	619 586	72 511	89	11	5

занятости. Те, кто уже вошел в неформальный сектор экономики, рассматривают его как основное место своей работы и либо не видят объективных возможностей перехода в формальный сектор, либо предпочитают оставаться в этом секторе по субъективным основаниям.

Обратимся к такому важному вопросу, связанному с рассмотрением неформального сектора экономики, как структура занятости по статусу. В 2004 г. среди занятых в неформальном секторе экономики 46,2% были наемными работниками, а 53,8% работали в этом секторе в качестве самостоятельно занятых с использованием или без использования наемной рабочей силы. В феврале 2005 г. из общей численности занятых в неформальном секторе доли наемных работников и самостоятельно занятых были равны – по 50%. Данные за февраль 2006 г. свидетельствуют о незначительном росте индивидов, предпочитающих

использовать стратегию занятости на основе найма: 51% работали в неформальном секторе на основе найма, и 49% отнесли себя к самостоятельно занятым. Если учесть, что в 2003 г. среди занятых в неформальном секторе экономики доля лиц, работавших в качестве наемной рабочей силы, составляла 44%, то можно говорить о наметившейся тенденции сокращения доли самостоятельно занятых. Видимо, стратегия работы на условиях найма представляется более надежной в сравнении с возможностью ведения бизнеса на свой страх и риск. Кроме того, эта ситуация может быть обусловлена стабилизацией экономического развития предприятий формального сектора экономики.

Обратимся к рассмотрению распределения занятых в неформальной экономике по статусу занятости по основным видам экономической деятельности (см. Табл. 1.11).

В целом доля лиц, работающих по найму в неформальном секторе, равна доле самостоятельно занятых работников. Однако это общее равенство создается за счет занятых в сельском хозяйстве в качестве самозанятых (97%). Таким образом, во всех основных отраслях, кроме сельского хозяйства, доля лиц, предпочитающих занятость в неформальном секторе экономики на основе найма, в среднем более чем в два раза превышает долю самостоятельно занятых с привлечением или без привлечения наемной рабочей силы. Преобладающая часть занятых в неформальном секторе вне сельского хозяйства предпочитает

Таблица 1.11.

Занятые в неформальном секторе по видам деятельности и статусу занятости.

		В том числе		В процентах	
		Работающие по найму	Работающие не по найму	Работающие по найму	Работающие не по найму
Всего	11 620 733	5 946 523	5 674 210	51	49
Торговля и общественное питание	4 237 475	2 942 092	1 295 383	69	31
Сельское и лесное хозяйство	3 342 402	103 190	3 239 212	3	97
Промышленность	1 112 162	828 803	283 359	74	26
Строительство	798 288	633 140	165 148	79	21
Транспорт, связь	757 464	481 882	275 582	64	36
ЖКХ	372 384	236 623	135 761	64	36
Прочее	692 097	499 962	192 135	72	28

менее рискованный статус наемного работника. Если в 2004 г. среди занятых вне сельского хозяйства в неформальном секторе экономики было 66% наемных работников, то в феврале 2006 г. этот показатель вырос до 70%. Наибольшая доля неформальных наемных работников вне сельского хозяйства приходится на строительство и промышленность – наиболее капиталоемкие отрасли.

Среди работавших на условиях найма в неформальном секторе экономики в 2006 г. 30% были заняты на микропредприятиях с численностью работавших менее 5 человек и 70% работали на предприятиях с численностью работающих от 5 до 15 человек. Наиболее высокий удельный вес предприятий с численностью работающих свыше 5 человек приходится на промышленность и строительство.

Согласно данным, приведенным в таблице 1.12, основная доля индивидуальных предпринимателей предпочитает те отрасли производства,

Таблица 1.12.

Доля производства основных видов промышленной продукции индивидуальными предпринимателями в 2003 г. (процентов)

Виды продукции	Доля в общем объеме производства
Металлопластиковые окна	1,0
Металлопластиковые двери	0,9
Электроды сварочные	0,02
Сетка стальная	1,1
Приборы контроля и регулирования технологических процессов, тыс. руб.	0,002
Оборудование технологическое для текстильной промышленности, тыс.руб.	0,8
Оборудование технологическое для предприятий торговли, общественного питания и пищеблоков, тыс.руб.	0,7
Металлоконструкции сварные, тонн	0,03
Вывозка древесины	1,5
Пиломатериалы	3,5
Блоки дверные	2,0
Блоки оконные	1,5
Ящичные комплекты	3,8
Столы	4,9
Стулья	5,8
Шкафы	3,7

Трикотажные изделия из объемной пряжи	10,5
Женские и детские головные уборы	6,9
Пальто, полупальто детские шерстяные	8,6
Платья (включая сарафаны и халаты)	8,1
Платья хлопчатобумажные	9,0
Платья шелковые	6,6
Брюки мужские	2,3
Юбки	11,5
Куртки	0,6
Сумки женские	6,2
Рюкзаки	4,3
Палатки	18,4
Куртки из искусственного меха	11,5
Тулупы	13,1
Куртки из шубной овчины, крытые тканью	29,4
Рыба живая (без сельди)	2,4
Рыба охлажденная (без сельди)	4,3
Рыба соленая (без сельди)	14,8
Сельдь пряного посола и маринованная	18,6
Рыба копченая	9,0
Рыба сушено-вяленая	6,0
Изделия колбасные	5,2
Полуфабрикаты мясные	7,3
Консервы томатные (продукция томатная, соки, напитки, пасты, пюре и соусы)	2,5
Консервы из морепродуктов	2,9
Хлеб и хлебобулочные изделия	4,3
Кондитерские изделия	2,7
Макаронные изделия	1,6
Майонез	4,5
Безалкогольные напитки	2,9
Горчица пищевая готовая	8,5

которые требуют использования простого оборудования, ручного инструмента или физического труда и не предполагают значительных инвестиций в основные фонды.

Следует отметить, что отраслевая структура занятости в неформальном секторе экономики подвержена существенным сезонным колебаниям (см. Табл. 1.13).

Общее количество занятых в неформальном секторе экономики возрастает во втором и третьем кварталах до 19–20%. Это увеличение происходит прежде всего за счет активизации работ в летний период в сельском хозяйстве, а также в строительстве. Размеры занятости в сельском хозяйстве и в строительстве в среднем на 30% выше во II и III кварталах, чем в I и IV кварталах. Этот рост происходит за счет увеличения дополнительной работы в неформальном секторе.

К сожалению, данные ОНПЗ за 2005–2006 гг. не фиксируют наличие официальной регистрации у занятых в неформальном секторе экономики. Однако можно сослаться на результаты обследований за 2004 г., в которых респонденты указывали наличие или отсутствие официальной регистрации своей экономической деятельности. Так 27% самостоятельно занятых имели ту или иную форму регистрации (патент, лицензия). В таких отраслях, как транспорт, связь, торговля, общественное питание, которые в наибольшей степени оказываются подверженными регулярному контролю со стороны властных органов, доля самостоятельно занятых, регистрирующих свою

Таблица 1.13.

Изменение количества занятых в неформальном секторе экономики по кварталам в 2005 г.

Периоды 2005 г.	Всего	В том числе заняты				Занятые в неформальном секторе в % к общей численности занятого населения
		Только в неформальном секторе	В неформальном секторе и вне него	Из них		
				С основной работой в неформальном секторе	С дополнительной работой в неформальном секторе	
Февраль	11 500 502	9 692 135	1 808 368	22 333	1 786 035	17
Май	13 624 000	11 139 523	2 484 477	19 816	2 464 661	20
Август	13 165 597	11 035 223	2 130 374	12 452	2 117 922	19
Ноябрь	12 091 982	10 286 558	1 805 424	9 014	1 796 409	18

Таблица 1.14.

Доля самостоятельно занятого населения, имевшая какую-либо форму регистрации своей деятельности

	Всего самостоятельно занятых, тыс. чел.	В том числе		В % к численности самостоятельно занятых	
		С регистрацией	Без регистрации	С регистрацией	Без регистрации
Промышленность	434	164	270	37.7	62.3
Строительство	173	47	126	27	73
Транспорт и связь	256	134	122	52	48
Торговля, общественное питание	1375	1057	318	76.8	23.2
ЖКХ	94	48	46	51	49
Сельское и лесное хозяйство	3380	108	3272	3.2	96.8

деятельность, составляет от 55 до 78%. Данные ОНПЗ за 2003 г. фиксируют следующие распределения самостоятельно занятых лиц в неформальном секторе экономики, регистрировавших или не регистрировавших свою деятельность (см. Табл. 1.14). В данном случае уровень официальной регистрации экономической деятельности среди самостоятельно занятого населения вновь оказывается выше в таких отраслях, как ЖКХ (51%), транспорт и связь (52%), а также торговля (77%).

Среди работавших в 2006 г. в корпоративном (формальном) секторе экономики 92% были заняты в этом секторе на постоянной основе, а 8% работали на основе различных вариантов полуформального или неформального найма. В то же время трудовой договор на постоянной основе в неформальном секторе экономики имели 38% занятых, тогда как остальные 62% работали на условиях срочного договора, случайной занятости или по договору на выполнение определенного объема работы или оказание услуг.

Приведем для сравнения характеристику отраслевой структуры неформальной экономики в США.

В целом, неформальные виды деятельности возникают в тех отраслях, где рабочее законодательство плохо выполняется или отсутствуют действенные средства принуждения к его выполнению. Прежде всего, это виды работ с низкой оплатой труда, использующие низко квалифицированный труд, работы, требующие затрат живого труда, а также

Таблица 1.15.

**Процент домашних хозяйств в США,
использовавших неформальные товары и услуги по типам отраслей.**

Отрасли	Процент
Продовольствие (фермерские рынки, придорожные стоянки и т.п.)	36.0
Ремонт дома и усовершенствование	17.0
Товары уличных торговцев	16.0
Блошинные рынки	13.0
Уход за садом и газоном	11.6
Косметологические услуги	11.2
Персональные услуги (уход за детьми)	10.8
Домашние услуги (уборка дома, приготовление пищи)	9.0
Починка велосипеда	7.3
Образовательные услуги	6.0
Прачечные услуги	4.0
Ремонт приборов	1.6
Снабжение топливом	1.4
Снабжение	1.0

Источник: McCrohan, Smith, Adams, 1991

Таблица 1.16.

Уровень неформальности по категориям видов деятельности

1. Высокий уровень неформальности	Процент неформальных видов деятельности
Частное обслуживание домашнего хозяйства	42.8
Простые машинные операции	34.6
Сельские работники	31.4
Строители	29.6
Уборка	27.5
Ремесленники, подмастерья инспекторы	26.9
Работники, занятые ручной уборкой	24.9
Продовольственное обслуживание	24.7
Грузчики, перевозчики	22.8
Охотники и рыбаки	21.9

виды деятельности, где или отсутствует, или ничтожно мало влияние профсоюзов. Официальные органы статистики США свидетельствуют, что рестораны, производство и продажа одежды, заготовка мяса имеют наиболее серьезные и далеко зашедшие проблемы в отношении нарушения трудового законодательства, включая тяжелый ручной труд с низкой оплатой труда (sweatshop)⁴⁴.

Отрасли, которые в целом используют неформальных работников, включают традиционные отрасли промышленности, «отверточную» сборку электроники, производство мебели, ремонт автомобилей, производство продуктов питания, текстильную промышленность и изготовление одежды, гостиничные услуги и туризм, а также услуги по дому.

Неформальная работа также широко представлена в строительной промышленности, особенно в сфере малярных, плотничных, каменных работ и т.п. Поденные работники, которые работают на мелких подрядчиков, менее склонны получать специальное образование и навыки и с большей вероятностью осуществляют неформальные практики.

Один из способов определения того, какие отрасли имеют наибольшую концентрацию неформальных работников, состоит в обследовании домохозяйств и выяснения того, использовал ли кто-нибудь из членов семьи товары или услуги, произведенные в неформальной экономике (см. Табл. 1.15).

Информация относительно неформальной работы и занятий была собрана Марселли и его коллегами в Лос-Анджелесе⁴⁵ на основе комбинированных данных из различных источников, включая текущее обследование населения США, выборочные обследования домохозяйств, имеющих мексиканские корни, населяющих Лос-Анджелес, а также микроданные по иммигрантам-латинос. Исследователи полагают, что из-за своего статуса такие иммигранты с большей вероятностью будут работать неформально и являются объектами для использования различных принудительных средств воздействия.

Хотя данные распространяются только на нелегальных иммигрантов-латинос, работающих неформально в Лос-Анджелесе, они обнаруживают интересную иерархию (см. Табл. 1.16). Наибольшая концентрация неформальной занятости наблюдается в тех специальностях, которые наиболее низко оплачиваются, требуют низкой квалификации и в целом избегаются ищущими работу не иммигрантами — частные услуги по дому, простые машинные операции, сельскохозяйственные работники и строительные

⁴⁴ U.S. General Accounting Office (1983) Growth of the underground economy, 1950–81: Some evidence from the Current Population Survey. Washington, DC: Government Printing Office, p. 13.

⁴⁵ Marcelli, E., Pastor, M., & Joassart, P. (1999). Estimating the effects of informal economic activity: Evidence from Los Angeles. Journal of Economic Issues, 33(3), 579–607.

2. Средний уровень неформальности	Процент неформальных видов деятельности
Производство с использованием сложного оборудования	17.0
Добывающая промышленность	16.9
Торговля строительными материалами	15.9
Операции по перемещению материалов	14.9
Кассиры	14.9
Операторы по ремонту мотоциклов	13.7
Сельскохозяйственные операторы и менеджеры	13.3
Механики и ремонтники	12.4
Здравоохранение	11.0
3. Низкий уровень неформальности	Процент неформальных видов деятельности
Магазинная торговля	7.7
Административная работа	6.3
Технологии для здравоохранения	5.2
Услуги по обеспечению безопасности, защиты	5.0
Управление в сфере торговли	3.9
Операторы компьютерного оборудования	3.8
Финансовый учет	3.4
Почтовая служба	3.3
Торговые представители	3.1
Секретари, стенографисты	3.0
Железнодорожный и речной транспорт	2.8
Чиновники и администраторы	2.6
Технологи и техники	2.5
Профессиональные специалисты	2.1
Медицинский персонал	1.9
Управление	1.9
Учителя начальных и средних школ	1.9
Другие учителя и библиотекари	1.9
Государственные администраторы и чиновники	1.4

Инженеры	0.8
Врачи диагносты	0.8
Полиция и пожарная служба	0.7
Архитекторы, математики и ученые	0.7

Источник: Marscelli, Pastor, Joassart, 1999: 586 (79).

специальности. Кроме того, исследование обнаружило, что работающие на специальностях, связанных с высоким уровнем неформальных отношений, в основном заняты в частных предприятиях, имеют низкий уровень образования, живут в бедности. Самозанятые представлены более малочисленной группой, что подчеркивает эксплуататорскую природу неформальной работы и бросает вызов популярному представлению о неформальной экономике как о «либеральной» и «предпринимательской» деятельности.

Бизнес-структура предприятий, входящих в неформальный сектор в США, включает выполнение как крупных, так и мелких операций. Это отличается от ситуации в развивающихся странах, где неформальная экономика в основном охватывает малые и микропредприятия, которые преимущественно являются семейными предприятиями. Вне зависимости от размеров, предприятия, на которых деятельность осуществляется неформально, можно характеризовать как использующие значительные трудовые ресурсы, низко рентабельные, имеющие ограниченные капитальные ресурсы. Постоянные издержки обычно низки, инвентарь сведен к минимуму. Обычно такие предприятия не участвуют в формальных бизнес сетях, хотя их неформальные сети очень сильны и приносят значительные выгоды. Многие неформальные предприятия не используют современные технологии и менее охотно идут на уступки требованиям рабочего законодательства. Каналы распределения чрезвычайно локализованы и маркетинг осуществляется на основе «устной» рекламы.

Бизнес в формальной экономике конкурирует на основе снижения стоимости, а не цены, неформальные предприятия стремятся поддерживать стоимость в условиях стабильной среды. Часы работы обычно нерегулярные. Заработная плата в целом ниже в сравнении со средней по отрасли и обычно ниже минимального уровня. Подобные способы осуществления операционной деятельности редко приносят пользу в плане накопления знаний, развития трудовых ресурсов или технологий полезных для бизнеса. Эти виды бизнеса предлагают товары и услуги потребителям, чувствительным к цене.

Таким образом можно сделать следующие основные выводы:

1. В России сложился достаточно представительный неформальный сектор экономики, в который оказываются вовлеченными до 18% от общей численности занятого в народном хозяйстве населения;

2. ОНПЗ, которые стали проводиться, начиная с 2001 г., фиксируют некоторую тенденцию роста численности занятых в неформальном секторе экономики с 14 до 18%;

3. растет доля лиц, занятых в неформальном секторе экономики, которые рассматривают работу в этом секторе в качестве основной;

4. для занятых в неформальной экономике, особенно для сельских жителей, характерно использование комбинированной стратегии экономического поведения, заключающейся в поисках возможности для дополнительной работы вне сельского хозяйства. Городские жители несколько меньше используют возможность работы в сфере сельского хозяйства для получения дополнительных доходов;

5. отраслевая структура занятости в неформальном секторе экономики не соответствует отраслевой структуре занятости в интегрированной экономике. Так, если в последней преобладают занятость в промышленном производстве, то в неформальном секторе экономики доминирует занятость в сфере торговли и бытового обслуживания;

6. среди населения, занятого в неформальном секторе экономики сложилась устойчивая гендерная дифференциация по профессиональному признаку. В таких отраслях, как торговля, ЖКХ, образование, здравоохранение, социальное обслуживание фиксируется существенное преобладание женщин. Тогда как строительство, транспорт и связь являются отраслями с явным преобладанием мужского населения.

7. среди занятых в неформальной экономике вне сельского хозяйства ярко выражена тенденция работать на условиях найма (от 64 до 78%). В то же время неформально занятые в сельском хозяйстве предпочитают самостоятельную занятость (97%);

8. занятость в неформальном секторе экономики подвержена сезонным колебаниям: в летний период времени происходит существенное увеличение неформально занятых в сельском хозяйстве и строительстве;

9. наибольшая доля самостоятельно занятых лиц в неформальной экономике на условиях регистрации своей деятельности приходится на сферу торговли, транспорт и связь, — виды деятельности, которые в наибольшей степени оказываются в поле зрения официальных контролирующих органов;

10. неформальный сектор экономики вне сельского хозяйства представлен очень разнообразными видами индивидуальных услуг, которые имеют выраженную дифференциацию по уровню «человеческого капитала»: одни виды услуг требуют высокого уровня образования и опыта (репетиторство, консультирование, медицина, программирование), тогда как другие предполагают наличие исключительно хороших физических данных (грузчики);

11. устойчивость неформального рынка услуг обусловлена как ценовыми, так и не ценовыми конкурентными преимуществами, а также индивидуальным подходом к клиентам;

12. существенная доля лиц, занятых в неформальном секторе реализует свою хозяйственную активность в условиях муниципальных рынков (уличная торговля), которые стали развиваться с начала 1990-х г. Однако если в первой половине 1990-х гг. уличная торговля осуществлялась преимущественно на условиях самостоятельной занятости, то постепенно по мере укрепления позиций формальной экономики и появления конкуренции со стороны крупных сетей розничной торговли, торговая деятельность в неформальном секторе стала осуществляться преимущественно на условиях найма;

13. в целом, характер структуры занятости по отраслям в неформальной экономике имеет незначительные различия в экономически развитых, развивающихся странах и странах с переходной экономикой, что подчеркивает универсальность этого явления.

1.4. Социально-демографические особенности неформальной занятости в современной России

Одним из важных вопросов, связанных с изучением неформальной экономики, является понимание социально-демографических особенностей субъектов, вовлеченных в неформальный сектор. Основные демографические характеристики можно выявить на основе данных ОНПЗ.

Прежде всего ОНПЗ содержит информацию относительно распределения занятых в неформальной экономике по полу. Сошлемся на данные за период с мая 2005 по май 2006 г. За этот период доля мужчин составляла 51% от общей численности занятых в неформальном секторе экономики, а женщин, соответственно, 49%. Однако доля женщин, имеющих основную работу в неформальном секторе, в два раза превышала аналогичный показатель среди мужчин. Кроме того, не прослеживается каких-либо значимых различий по статусу занятости среди мужского и женского населения (см. Табл. 1.17). Доли мужчин и женщин, работающих в неформальном секторе на условиях найма или в качестве самостоятельно занятых, практически равны.

Таблица 1.17.

Занятые в неформальном секторе по статусу (май 2005 – май 2006 гг.)

	Всего, чел.	В том числе		В процентах	
		Работающие по найму	Работающие не по найму	Работающие по найму	Работающие не по найму
Всего					
Май 2005–фев.2006	12 625 578	6 045 025	6 580 553	48	52
Авг.2005–май2006	12 595 764	6123 399	6 472 365	49	51
Мужчины					
Май 2005–фев.2006	6 488 822	3 065 425	3 423 396	47	53
Авг.2005–май2006	6 486 296	3 109 528	3 376 769	48	52
Женщины					
Май 2005–фев.2006	6 136 756	2 979 599	3157 157	49	52
Авг.2005–май2006	6 109 467	3 013 871	3 095 596	49	51

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006, с. 208.

Не прослеживается статистически значимых различий между мужчинами и женщинами, занятыми в неформальной экономике, с точки зрения типа поселения. Примерно равные доли мужчин и женщин, проживающих в городах или в сельской местности, оказываются вовлеченными в неформальный сектор экономики.

Однако можно проследить некоторые различия между мужчинами и женщинами, работающими в неформальном секторе, по размеру предприятия и статусу занятости (см. Табл. 1.18.). Во-первых, доля женщин, работающих на микропредприятиях с численностью менее пяти человек, несколько выше по сравнению с мужчинами (61 и 54%,соответственно). Во-вторых, доля женщин, работающих на предприятиях с численностью менее пяти человек на условиях найма, превышает аналогичный показатель у мужчин (37 и 24%, соответственно). Таким образом, неформально занятые женщины несколько в большей степени ориентируются при выборе места работы на очень маленькие по размерам предприятия. Это может быть связано, в свою очередь, с отмеченным выше численным преобладанием женщин в сфере торговли, где неформальная деятельность осуществляется преимущественно в условиях очень малых предприятий или на основе самостоятельной занятости.

Такие же пропорции среди неформально занятых мужчин и женщин по статусу найма, типу поселения наблюдались и ранее – в 2001–2004 гг.

Наиболее важные различия между мужчинами и женщинами, участвующими в неформальной экономике, обнаруживаются только по видам экономической деятельности. В данном случае можно утвердительно говорить о сложившейся гендерной дифференциации по отраслевому

Таблица 1.18.

Занятые в неформальном секторе на основной работе по статусу и размеру предприятий

	В процентах заняты на предприятиях с численностью работающих	
	менее 5 человек	5 человек и более
Мужчины	54	46
работающие по найму	24	76
работающие не по найму	90	10
Женщины	61	39
работающие по найму	37	63
работающие не по найму	94	6

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006, с. 212.

признаку среди занятых в неформальном секторе экономики. Так, если мужчины численно преобладают в таких отраслях, как строительство, транспорт и связь, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, финансовая деятельность, операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, то женщины доминируют в торговле, ЖКХ, здравоохранении, социальных услугах, образовании, гостиничном и ресторанном бизнесе.

Обратимся к рассмотрению возрастной структуры занятости в неформальном секторе экономики (см. Табл. 1.18).

Распределение занятых в неформальном секторе по основным возрастным группам свидетельствует о том, что наибольшая доля лиц, вовлеченных в неформальный сектор экономики — это, естественно, люди, находящиеся в расцвете физических сил (от 20 до 49 лет). В то же время младшая возрастная группа (от 15 до 19 лет), а также старшие возрастные группы населения (от 50 до 72 лет) незначительно представлены среди занятых в неформальном секторе. Впрочем, распределение занятых в неформальном секторе по возрастным группам не существенно отличается от распределения по возрастным группам среди занятого в экономике России населения в целом (см. Табл. 1.19)

Некоторые различия по характеру распределения возрастных групп между занятыми в неформальном секторе и в экономике в целом обнаруживаются в крайних группах — младшей и старшей. Неформальный сектор экономики в силу своей природы не ставит препятствий для вхождения в него по критерию возраст, поэтому в нем в два раза больше представлено лиц в возрасте от 15 до 19 лет, а также сравнительно больше доля лиц в возрасте от 60 до 72 лет. В целом среди всех занятых в возрасте 15–19 лет более 30% работают в неформальном секторе экономики, а среди занятых старше 60 лет — около одной четвертой. Значительно меньше оказываются вовлечены в неформальный сектор представители других возрастных групп населения — от 11 до 18%.

Хотя в рамках неформального сектора экономики отсутствуют значимые различия между мужчинами и женщинами с точки зрения распределения по возрастным группам, однако обращает на себя внимание небольшое снижение доли женщин в неформальном секторе в фертильном возрасте (от 20 до 39 лет), а также некоторое увеличение доли неформально занятых женщин в возрастной группе от 60 до 72 лет, что связано с более высоким уровнем дожития среди женщин в России в целом.

В 2004 г. ОНПЗ фиксировало практически такое же распределение по возрастным группам среди неформально занятого населения (см. Табл. 1.20).

Средний возраст занятых в неформальном секторе экономики остается практически неизменным с 2001 года и составляет 38 лет. При этом средний возраст увеличивается до 40 лет среди сельских жителей и несколько

Таблица 1.18.

Занятые в неформальном секторе по возрасту (август 2005 — май 2006)

	В том числе в возрасте, лет					
	до 20	20–29	30–39	40–49	50–59	60–72
Всего	4.5	24.7	24.3	27	13.8	5.6
Мужчины	4.6	25.3	25.2	26.7	13.3	4.6
Женщины	4.4	23.9	23.3	27	14.2	6.7

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006, с. 212.

Таблица 1.19.

Структура занятого населения по возрасту (август 2005—май 2006)

	В том числе в возрасте, лет					
	до 20	20–29	30–39	40–49	50–59	60–72
Всего	2.0	22.4	24.1	28.9	18.8	3.8
Мужчины	2.4	23.9	24.3	27.4	18.2	3.9
Женщины	1.5	20.9	23.9	30.6	19.4	3.7

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006, с. 35.

Таблица 1.20.

Состав по возрасту занятых в формальном и в неформальном секторе экономики в 2004 г.

Возрастные группы	Занятые в формальном секторе в процентах	Занятые в неформальном секторе в процентах
15–19 лет	1.7	4.6
20–29 лет	21.8	23.9
30–39 лет	24.1	25.8
40–49 лет	30.5	27.8
50–59 лет	18.1	11.7
60–72 года	3.9	6.2

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (2004 года), М. 2004.

снижается у городских до 37 лет. Средний возраст женщин, включенных в неформальный сектор экономики, несколько выше по сравнению с аналогичным показателем у мужчин (соответственно, 39 лет и 37 лет).

Данные ОНПЗ свидетельствуют о значительных различиях по уровню образования среди занятых в формальном и в неформальном секторах экономики (см. Табл. 1.21).

Прежде всего обращает на себя внимание значительно меньшая доля лиц с высшим образованием среди занятых в неформальном секторе экономики по сравнению с работающими в формальном секторе (11% по сравнению с 27.8% в формальном секторе). Таким образом, в целом уровень востребованности «человеческого капитала» в неформальном секторе в целом ниже, чем в формальном. На это же указывает и меньшая доля лиц со средним профессиональным образованием в неформальном секторе по сравнению с формальным (21% по сравнению с 27.1% в формальном секторе). Это, на наш взгляд, связано прежде всего с тем, что виды деятельности, которые требуют наличия специальных профессиональных знаний или соответствующих дипломов, подтверждающих компетенцию, сосредоточены преимущественно в формальном секторе экономики (государственное управление, образование, здравоохранение, добывающая и обрабатывающая промышленность и т.п.). В то же время в неформальном секторе значительно преобладает по сравнению с формальным сектором доля лиц, имеющих среднее общее (30.6%), основное общее (12%) и не имеющих основного общего образования (2%). Это свидетельствует об отсутствии в целом в рамках неформального сектора специальных требований к уровню «человеческого капитала». Данный сектор удовлетворяет свои потребности в трудовых ресурсах со средними компетенциями, отсюда значительное преобладание неформальной занятости в таких сферах деятельности, как торговля, строительство.

Таблица 1.21.

Состав занятых в формальном и неформальном секторе по уровню образования в процентах

Уровень образования	Занятое население, всего	Занятые в формальном секторе	Занятые в неформальном секторе
Высшее профессиональное	24.7	27.8	11
Неполное высшее профессиональное	1.8	1.7	1.8
Среднее профессиональное	26	27.1	21
Начальное профессиональное	18.5	17.8	21.4
Среднее (полное) общее	22	20.2	30.6
Основное общее	6.2	4.9	12.1
Не имеют основного общего	0.6	0.3	2

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006, с.

Сравнительно высокий уровень образования имеют работодатели в неформальном секторе – среди них 62% имеют высшее и среднее профессиональное образование, однако в любом случае этот уровень ниже, чем среди работодателей в формальном секторе экономики (80%).

Следует отметить, что в наиболее представительной группе неформально занятых по видам деятельности – в сфере торговли – наблюдается довольно высокий разброс по уровню образования. Так более 38% неформально занятых в торговле не имели никакой специальной профессиональной подготовки. В то же время 12% в составе неформальных работников сферы торговли имели высшее и среднее специальное образование, не связанное непосредственно с торговлей. Это свидетельствует о том, что значительная часть трудовых ресурсов обращается к неформальной занятости в сфере торговли, не находя возможности трудоустроиться по своей основной специальности или не имея шансов получить удовлетворительный доход по этой специальности.

Каких-либо существенных различий по уровню образования среди мужчин и женщин, занятых в неформальном секторе экономики, не прослеживается (см. Табл. 1.22). Единственное исключение составляет значительное преобладание женщин, имеющих среднее профессиональное образование, по сравнению с мужчинами (25.6% и 16.5%, соответственно).

Обратимся к характеристике занятых в неформальном секторе экономики по семейному положению (см. Табл. 1.23).

Пропорции мужчин и женщин, занятых в неформальном секторе экономики, с точки зрения семейного положения практически не отличаются. Однако есть различия по отдельным категориям неформальной

Таблица 1.22.

Занятые в неформальном секторе экономики по уровню образования среди мужчин и женщин

	Высшее профессиональное	Неполное высшее профессиональное	Среднее профессиональное	Начальное профессиональное	Среднее (полное) общее	Основное общее	Начальное общее, не имеют начального общего
Всего	11	1.8	21	21.4	30.6	12.1	2
Мужчины	10.7	1.8	16.5	24	31.3	13.6	1.8
Женщины	11.3	1.8	25.6	18.7	29.8	10.5	2

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006.

Таблица 1.23.

Занятое население в формальном и неформальном секторах экономики и семейному положению

	Всего	В том числе лица, у которых работа была	
		В формальном секторе в %	В неформальном секторе в %
Всего			
В том числе:	68 395	83.7	16.3
Состоят в браке	45 875	85.1	14.9
Холосты, не замужем	12 316	79.2	20.8
Вдовцы, вдовы	2 664	81.8	17.2
Разведены	7 540	83	17
Мужчины			
В том числе:	34 541	83	17
Состоят в браке	24 608	85.1	14.9
Холосты	7 111	79.2	19.8
Вдовцы, вдовы	416	83.1	16.9
Разведены	2 405	80	20
Женщины			
В том числе:	33 855	84.3	15.7
Состоят в браке	21 267	85.8	14.2
Не замужем	5 205	79.2	19.8
Вдовцы, вдовы	2 248	81.5	18.5
Разведены	5 135	84.2	15.8

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006.

занятости. Так доля женатых мужчин, работающих по найму у физических лиц или индивидуальных предпринимателей, составляет 60% от общей доли мужчин той же категории занятости вне зависимости от семейного положения. Тогда как у замужних женщин этот же показатель составляет 50%. Кроме того, доля замужних женщин, работающих в качестве предпринимателя без образования юридического лица (70.5%) несколько превышает аналогичную категорию у мужчин (64%).

Следует также сопоставить доли мужчин и женщин по различным категориям семейного положения, занятых в формальном и неформальном секторах экономики (см. Табл. 1.24).

Таблица 1.24.

Сравнительное распределение по семейному положению в формальном и неформальном секторах экономики

	В том числе лица, у которых работа была	
	В формальном секторе в %	В неформальном секторе в %
Всего		
В том числе:	100	100
Состоят в браке	68.2	61.2
Холосты, не замужем	17	22.9
Вдовцы, вдовы	3.8	4.3
Разведены	10.9	11.5
Мужчины		
В том числе:	100	100
Состоят в браке	72	65.3
Холосты	19.6	25.4
Вдовцы	1.2	1.2
Разведены	6.7	8
Женщины		
В том числе:	100	100
Состоят в браке	64	56
Не замужем	14	20
Вдовы	6	7.8
Разведены	15	15

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006.

Таким образом, если сравнить между собой формальный и неформальный сектора экономики по распределению занятых по семейному положению, то прежде всего обращает на себя внимание тот факт, что в формальном секторе экономики отмечается большее присутствие людей, состоящих в браке по сравнению с неформальным сектором (68.2% и 61.2%, соответственно). Кроме того, такая категория, как «холостые и незамужние» преобладает в неформальном секторе экономики (23% по сравнению с 17% в формальном секторе). Остальные категории семейного положения в формальном и неформальном секторах практически совпадают по пропорциям. Обращает на себя внимание и то, что мужчин состоящих в браке и работающих в неформальном секторе, хотя и отно-

Таблица 1.25.

Занятые в неформальном секторе по фактическому количеству рабочих часов в неделю в неформальном секторе

	Всего	В том числе отработали в неформальном секторе в неделю, в %						В среднем на одного занятого в неформальном секторе часов в неделю
		Менее 15	16–20	21–30	31–40	41–50	51 и более	
Всего	12 595 764	18.4	7.1	9.3	44	12.3	8.6	34
Мужчины	6 486 296	17.2	6.8	8.8	43	13.4	10.4	35
Женщины	6 109 467	19.7	7.5	9.8	45	11.2	6.6	33

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006.

Имеющиеся данные по фактически отработанному времени в рамках неформального сектора по основным видам деятельности позволяют представить следующую картину: избыточная занятость (более 40 часов в неделю) свойственна таким видам деятельности, как строительство (42 часа), гостиничный и ресторанный бизнес (42 часа), транспорт и связь (42 часа), а также торговля (41 час); стандартная и неполная занятость больше характерна для промышленности (39 часов), производства и распределения воды, газа, электроэнергии (31 час), ЖКХ (37 часов), образования (25 часов) и здравоохранения (29 часов).

Распределение численности занятых в неформальном секторе экономики по фактическому количеству отработанных часов в неделю отличается от распределения в формальном секторе экономики (см. Табл. 1.26).

При сравнении обращает на себя внимание явное доминирование работы в условиях нормальной продолжительности рабочей недели в формальном секторе по сравнению с неформальным (82% и 44%, соответственно). Кроме того, нестандартные условия занятости – неполная занятость и избыточная занятость – существенно выше в неформальном секторе экономики. Так, неполная занятость в формальном секторе экономики составляет 6.4% по сравнению с 34.8% в неформальном секторе экономики. В то же время

сительно меньше по сравнению с аналогичной категорией в формальном секторе экономики, однако их несколько больше по сравнению с женщинами, работающими в неформальном секторе и состоящими в браке (65% и 56%, соответственно). В то же время доля разведенных женщин, занятых в неформальном секторе экономики, почти в два раза превосходит количество разведенных мужчин (15% по сравнению с 8% у мужчин). Вероятно, это может быть обусловлено тем обстоятельством, что в большинстве случаев дети после разводов остаются жить у матерей, которые в свою очередь находят для себя выход в участии в неформальном секторе экономики с его гибкими формами найма и более межличностными отношениями. Кроме того, наблюдается также преобладание в неформальной экономике такой категории семейного положения, как вдовы – 7.8% у женщин по сравнению с 1.2% у мужчин. Поскольку к данной категории семейного положения относятся преимущественно лица старших возрастных групп, то преобладание женщин в данном случае может быть связано с более высокой средней продолжительностью жизни среди них, а также с большей ориентацией на оказание посильной помощи детям и внукам по сравнению с вдовцами.

Достаточно важным для понимания природы и условий работы в неформальном секторе экономики представляет вопрос о продолжительности работы (см. Табл. 1.25). Так, средняя фактическая продолжительность работы в этом секторе (с учетом времени, отработанного на основной и дополнительной работе) в период августа 2005 – мая 2006 гг. составляла 34 часа. При этом мужчины работали в среднем 35 часов, а женщины 33 часа.

Для мужчин, занятых в неформальном секторе, несколько больше характерно некоторое превышение времени работы в неделю свыше 40 часов по сравнению с женщинами – 23.8% мужчин по сравнению 17.8% женщин работали более 40 часов в неделю.

Лица, у которых была в неформальном секторе основная или единственная работа, отработали в среднем 37.7 часов в неделю, тогда как те, кто имел в неформальном секторе дополнительную работу, отработали 16.1 часов в неделю⁴⁶. Следует отметить также более высокую продолжительность рабочей недели в неформальном секторе городских жителей по сравнению с сельскими (38.5 часов у горожан по сравнению с 28 часами у сельских жителей). Таким образом, если избыточная занятость в неформальном секторе несколько больше у мужчин, то неполная занятость чуть более присуща женщинам. Эта ситуация, вероятно, обусловлена необходимостью для женщин уделять большее по сравнению с мужчинами внимание ведению домашнего хозяйства и воспитанию детей.

⁴⁶ Горбачева Т. Неформальная занятость в России. Доклад на совместном семинаре ЕЭК, ОН/МОТ/Евростата по качеству работы (Женева, 11–13 мая 2005 года). Working paper No.12, 4 мая 2005.

Таблица 1.26.

Занятые в формальном секторе по фактическому количеству рабочих часов в неделю

	В том числе отработали в неформальном секторе в неделю, в %						В среднем на одного занятого в неформальном секторе часов в неделю
	Менее 15	16–20	21–30	31–40	41–50	51 и более	
Всего	1.8	1.9	2.7	82.2	5.7	2.8	38.4
Мужчины	1.6	1.4	1.9	82.3	6.8	3.9	39.5
Женщины	2	2.6	3.6	82.1	4.5	1.7	37.2

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006
 если избыточной занятостью в неформальном секторе было охвачено 20.9%, то для формального сектора экономики этот показатель составлял 8.5%. При этом доля занятых в неформальном секторе экономики свыше 51 часа в неделю была выше почти в четыре раза по сравнению с аналогичным показателем в формальном секторе. Однако средняя продолжительность рабочей недели в формальном секторе была выше по сравнению с неформальным сектором – 34 часа в неформальном секторе и 38.4 часа в формальном секторе экономики. Таким образом, для неформального сектора экономики характерно обращение к нестандартным формам занятости, для которых характерно существенное отступление от так называемой «нормальной» продолжительности рабочей недели, а также широкое распространение как недозанятости, так и избыточной занятости.

Значительный интерес при рассмотрении неформальной занятости в современной России представляет региональный аспект этого явления. Данные ОНПЗ фиксируют определенную дифференциацию неформальной занятости по регионам России (см. табл. 1.27).

Так, из семи Федеральных округов наибольшая доля занятых в неформальном секторе экономики была зафиксирована в Южном федеральном округе (29%), на следующем месте находился Приволжский федеральный округ (22%), далее шли Сибирский (20%) и Дальневосточный (19%) федеральные округа. В этих округах доля занятости в неформальном секторе экономики превышала среднероссийский показатель (18%). Более низкий удельный вес неформальной занятости по сравнению со средним по России имели Центральный (13%), Северо-Западный (12%) и Уральский (16%) федеральные округа. В данном случае прослеживается определенная статистическая взаимосвязь между долей занятых в неформальном секторе экономики и уровнем безработицы в тех или иных регионах: чем

Таблица 1.27.
Население, занятое в неформальном секторе по типу занятости по регионам Российской Федерации

	Всего	В том числе заняты			Занятые в неформальном секторе в % к общему числу занятых в неформальном секторе
		только в неформальном секторе	в неформальном секторе и вне него	из них	
авг.2005 – май2006					
Российская Федерация	12595764	10673366	1922398	14485	18
Центральный федеральный округ	2425942	1985799	440143	3945	13
Белгородская область	116773	91405	25368	25368	17
Брянская область	127219	100748	26471	129	21
Владимирская область	145170	133030	12140	441	20
Воронежская область	354371	302020	52351	1058	33
Ивановская область	123652	116292	7360	7360	23
Калужская область	73652	63792	9860	9860	14
Костромская область	83066	72759	10307	889	23
Курская область	167099	114764	52335	52335	30
Липецкая область	75483	61464	14019	168	14
Московская область	210485	176126	34359	792	6
Орловская область	85641	54741	30900	259	21
Рязанская область	88167	73995	14172	14172	16

Продолжение Таблицы 1.27.

Смоленская область	130072	106035	24037		24037	27
Тамбовская область	131086	92673	38413		38413	26
Тверская область	107663	90976	16688	209	16479	16
Тульская область	124837	105933	18904		18904	16
Ярославская область	106823	81316	25507		25507	15
г. Москва	174683	147730	26954		26954	3
Северо-Западный федеральный округ	843041	747113	95928	1162	94766	12
Республика Карелия	43953	36175	7778		7778	13
Республика Коми	64291	52230	12061	270	11791	13
Архангельская область	126327	115998	10330	18	10312	19
в том числе Ненецкий АО	1304	1201	103	18	85	6
Вологодская область	89 852	80307	9546	176	9370	14
Калининградская область	130 559	124972	5587		5587	27
Ленинградская область	99098	89686	9412		9412	12
Мурманская область	60488	56187	4301	699	3602	13
Новгородская область	63604 3	56451	7154		7154	19
Псковская область	101 346	78 082	23264		23264	29
г. Санкт-Петербург	63522	57025	6497		6497	2
Южный федеральный округ	2694986	2399658	295328	2043	293285	29
Республика Адыгея	51236	49062	2175		2175	30
Республика Дагестан	480962	454248	26714		26714	53

Продолжение Таблицы 1.27.

Республика Ингушетия	26687	26687	0		0	42
Кабардино-Балкария Республика	135816	129564	6252		6252	38
Республика Калмыкия	39550	30334	9216		9216	33
Карачаево-Черкесская Республика	58699	48908	9791		9791	36
Республика Северная Осетия-Алания	57618	51739	5879		5879	19
Краснодарский край	594674	506962	87712	1494	86218	26
Ставропольский край	289428	260635	28793	549	28244	24
Астраханская область	108107	99346	8762		8762	24
Волгоградская область	351422	297146	54276		54276	29
Ростовская область	500786	445027	55759		55759	26
Приволжский федеральный округ	3191195	2567001	624194	1865	622329	22
Республика Башкортостан	505260	374027	131233		131233	27
Республика Марий Эл	86768	82241	4527		4527	27
Республика Мордовия	68878	46512	22366		22366	17
Республика Татарстан	318939	274434	44505		44505	18
Удмуртская Республика	115696	88414	27282	321	26961	15
Чувашская Республика	184710	128600	56110		56110	30
Пермский край	248415	219581	28834	188	28646	19
Кировская область	173958	129458	44500	709	43791	24
Нижегородская область	340629	287709	52920	647	52273	20
Оренбургская область	262060	204649	57410		57410	26

Продолжение Таблицы 1.27.

Пензенская область	263778	211805	51973		51973	39
Самарская область	172999	150056	22943		22943	11
Саратовская область	330525	269695	60830		60830	27
Ульяновская область	118580	99820	18760		18760	18
Уральский федеральный округ	999980	865882	134098	1363	132735	16
Курганская область	139416	118304	21112		21112	33
Свердловская область	328147	303312	24835	567	24268	15
Тюменская область	345690	286037	59654	796	58858	20
в том числе Ханты-Мансийский АО	63961	58173	5788	796	4992	8
Ямало-Ненецкий АО	14405	13163	1242		1242	5
Челябинская область	186727	158230	28497		28497	11
Сибирский федеральный округ	1835713	1582166	253547	3079	250468	20
Республика Алтай	24306	20890	3416		3416	29
Республика Бурятия	83648	73837	9812		9812	22
Республика Тыва	29258	27765	1493		1493	27
Республика Хакасия	91865	77897	13969		13969	37
Алтайский край	262791	212671	50121	663	49458	22
Красноярский край	264378	242135	22243		22243	19
в том числе Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО	843	787	56		56	4
Эвенкийский АО	704	564	140		140	7

Продолжение Таблицы 1.27.

Иркутская область	244759	228450	16309	530	15780	21
в том числе Усть-Ордынский Бурятский АО	17562	14633	2929		2929	32
Кемеровская область	147722	128701	19021	1082	17939	11
Новосибирская область	190237	148289	41948		41948	15
Омская область	240820	206627	34193		34193	26
Томская область	126082	106165	19917	805	19112	27
Читинская область	109794	94206	15588		15588	25
в том числе Агинский Бурятский АО	20053	14533	5520		5520	52
Дальневосточный федеральный округ	604907	525747	79160	1028	78132	19
Республика Саха (Якутия)	74554	55426	19128	366	18762	16
Приморский край	200188	176359	23830		23830	20
Хабаровский край	94492	80193	14299	252	14047	13
Амурская область	117619	109372	8247		8247	29
Камчатская область	27717	25528	2189		2189	15
в том числе Корякский АО	1154	1033	121		121	9
Магаданская область	12830	12481	349	58	291	14
Сахалинская область	52524	45208	7316	279	7036	18
Еврейская автономная область	23416	20378	3038		3038	29
Чукотский автономный округ	1568	803	765	72	693	5

Источник: Обследование населения по проблемам занятости (май 2006 года), М. 2006

выше уровень безработицы, тем выше доля занятости в неформальном секторе. Например, меньшие в сравнении со средними по России показатели неформальной занятости в Центральном (13%) и Северо-Западном (12%) федеральных округах соотносятся с меньшими в среднем по России (7.2%) показателями уровня безработицы в этих регионах – 4.5% в Центральном и 5.2% в Северо-Западном федеральном округе. Самому высокому уровню неформальной занятости по России в Южном федеральном округе (29%) соответствует и самый высокий уровень безработицы по стране (11.6%). С достаточно высоким уровнем неформальной занятости в Сибирском федеральном округе (20%) коррелирует более высокий по сравнению со средним по России уровень безработицы в этом округе (9.8%). Исключение из этой зависимости составляет Приволжский федеральный округ, где при достаточно низком уровне безработицы (6.8%) фиксируется один из самых высоких уровней неформальной занятости (22%).

Для определения влияния различных факторов, оказывающих влияние на уровень неформальной занятости, нами было выделено пять типов регионов по уровню неформальной занятости.

Поскольку существует значительная дифференциация регионов по величине неформальной занятости (согласно данным официальной статистики, от 2% в Москве до 57% – в Тюменской области), то мы условно определили шаг шкалы для выделения типов по этому показателю в 10%. В результате получилось пять неравномерно представленных кластеров регионов:

1. Регионы с максимальным уровнем неформальной занятости (от 40% и выше), всего – 5
2. Регионы с высоким уровнем неформальной занятости (от 30 до 40%) – всего – 9
3. Регионы со средним уровнем неформальной занятости (от 20% до 30%) – всего – 35
4. Регионы с низким уровнем неформальной занятости (от 10% до 20%) – всего – 30
5. Регионы с минимальным уровнем неформальной занятости (от 1% до 10%) – всего – 9

Наибольшее число субъектов федерации оказалось в кластере со средним показателем неформальной занятости (5 субъектов федерации). Наибольшее число регионов оказалось сконцентрировано в кластере средний уровень неформальной занятости (35 субъектов федерации).

При определении влияния различных факторов на уровень занятости в неформальном секторе были выдвинуты следующие гипотезы:

1. Масштабы занятости в неформальном секторе экономики определяются уровнем экономического развития региона, вкладом отраслей с относительно высокой добавленной стоимостью в валовый региональный продукт,

а также величиной безработицы в регионе. Если связь между неформальной занятостью и безработицей находится в прямой зависимости, то отношения с другими показателями имеют обратную зависимость;

2. Чем выше величина заработной платы в формальном секторе экономики, тем меньше масштабы занятости в неформальном секторе экономики;

3. Чем более масштабно развит малый бизнес и значительнее его вклад в величину валового регионального продукта, тем в большей мере должна проявляться тенденция к увеличению размеров занятости в неформальном секторе экономики.

Представленные гипотезы проверялись на основе имеющихся статистических показателей, характеризующих социально-экономическое состояние различных регионов России за 2004 г. Статистика позволяет, в частности, рассмотреть следующие основные показатели:

1. уровень безработицы в регионе в процентах – данный показатель позволяет характеризовать эффективность и масштабы развития формального (корпоративного) сектора экономики, предъявляющего спрос на рабочую силу, а также социально-экономическое положение семей, которые в условиях низкого спроса в формальном секторе на рабочую силу, скорее всего, будут вынуждены искать возможности для получения заработка в неформальном секторе экономики. Уровень безработицы для каждого кластера регионов определялся путем нахождения среднеарифметического показателя из суммы показателей уровня безработицы для каждого субъекта федерации, входящего в отдельный кластер;

2. место, занимаемое регионом в РФ по величине валового регионального продукта на душу населения – дает возможность представить общую эффективность экономического развития региона, а также вклад экономики региона в поддержание социальной сферы, что влияет на привлекательность вхождения либо в формальный, либо в неформальный сектор экономики. Данный показатель для каждого кластера регионов определялся путем нахождения среднеарифметического значения из суммы отдельных мест, занимаемых различными регионами, входящими в тот или иной кластер;

3. вклад основных отраслей народного хозяйства в величину валового регионального продукта (в процентах) – этот показатель свидетельствует о значимости тех или иных отраслей народного хозяйства в создании ВРП, что, в свою очередь, обуславливает масштабы развития неформального сектора, так как традиционные отрасли промышленности в основном предъявляют спрос на формальную рабочую силу, тогда как сельское хозяйство и торговля в большей степени ориентированы на использование рабочей силы на основе неформального найма. Этот показатель определялся путем нахождения среднеарифметического значения

вклада каждой из основных отраслей народного хозяйства из суммы по каждому субъекту Федерации, входящему в определенный кластер;

4. величина инвестиций в основной капитал на душу населения – позволяет характеризовать экономическую привлекательность региона для различных инвесторов и, соответственно, чем более привлекательным в экономическом отношении является тот или иной регион, тем больше оснований ожидать масштабных размеров развития формального сектора, и наоборот;

5. уровень развития малого предпринимательства, определяемый как количество МП на 100 тыс. жителей – свидетельствует о распространении малого бизнеса в регионе, который обычно ассоциируется с большими размерами неформального сектора экономики, предпочитающим привлекать трудовые ресурсы на неформальной основе;

6. вклад малых предприятий в величину валового регионального продукта – также говорит о распространении малого бизнеса, включая микропредприятия, входящие согласно методологии ФСГС в состав неформального сектора;

7. среднемесячная начисленная заработная плата – показатель, который позволяет представить степень привлекательности формального сектора для наемных работников, в данном случае, при прочих равных условиях, можно предположить, что в тех регионах, в которых среднемесячная начисленная заработная плата выше, уровень распространения занятости в неформальном секторе экономики может быть ниже.

Остановимся на выявленных взаимосвязях между типами регионов по уровню распространения неформальной занятости и такими социально-экономическими показателями, как уровень безработицы в регионе, место, занимаемое в РФ по величине регионального валового продукта на душу населения и вклад отдельных отраслей народного хозяйства в величину валового регионального продукта (см. Табл. 1.28).

Данные, представленные в таблице, позволяют частично подтвердить гипотезу о наличии взаимосвязи между типом региона по уровню занятости в неформальном секторе экономики и уровнем безработицы. Так для кластера, в который входят регионы с минимальным уровнем занятости в неформальном секторе, характерно минимальное значение уровня безработицы (среднеарифметическое значение – 5,4%), для кластера с низким уровнем занятости в неформальном секторе характерно низкое значение уровня безработицы (7,4%). Регионам с максимальным уровнем занятости в неформальном секторе соответствует и максимальный уровень безработицы (12,8%). Однако для регионов с высоким и средним уровнем занятости в неформальном секторе экономики подобные взаимосвязи не прослеживаются. Хотя при этом можно говорить о выраженной тенденции нарастания уровня безработицы по мере увеличения масштабов занятости в неформальном секторе экономики. Таким образом, можно говорить о том, что первая гипотеза получает подтверждение.

Таблица 1.28.
Связь между типами регионов по уровню занятости в неформальном секторе экономики и основными показателями социально-экономического развития

Типы регионов РФ по уровню занятости в неформальном секторе экономики	Уровень безработицы в регионе (%)	Место, занимаемое в РФ по величине регионального валового продукта на душу населения	Вклад отдельных отраслей народного хозяйства в величину валового регионального продукта (в %)						
			Промышленность	Сельское хозяйство	Строительство	Транспорт	Торговля и коммерческая деятельность по реализа-ции товаров и услуг	Отрасли, оказывающие нерыночные услуги	Другие отрасли
1. Регионы с максимальным уровнем неформальной занятости (от 40% и выше), всего – 5	12,8 (5)	3 (3)	31 (4)	7,8 (3)	7,8 (2)	11,4 (4)	13,8 (4)	11,4 (1)	11,1 (1)
2. Регионы с высоким уровнем неформальной занятости (от 30 до 39%) – всего – 9	9,1 (3)	4 (2)	21,9 (1)	16,3 (5)	6,5 (1)	6,9 (2)	12,9 (2)	15,6 (5)	12,1 (3)
3. Регионы со средним уровнем неформальной занятости (от 20% до 29%) – всего – 35	10,8 (4)	5 (1)	24,7 (2)	12,5 (4)	7,9 (3)	15,5 (5)	13,4 (3)	15,1 (4)	11,7 (2)
4. Регионы с низким уровнем неформальной занятости (от 10% до 19%) – всего – 30	7,4 (2)	2 (4)	35,6 (5)	7,3 (2)	8,0 (4)	11,1 (3)	11,3 (1)	11,6 (2)	13,3 (4)
5. Регионы с минимальным уровнем неформальной занятости (от 1% до 9%) – всего – 9	5,4 (1)	1 (5)	28,6 (3)	1,2 (2)	15,8 (5)	5,8 (1)	14,7 (5)	14,4 (3)	16,5 (5)

* В скобках под цифрами представлены баллы, где 1 – минимальное значение признака, 2 – низкое, 3 – среднее, 4 – высокое, 5 – максимальное. Основные показатели системы национальных счетов Copyright © Федеральная служба государственной статистики

Представленные показатели позволяют выявить определенную взаимосвязь между уровнем участия рабочей силы в неформальном секторе экономики и местом, занимаемым регионами по показателю величины валового регионального продукта на душу населения. Так регионам с минимальным и низким уровнем занятости населения в неформальном секторе экономики соответствуют первая и вторая позиции в рейтинге по величине ВРП на душу населения. Однако третью и четвертые позиции в этом рейтинге занимают регионы с максимальным и высоким уровнем вовлеченности в неформальный сектор экономики, тогда как кластер регионов со средним уровнем участия в неформальном секторе экономики находится на последнем месте в этом рейтинге. В данном случае частичное объяснение может найдено в том, что в числе регионов с максимальным уровнем занятости в неформальном секторе экономики оказывается Тюменская область вместе с Ханты-Мансийским АО, т.е. это районы, в которых проживает незначительная часть населения РФ и которые одновременно являются одними из основных нефтегазовых провинций страны, источниками добычи важнейшего экспортного ресурса. Таким образом, в данном случае невозможно говорить о наличии простой линейной зависимости между уровнем участия в неформальной экономике и показателем ВРП на душу населения, что свидетельствует о частичном подтверждении исходной гипотезы.

Существующие статистические данные не позволяют также полностью подтвердить гипотезу о влиянии отдельных отраслей (прежде всего промышленности, сельского хозяйства и торговли) народного хозяйства регионов на масштабы участия населения в неформальном секторе экономики. Так регионы с минимальным и низким уровнем занятости в неформальном секторе экономики набирают среднее и максимальное значение вклада промышленности в ВРП, кластер регионов с высоким уровнем занятости в неформальном секторе экономики имеет минимальное значение этого признака. Однако регионы с максимальным уровнем занятости в неформальной экономике имеют высокое значение (4) вклада промышленности в ВРП, прежде всего за счет Тюменской области (50,1% вклад в ВРП). Более четкие зависимости прослеживаются между значением сельского хозяйства в ВРП и уровнем занятости в неформальном секторе экономики. В данном случае для кластеров регионов с минимальным и низким уровнем занятости в неформальной экономике сельское хозяйство вносит минимальный и низкий вклад в ВРП, а для регионов с высоким уровнем занятости в неформальной экономике сельское хозяйство вносит максимальный вклад в ВРП. Почти линейная обратная зависимость прослеживается между типами регионов по уровню занятости в неформальной экономике и вкладом строительства в ВРП — чем больше вклад строительства, тем меньше уровень занятости в неформальном секторе.

Гипотеза о том, что торговля и сфера услуг являются факторами, обуславливающими высокий уровень занятости в неформальной экономике, не получила статистического подтверждения. Хотя, действительно, большая часть занятых в неформальном секторе сконцентрирована в торговле, однако ее вклад в ВРП не оказывает существенного влияния на уровень занятости населения в неформальной экономике.

Другие составляющие отраслевой структуры также трудно рассматривать в качестве значимых факторов, влияющих на масштабы распространения занятости в неформальном секторе экономики.

Обратимся к анализу взаимосвязей между типами кластеров регионов по уровню занятости в неформальной экономике, с одной стороны, и другими показателями, характеризующими социально-экономическое положение регионов РФ (см. Табл. 1.29).

Типы регионов РФ по уровню неформальной занятости	Уровень инвестиций в основной капитал на душу населения в регионе 1)	Уровень развития малого предпринимательства в регионе 2)	Вклад МП в величину валового регионального продукта 3)	Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за 2004 год 4)
1. Регионы с максимальным уровнем неформальной занятости (от 40% и выше), всего – 5	2,2 (3)	1,8 (1)	1,6 (1)	3,0 (4)
2. Регионы с высоким уровнем неформальной занятости (от 30 до 39%) – всего – 9	1,4 (1)	2,4 (2)	2,2 (4)	2,1 (2)
3. Регионы со средним уровнем неформальной занятости (от 20% до 29%) – всего – 35	1,65 (2)	2,6 (3)	2,1 (3)	1,8 (1)
4. Регионы с низким уровнем неформальной занятости (от 10% до 19%) – всего – 30	2,3 (4)	3,0 (4)	2,26 (5)	2,8 (3)
5. Регионы с минимальным уровнем неформальной занятости (от 1% до 9%) – всего – 9	4,1 (5)	3,2 (5)	1,8 (2)	4,4 (5)

* В скобках под цифрами подставлены баллы, где 1 – минимальное значение признака, 2 – низкое, 3 – среднее, 4 – высокое, 5 – максимальное.

1) Уровень инвестиций в основной капитал на душу населения

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

2) Уровень развития малого предпринимательства в регионе:

1. — от 0 до 200 — минимальный уровень развития МП
2. — от 200 до 400 — низкий уровень развития МП
3. — от 400 до 600 — средний уровень развития МП
4. — от 600 до 800 — высокий уровень развития МП
5. — свыше 800 — максимальный уровень развития МП

3) Вклад МП в величину валового регионального продукта:

1. от 0 % до 7 % — минимальный
2. от 7 % до 14 % — незначительный
3. от 14 % до 21 % — средний
4. от 21 % до 28 % — высокий
5. свыше 28 % — максимальный

4) Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, рубль, значение показателя за год (средняя по России — 6739,5 руб.)

1. 3000—4500 руб. — минимальная
2. 4500—6000 руб. — низкая
3. 6000—7500 руб. — средняя
4. 7500—9000 руб. — высокая
5. свыше 9000 руб. — максимальная

Прежде всего можно говорить о наличии четкой обратной линейной зависимости между уровнем развития малого предпринимательства, определяемым как количество МП на 100 тыс. жителей в регионе, с одной стороны, и уровнем занятости в неформальной экономике, с другой. Чем выше уровень развития малого предпринимательства в регионах, тем меньше уровень занятости в неформальном секторе экономики. Таким образом, не подтверждается исходная гипотеза о прямой зависимости между занятостью в неформальной экономике и масштабами распространения малого предпринимательства. Малое предпринимательство является скорее фактором, сдерживающим распространение неформального сектора.

Однако взаимосвязь между вкладом малого бизнеса в величину ВРП и уровнем занятости в неформальном секторе экономики не имеет столь же однозначного характера. Хотя кластер регионов с низким уровнем занятости в неформальном секторе экономики имеет максимальное значение вклада МП в ВРП, однако и регионы с высоким уровнем занятости в неформальной экономике имеют высокое значение аналогичного

показателя. При этом регионы с минимальным и максимальным уровнем занятости в неформальной экономике имеют соответственно низкое и минимальное значение вклада МП в ВРП. Отчасти это может объясняться тем, что в составе кластеров регионов с минимальным и максимальным уровнем занятости в неформальной экономике, находятся субъекты федерации, которые являются основными центрами добычи топливно-энергетических ресурсов (Тюменская область, Таймырский (Долгано-Ненецкий) АО, Эвенкийский АО, Ненецкий АО, Ямало-Ненецкий АО), прежде всего нефти и газа, и, соответственно, малый бизнес здесь может играть относительно незначительную роль. Таким образом, исходная гипотеза не получила достаточного эмпирического подтверждения.

Более определенные взаимосвязи прослеживаются между уровнем инвестиций в основной капитал на душу населения и уровнем занятости в неформальном секторе экономики. В данном случае регионы с минимальным и низким уровнем занятости в неформальной экономике имеют, соответственно, максимальный и высокий уровень инвестиций в основной капитал на душу населения, а кластер регионов с высоким уровнем занятости в неформальном секторе имеет минимальное значение аналогичного показателя. Среднее значение показателя инвестиций в основной капитал для кластера регионов с максимальным значением уровня занятости в неформальной экономике также может быть объяснено значительным количеством регионов, сосредоточенных в этом кластере и присутствием здесь Тюменской области, куда, естественно, направляются значительные инвестиции в предприятия, связанные с добычей нефти и газа. Таким образом, инвестиционная привлекательность региона, состоящая, прежде всего, в развитии промышленных отраслей, может рассматриваться в качестве существенного сдерживающего масштабы занятости в неформальном секторе фактора.

Имеющиеся в нашем распоряжении статистические данные позволяют установить определенную взаимосвязь между уровнем занятости в неформальном секторе экономики и показателем среднемесячной номинальной заработной платы в регионах. Так для регионов с минимальным уровнем занятости в неформальной экономике отмечается максимальное значение номинальной начисленной заработной платы, а для регионов с высоким значением уровня занятости в неформальной экономике — низкое значение этого показателя. Высокое значение показателя номинальной начисленной заработной платы в кластере регионов с максимальным значением уровня занятости в неформальной экономике может также объясняться присутствием в составе этого кластера Тюменской области, где занятые на предприятиях нефте- и газодобычи получают наиболее высокую заработную плату по сравнению с другими отраслями промышленности.

Анализ статистических данных, характеризующих состояние неформального сектора в современной России, позволяет сделать следующие выводы:

1. Практически не прослеживается гендерных различий с точки зрения участия в неформальном секторе экономики мужчин и женщин. Женщины несколько в большей степени предпочитают выбирать для себя занятость в неформальном секторе на постоянной основе, что обусловлено более гибкими условиями работы в этом секторе.

2. Женщины несколько больше по сравнению с мужчинами предпочитают работать на микропредприятиях с численностью занятых менее пяти человек, для которых характерна меньшая степень формализации отношений, более межличностный стиль взаимоотношений.

3. Возрастная структура занятости в неформальном секторе экономики в целом повторяет аналогичную структуру в формальном секторе. Однако для неформального сектора характерно присутствие большей доли лиц в крайних возрастных группах по сравнению с формальным сектором, что обусловлено отсутствием в этом секторе формальных препятствий для занятости по возрастному признаку.

4. Неформальный сектор экономики отличается от формального более низким уровнем требований к качеству «человеческого капитала». Доля лиц, имеющих высшее и среднее профессиональное образование, в неформальном секторе существенно ниже в сравнении с формальным сектором, что связано прежде всего с отраслевой спецификой неформального сектора.

5. Семейное положение лиц, занятых в неформальном секторе экономики отличается меньшей устойчивостью, по сравнению с занятыми в формальном секторе. В неформальном секторе отмечается несколько меньшая доля лиц, состоящих в браке, и одновременно большая доля, разведенных.

6. Для неформального сектора экономики характерно обращение к таким нестандартным формам работы, как работа неполную рабочую неделю и избыточная занятость, по сравнению с работой в формальном секторе экономики, что обусловлено использованием различных неформальных или полупоформальных разновидностей найма.

7. Дифференциация по уровню неформальной занятости отражает общее экономическое положение того или иного региона. В частности, можно отметить определенные взаимосвязи между уровнем безработицы, а также величиной валового регионального продукта на душу населения, с одной стороны, и долей лиц, занятых в неформальном секторе экономики, с другой.

8. Имеющиеся статистические данные не позволяют однозначно утверждать о наличии четкой связи между характером отраслевой структуры регионов РФ и долей занятости в неформальном секторе экономики. Однако в качестве общей тенденции можно отметить, что в тех регионах,

где наблюдается относительно большой вклад сельского хозяйства в ВРП, там же отмечается и сравнительный рост занятости в неформальной экономике. Такая же общая тенденция прослеживается в отношении промышленности и строительства: регионы, для которых характерно распространение в незначительных масштабах занятости в неформальной экономике, там в большей степени преобладают указанные отрасли народного хозяйства.

9. Масштабы распространения малого предпринимательства в регионах могут выступать в качестве сдерживающего фактора занятости в неформальной экономике фактора. Следует отметить, что этот фактор не относится к микропредприятиям.

10. Важным фактором, влияющим на масштабы участия в неформальной экономике, является такой показатель уровня жизни населения региона, как величина начисленной заработной платы.

ГЛАВА 2. НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК ПРЕДМЕТ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

2.1. Основные этапы исследования неформальной экономики

Историческими предшественниками постановки проблемы неформальной экономики стали представители экономической антропологии – отрасли социальной антропологии, занимающейся вопросами организации хозяйственной деятельности среди народов, находящихся на докапиталистической стадии развития. Как известно, в рамках экономической антропологии сложились два концептуально-методологических подхода к изучению хозяйственных проблем: формалисты и субстантивисты⁴⁷. Представители первого направления считали, что основной мотив хозяйственной деятельности, состоящий в максимизации дохода и минимизации издержек, изначально присущ всем народам на любой стадии развития, т.е. основополагающая предпосылка экономической теории относительно рациональности экономического субъекта может быть распространена на все типы обществ. Субстантивисты в полемике с формалистами настаивали на специфичности не только форм хозяйственного поведения различных народов, но также и на специфичности мотивации в хозяйственной сфере. Хозяйственная мотивация не сводится только к максимизации полезности и минимизации издержек, она имеет сложную социально-культурную природу, задается нормами и институтами, формируемых различными народами в процессе адаптации к определенной среде обитания. Нередко представители докапиталистических сообществ руководствуются при осуществлении хозяйственных действий не утилитарными соображениями, но мотивами поддержания социального престижа, необходимостью соблюдения обязательств перед членами общины, семьи и т.п. К числу ранних субстантивистов относят также

⁴⁷ Обзор и анализ теоретических взглядов представителей формального и субстантивистского направлений в экономической антропологии представлен в следующих работах: Rhoda H. Halperin *Economies across Cultures. Toward a Comparative Science of the Economy*. L. 1988., pp.7–16; Ю.И. Семенов *Теоретические проблемы «экономической антропологии»*. // Этнологические исследования за рубежом. Критические очерки. М. 1973; Н.А. Розинская *Методологические проблемы экономической антропологии*. // Очерки экономической антропологии. М.: Наука, 1999, С. 78–94.

выдающегося отечественного экономиста – А.В. Чаянова (1888–1937)⁴⁸, стремившегося обосновать специфическую хозяйственную мотивацию, присущую русскому крестьянскому хозяйству.

А.В. Чаянов выделял в качестве основной единицы анализа семейно-трудовое крестьянское хозяйство, которое нацелено в первую очередь на удовлетворение потребностей самих членов семьи. Чаянов рассматривает его как главным образом натуральное хозяйство, втягивающееся в процесс рыночного обмена с целью продажи излишков и лучшего удовлетворения собственных нужд. Чаянов подчеркивал, что подобное рассмотрение крестьянского хозяйства возможно при условии слабого проникновения рыночных капиталистических отношений в аграрную сферу, поэтому данный подход целесообразно применять при изучении хозяйственных отношений в странах со слабым развитием рыночных отношений. Определяя предмет своего исследования, А.В. Чаянов в работе «Организация крестьянского хозяйства» (1925) писал: «Мы...стремимся понять, что собою представляет крестьянское хозяйство с организационной точки зрения, какова морфология того производственного аппарата, который называется трудовым крестьянским хозяйством...». А.В. Чаянов выделял два основных понятия для анализа структуры крестьянского хозяйства: *организационный план* и *трудопотребительский баланс*. Организационный план – субъективное восприятие крестьянином системы целей и средств хозяйственной деятельности. Организационный план включал в себя выбор направления хозяйства, сочетания его различных отраслей, увязку трудовых ресурсов и основных объемов работ, разделение продукции, потребляемой в собственном хозяйстве, и продукции, направляемой на рынок, баланс денежных поступлений и расходов. Трудопотребительский баланс означает то, что крестьянин, используя в своем хозяйстве собственный труд и труд членов своей семьи, стремится не к максимуму чистой прибыли, а к росту общего, валового дохода, равновесию производственных и природных факторов, соответствию производства и потребления, равномерному распределению труда и дохода в течение всего года. Поскольку конечной целью трудового крестьянского хозяйства остается потребление, а не накопление денежных средств, рыночные критерии здесь не всегда применимы. Таким образом, используя экономический аппарат, Чаянов сумел показать социальную специфику традиционных форм хозяйственной организации, принципиально отличающихся от формально-рациональных принципов ведения хозяйства в рыночной экономике.

Видным представителем субстантивистского направления в экономической антропологии был К. Поланьи (1886–1964). В своей работе

⁴⁸ А.В. Чаянов. К вопросу о теории некапиталистических экономических систем // Неформальная экономика. Россия и мир. – М.: Логос, 1999, 467–498.

«Великая трансформация» (1944) К. Поланьи прослеживает процесс становления рыночного хозяйства на Западе и отмечает, вопреки господствующему мнению, искусственный характер рыночной системы регулирования. Он полагал, что рынок есть результат целенаправленной политики государства в эпоху Промышленной революции, а не некое «естественное» состояние⁴⁹. До появления капитализма экономика функционировала как продукт родственных, политических и религиозных обязательств. Наряду с рынком он выделял и такие формы экономической интеграции, как редистрибуция (перераспределение) и реципрокция (взаимность), которые сложились значительно раньше рынка и продолжают сохранять свое значение и в настоящее время во многих обществах незападного типа. Под редистрибуцией он понимал централизованное перераспределение общественного продукта, а под реципрокцией — симметричный обмен натуральной продукцией между домохозяйствами⁵⁰. Если рынок подчиняется принципам формальной рациональности, предполагающей постоянный расчет выгоды и издержек, то иные формы интеграции базируются на принципах субстантивной (сущностной) рациональности, в основе которой лежит не калькуляция, а иные мотивы — оказание уважения, помощь, справедливость и т.п. морально-этические соображения. В докапиталистических обществах основные средства существования были гарантированы как моральное право членства в общине. В целом экономика должна анализироваться согласно К. Поланьи как часть культурной системы, экономические процессы имеют социально-культурные компоненты⁵¹.

Концепция Поланьи оказала большое влияние на дальнейшее развитие субстантивистского направления в экономической антропологии. Вокруг идей ученого образовалась научная школа, представители которой обратились к изучению социально-экономической организации примитивных обществ (Дж. Дальтон, П. Бохэннэн). Дж. Дальтон был активным участником дискуссии о неприменимости традиционной экономической теории к анализу доиндустриальных стран⁵². Последователи Поланьи доказывали, что основное различие между периферийными рынками доиндустриального общества и современной рыночной системой состоит в том, что цены на периферийных рынках не имеют или имеют очень слабую обратную связь с производственными решениями. Другой пред-

⁴⁹ К. Polanyi The Great Transformation, 1944, p. 78.

⁵⁰ Polanyi The Economy as Instituted Process. — Trade and Market in The Early Empires. N.Y., 1957, pp. 64–94.

⁵¹ R.H. Halperin Economies across Cultures. Toward a Comparative Science of the Economy. L. 1988, p. 33.

⁵² G. Dalton, Traditional production in primitive African Economies, Quarterly Journal of Economics 76 (1962), p. 360–378.

ставитель школы Поланьи — М. Салинс предложил модель первобытного обмена, основанную на понятиях «взаимность» и «перераспределение». Он рассматривал их как горизонтальную и вертикальную схемы обмена. Домашнее хозяйство он определял как систему перераспределения малого масштаба. В соответствии с его концепцией, под влиянием рыночных сил сделки, проводящиеся по принципу взаимности, изменяются от «обобщенной взаимности» или чистого альтруизма, через «сбалансированную взаимность», при которой меняющийся или продавец получает справедливую компенсацию, до «негативной взаимности», при которой каждая сторона пытается увеличить свою собственную выгоду⁵³.

Таким образом, представители субстантивистского направления экономической антропологии внесли значительный вклад в понимание социально-культурных особенностей доиндустриальных форм хозяйственного поведения. В дальнейшем идеи субстантивистов получили развитие в рамках концепции «моральной экономики» Дж. Скотта и «экспоральной экономики» Т. Шанина⁵⁴. Дж. Скотт в духе Чаянова и Поланьи видит особенности крестьянского хозяйства в преобладании мотивации выживания, поддержании баланса затрат и получаемого трудового результата, крестьяне в отличие от капиталистических предпринимателей стремятся прежде всего избежать рисков. В доиндустриальных крестьянских хозяйствах преобладает этика социальных обязательств по отношению к этике индивидуального успеха, присущей капиталистической экономике. Т. Шанин предлагает концепцию особой системы хозяйствования, которая отличается от обоих полюсов — государственно-централизованной экономики с выраженными чертами перераспределительного механизма и рыночной экономики, основанной на системе относительно добровольных товарно-денежных обменов. Подобную систему Шанин называет «эксплоярной экономикой». Для нее характерна ориентация на симметричные обмены в рамках тесно взаимосвязанных социальных сетей, между родственными и дружественными домохозяйствами. Легко заметить, что, говоря о трех системах экономики, Шанин опирается на механизмы интеграции, предложенные К. Поланьи. Т. Шанин, обобщая идеи различных представителей экономической антропологии, приводит перечень основных черт, присущих нерыночной экономике:

- нацеленность на выживание, а не накопление капитала;
- гибкость и множественность способов заработать;
- трудоемкие работы на нерегулируемых рынках с высокой степенью неопределенности;

⁵³ M. Sahlins. Stone Age economics. Chicago and New York, 1972.

⁵⁴ Scott J.C. Moral Economy of the Peasant. L., 1976; Т. Шанин. Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России. — Неформальная экономика. Россия и мир. М.: Логос, 1999, СС. 11–33.

- совокупность «незащищенного» труда в обществах, в которых постоянная работа внутри государственного сектора и рабочие места, охваченные профсоюзами, пользуются существенными привилегиями обязывающих договоров и большим спросом;
- доступность подобной работы и использование в ней, в главном, семейных и местных ресурсов;
- семейные производственные единицы, в основе действия которых лежит семейный, а не наемный труд;
- взаимная поддержка и кредитование, основанные в большей степени на доверии и родстве, чем на формальных контрактных соглашениях;
- родство, соседство, этничность и принадлежность к одной и той же местности как источник определенных социальных отношений, в которых экономическое действие «погружено» (embedded, если воспользоваться аналитическим языком К.Поланьи);
- незарегистрированное предпринимательство, следующее стратегии избегания отношений с государством;
- интегрированные легальные, нелегальные и криминальные виды деятельности бедных слоев, нацеленные на выживание;
- быт, инкорпорирующий многие из вышеприведенных характеристик, которые различные поколения исследователей выделяли особо, называя «культурой нищеты» (Lewis O. *Life in a Mexican Villages*. Chicago, 1951) или «моральной экономикой» (Scott J.C. 1976)⁵⁵.

Хотя представители экономической антропологии не использовали сам термин «неформальная экономика», но они оказали непосредственное и сильное влияние на определение теоретико-методологической основы изучения в последующем проблематики неформальной экономики. В первую очередь, они способствовали созданию дуальной модели «формальное – неформальное». В рамках субстантивистской экономической антропологии тип хозяйственной системы, имеющий многовековые традиции, противоположный по своим механизмам и мотивации рыночной экономике и глубоко укорененный в социально-культурном контексте общества, можно рассматривать как неформальный с точки зрения механизмов регулирования. Таким образом, все разновидности докапиталистической экономики следует считать неформальными в силу отсутствия выраженных признаков формальной рациональности и доминирования неформальных институтов, базирующихся на нормах социальных обязательств, общинной и соседской морали. В то же время капиталистическую рыночную экономику можно трактовать как формальную с точки зрения следования хозяйствующих субъектов формальной в Веберовском

⁵⁵ Т.Шанин. Эксплоатационные структуры и неформальная экономика современной России. – неформальная экономика. Россия и мир. М.: Логос, 1999, с. 14.

смысле рациональности (субъективное соотношение между имеющимися средствами и практическими целями) и подчиняющуюся формализованным институтам.

Само понятие «неформальная экономика» впервые стало использоваться при изучении вопросов, связанных с особенностями хозяйственного поведения населения в странах «Третьего мира». В 1960-е гг. под влиянием субстантивистов, А. Льюиса – автора теории развития с неограниченным предложением труда⁵⁶, согласно которой экономика стран третьего мира состоит из современного (капиталистического) промышленного сектора и традиционного аграрного сектора, а также концепции Дж. Харриса и М. Тодаро⁵⁷ преобладали дуалистические модели экономического развития. По мнению этих авторов, в странах третьего мира миграция сельских жителей в города сопровождается ростом городской безработицы, что приводит к воспроизводству в условиях города прежних неформальных отношений, характерных для сельского образа жизни.

Западные социологии, антропологии непосредственно столкнулись с явлением неформальной экономики, когда значительные категории населения в развивающихся странах осуществляют разнообразные виды экономической деятельности, но при этом не имеют официальный статус занятости, не регистрируют свои микропредприятия и, соответственно, не платят налоги в местный или центральный бюджет. Подобная ситуация для западных экономических социологов и антропологов, воспитанных на принципах гражданской ответственности и уважения к существующим правовым нормам, выглядела достаточной необычной. Широко распространенный уход от официально допустимых форм экономического поведения вызвал научный интерес к проблеме и стимулировал проведение специальных исследований данного явления. Концептуально проблема неформальной экономики на первых порах осмысливалась в категориях «дуальной экономики» – сосуществование в рамках единого народного хозяйства большинства развивающихся стран двух выраженных секторов – формального и неформального. Известный специалист по экономической антропологии К. Гирц выделял в рамках экономической системы развивающихся стран две подсистемы – «базарную» и «ориентированную на фирменное устройство» экономику⁵⁸. Эти две подсистемы противопоставлялись друг другу с точки зрения эффективности функционирования,

⁵⁶ Lewis W.A. *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour* // Manchester School of Economics and Social Studies. 1954. Vol. 22. № 2. P. 139–191.

⁵⁷ Harris J.R., Todaro M.P. *Urban Unemployment in East Africa: an Economic Analysis of Policy Alternatives* // East African Economic Review. 1968. Vol. 4. № 2. December. P. 17–36.

⁵⁸ Geertz C. *Peddlers Princes Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns*. Chicago: University of Chicago Press, 1963.

так как «базарная» экономика несет на себе весь груз прежних традиций, основанных на персонифицированных отношениях, тогда как «фирменная» экономика с ее анонимными формальными нормами, действующая в соответствии с законодательством в большей степени удовлетворяет требованиям современной экономики. Следует отметить, что теория «дуальной экономики» восходит к общей концепции «модернизации», оказавшей огромное влияние на развитие общественных наук в XX в.⁵⁹ Согласно данной концепции можно выделить два типа общества — «современное» и «традиционное» — для каждого из которых характерен определенный набор политических, экономических и социально-культурных характеристик. Т. Парсонс, например, предлагал для анализа современного и традиционного типов общества использовать шесть пар сравнительных характеристик («направленности социального взаимодействия»):

1. универсализм versus партикуляризм;
2. специфически направленная versus диффузная ориентация;
3. ориентация на достижение цели versus следование предписанию;
4. аффективная (эмоциональная) нейтральность versus выраженная аффективность;
5. ориентация на себя versus ориентация на коллектив;
6. долгосрочная versus краткосрочная ориентация⁶⁰.

При этом выбор той или иной ориентации осуществляется с помощью «институционализированных ценностных предпочтений» существующих в каждом обществе и поддерживаемых традицией. Модель «современный — традиционный» тип общества впоследствии нашла отражение при изучении неформальной экономики, когда последняя стала трактоваться как система, содержащие черты традиционного общества.

Однако введение в научный оборот термина «неформальная экономика» явилось заслугой К. Харта, проводившего под эгидой Международной организации труда и Всемирного банка полевые исследования по проблемам занятости населения в столице Ганы — Аккре⁶¹ (Hart 1973). Благодаря его статьям в научных кругах развернулась широкая дискуссия относительно специфики хозяйственной деятельности в развивающихся странах.

К. Харт вслед за Гиртцем трактовал экономическую систему развивающихся стран в рамках дуальной концепции, противопоставляя фор-

⁵⁹ см., например, Eisenstadt S.N. Tradition, Change and Modernity, N.Y., 1973; Shils E. Tradition. — Essays on Modernization of Underdeveloped Societies. Vol.I, N.Y., 1972; Huntington S. The Change to Change: Modernization, Development and Politics.- Analyzing the Third World, Boston, 1978; Hoselitz B.F. Tradition and Economic Growth.- Tradition, Values, and Socio-Economic Development. L., 1961.

⁶⁰ Parsons T. The Evolution of Societies. New Jersey, 1977.

⁶¹ Hart K. Informal Economy Opportunities and the Urban Employment in Ghana. — Journal of Modern Africa Studies. 1973. Vol.11. N1.

мальный сектор неформальному, выделяя для каждого прямо противоположные характеристики. Прежде всего различие между формальными и неформальными возможностями получения дохода базируется на различии между работой за зарплату и samozанятостью. Харт приводит типологию, в основе которой лежит различие между законной и незаконной деятельностью в неформальном секторе. К формальным возможностям извлечения дохода он относит:

- а) зарплату в общественном секторе;
- б) зарплату в частном секторе;
- в) трансфертные платежи — пенсии, пособия по безработице.

Неформальные возможности извлечения доходов (законные):

- а) первичная и вторичная деятельности — земледелие, выращивание сельскохозяйственной продукции на продажу, работа по контракту на строительстве и связанная со строительством деятельность, samozанятые ремесленники, башмачники, портные, производители пива и спирта;
- б) трехстепенные предприятия с относительно большими вложениями капитала — жилищные, транспортные предприятия, спекуляции товарами, сдача в аренду;
- в) мелкое распределение — рыночные рабочие, мелкие торговцы, доставка пищи, обслуживание баров, рыночные носильщики, комиссионеры и дилеры и др.;
- г) другие услуги — музыканты, прачки, цирюльники, уборщики экс-крементов, фотографы, рабочие по ремонту автомобилей и других предметов длительного пользования; работники ритуальных служб, магии и медицины;

д) частные трансфертные платежи — подарки и аналогичные потоки денег и товаров между людьми; заем; нищенство.

Неформальные способы извлечения доходов (нелегальные):

- а) услуги — вербовщики и торговцы женщинами, гангстеры в целом; приемщики краденного; ростовщики (с нелегальными процентными ставками); наркобизнес; проституция, сутенерство, контрабанда, взяточничество, политическая коррупция в стиле рэкет;
- б) трансфертные платежи — мелкие кражи, воровство, растраты и прокручивание чужих денег, мошенничество, азартные игры⁶².

Ключевым критерием для противопоставления двух секторов является степень рационализации труда, т.е. организуется ли работа на постоянной и регулярной основе за фиксированное вознаграждение или нет. К. Харт в определении сущности неформальной экономики опирался на теорию модернизации М. Вебера, согласно которой становление капитализма требует развития рациональной организации производства и управ-

⁶² Hart K. Informal Economy Opportunities and the Urban Employment in Ghana. — Journal of Modern Africa Studies. 1973. Vol. 11. N1, P. 68–69.

ления. Неформальность — это прежде всего вопрос степени социальной организованности, а не масштабов производства или его производительности. Формальная экономика является регулярной, упорядоченной и управляемой. Напротив, к неформальной экономике следует относить все нестабильное, неоформленное, непредвиденное. Итак, предприятия, которые организованы с определенной долей черт бюрократической организации по М. Веберу, образуют современный сектор городской экономики. Другие же классифицируются как «низкопроизводительный городской сектор», «городской традиционный» сектор и т.д.

Таким образом, низкодоходные слои населения в Гане могут компенсировать свои доходы за счет комбинирования занятости в формальном и неформальном секторах экономики, используя регулярную или случайную занятость и выступая в роли самозанятого или наемного работника. Вопрос относительно того, является ли неформальный сектор результатом внешних ограничений или свободного выбора хозяйствующих субъектов, К. Харт оставлял открытым.

К. Харт отмечал также неоднозначность оценок неформального сектора. Так, например, социалисты могут видеть в существовании неформального сектора наследие империализма и результат продолжающейся эксплуатации слаборазвитых стран высокоразвитыми, тогда как либералы могут расценивать неформальную экономику как воплощение предпринимательской активности и духа свободного рынка, как возможное направление повышения экономической эффективности.

В последующих работах К. Харт стремился уточнить и развить свой подход на основе привлечения сравнительно-исторического материала. При этом он находил черты неформальной экономики как в развивающихся странах, так и в экономически развитых странах на определенных этапах исторического развития⁶³.

Различия «формального» и «неформального» прослеживаются по различным критериям — размерам предприятий (крупные — мелкие), производительности (высокая — низкая), их учету в системе национального счетоводства (учитываемая — неучитываемая), видам занятости (труд за зарплату — самозанятость), рыночным условиям (монополия — конкуренция) и т.д. Дуализм «формального — неформального» может проявляться в трех аспектах:

1. «неформальность может быть изменением содержания формы», когда, например, мелкие самозанятые торговцы продают на улице товар, выпускаемый крупными формальными компаниями;

2. неформальность «может быть отрицанием формальных институтов», когда происходит нарушение существующих правовых норм экономического поведения хозяйствующими субъектами;

⁶³ Hart K. *Informal Economy* // *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. L., 1987. Vol. I. P. 845–846.

3. неформальность «может быть остатком чего-то формального либо чем-то более или менее независимым от него»: так, жизнь крестьян в странах третьего мира часто настолько оторвана от городской, контролируемой государством экономики, что их взаимодействие кажется просто невозможным⁶⁴.

Концепция «формального — неформального», предложенная К. Хартом в противоположность старой дуальной оппозиции «современная — традиционная» экономика, получила поддержку Международной организации труда, в докладе которой о доходах и занятости в Кении (1972) неформальный сектор был назван главным источником национального развития.

Вслед за Хартом аналогичные исследования были проведены в Колумбии (1970), Шри-Ланке (1971), Кении (1972) и других странах Третьего мира. В результате многочисленных эмпирических исследований и научных обсуждений неформальный сектор был терминологически узаконен и описан.

Следует отметить, что в исследованиях МОТ неформальная экономика трактовалась как амортизатор социально-экономических потрясений, инкубатор предпринимательского слоя, спасение от бедности широких масс населения. Политическая корректность и нейтральность понятия «неформальная экономика» способствовали принятию этого термина в социально-политическом дискурсе. Концепция неформального сектора представила основу для социально-политических рекомендаций в отношении стран Третьего мира.

Дуалистическая модель «формальный — неформальный» сектора экономики в концептуальном виде представлена в виде набора оппозиционных характеристики по целому ряду параметров: технологии, барьеры входа, управление, капитал и др.⁶⁵.

По мере роста интереса ученых к неформальной экономике данное явление стало изучаться не только экономистами, но также социологами и антропологами. Между исследователями стали более четко проводиться границы с точки зрения интереса к отдельным аспектам данного явления. Так, если экономистов интересовали главным образом количественные масштабы явления и методы разработки моделей на основе выделения определенных переменных, то социологов привлекали вопросы, связанные со структурными и социокультурными особенностями неформальной экономики, антропологи подходили к проблеме с позиции выявления

⁶⁴ Hart K. *Informal Economy* // *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. L., 1987. Vol. I. P. 846.

⁶⁵ Fidler P., Webster L. *The Informal Sector of West Africa* // *The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa* / L. Webster, P. Fidler (eds.). Washington^ The World Bank, 1996.

специфических практик, образа жизни и мышления субъектов неформального сектора экономики. По мере развития исследований обозначилось несколько подходов к концептуализации неформального сектора.

Согласно первому подходу, динамичное развитие в последние десятилетия неформального сектора экономики связывается с глобальными процессами децентрализации производства и трудового процесса. Усиливающаяся конкуренция в условиях глобальной экономики вынуждает предприятия искать новые способы выживания. Основным условием дальнейшего самосохранения предприятий является повышение гибкости регулирования трудовых отношений за счет их деформализации. Подобная позиция представлена в многочисленных работах А. Портеса, а также у М. Кастеллса и других авторов⁶⁶. Увеличение масштабов неформальной экономики трактуется этими авторами как форма гибкой реакции на повышение конкуренции со стороны развивающихся стран с дешевой рабочей силой и отсутствием строгих отношений найма и вытекающих из них социальными обязательствами в отношении работников.

Представители второго подхода рассматривают неформальную экономику как естественную реакцию населения на неэффективные экономические институты, сдерживающие предпринимательскую активность и вынуждающие переключать хозяйственную деятельность в нерегулируемый государством сектор экономики⁶⁷. В духе либеральной традиции неформальная экономика трактуется как результат избыточного присутствия государства в экономике, его меркантилистской политики.

Третий подход исходит из концепции «периферийного капитализма», согласно которой развитие экономики развивающихся стран характеризуется зависимостью от мирового рынка. Крупные ТНК стремятся создавать отдельные зоны рыночного капитализма в странах Третьего мира, которые оказываются интегрированными в мировую экономику, но при этом не учитывают местную специфику. Поскольку отдельные очаговые зоны капиталистической экономики не дают возможности решения проблемы массовой занятости, то основная масса населения вынуждена искать работу на предприятиях, не отвечающих требованиям современного высокотехнологичного производства. Отсюда возникает проблема

⁶⁶ Castells M., Portes A. World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy // *The Informal Economy* / A. Portes, M. Castells, L. Benton (eds.). L.: The Hopcins University Press, 1989; Portes A. The Informal Economy Its Paradoxes // *The Handbook of Economic Sociology* / N. Smelser, R. Swedberg (eds.). Princeton: Princeton University Press, 1994; Tokman V.E. The Informal Sector in Latin America: from Underground to Legality // *Beyond regulation: the Informal Economy in Latin America* / V. Tokman (ed.). Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.

⁶⁷ Сото Э. Де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Catallaxy, 1995.

«структурной разнородности» экономики развивающихся стран, в которых одновременно функционируют капиталистический и докапиталистический или недоразвитый капиталистический уклады. Неформальная экономика в странах Третьего мира, таким образом, есть реакция на очаговое вторжение капиталистической экономики.

Итак, в настоящее время сформировались три доминирующие концепции неформальной экономики. Первая объясняет это явление глобальными процессами в мировой экономике, состоящими в деформализации трудовых отношений в целях повышения адаптационного потенциала предприятий. Вторая рассматривает неформальную экономику как результат неэффективных институтов государства, сдерживающих предпринимательскую инициативу и развитие полноценной рыночной экономики. И, наконец, последняя, полагает, что неформальная экономика является реакцией на очаговое распространение капиталистических институтов и современных производственных технологий в развивающихся странах. Если для сторонников первого подхода основная причина неформальной экономики – структурные сдвиги на мировом рынке труда, для представителей второй точки зрения – громоздкое, неэффективное и коррумпированное государство, то для приверженцев теории «периферийного капитализма» – структурный дисбаланс между отдельными отраслями в плане распространения современных производственных и управленческих технологий.

В научной литературе последнего времени прослеживается отчетливая критика двухсекторальной модели экономики, когда формальный сектор рассматривается как проявление рационально организованного капиталистического предприятия в условиях рыночной экономики, а неформальный как проявление экономического традиционализма. В первую очередь был поставлен под сомнение набор характеристик, присущих каждой модели – формальной и неформальной. Исследователи отмечали сложную взаимосвязь и взаимозависимость между секторами. В экономиках развивающихся стран присутствуют одновременно и капиталистический формальный сектор, и опутанный традиционными связями неформальный сектор экономики, которые находятся друг с другом в отношениях неразрывного единства. В первую очередь критика прозвучала в отношении тезиса о совпадении неформального сектора исключительно с малым предпринимательством⁶⁸. Р. Бромлей представил всестороннюю критику дуалистической модели экономики, состоящей из двух секторов с прямо противоположными характеристиками⁶⁹.

⁶⁸ The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment / S. Sethuraman (ed.). Geneva: ILO, 1981.

⁶⁹ Bromley R. Introduction – the Urban Informal Sector: Why Is It Worth Discussing? // *World Development*. 1978. Vol. 6. № 9/10. P. 1033–1939.

Р. Бромлей отмечает, что после исследований К. Харта городской занятости в Гане сформировалась «двухсекторная терминология» — экономику стран «третьего мира» стали делить на «формальный сектор» (что аналогично понятию «современный») и «неформальный» (что сходно с понятием «традиционный»). Концепция формально-неформального дуализма нашла отражение в известном отчете МОТ о Кении в рамках Программы международной занятости. Подготовленный МОТ отчет о Кении выделял набор оппозиционных характеристик, присущих формальному и неформальному секторам экономики. По мнению, Р. Бромлея разделение экономической деятельности на формальную и неформальную имеет следующие недостатки:

1. деление всех видов экономической деятельности только на две категории представляется очень упрощенным. При классификации предприятий следует выделять гораздо большее количество промежуточных категорий;
2. при классификации экономической деятельности на формальную и неформальную используется несколько критериев, которые могут и не совпадать. Кроме того, неясно, какие критерии являются основными, а какие — второстепенными;
3. в реальности формальный и неформальный сектора не являются обособленными, они находятся в состоянии постоянного взаимодействия друг с другом;
4. поскольку неформальный сектор включает очень широкий спектр различных видов экономической деятельности, то правительство использует в отношении них очень разные политические меры, стимулируя одни, пренебрегая другими или преследуя третьи;
5. неформальный сектор не является исключительно полем деятельности городского населения, аналогичная деятельность осуществляется и сельским населением;
6. не вполне ясно, существуют ли на самом деле «формальный» и «неформальный» сектора как особые, самостоятельные феномены;
7. неформальный сектор часто изображают как не имеющий перспектив дальнейшего развития. Однако этот подход игнорирует устойчивые взаимоотношения конкуренции и подчинения между большим и малым бизнесом, где крупные монополии подавляют мелкие фирмы или используют их для своих целей;
8. формально-неформальная классификация не может относиться ни к отдельным людям, ни к отдельным семьям, ни к отдельным профессиональным видам деятельности. Только предприятия могут быть отнесены к тому или иному из этих двух секторов;
9. понятия «городской неформальный сектор» и «городская бедность» нельзя отождествлять. В легальном бизнесе есть немало сфер, где труд мало отличается от условий неформального сектора.

Перечисленные недостатки концепции формально/неформального дуализма приводят к тому, что многие исследователи стали считать эту концепцию некорректной, а поэтому имеющей малую ценность как аналитический инструмент. Р. Бромлей считает, что концепция формально/неформального дуализма утвердилась в научном сообществе, несмотря на ее многочисленные недостатки, благодаря той поддержке, которую ей оказали влиятельные международные организации (МОТ, Мировой Банк, ООН). Кроме того, концепция неформального сектора завоевала международную популярность еще и потому, что она предлагала такие рекомендации, которые удобны для международных организаций и правительств. Поддержка неформального сектора предполагает возможность «помогать бедным, не угрожая богатым». Таким образом, Р. Бромлей выступил с новой позицией, которая предлагала рассматривать проблему формальной или неформальной экономики не в виде оппозиции, а как континуум, на котором можно обнаружить различные степени проявления формальности и неформальности в хозяйственных отношениях.

Исследование функционирования малого бизнеса в ряде стран «Третьего мира», проведенное Д. Мидом и К. Моррисоном по инициативе ОЭСР, показало, что признаки неформальной экономики, которые, обычно выделяются в двухсекторальной модели (законность, размеры предприятия, уровень капиталоемкости производства) не находятся в отношении непосредственной взаимосвязи и не всегда встречаются одновременно⁷⁰.

Д. Мид и К. Моррисон последовательно проанализировали три основных критерия неформальности. Так критерий «законность» содержит четыре аспекта. Первый аспект связан с вопросом о регистрации: неформальными предприятиями считаются те, которые официально не зарегистрированы. Второй аспект касается уплаты налогов, чего не делают предприятия неформального сектора. В-третьих, это регулирование условий труда (выплата минимальной зарплаты, пенсионных и страховых платежей, обеспечение техники безопасности и т.д.). Четвертый аспект связан с законодательными ограничениями деятельности субъектов неформального сектора (меры по защите прав потребителей, например, соблюдение стандартов качества).

Второй критерий неформального сектора — это размеры предприятия. Обычно исследователи рассматривают в качестве субъектов неформального сектора малые предприятия с численностью не более 5–10 работников.

И, наконец, третий критерий неформального сектора, — низкая капиталоемкость.

⁷⁰ Mead D., Morrison C. The Informal Sector Elephant // World Development. 1996. Vol. 24. N10. P. 1611–1619.

Таблица 2.1.

Категории рынка труда

Первичный сектор	Вторичный сектор	Неформальный сектор	Нелегальный сектор
Высокая оплата труда	Низкий уровень оплаты труда	Самозанятость	Криминальный
Высокий уровень социально и экономической безопасности	Низкий уровень социально и экономической безопасности	Случайная работа	Нерегулируемый
Хорошо регулируемая работа	Слабо регулируемая работа	Нерегулируемая работа	

Авторы, используя информацию конкретных обследований в странах Латинской Америки, Африки и Азии, проводят сопоставление взаимосвязи критериев неформального сектора в этих странах и приходят к следующим выводам:

1. не существует четкой взаимосвязи между критерием «малый размер» предприятия и степень его регистрации. Хотя с ростом числа занятых уровень регистрируемости всегда растет, однако в разных странах в различной степени;

2. регистрация предприятия не является ни обязательным, ни достаточным условием уплаты налогов;

3. не существует явной взаимосвязи между регистрацией и регулирование трудовых отношений: в одних странах лишь немногие из зарегистрированных предприятий соблюдают трудовые нормы, а в других, наоборот, предприятия неформального сектора часто соблюдают трудовой кодекс, не регистрируясь;

4. не существует также однозначной согласованности между уровнем капиталоемкости и размерами предприятия. Эмпирические данные не подтверждают гипотезу о том, что в неформальном секторе работают, как правило, малообразованные бизнесмены или мнение о том, что предприятия неформального сектора не инвестируют в модернизацию оборудования.

В завершении сопоставительного анализа Мид и Моррисон приходят к выводу о том, что вышеприведенные критерии неформального сектора экономики далеко не всегда встречаются все сразу, что и затрудняет выработку универсального определения неформального сектора.

В настоящее время в связи с изучением проблем неформальной экономики происходит дифференциация методологических подходов и аспектов данного явления. Так, ученых привлекают такие ракурсы неформальной экономики, как, например, место неформальной занятости на современном рынке труда. В этой связи неформальная занятость изучается в контексте дуальной модели рынка труда⁷¹. Согласно теории дуалистического рынка труда⁷² рынок труда можно разделить на четыре категории: первичный, вторичный, неформальный и нелегальный (см. Таблица 2.1).

⁷¹ Doeringer, P., Piore, M. International labor markets and manpower analysis. Lexington, MA: Heath/Lexington Books. 1971; Saint-Paul, G. Dual labor markets: A macroeconomic perspective. Boston, MA, MIT Press. 1997.

⁷² Dangler, J. (1994) Hidden in the home: The role of waged homework in the modern world economy. New York: State University of New York Press.; Reuter, P. (1982). The irregular economy and the quality of macroeconomic statistics. In V. Tanzi, (Ed.), The Underground Economy in the United States and Abroad (pp. 125–43). Lexington, MA: Lexington Books.

Авторы полагают, что эти категории отражают классовую, расовую и гендерную стратификацию в современном обществе. Первичный сектор представляет собой регулярную, наемную работу, которая подвержена налогообложению и регулируется существующими законами – например, работа на промышленных предприятиях или работа служащих в офисах компаний и организаций. Вторичный сектор состоит из работ, которые менее защищены по сравнению с работами в первичном секторе, а также менее подвержен регулированию: низкооплачиваемые виды деятельности в сфере услуг (часто называемые «розовые» виды работ). Дуалистическая теория рынка труда утверждает, что неформальный сектор состоит из людей, которые не в состоянии получить работу в первичном или вторичном секторе. Неформальная работа включает людей, которые осуществляют свой собственный маленький бизнес в условиях исключительно наличных расчетов или на нерегулярной основе, или людей, которые работают по найму, но не заключают при этом официального трудового контракта. Четвертая категория представляет собой нелегальных работников и включает все виды криминальной активности, связанные с получением доходов.

Одна из проблем этой типологии состоит в том, что она признает дискретные категории, основанные на классовых, гендерных или расовых различиях. Другие исследования обнаружили, что многие люди, которые имеют легкий доступ в первичный сектор, тем не менее выбирают неформальную экономику в качестве основного источника дохода или в качестве средства увеличения дополнительных доходов.

Другие исследователи продолжают дальнейшее изучение характеристик неформальной экономики: легальность – нелегальность, использование наличных денег при осуществлении экономических трансакций, сокрытие величины и источников доходов, условия труда. Большое внимание уделяется таким важнейшим аспектам неформальной экономики, как «социальные сети» взаимной поддержки, гендерные проблемы нефор-

мальной занятости, неформальная экономика в контексте хозяйственной деятельности иммигрантов и т.п.

Среди последних исследований неформальной экономики вызывает интерес концепция итальянского ученого Э. Мингиони, который рассматривает данную проблему в контексте перехода от фордистского режима регулирования, присущего модели капитализма всеобщего благоденствия, к постфордистским методам регулирования экономики, характерным для современного капитализма⁷³. Мингиони полагает, что неформальная экономика – явление, свойственное не только развивающимся странам. Экономически развитые страны Южной Европы также содержат немало проявлений неформальных отношений. Для фордистского режима регулирования, просуществовавшего с начала XX в. до 1970-х гг. характерно использование строгих формальных процедур в сфере занятости, широкий набор социальных гарантий государства в отношении лиц наемного, активное участие профсоюзов в формировании политики занятости. Постфордизм, начавший складываться с 1970-х годов в связи с развитием постиндустриального информационного общества, все в большей мере прибегает к так называемым гибким формам занятости: неполный рабочий день, временная занятость, гибкий график рабочего времени, использование менее формальных процедур оформления отношений найма.

Под влиянием критики традиционной двухсекторальной модели неформальной экономики и в результате обнаружения неформальной экономики не только в развивающихся странах, но и в экономически развитых странах, в последнее время ряд ученых стремятся рассматривать данную проблему более широко. Так, например, С.Ю. Барсукова полагает, что неформальность следует рассматривать «...не как тип хозяйствования, локализованный по определенному принципу, а как характер экономических отношений, не ограниченный неким ареалом и принципиально возможный и необходимый в любой институциональной среде»⁷⁴. С точки зрения данного подхода неформальная экономика интерпретируется не как отдельный сегмент, а как **характер экономических отношений**, в разной степени и в разных формах проявляющийся во всех без исключения формах хозяйствования. Таким образом, происходит значительное расширение объекта изучения неформальной экономики за счет включения в эти отношения субъектов, имеющих и не имеющих официальный статус. Неформальная экономика в этом случае трактуется не как сектор, а как уход хозяйствующих субъектов от различных форм государственного регулирования и статистического учета. Критика

⁷³ Э. Мингиони. Неформальная экономика сквозь призму западного опыта: воздействие изменения режимов регулирования. // Неформальная экономика. Россия и мир. Под ред. Т. Шанина. – М.: Логос, 1999. С. 371–395.

⁷⁴ С.Ю. Барсукова неформальная экономика: экономико-социологический анализ. – М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2004. С. 25–26.

двухсекторальной модели достаточно верно отмечает тот факт, что «часть неформального сектора в виде малых предприятий и самозанятых абсолютно законопослушна (платят налоги, имеют лицензии) и в этом смысле не входит в область неформальной экономики. Вместе с тем нарушать формальные нормы могут предприятия, размер и организационно-правовой статус которых не позволяет отнести их к неформальному сектору»⁷⁵.

Таким образом, можно говорить о том, что в рамках изучения неформальной экономики произошла определенная «переоценка ценностей», состоящая в переходе от двухсекторальной модели к более сложному пониманию неформальности как системы отношений между хозяйствующими субъектами, дистанцирующимися от государственного регулирования. Если на первом этапе изучения неформальной экономики преобладало понимание данной проблемы как выделение и описание определенного специфического объекта, то в последующем акцент сместился на предметное понимание проблемы, тогда как объект стал пониматься предельно широко. Понимание неформальной экономики как выход хозяйствующих субъектов за формальные рамки взаимодействий, действительно, отражает сложную реальность функционирования экономики, однако данный подход значительно усложняет описание и объяснение данного явления как некоторой целостности. Для изучения неформальных отношений различных хозяйствующих субъектов в данном случае необходимо находить свои специфические модели объяснения, свой набор факторов, поскольку неформальные отношения среди корпоративных субъектов будут иметь совершенно иную природу и мотивацию, чем неформальные отношения среди, например, самозанятых предпринимателей. Поэтому необходимо более четко выделить объект, или совокупность объектов, которых можно достаточно однозначно рассматривать в качестве субъектов неформальной экономики.

Когда в эпоху «гласности» в СССР стали открываться новые темы для обсуждения, «теневая экономика» определялась следующим образом: «...противоправные, так и не запрещенные законом неофициальные отношения между людьми... и между субъектами хозяйствования и управления по поводу производства, распределения и присвоения продукта в личных (чаще всего – корыстных) целях»⁷⁶. В.О. Исправников и В.В. Куликов предложили следующую дефиницию теневой экономики: «теневая экономика» представляет собой «такой уклад экономических отношений, который складывается в обществе вопреки законам, правовым нормам, формальным правилам хозяйственной жизни, т.е. находится вне рамок правового поля»⁷⁷.

⁷⁵ С.Ю. Барсукова. Указ. Соч. С. 26.

⁷⁶ Крючков В. Знаем ли мы всю правду о теневой экономике. – Правда, 1990, 18 августа, с. 1–2.

⁷⁷ Исправников В.О., Куликов В.В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. М., 1997. – с. 19–20.

В литературе и публицистике времен перестройки предлагались и иные термины. Так, например, «фиктивную экономику» рассматривали как порождение командно-административной системы и стремления любыми способами выполнить план⁷⁸. Параллельная экономика приравнивалась к «черному бизнесу» (т.е. спекуляции, незаконным валютным операциям и т.д.), который, как считалось, нарушает воспроизводство национального хозяйственного организма.

О.В. Осипенко выделял в экономическом пространстве народного хозяйства СССР зону стихийной, незаконной артельной и индивидуальной деятельности; зону «черного рынка»; и подсектор теневой организованной преступности⁷⁹.

Т.И. Корягина в рамках теневой экономики выделяла следующие подсистемы: 1) «неофициальную экономику» (легальная, но не фиксируемая официальной статистикой хозяйственная деятельность, характеризующаяся уклонением от налогов); 2) «фиктивную экономику» (мошенничества, взятки, приписки); 3) «подпольную экономику» (запрещенные законом виды хозяйственной деятельности)⁸⁰.

С. Головнин и А. Шохин в составе теневой экономики выделяли следующие разновидности: «неформальная экономика» (функционирование которой в значительной мере базировалось на личных связях); «фиктивная экономика» (приписки и т.п.), «вторая экономика»; «черная экономика» (незаконное производство, хищения социалистической собственности)⁸¹. Позже С. Головнин предложил рассматривать семь разновидностей теневой экономики (фиктивную; неофициальную; неформальную; элитарно-замкнутую; криминализованную; криминальную; и криминальную квазиэкономику)⁸².

А.А. Крылов рассматривал следующие виды теневого предпринимательства: 1) «подпольное предпринимательство, ориентированное на удовлетворение нормальных, но не реализуемых через официальные каналы потребностей»; 2) «предпринимательство, паразитирующее на человеческих пороках»; и 3) «предпринимательство, основанное на различного рода фальсификациях и мошенничестве»⁸³.

В.В. Колесников предложил разнообразные критерии классификации теневой экономики: с «позиции воспроизводственного подхода», «по видам

экономической деятельности», по причинам возникновения; способам получения доходов; источникам происхождения; ориентации на потребителя; сферам экономической деятельности; уровням криминогенности. В результате группировки критериев исследователь выделил экономику, порожденную: 1) криминальными элементами: «теневики», боссами уголовного мира, коррумпированной частью бюрократии (в случае смыкания этих трех «блоков» можно вести речь о мафиозно-коррумпированной теневой экономической деятельности); 2) некриминальными элементами: субъектами бизнеса — отдельными гражданами и их группами⁸⁴.

Кроме того В.В. Колесников внутри теневой экономики различает следующие ее разновидности: 1) криминальная (наркобизнес, порнобизнес, проституция, подделка денежных знаков, торговля оружием, использование средств, имеющих уголовное происхождение); 2) нелегальная (подпольное производство, распределение, обмен, потребление товаров; подпольный сервис); 3) экономическая преступность (преступность в сфере бизнеса); 4) «дилетантская теневая деятельность» (приработки, уклонение от уплаты налогов)⁸⁵.

Выделяя в качестве основного критерия степень легальности хозяйственных операций, В.В. Радаев предлагает следующую классификацию разновидностей теневой экономики выделяет: 1. легальная (неофициальную) экономика, которая в основном не нарушает норм, но в то же время не фиксируется в отчетности; 2. внеправовая экономика («розовые рынки»); 3. полуправовая экономика («серые рынки»); 4. нелегальная, криминальная экономика («черные рынки»)⁸⁶.

Исследователи Института стратегического анализа и развития предпринимательства выделяют следующие разновидности теневой экономики:

1. Теневой сектор, который охватывает «любую экономическую деятельность, сознательно укрываемую или укрытую непреднамеренно ее субъектом от наблюдения со стороны государства». Основным признаком теневого сектора служит «отсутствие регулярной добровольной передачи сведений об экономической деятельности ее субъектами органам государственного наблюдения за экономикой»⁸⁷.

2. Неформальный сектор, в рамках которого осуществляется любая экономическая деятельность, сознательно укрываемая ее субъектами от

⁷⁸ Дзарасов С. С. Политическая экономия. М. 1988.

⁷⁹ Организованная преступность. М., 1989., с. 133.

⁸⁰ Корягина Т. Теневая экономика в СССР: анализ, оценки и прогнозы. — Вопросы экономики. 1990, № 3.

⁸¹ Головнин С., Шохин А. Теневая экономика: за реализм оценок. — Коммунист, 1990, № 1, с. 51–57.

⁸² Головнин С.Д. О классификации явлений теневой экономики. — Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, 1992, № 1, с. 40–47.

⁸³ Крылов А. «Тени» советской экономики. — Экономические науки, 1990, № 5, с. 106.

⁸⁴ Колесников В.В. Экономическая преступность и рыночные реформы. Политико-экономические аспекты. СПб, 1994. с. 62, 64–65, 97–98.

⁸⁵ Колесников В.В. Указ. Соч., с. 99.

⁸⁶ Радаев В.В. Теневая экономика в СССР/России: основные сегменты и динамика. — Восток, 2000, № 1, с. 90.

⁸⁷ Неформальный сектор в российской экономике. М., Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998., с. 22.

2.2. Экономическая модель функционирования неформальной экономики

государства с целью минимизации издержек (прежде всего путем ухода от налогообложения). Иначе понятие «неформальный сектор экономики» определяется в монографии как совокупность *запрещенных* государством видов экономической деятельности, либо *скрываемые* от государства виды экономической деятельности, либо виды по тем или иным причинам *не учитываемые* государственной статистикой, не включаемые в ВВП, либо виды, широко практикующие *нерациональное использование ресурсов*⁸⁸.

3. Латентный сектор включает такую экономическую деятельность, которая не находит отражения в документах «по причине их ненужности для нормального осуществления этой деятельности, т.е. не документируемая для повышения эффективности»⁸⁹.

4. Криминальный сектор образует экономическая деятельность, *сознательно укрываемая* от государства с целью *избежать насильственного ее прекращения* действиями государственных силовых структур. Он включает как «пойманную», так и «непойманную» экономики... Побочной, неосновной целью (или, скорее, следствием) сознательного укрывания действий от их насильственного прекращения является также и избежание налогообложения, поэтому весь криминальный сектор «автоматически» включается в состав неформального сектора. Последний состоит из криминального и некриминального подсекторов»⁹⁰.

На наш взгляд, подобная классификация носит очень размытый характер, поскольку такие критерии, как «сознательное укрытие» доходов, «отсутствие регулярной добровольной передачи сведений об экономической деятельности ее субъектами органам государственного наблюдения за экономикой, «экономическая деятельность, которая не находит отражения в документах по причине их ненужности для нормального осуществления этой деятельности» не позволяют провести сколько-нибудь четкой границы между этими секторами.

Хотя объективная социально-экономическая реальность представляет собой неразрывное единство различных компонент, однако условно можно выделить основные теоретико-методологические подходы к изучению проблем неформальной экономики. Для этих подходов характерно специфическое определение предмета исследования и использование только им присущих методов изучения. Так, в частности, можно говорить об экономической, институциональной и социологической традициях исследования неформальной экономики.

Изучению скрытых форм экономической деятельности посвящены работы ряда экономистов. Впервые проблема скрытой экономики в традиционной экономической науке была поставлена Нобелевским лауреатом Г. Беккером в так называемой «экономической теории преступлений и наказаний». Следует сразу оговориться, что данная теория была использована ее автором в отношении исключительно криминальной экономики. Однако исходные теоретические предпосылки, лежащие в основании этой теории могут быть перенесены на другие формы скрытой экономики. Экономическая теория преступлений и наказаний предполагает рассмотрение преступной или правонарушительной деятельности как специфический вариант модели «экономического человека», осуществляющего свой выбор рационально при учете ограниченных ресурсов. В 1968 г. Г. Беккер опубликовал свою программную статью «Преступление и наказание: экономический подход»⁹¹. После этой статьи появилось огромное число исследований других экономистов, выполненных в рамках парадигмы рационального выбора. Проблематике экономики преступлений и наказаний посвятили свои исследования такие видные представители современной экономической теории, как М. Фридмен, Д. Стиглер, Дж. М. Бьюкенен, В. Ландс, П. Рубин, М. Олсон, Г. Таллок, Л. Туроу и др. Экономика преступлений и наказаний основана на неоклассической методологии с характерным для нее пристрастием к абстрактному экономико-математическому моделированию. Г. Беккер впервые предложил исходить из того, что преступники по существу так же рациональны, как и любые другие люди, — они точно так же стремятся максимизировать свою индивидуальную функцию полезности при имеющихся ограниченных ресурсах. Принцип оптимизирующего поведения означает, что преступник сознательно и долгосрочно планирует свою деятельность, выбирая из различных ее вариантов тот, при котором отношение выгод к затратам будет максимальным. Поскольку современная экономическая теория использует в качестве измерителя затрат и выгод исключительно стоимостные измерения, то культурные, этические, религиозные и т.п. оценки практически элиминируются из анализа правонарушительного поведения. Один из постулатов теории рационального выбора гласит, что необязательно все правонарушители действуют рационально, достаточно, чтобы преобладающая их часть действовала подобным образом.

В рамках общей экономической теории преступления и наказания сложились отдельные направления изучения правонарушительного пове-

⁸⁸ Указ. Соч., с. 12–13.

⁸⁹ Указ. Соч., с. 22.

⁹⁰ Указ. Соч., с. 23.

⁹¹ Г.С. Беккер. Преступление и наказание: экономический подход. — Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. М.: ГУ — ВШЭ, 2003. С. 282–352.

дения: экономика наркобизнеса, экономический анализ уклонения от налогов, экономика коррупции и т.д., а также некоторых видов наказаний (например, применения смертной казни).

Экономисты, изучающие различные аспекты правонарушений, в силу нехватки достоверной информации относительно многих конкретных криминологических показателей, вынуждены ограничиваться абстрактными формализованными моделями. В основе экономической модели лежит представление о том, что правонарушитель стремится наиболее эффективно использовать имеющийся в его распоряжении ограниченные ресурсы — человеческий и физический капитал. П. Рубин отмечает: «Таким образом, решение стать преступником в принципе не отличается от решения стать каменщиком, или плотником, или, допустим, экономистом. Индивид рассматривает чистые затраты и выгоды каждой альтернативы и принимает на этой основе свое решение»⁹². Основная проблема подобного подхода состоит в том, что, как показывают результаты расчетов экономистов, ожидаемый доход от преступной деятельности оказывается существенно ниже тех издержек, которые может понести преступник в результате правонарушения⁹³. Таким образом, практически любой вид преступной деятельности является высокорискованным предприятием.

Несмотря на то, что расчеты свидетельствуют об отрицательной величине среднего ожидаемого дохода преступника, экономисты убеждены в рациональности поведения преступника. Они находят выход из этого затруднения, делая допущение, что преступление как вид экономической деятельности является особым типом рискованного предпринимательства. Любое же рискованное предпринимательство неизбежно снижает среднюю ожидаемую величину прибыли. Именно поэтому доходы преступников обычно ниже заработков, которые они могли бы получать, занимаясь легальной экономической деятельностью.

В рамках экономической теории преступления и наказания сложился определенный подход к определению мер наказания преступников. С точки зрения рассматриваемой теории задача правоохранительных органов относительно различных видов преступной деятельности состоит не в их ликвидации, а в нахождении оптимального уровня преступной деятельности. Джордж Стиглер сформулировал эту мысль кратко следующим образом: «для предельного сдерживания необходимы предельные затраты»⁹⁴. Чем больше активных мер по защите правопорядка предпри-

⁹² Rubin P. H. *The Economics of Crime* // *The Economics of Crime*. Cambridge (Mass.), 1980. P. 13.

⁹³ Sesnowitz M. *Returns to Burglary* // *The Economics of Crime*. Cambridge (Mass.), 1980. С. 181–186.

⁹⁴ Stigler G. J. *The Optimum Enforcement of Laws* // *Journal of Political Economy*. 1970. Vol. 78. № 3. P. 526–535.

нимает государство, тем большая величина издержек приходится на законопослушных граждан, которые вынуждены содержать за счет своих налогов силы правопорядка, переносить разнообразные полицейские и бюрократические процедуры. С другой стороны, общество может избежать издержек на защиту правопорядка, но в таком случае неизбежно возрастут общественные издержки от преступной деятельности. Поэтому принцип оптимизации требует, чтобы, с одной стороны, были минимизированы совокупные издержки преступности, а, с другой, издержки общества на предотвращение преступлений. Отклонения от этого оптимального уровня преступности в любую сторону являются нежелательными. Итак, основной целью правоохранительных органов государства должно быть не искоренение преступности, а сдерживание ее на оптимальном с точки зрения общества уровне. Практическое использование экономической модели наказания преступной деятельности связано со многими трудностями — прежде всего, с проблемой определения потерь от преступлений против личности.

Экономисты сосредотачивают свое внимание на функции сдерживания, полагая другие функции либо чисто этическими (наказание), либо применимыми к ограниченному кругу преступников (изоляция), либо просто сомнительными (перевоспитание). Одним из наиболее важных результатов экономического подхода к анализу преступности является вывод, что «наказание в форме увеличения вероятности ареста и длительности срока заключения служит удержанию от преступления»⁹⁵. С точки зрения экономической теории наказание следует рассматривать не как инструмент мести, а как способ профилактики преступлений, поскольку наказание имеет сильный сдерживающий эффект.

Ожидаемые потери от преступления должны превышать доход от преступления. Суровые наказания при низкой раскрываемости преступлений дает такой же сдерживающий эффект, что и слабые наказания при высокой раскрываемости преступлений. Некоторые экономисты полагают, что применение смертной казни обладает сильным сдерживающим эффектом, сокращая количество совершаемых преступниками убийств⁹⁶.

Еще одна важная тема экономики преступления и наказания — поиск путей минимизации расходов на содержание институтов, связанных с наказанием преступников. Поскольку большинство преступников несут наказание в виде тюремного заключения, то общество вынуждено нести издержки по содержанию преступника, который при этом не вносит существенного вклада в общественное благосостояние. В связи с этим, следуя логике минимизации издержек и максимизации блага, экономис-

⁹⁵ Rubin P. H. *Op. cit.* P. 19.

⁹⁶ Ehrlich I. *The Deterrent Effect of Capital Punishment: a Question of Life and Death* // *American Economic Review*. 1975. June. P. 397–417.

ты полагают, что штрафы эффективнее тюремного заключения, поскольку в этом случае не возникает «омертвленных» издержек.

В рамках экономической теории уделяется большое внимание отдельным видам преступной деятельности: «экономика наркотиков», коррупция, «беловоротничковая преступность» и т.д. Экономика наркотиков по механизму функционирования очень напоминает обычный рынок, где сделки осуществляются относительно добровольно. «Экономика наркотиков» основывается на общих принципах и логике экономической теории. С этой точки зрения, поведение наркоманов является рациональным, поскольку они сознательно стремятся максимизировать свою функцию полезности при имеющихся ограниченных ресурсах.

В 1980-е гг. наступает ренессанс неоклассической экономической теории, одним из лидеров которого стал М. Фридмен. Для неоклассического подхода характерно последовательное отрицание присутствия государства в сфере экономики. Неудачи государства в экономике приводят к значительно более пагубным последствиям, чем провалы рынка. М. Фридмен полагал, что основной причиной бурного роста преступности в странах Запада начиная с 1960-х годов «было умножение законов, правил и норм. Умножилось число действий, которые считаются преступными. В самом деле, невозможно подчиняться всем законам, поскольку никто не может знать, каковы они. По этой же причине и официальные власти не в состоянии проводить в жизнь все законы в равной степени и без дискриминации»⁹⁷. Отсюда следует логичная рекомендация уменьшить перечень тех действий, которые расцениваются законом как преступные. Следуя этой логике, необходимо признать непосредственным виновником роста преступной деятельности в любых формах исключительно государство, которое произвольно вводит все новые и новые ограничения на свободу экономической деятельности. В связи с проблемой наркоторговли М. Фридмен предлагает легализовать последнюю как вид экономической деятельности: «Легализуйте наркотики и уличная преступность должна сократиться эффективно и немедленно»⁹⁸. Кроме того, легализация наркоторговли может стать важным способом резкого снижения уровня коррупции.

Еще одной важной темой, привлекающей внимание экономистов, занимающихся проблемой преступной деятельности, является коррупция. Коррупция в данном случае «...представляет собой черный рынок прав собственности, право распределять которые предоставлено чиновникам»⁹⁹. При изучении коррупции используются модели «рентоискательства», исходящие из универсальной предпосылки неоклассической эко-

⁹⁷ Friedman M. and R. Tyranny of the status quo. San Diego, N.Y. etc., 1984.

⁹⁸ Friedman M. and R. Op. cit. P. 139.

⁹⁹ Democratie et corruption en Europe. P., 1995. P. 149–150.

номики о рациональности коррупционера, соизмеряющего возможные доходы от теневого лоббирования с издержками, связанными с риском раскрытия его деятельности и применения определенных санкций.

При изучении проблемы уклонения от налогов экономисты используют ту же предпосылку относительно того, что налогоплательщики будут уклоняться от уплаты налогов, если потенциальные выгоды от неуплаты налогов превосходят возможные издержки выявления налоговыми органами уклонения от уплаты налогов и применения соответствующих жестких санкций¹⁰⁰. Таким образом, отдельные лица или организации стремятся уклоняться от уплаты налогов, если ожидаемый штраф на каждую единицу необъявленного дохода будет меньше средней величины налоговых выплат.

Приведем пример применения экономической теории к рассмотрению проблем теневой экономики в изложении швейцарских экономистов Д. Кассела и У. Цичи. В своей статье «Теневая экономика и экономическая политика на Востоке и на Западе: сравнительный системный анализ»¹⁰¹, авторы сразу же определяют свою приверженности модели экономического человека: «Анализ подпольной экономической активности базируется на концепции рационального хозяйственного поведения. Рациональное решение означает, что домохозяйства распределяют рабочее время между официальным сектором («белый» труд) и неофициальной теневой экономикой («черный» труд или подработка). Объективная функция закрепляется в максимизации дохода при распределении индивидуального бюджета времени.

Спрос на «белый» труд находится в обратной зависимости от официальной ставки валовой зарплаты и в прямой — от «черной» ставки зарплаты. Чем больше разница между официальной ставкой заработной платы и «черной» ставкой заработной платы, тем сильнее желание предпринимателей сдвинуть спрос на труд из официального сектора в теневой¹⁰². Оптимизирующее поведение домохозяйств выражается в таком предложении труда в официальной экономике, которое положительно связано с величиной «белой» ставки реальной чистой зарплаты и отрицательно — с альтернативным доходом, т.е. ставкой зарплаты в неофициальной экономике.

Предложение «черного» труда прямо зависит от «подпольной» ставки зарплаты, которая, в свою очередь, зависит от премии за риск. В западной рыночной экономике тайно подрабатывающие могут быть оштрафованы

¹⁰⁰ Pyle D. J. Tax Evasion and the Black Economy. The Macmillan Press LTD, 1989.

¹⁰¹ Cassel D., Cichy U. The Shadow Economy and Economic Policy in East and West: A Comparative System Approach // The Unofficial Economy. Consequences and Perspectives in Different Economic Systems / Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987. P. 127–144.

¹⁰² Cassel D., Cichy U. Opt. cit. P. 133.

или даже осуждены на тюремное заключение; иностранные рабочие сталкиваются также с риском лишиться разрешения на жительство. Предложение труда в подпольной экономике определяет свободная от риска ставка чистой «белой» зарплаты: эта ставка есть низшая граница предложения подпольного труда. Официальная ставка валовой зарплаты есть верхняя граница спроса на «черный» труд. При гипотетических условиях, когда налоги равны нулю, подпольная экономика отсутствует. Если вводится налог, цена труда в «белой» экономике повышается. При этом спрос на труд в официальной экономике уменьшается, одновременно увеличивается спрос на труд в подпольной экономике. Официальное рабочее время уменьшается в пользу необлагаемой налогом неофициальной сверхурочной работы либо тайной занятости нелегальных иностранных рабочих и зарегистрированных безработных¹⁰³. Домохозяйства используют эту разницу в ценах официальной ставки заработной платы и «черной» ставки заработной платы в своих интересах. Они перемещают часть своего трудового потенциала в неофициальную экономику. В этом случае либо в теневую экономику вступают безработные, либо официально занятые по гибкому графику используют возможность заработать дополнительный доход в теневой экономике, уменьшая свое рабочее время в «белой» экономике. При этом будет падать производительность труда, так как часть официального рабочего времени станет использоваться для подготовки или выполнения «черной» работы. Кроме того, будет наблюдаться замена отдыха трудом в теневой экономике. В результате размеры занятости в подпольной экономике увеличатся¹⁰⁴.

Рост теневой экономики зависит в основном от двух факторов:

- От уровня подоходного налога. Если налог пропорционален доходу, то это ведет к снижению масштабов сокращения занятости в официальной экономике, а также увеличивает потенциальную цену труда в неофициальной экономике. Из-за сдвига кривой спроса на неофициальный труд происходит рост подпольной экономики.
- От степени риска при предложении неофициального труда. Если из-за ослабления контроля или уменьшения штрафов риск снижается, это дает импульс росту предложения труда в подпольной экономике. Более эластичное предложение труда ведет к снижению ставки «черной» зарплаты и к росту неофициальной занятости.

Можно сделать вывод, что в рыночном хозяйстве масштабы теневой экономики в основном зависят от уровня налогов в официальной экономике, а риск является менее значимым фактором¹⁰⁵.

¹⁰³ Cassel D., Cichy U. Opt. cit. P. 134.

¹⁰⁴ Cassel D., Cichy U. Opt. cit. P. 135.

¹⁰⁵ Cassel D., Cichy U. Opt. cit. P. 135.

Авторы полагают, что развитие теневой экономики в планово-централизованных экономиках во многом аналогично ситуации на Западе, хотя здесь есть и свои особенности. Спрос на официальный труд в плановой экономике определяется внутренне присущим этой системе избыточным спросом на труд. Ставка зарплаты предопределена централизованно распределяемыми фондами оплаты. Недостаточность учета прибыльности и отсутствие бюджетных ограничений ведут к совершенной эластичности спроса на труд. Предложение официального труда зависит от ставок зарплаты в официальном секторе экономики и зарплаты в теневой экономике. Поскольку уровень налогообложения в планово-централизованных экономиках незначителен, то этот фактор играет второстепенную роль. Предложение труда в теневой экономике ограничено снизу ставкой официальной зарплаты; чем больше заработная плата в теневой экономике, тем сильнее стремление работать в неофициальной экономике. Верхнего ограничения нет. Решающую роль здесь играет фактор риска, поскольку судебное преследование и штрафы очень жестоки. Спрос «черного» рынка определяется ставкой зарплаты в теневой экономике и размерами дефицита на официальных товарных рынках. Усиление дефицита на рынках потребительских товаров увеличивает инфляцию и повышает спрос на труд на неофициальных рынках труда. Если появляется подавленная инфляция, домохозяйства заинтересованы в том, чтобы сдвинуть часть потенциального предложения труда в сторону подпольной экономики. Обесценивание наличных денег ведет также к росту дефицита на товарных рынках, поэтому частные домохозяйства увеличивают теневой спрос на товары, что приводит к увеличению спроса на неофициальный труд. Это увеличение спроса на труд в сторону теневой экономики обуславливает рост «черной» зарплаты по отношению к ставке «белой» зарплаты. Рост предложения «черного» труда происходит за счет использования свободного времени и «кражи» официального рабочего времени («приработки» на работе, прогулы, безделье на рабочем месте). В результате снижения официальной трудовой активности будет расти разрыв между количеством произведенных товаров и размерами фондов оплаты труда. Это даст новый импульс инфляции. Вначале увеличится спрос на неофициальный труд, а затем и предложение неофициального труда. В условиях утаивания реальных результатов деятельности дальнейший рост теневой экономики предопределен.

Фактор риска наказания оказывает на «черный» рынок труда в плановой экономике такое же воздействие, как и в капиталистической экономике. Если фактор риска снижается, то сдвиг предложения «черного» труда увеличивает «черную» занятость; в «белом» секторе одновременно сокращается предложение «белого» труда.

Авторы статьи подчеркивают, что рост подпольной экономики в социалистических странах зависит в основном от двух факторов:

- размеров инфляционного обесценивания денежной наличности и, соответственно, дефицитности товарных рынков;

- степени риска, уменьшение которого ведет к росту предложения «черного» труда.

Как и в рыночном хозяйстве, риск играет в социалистической плановой экономике лишь второстепенную роль катализатора роста теневой экономики; решающим фактором является специфическая для плановой экономики инфляция денежной наличности. Соответственно, ухудшение условий спроса на рынке потребительских товаров приведет к потенциальному замедлению роста подпольной экономики¹⁰⁶.

Теневая экономика, таким образом, существует в разных социально-экономических системах, однако она оказывает различное влияние на эти системы. Авторы полагают, что «Наиболее важный критерий — это влияние на стабильность политико-экономической системы: ослабляет или усиливает теневая экономика те потрясения и удары, которые обрушиваются на официальную экономику?»¹⁰⁷.

В рыночном хозяйстве увеличение общественного сектора и рост налогов не подрывают экономической структуры: ценовой механизм продолжает работать, хотя меняющееся соотношение легальной и теневой экономики может повлечь снижение экономической эффективности. Изменение налоговых ставок меняет соотношение цен легального и теневого труда, а также межсекторное распределение трудовых ресурсов: «Оба сектора экономики (официальный и неофициальный) находятся в сбалансированной взаимосвязи, т.е. теневая экономика расцветает, когда официальная переживает застой (и наоборот) — экономика в целом при этом характеризуется структурной трансформацией, но и общим равновесием»¹⁰⁸.

Авторы выделяют несколько позитивных функций теневой экономики в рыночном хозяйстве:

- *Экономическая смазка*: теневая экономика служит гибким резервом, поскольку деловая активность может циркулировать между официальной и неофициальной экономикой. Будучи свободной от общественного или частного регулирования, ориентирующаяся на ценовые сигналы теневая экономика обладает гибким потенциальным предложением товаров, времени и производственных площадей.
- *Социальный амортизатор*: частные домохозяйства изменяют в рамках теневой экономики предложение труда и спрос на товары. Поэтому социальные издержки стабилизирующей политики ощущаются не так тяжело, как это было бы без теневой экономики; политическое противодействие антиинфляционной политике ослабляется.

¹⁰⁶ Cassel D., Cichy U. Opt. cit. P. 138.

¹⁰⁷ Cassel D., Cichy U. Opt. cit. P. 139.

¹⁰⁸ Cassel D., Cichy U. Opt. cit. P. 139.

- *Встроенный стабилизатор*: неофициальные доходы частично используются для покупки товаров в официальной экономике¹⁰⁹.

Экономическая политика терпит теневую экономику, если она не превышает определенного уровня. Необходимость бороться с неофициальной экономикой возникает лишь тогда, когда ее рост обгоняет рост экономики официальной.

Как и в капиталистической рыночной экономике, теневая экономика при социализме выполняет функции экономической смазки и социального амортизатора. С одной стороны, теневая экономика компенсирует недостатки официальной экономики; с другой стороны, она подпитывает резервы личной терпимости граждан. Однако теневая экономика в социалистических странах не выполняет функции встроенного стабилизатора, а наоборот, усиливает дестабилизацию планового хозяйства.

Таким образом, экономический подход к рассмотрению теневой экономики базируется фактически на выделении и анализе влияния двух факторов — величина заработной платы и подоходный налог.

Приведем пример анализа неформальной экономики с помощью экономико-математического моделирования, представленный на международной научной конференции «Параллельные рынки в развивающихся странах» (ноябрь 1988 г.)¹¹⁰.

С. Дэварэйджен, К. Джонс и М. Ромер¹¹¹ рассматривают проблему причин риска, возникающего у продавцов, которые обходят ценовое регулирование, продавая свои товары на незаконных рынках, и его влияния на масштабы нелегальной торговли. Авторы полагают, что либо общее количество предложенного товара будет определяться интенсивностью ценового контроля, в зависимости от которого большая или меньшая часть товара переходит с легального на нелегальный рынок; либо при установлении контроля за ценами вся торговля полностью перейдет на параллельный рынок. Равновесный объем предложения товаров на рынке в целом, с учетом и нелегальных, и легальных продаж, будет формироваться следующим образом. Сначала «...производители будут продавать свой товар на параллельном рынке, пока предельные издержки их действий на параллельном рынке не сравняются с разницей между параллельной и официальной ценой»¹¹². Когда исчезают преимущества от продажи на параллельном рынке, производители продолжают продавать свои товары на официальном рынке, пока предельные издержки продукции (исключающие риск) не сравняются с официальной ценой.

¹⁰⁹ Cassel D., Cichy U. Opt. cit. P. 140.

¹¹⁰ Термин «параллельные рынки» — один из близких синонимов понятию «неформальная экономика».

¹¹¹ Devarajan S., Jones C., Roemer M. Markets under Price Controls in Partial and General Equilibrium // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1881–1894.

¹¹² Там же. P. 1864.

С. Дэварэйджен, К. Джонс и М. Ромер, основываясь на выводе М. Пита¹¹³ о том, что наилучшим вариантом поведения для контрабандиста, с точки зрения оптимизации рисков, было бы использование смешанной стратегии – совмещения легальной и внезаконной торговли, предлагают модель функционирования параллельного рынка, которая показывает, что общий «выпуск» контрабандистов превышает то количество, которое должно быть при более простой модели риска. Законная продажа увеличивает поступления, уменьшая риск быть подвергнутым штрафным санкциям и, таким образом, позволяя производителю увеличивать выпуск сверх той точки, в которой предельные издержки продукции равняются официальной цене.

Другие участники конференции по параллельным рынкам обратили внимание на проблему взаимосвязи рисков или других издержек операций на параллельном рынке и экономии на масштабах. Указывалось, что предельные издержки контрабанды или незаконной торговли возрастают с объемом торговли, т.е. существует отрицательная экономия на масштабах деятельности; вероятно, однако, существование положительной экономии на масштабах при даче взяток или в нелегальной рыночной деятельности. Издержки могут с течением времени изменяться: продавцы лучше узнают, как обойти контроль, параллельные рыночные институты приспосабливаются к отрицательной экономии издержек.

Ж.-П. Азам и Т. Бесли построили модель теневого рынка по данным об экономике Ганы¹¹⁴, где официальная цена на какао ниже мировой. Крестьяне продают часть своего урожая неформальным продавцам, которые провозят контрабандой товар в соседние государства. Выбрав средства транспорта и заплатив необходимые взятки, чтобы провезти какао контрабандой, продавцы несут более низкие издержки, чем если бы они использовали тот же транспорт, чтобы провозить контрабандой только дефицитные потребительские товары. Авторы используют зависимость риска и других издержек от размера контрабанды в общей модели рыночного равновесия, где фигурируют параллельные рынки и экспортируемых, и импортируемых потребительских товаров, а также иностранной валюты. Согласно их выводам, эффект экономии на масштабах усиливает инфляционное влияние, так как уменьшение количества какао, провозящегося контрабандой, при прочих равных условиях приводит к уменьшению потребительских товаров, ввезенных контрабандой.

¹¹³ Pitt M. Smuggling and Price Disparity // Journal of International Economics. 1981. Vol. 11. P. 447–458.

¹¹⁴ Azam J.-P., Besley T. General Equilibrium with Parallel Markets for Goods and Foreign Exchange: Theory and Application in Ghana // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1921–1930.

Можно согласиться с некоторыми пунктами критики методологии экономической теории при изучении теневой, в.т.ч. неформальной экономики¹¹⁵. Так, в частности отмечается, что экономисты, изучающие различные аспекты теневой экономики сталкиваются с количественными и качественными препятствиями. Во-первых, принятая в экономической теории модель взаимосвязи преступности и различных воздействующих на нее факторов представляется слишком упрощенной. Во-вторых, преступность – эта та область общественной жизни, где большое значение имеют культурологические факторы, которые крайне трудно моделировать. Принятая в экономической теории модель взаимосвязи основных факторов игнорирует двусторонний характер влияния тех или иных факторов.

Экономическая теория не учитывает многочисленные факторы и механизмы социального и социально-психологического свойства. В частности, эта теория допускает быструю и легкую смену способов действия рационального индивида и не учитывает влияние опыта социализации, ранее усвоенных ценностей и норм поведения, которые в реальности не подвержены гибкому изменению. Законопослушное поведение невозможно свести к рациональному расчету, оно формируется культурой общества и социальным окружением.

Неоклассическая экономическая теория правонарушений базируется на использовании стоимостных оценок как универсальных измерителей. Для западной, прежде всего американской культуры, подобный подход к оценке различных аспектов социальной жизни является культурной нормой. Однако другие культуры могут вырабатывать иные критерии оценки нарушения общественных установлений. Таким образом, экономическая теория преступлений и наказаний основанная на поиске оптимального варианта правонарушения и воздаяния может рассматриваться как феномен определенного типа западной культуры.

Таким образом, основной недостаток классической экономической теории применительно к изучению проблем неформальной экономики состоит в использовании ограниченного круга преимущественно количественных факторов (инфляция, уровень заработной платы, величина налогообложения и т.п.) для создания формальных моделей. При этом упускается из виду, что эти факторы и их величина сами нуждаются в объяснении. Использование ресурсов, их структура и особенности распределения предполагает нахождение иных, непосредственно не связанных с экономикой факторов. За рамками экономической теории в качестве важнейших факторов, обуславливающих функционирование неформальной экономики, остаются институциональные условия, характер социальной структуры общества и специфика его культурной среды.

¹¹⁵ Латов Ю.В. Экономика вне закона. (Очерки по теории и истории теневой экономики). М.: Московский общественный научный фонд, 2001.

2.3. Неинституциональная модель функционирования неформальной экономики

Попыткой восполнить некоторые недостатки модели функционирования неформальной экономики, предложенной в рамках классической экономической теории, стала теория неоинституционализма. В частности, особое внимание данная теория уделяет в качестве решающего фактора при анализе неформальной экономики – специфике институтов общества. Институты рассматриваются в качестве внешнего фактора, формирующего условия для различных вариантов распределения и использования ресурсов. Институты могут создавать как возможности, так и ограничения для оптимального использования ограниченных ресурсов. При этом исходная гипотеза классической экономической теории относительно рационального характера поведения экономического субъекта, оптимизирующего свой выбор при ограниченных ресурсах, остается в силе.

Среди наиболее видных экономистов институционального направления, прямо или косвенно обращавшихся к проблематике неформальной экономики можно выделить Д. Норта, Э. Файга, Э. ДеСото, а также отечественных исследователей: В.В. Радаева, В.Л. Тамбовцева, Р.И. Капелюшников, А.Н. Олейника, В.В. Волкова и др. В рамках институциональной теории основное внимание уделяется таким факторам, как рассогласованность между формальными правилами и неформальными нормами, наличие сильных традиций «рентоискательства», централизация прав собственности на ключевые экономические факторы, неэффективная система распределения и защиты прав собственности, устойчивые традиции «неправого поведения». Все эти факторы определяют характер институциональной матрицы и обуславливают воспроизводство традиций неформальной экономики.

Для неоинституционализма характерно представление о том, что институты имеют принципиальное значение для понимания экономики, а для их изучения адекватно подходят традиционные категории и методы экономического анализа. Неоинституционализм даже усиливает характерный для традиционной неоклассической экономической теории принцип «методологического индивидуализма», согласно которому единственным субъектом рационального выбора является индивид, а не группа, организация или социальная общность. Однако при этом представители этого направления вводят некоторые уточняющие характер поведения индивида предпосылки: во-первых, предпочтение отдается не оптимизирующей, а «ограниченной рациональности» (Г. Саймон) как механизму принятия решения, во-вторых, используется версия о так называемом «оппортунистическом поведении» (О. Уильямсон). Согласно первой предпосылке, индивид, хотя и стремится принимать решение

рационально, однако он неизбежно должен учитывать ряд ограничений: время, неполнота информации, ограниченность расчетных способностей, необходимость выполнения ранее принятых обязательств, требования со стороны вышестоящих в иерархии и т.п. Под оппортунизмом понимается такое поведение, когда индивид стремится извлечь выгоду в одностороннем порядке, действуя даже в ущерб интересам других. Институты возникают вследствие необходимости противодействия «оппортунизму» индивидов и разнообразным ограничениям, накладываемым на оптимизирующую рациональность, они позволяют вносить некоторую регулярность и определенность в отношениях между индивидами.

Таким образом, неоинституциональная теория добавляет к таким ограничениям, влияющим на выбор, как редкость ресурсов, определяющих уровень цен, и технологии, также институты, определяющие правила взаимодействий между экономическими субъектами. Именно особенности институциональной структуры создают особый тип издержек – транзакционные издержки. Категория «транзакционные издержки» занимает центральное место в неоинституциональном анализе различных экономических взаимодействий. Любые взаимодействия экономических субъектов предполагают те или иные виды издержек: поиск информации, ведение переговоров, измерение, защита прав собственности, предотвращение оппортунистического поведения и др. Особый интерес в связи с изучением проблематики неформальной экономики может иметь рассмотрение форм «оппортунистического поведения», среди которых выделяются: «отлыгивание» и «вымогательство». «Отлыгивание» – сокрытие части информации о результатах и условиях своей деятельности агентом (исполнителем) от принципала (собственника, управляющего). Под «вымогательством» понимается стремление группы, в которую входит и с которой связан индивид, претендовать на основе угроз прекращения контактов на получение выгоды, получаемой индивидом в результате владения специфическим ресурсом. Так если стратегию «отлыгивания» могут использовать субъекты, действующие в неформальном режиме функционирования по отношению к государству, то стратегию «вымогательства», напротив, могут применять представители контролирующих инстанций государства, стремясь извлечь личную выгоду посредством тех или иных форм давления на представителей неформального сектора экономики. Чем активнее используются эти стратегии «оппортунизма», тем в большей степени и системно распространяются неформальные экономические отношения. В конечном итоге эта ситуация может привести к закреплению некоего негласного консенсуса между неформальными бизнесменами и агентами государства, хотя в целом она имеет негативные для общества последствия, снижая эффективность функционирования социально-экономической системы и уменьшая инвестиции в специфические активы.

Среди важнейших институтов, непосредственно связанных с экономикой, выделяются институты прав собственности и контракта. Чем более точно определены права собственности и созданы надежные институциональные механизмы их защиты, тем больше возникает позитивных стимулов для развития эффективной и более формализованной экономики, и наоборот. Эффективная защита правомочий собственности зависит не только от формальной законодательной базы, но и от сложившихся в обществе ценностей и традиций в отношении таких категорий, как «собственность» и «права». Институциональным механизмом защиты правомочий собственности и обеспечения транзакций являются различного рода контракты: явные и неявные, кратко- и долгосрочные, индивидуальные и коллективные, нуждающиеся и не нуждающиеся в третьей защите и т.д. В связи с этим в неоинституциональной теории уделяется большое внимание изучению условий применения тех или иных видов контрактов, сложность которых в конечном итоге зависит от сложности транзакции. Для преодоления проблемы оппортунизма при выполнении условий контракта используются различные институциональные механизмы. Условия контракта могут быть соблюдены как с помощью эффективной формальной судебно-правовой системы, так и на основе неформальных норм поведения, базирующихся на признании ценности договорных обязательств, либо путем неформального силового принуждения.

Неоинституциональная перспектива предполагает также отказ от сравнения реальных институтов с некоторой идеальной-типической моделью совершенной конкуренции. Вместо этого представители этого направления считают необходимым использовать сравнительный анализ институтов в различных реально существующих экономических системах. Этот подход получил развитие в рамках так называемой «новой экономической истории». В работах лидера этого направления Д. Норта обосновывается идея о высокой зависимости экономических результатов от существующих институтов¹¹⁶. В самом начале своей книги Д. Норт дает такое определение понятию социального института: «Институт — это правила игры в обществе, или, более формально, это ограничения, сконструированные людьми, чтобы придавать форму человеческому взаимодействию»¹¹⁷. Результаты изменений в социально-экономической системе

¹¹⁶ North D.C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, England: Cambridge University Press, 1990 (Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997); Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. — «Тезис», весна 1993, том I, Вып. 2.; Норт Д. Экономический анализ институтов. — «Вопросы экономики», 1997, No 3.

¹¹⁷ D. North *Institutions, Institutional Changes and Economic Performance* Cambridge. Cambridge University Press. 1990.

зависят от «напряженности между неформальными нормами и новыми формальными правилами».

В своих работах Д. Норт активно использует базовые категории неоинституционального направления: правомочия собственности, транзакционные издержки, контракты и т.д. Институты создают систему позитивных или негативных стимулов для развития экономики.

Д. Норт выделяет три главных составляющих институциональной системы:

- формальные правила (конституции, законы, судебные прецеденты и т.п.);
- неформальные нормы (традиции, обычаи, социальные коды поведения т.п.);
- механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил¹¹⁸.

Норт в отличие от других представителей неоинституционализма обращает самое серьезное внимание на неформальные нормы, которые образуются на основе «... комплекса идей, обычаев, догм, ценностей, этических стандартов и т.д., которые составляют наше понимание окружающего мира, определяют наши нормативные стандарты и помогают нам делать выбор»¹¹⁹, понимая, что без них формальные правила и механизмы принуждения вряд ли будут эффективными.

Норт, подчеркивая, что у него нет убедительного ответа на вопрос относительно причин возникновения и изменения институтов, предлагает следующие гипотезы:

1. Технологические, демографические, рыночные изменения вызывают сдвиги в структуре относительных цен конечной продукции или цен факторов производства. В результате сдвигов цен ключевые участники взаимодействия начинают договариваться относительно изменения прежних условий договора, правилах и санкциях.

2. Если господствующие в обществе субъективные модели (идеологии) начинают сдерживать возможности извлечения выгоды для определенной социальной группы, то последняя стремится изменить существующую картину мира и заменить ее более адекватной. Хотя Норт отмечает относительную независимость идеологии и ее способность влиять на изменение институциональной структуры, несмотря на ее противоречие мотиву экономической целесообразности.

Норт отмечает, что неэффективные институты могут сохраняться в течение достаточно длительного времени, увеличивая транзакционные издержки. Консервация подобных институтов объясняется посредством двойственной роли государства, которое может одновременно стремиться

¹¹⁸ Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. — «Тезис», весна 1993, том I, Вып. 2, с. 73–75.

¹¹⁹ Норт Д. Указ. Соч., с. 77.

к экономическому развитию общества и усиливать налоговый пресс; влияния заинтересованных могущественных групп; зависимости эволюции институтов от исторически избранной траектории.

Среди основных недостатков неоинституциональной экономики критики этого направления экономической мысли выделяют следующие:

- некоторая расплывчатость понятия «транзакционные издержки», поскольку не всегда их можно корректно подсчитать, а также недостаточный учет производственных издержек – традиционной категории экономической науки;
- рассуждения представителей неоинституциональной теории недостаточно подкреплены строгими расчетами или с помощью формальных моделей ввиду предпочтения качественных методов анализа;
- недостаточное внимание вопросам властных отношений при анализе проблемы прав собственности;
- излишний эволюционный оптимизм неоинституционализма, согласно которому в процессе исторического развития неэффективные институты должны неизбежно заменяться более эффективными в силу механизма «естественного отбора», что часто противоречит реальному положению дел;
- слишком жесткое следование теории «транзакционных издержек» может приводить к рассмотрению неэффективного и нерационального поведения экономических субъектов как достаточно эффективного и рационального.

Однако, несмотря на критику, неоинституционализм продолжает оставаться одним из наиболее влиятельных направлений современной экономической мысли, позволяющим во многом сблизить позиции экономистов и социологов, занимающихся исследованием экономических проблем, особенно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Одной из важнейших проблем, которая рассматривается достаточно часто и плодотворно на основе методологии и категориального аппарата неоинституционализма, является проблематика неформальной экономики в постсоциалистических и развивающихся странах.

Представители неоинституционального направления переориентировали интерес исследователей с проблем определения сущности неформальной экономики, ее границ и масштабов распространения на причины возникновения и особенностей функционирования неформальных отношений в экономике.

Неоинституционалисты достаточно широко трактуют неформальную экономику, считая, что в том случае, когда экономические субъекты осуществляют свою хозяйственную деятельность в соответствии с установленными государством формальными правилами, то их можно рассматривать в качестве представителей формальной экономики. Наоборот,

когда хозяйствующие субъекты действуют с нарушением легальных правил и процедур, то их можно отнести к неформальному сектору экономики. Так видный исследователь проблемы неформальной экономики с позиций неоинституциональной теории Э. Файг предлагает следующее определение: «неформальная экономика включает ту экономическую деятельность, которая обходит [частные] издержки и исключает [общественные] выгоды и права, предписанные законами и административными правилами, регулирующими отношения собственности, коммерческое лицензирование, трудовые контракты, отношения финансового кредитования и социального страхования»¹²⁰.

Одним из направлений изучения неформальной экономики на основе неоинституционального подхода стало изучение взаимодействия нелегальных продавцов и покупателей на так называемых «параллельных рынках»¹²¹, которое рассматривается на основе концепции «рентоискательства»¹²² и «транзакционных издержек».

Наиболее ярким примером применения неоинституциональной теории, ее концепций и инструментария к анализу неформальной экономики в развивающихся странах стала книга перуанского экономиста Перу Эрнандо де Сото «Иной путь»¹²³. Предложенная в этой монографии концепция стала новой вехой в изучении проблематики неформальной экономики, заложила целостную парадигму, которая активно используется отечественными и зарубежными исследователями.

Предложенный еще Хантом традиционный подход трактовал неформальную экономику в развивающихся странах как порождение бедности и социально-экономической отсталости. Соответственно, неформальная занятость рассматривалась как удел маргиналов, стремящихся выжить в условиях безработицы, низкого жизненного уровня населения. По мере адаптации выходцев из сельской местности к городским условиям, они начинают переходить в формальную экономику. Неформальная экономи-

¹²⁰ Feige E. L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // World Development. 1990. Vol. 18. № 7. P. 992.

¹²¹ Deacon R. T., Sonstelie J. Price Controls and Rent-Seeking Behavior in Developing Countries // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1945–1954.; Nguyen T.T., Whalley J. Equilibrium under price controls with endogenous transactions costs // Journal of Economic Theory. Vol. 39. August 1986. P. 290–300.; Devarajan S., Jones C., Roemer M. Markets under Price Controls in Partial and General Equilibrium // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1881–1894.; Bevan D., Collier P., Gunning J. W. Black Markets: Illegality, Information and Rents // World Development. 1989. Vol. 17. № 12. P.1955–1964.

¹²² Рентоискательство – принятое в неоинституциональном экономиксе обозначение любых видов деятельности, направленных на получение дополнительной выгоды методами, не связанными с конкурентной борьбой.

¹²³ Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

ка в подобной интерпретации представлялась замкнутым маргинальным сектором, в котором оказываются вовлечены работники, имеющие низкий уровень человеческого капитала, дезадаптанты. Соответственно, те страны, в которых фиксировался высокий уровень занятости в неформальном секторе, относились экспертами к периферии мирового хозяйства. Либерально настроенные экономисты старались не замечать этот сектор, а сторонники левых партий полагали, что наличие неформального сектора — лишнее подтверждение активизации участия государства в экономике.

Э. де Сото радикально пересмотрел подобный подход к анализу неформальной экономики. Согласно его позиции, неформальная экономика является скорее следствием не недостаточной способности сельских мигрантов найти достойное место на легальном рынке труда, а чрезвычайно высокого давления со стороны государственной бюрократии на предпринимателей. Государство в странах «Третьего мира» проводит откровенно «меркантилистскую» политику, стремясь регламентировать все стороны экономической жизни, подавляя свободный рынок, носителями культуры которого являются именно предприниматели, занятые в неформальном секторе¹²⁴.

Под руководством Э. де Сото были проведены исследования в Институте свободы и демократии (Перу) с целью определения «цены законопослушания», т.е. тех транзакционных издержек, которые несет лицо, стремящееся заниматься легальным бизнесом¹²⁵. В результате выяснилось, что для регистрации фабрики по пошиву одежды участникам исследовательской группы пришлось затратить 289 дней и сумму, равную 32-м минимальным месячным зарплатам (расходы на взятки, пошлины, потерянные доходы). Получение лицензии на торговлю в уличном киоске требует 43-х дней хождений по бюрократическому лабиринту и денежных расходов в 15 минимальных зарплат. Для того, чтобы получить земельный участок для строительства жилья, требуется почти 7 лет и 56 минимальных зарплат. Такие высокие транзакционные издержки, порождаемые слишком жесткой и детализированной государственной регламентацией, отсекают от участия в легальном бизнесе людей с невысокими доходами, одновременно открывая широкие возможности для выборочной раздачи привилегий и коррупции.

Э. де Сото пишет: «Наше исследование показывает, что готовность перуанцев действовать вне рамок закона в значительной степени есть результат рациональной... оценки издержек законопослушания»¹²⁶. Именно нерационально выстроенная правовая и государственная система порождает

¹²⁴ Сото Э. де. Указ. соч. С. 249.

¹²⁵ Там же. С. 178–189.

¹²⁶ Сото Э. де. Указ. соч. С. 178.

высокие транзакционные издержки входа и продолжения дела на легальном рынке: «предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством»¹²⁷. В результате в Перу сформировалась такая экономическая ситуация, при которой на нелегальную деятельность приходится 48% экономически активного населения и 61,2% рабочего времени, 38,9% официального ВВП¹²⁸. На транспорте в столице Перу Лиме 93% занятых представлено неформальными предпринимателями¹²⁹.

Э. де Сото удалось выяснить в ходе исследования, что в неформальном секторе складываются свои специфические нормы и правила поведения хозяйствующих субъектов, вырабатываются определенные механизмы координации взаимодействия, создаются некие организации, поддерживающие связи с государственными инстанциями. Именно высокие транзакционные издержки входа и продолжения дела в легальных условиях создают мощные стимулы для самоорганизации хозяйствующих субъектов, занятых в неформальном секторе.

Э. де Сото предлагает рассматривать две группы транзакционных издержек применительно к неформальному сектору:

1. «Цена подчинения закону» образуется из единовременных «издержек доступа», связанных с получением права заниматься собственным бизнесом в легальных условиях, а также из издержек «продолжения деятельности в рамках закона» (выплата налогов, социальных платежей, подчинение административным правилам, устанавливающим производственные стандарты, потери из-за неэффективности судопроизводства и т.п.). При этом «цена подчинения закону» в Перу для мелких фирм составляет в среднем в 347,7% посленалоговой прибыли, тогда как непосредственно налоги образуют только 21,7% затрат на законопослушание¹³⁰.

2. «Цена внезаконности» включает в себя «цену уклонения от наказаний» (взятки), повышенные ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в капиталоемких видах деятельности, невозможность реализовывать рекламные кампании, слабая защищенность прав собственности, невозможность использовать контрактную систему, низкая эффективность внеконтрактного права.

Таким образом, масштабы развития неформального сектора зависят от соотношения «цены подчинения закону» и «цены внезаконности»: если выше первая, то создаются стимулы для развития неформального сектора, и наоборот.

¹²⁷ Там же. С. 189.

¹²⁸ Там же. С. 49.

¹²⁹ Там же. С. 51.

¹³⁰ Там же. С. 187–188.

Э. де Сото полагает, что разделение экономической системы на легальный и нелегальный сектора «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики»¹³¹.

В духе своей концепции Э. де Сото истолковывает экономическую историю Западной Европы как победу капиталистов-нелегалов над меркантилистским бюрократическим капитализмом, благодаря которой был создан свободный рынок и минимизировано влияние государства на экономику¹³².

В общем виде концепцию Э. де Сото можно представить следующим образом: когда государственная бюрократия проводит «меркантилистскую» политику, которая на практике сводится к «рентоискательству» со стороны чиновничьего аппарата, то в результате возрастают транзакционные издержки, связанные с «ценой подчинения закону», и увеличиваются масштабы неформального сектора, который, в свою очередь, порождает неэффективный механизм функционирования экономики в целом.

В целом теория Э. де Сото представляется достаточно логичной и убедительной. Однако можно привести по крайней мере следующие возражения в ее адрес: 1) нередко целенаправленная «меркантилистская» политика государства способствовала созданию достаточно эффективной экономической системы (Япония, Республика Корея, Сингапур, даже Англия в период расцвета меркантилистской политики XVII в. была самой развитой в экономическом отношении государством); 2) трудно представить, что предприниматели, принимающие решение о вхождении на легальный или внезаконный рынок, в полной мере имеют всю необходимую информацию о транзакционных издержках на том или другом рынке. Несмотря на эмпирическую обоснованность и всестороннее исследование механизмов функционирования неформальной экономики, концепция Э. де Сото слишком жестко привязана к традиции либеральной политической мысли и теории «транзакционных издержек», что позволяет использовать ее со значительными оговорками, дополнениями и уточнениями.

Более взвешенный подход в рамках неинституциональной теории предлагает Э. Файг, который полагает, что создание либерального законодательства в отношении экономики, приватизация, макроэко-

¹³¹ Там же. С. 216.

¹³² Там же. С. 277.

номическая стабилизация, хотя и являются необходимыми условиями для создания эффективной «рыночной экономики», но явно недостаточными. Исторический опыт переходных экономик свидетельствует о неравномерности и разнообразии траекторий развития: в одних странах достаточно успешно формируется правовой режим эффективного рыночного хозяйства, тогда как в других постсоциалистических странах этот процесс сопряжен с многочисленными проблемами: бюрократическое «рентоискательство», коррупция, падение темпов экономического роста, значительные масштабы неформальной экономики, поддержка привилегированных компаний и т.п. истоки этих проблем Э. Файг предлагает искать в традициях авторитарных режимов, преобладании неформальных норм по отношению к формальным правилам¹³³.

Прежде всего Э. Файг выделяет три вида деятельности: производственная, охранительная и грабительская. В условиях приватизации в переходных экономиках формируется новая правовая среда, которая способствует перераспределению ресурсов между тремя видами деятельности. При этом производственная деятельность является наиболее конструктивной по сравнению с остальными, поэтому желательно, чтобы ресурсы концентрировались преимущественно здесь.

В ситуации, когда права собственности плохо специфицированы и защищены, неизбежно увеличиваются транзакционные издержки, поскольку ресурсы расходуются в основном на охранительную и грабительскую деятельность. Напротив, если существующие институты позволяют сокращать транзакционные издержки, то высвобождаются ресурсы, которые можно использовать для производственной деятельности.

Нелегальная экономическая деятельность не подчиняется официальным правилам и нормам, она обычно определяется институциональными структурами предшествующего периода (path dependent).

По Файгу, существует много типов институтов, объединяющих формальную правовую систему с неформальными обычаями и нормами. Правила, диктуемые различными институтами, могут быть рассогласованными — особенно часто это наблюдается во времена социально-экономических трансформаций.

Основным фактором, определяющим успех создания и функционирования эффективной рыночной экономики, является степень согласованности формальных и неформальных норм, что помогает экономическим субъектам выбирать наиболее приемлемую манеру поведения. Ситуация рассогласованности формальных и неформальных правил

¹³³ Feige Edgar L. Underground Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Transition Economies // Transforming Post-Communist Political Economies / Ed. by J.M. Nelson, Ch. Tilley, L. Walker. 1998. P. 21–34 (<http://www.nap.edu/readingroom/books/transform/sec-2.html>).

создает сильные стимулы для игнорирования действующих в легальной экономике формальных норм и ухода в нелегальную экономику.

Кроме того, следует учитывать также «качество» правил и норм. Условно говоря, если нарушаются «плохие» правила, влияющие на увеличение транзакционных издержек, то это может иметь положительные последствия для экономики. Так, коррупция может рассматриваться как средство ухода от бюрократических барьеров. Однако в долгосрочной перспективе нарушение даже «плохих» правил не способствует созданию эффективной рыночной экономики, поскольку бюрократия способна создавать все новые виды «плохих» правил, кумулятивно усиливающих негативные эффекты для экономики в целом. Незначительная рассогласованность неформальных норм с «плохими» правилами является буфером против отрицательных эффектов «плохих» правил, однако «широко распространенная рассогласованность может разрывать общественную ткань, подвергая опасности фундаментальный принцип «правления закона».

При «советском режиме» нормой поведения стало несоблюдение правил. Наказания применялись очень редко и только по усмотрению или прихоти привилегированной элиты. Система контроля была основана на нарушении правил и использовала как кнут, так и пряник. Пряником было предоставление номенклатуре прав личного использования контролируемых ресурсов, а кнутом — угроза наказания за экономические преступления.

Э. Файг считает, что в условиях переходной экономики в России произошел возврат в качестве доминирующих к правилам, которые были характерны для так называемой «второй экономики» (рассматривавшейся в советское время как нарушение социалистической законности). В результате основной нормой стала деятельность, направленная не на производство товаров, а на поиск и создание ренты (*rent-seeking and rent-creating activities*). Все это привело к увеличению масштабов различных форм теневой, криминальной и неформальной экономики. Таким образом, в данном случае прослеживается зависимость от предшествующего развития институциональной системы.

Приватизация в условиях наследования норм и правил «второй экономики» не только узаконила ранее существовавшие фактически права собственности, но и создала мощные стимулы для охранительной и приобретательской деятельности.

Файг обращает внимание на то, что еще одним важным фактором, препятствующим созданию эффективной производительной рыночной экономики в России, является унаследованная от советской эпохи норма «недоверия к правительству».

При отсутствии эффективности государственных институтов и низком уровне доверия официальной власти со стороны населения, функции

по обеспечению выполнения контрактов и защите прав собственности в России берет на себя организованная преступность.

Таким образом, в переходных экономиках преобладают институты, доставшиеся в наследство от теневой экономики советского периода. В странах, где до переходного периода формальные и неформальные институты были относительно увязаны, их рассогласованность не создавала больших препятствий для политики реформ. Те же страны, где формальные правила постоянно и повсеместно нарушались, получили в результате глубокую рассогласованность институтов и недоверие правительству, что ведет к перераспределению ресурсов от производительной деятельности к грабительской и охранительной деятельности, которые чреватны высокими социальными издержками.

Одним из видных представителей неоинституционального направления в современной России, уделившим большое внимание проблемам неформальной экономики, является В.В. Радаев¹³⁴. Автор представляет теоретическую схему, в соответствии с которой структура институциональных образований образуется из трех компонент: прав собственности, структуры управления и правил обмена. Права собственности включают притязания на ресурсы и на доходы. При этом притязания могут быть формальными и неформальными. После реализации притязаний на ресурсы хозяйствующие субъекты создают структуры управления как средство установления контроля над рынком. И, наконец, устанавливаются правила обмена, регулируемые через стратегические альянсы и деловые сети. Правила обмена могут иметь также формальный или неформальный характер. В предложенной схеме вызывает некоторое сомнение слишком жесткое разделение во времени этих компонент: так структуры управления возникают только после определения прав собственности, а правила обмена — только после формирования структур. В реальности эти компоненты могут создаваться и параллельно.

Кроме институциональных образований, концептуальная схема включает в себя мотивационную структуру, которая состоит из экономических интересов, культурно-нормативных схем и принудительных действий. Здесь можно отметить то, что экономические интересы вполне можно рассматривать как составляющую культурно-нормативных схем. Кроме того, не совсем ясно, почему принудительные воздействия включены в мотивационную

¹³⁴ Радаев В.В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе / Шанин (ред.). Неформальная экономика: Россия и мир. М., 1999. С. 35–60.; Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров // *Pro et Contra*. 1999, Том 4. № 1 (Зима). С. 5–24; Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / *Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу*. — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002.

структуру, которая обычно рассматривается как совокупность внутренних побудительных сил, потребностей, ориентирующих человека на определенные действия. Хотя автор, безусловно, прав в том, что принуждение должно быть учтено при анализе экономического поведения, поскольку нередко экономисты упускают из виду фактор властных отношений.

Важной составляющей в схеме В.В. Радаева является концепции контроля, которые «...означают наличие определенных мировоззрений, позволяющих агентам объяснять структуру рынков и интерпретировать действия других.»¹³⁵, т.е. каким образом им целесообразно действовать при данных «правилах игры». Концепции контроля включают: выработку смыслов, оценку ресурсов, деловое стратегии и легитимации действий. При этом индивиды не подчиняются слепо сложившимся правилам, они способны их переинтерпретировать. Концепции контроля обуславливают характер деловой стратегии, которой придерживаются субъекты.

Признавая некоторую размытость понятия «транзакционные издержки», которое было сформулировано по «остаточному» принципу и включило в себя все, что не относится к производственным издержкам, Радаев тем не менее считает, что эта категория может быть использована при анализе оценки экономическими субъектами препятствий, мешающих эффективному ведению бизнеса. Таким образом, исследователь предлагает определенную ревизию центрального понятия неонституциональной теории. Согласно его позиции, необходимо не просто рассчитывать величину транзакционных издержек, там, где существует такая возможность, но необходимо проводить качественный анализ нормативной базы, определять степень фактического соблюдения правил и выявлять установки по отношению к этим правилам¹³⁶. Рассматривая проблему соотношения формальных и неформальных правил, исследователь выражает несогласие с мыслью Д. Норта от том, что неформальные правила базируются на обычаях, традиционных действиях и стереотипах. По Радаеву, неформальные правила изменяются, создаются агентами в процессе регулярных взаимодействий и подлежат переосмыслению. На наш взгляд, возможности субъектов по переинтерпретации неформальных правил хотя и значительны, однако следует учитывать, что даже изменение ментальных моделей основывается на определенной культурной традиции, которая носит достаточно устойчивый характер.

Исследователь оспаривает две крайние позиции, согласно которым в одном варианте в современной России имеется недостаток формальных

¹³⁵ Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике / Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002., С. 176.

¹³⁶ Радаев В.В. Указ. соч., С. 181.

правил, а во втором варианте в стране сложились все необходимые формальные предпосылки для нормального функционирования рыночной экономики. Радаев полагает, что проблема не в недостатке или достаточности формальных правил, а в том, какова их структура и каким образом они истолковываются на основе неформальных правил. В связи с этим особое внимание уделяется процессу деформализации правил. Логика этого процесса представлена в следующем виде:

1. Введение формальных правил в таком виде и при таких условиях, которые не предполагают их полного и безусловного выполнения.

2. Отсутствие у хозяйственных агентов возможностей для эффективной защиты прав собственности в судебном порядке и оспаривания формальных правил в политической сфере.

3. Систематическое нарушение и обход формальных правил хозяйствующими субъектами.

4. Установление выборочного контроля над соблюдением формальных правил со стороны контролирующих органов.

5. Использование контролирующими органами и хозяйствующими агентами формальных правил как способов давления на других агентов.

6. Обсуждение хозяйственными агентами конкретных условий реализации формальных правил с контролирующими органами и их трансформация в неформальные соглашения.

7. Выработка хозяйственными агентами деловых стратегий, которые приводят к изменению структуры транзакционных издержек в пользу неформальных платежей.

8. Возникновение множественных способов легитимации действий, нарушающих формальные правила¹³⁷.

В предложенной схеме сразу же возникает вопрос: почему законодательные и контролирующие органы в одних странах вводят формальные правила, не предполагающие их безусловного выполнения, а в других наоборот. Объяснять эти действия с позиций следования эгоистическому интересу представителей власти недостаточно убедительно, поскольку этот интерес есть у представителей власти в любой стране. Поэтому неизбежно будет возникать отвергнутый ранее обычай, традиция как основа неформального правила. То же замечание можно адресовать и последующим пунктам этой логической схемы. То есть сама схема, несмотря на ее очень точный в описательном отношении характер, нуждается в объяснительной интерпретации.

Анализируя предложенную схему, исследователь приходит к выводу о том, что из всех возможных стратегий, которые может использовать субъект в условиях формальных и неформальных правил («лояльность»

¹³⁷ Радаев В.В. Указ. соч., С. 186.

формальным правилам, публичное оспаривание формальных правил («голос»), скрытое невыполнение формальных правил («выход») и изменение условий выполнения формальных правил посредством неформального «договора» с контролирующими органами) в российской действительности предпочтение отдается стратегиям «выхода» и «договора».

Анализ деформализации правил проводится на основе результатов выборочного опроса и интервью, что делает предложенную концептуальную схему эмпирически обоснованной. Особое внимание обращено на способы субъективной легитимации использования различных стратегий ухода от налогообложения. В целом подход В.В. Радаева можно обозначить как синтетический, поскольку он стремится найти возможности конструктивного объединения методологии и категориального аппарата неинституциональной теории и теоретико-методологического представлений, свойственным различным направлениям современной социологии.

Таким образом, можно говорить о том, что хотя неинституциональная теория предложила более полные и реалистические версии описания и объяснения проблематики неформальной экономики по сравнению классической экономической теорией, однако сохранение основного «ядра» неоклассики, связанного с предпосылками экономического поведения (эгоизм, устойчивость и транзитивность предпочтений, максимизация полезности, рациональность выбора и т.п.), а также недостаточное внимание при анализе факторам социальной структуры, культуры, ограничивают возможности всестороннего исследования неформальной экономики. Вероятно, осознание этой ситуации стимулирует исследователей искать пути объединения строгой логики и понятийного аппарата неинституциональной теории с возможностями, предлагаемыми в социологии.

2.4. Социологические интерпретации функционирования неформальной экономики

В качестве самостоятельного подхода к изучению проблем неформальной экономики можно выделить социологическую перспективу, которая в целом ориентируется на выявление влияния социальной структуры и особенностей социальной культуры групп или общества в целом на особенности образования и развития неформальной экономики.

В рамках социологического подхода можно выделить ряд самостоятельных тем и теоретико-методологических ракурсов рассмотрения неформальной экономики.

Среди основных тем, связанных с неформальной экономикой, привлекающих внимание социологов, можно выделить следующие:

- неформальная экономическая занятость как стратегия выживания и социально-экономической адаптации в развивающихся странах и странах с переходной экономикой;
- место неформальной занятости на рынке труда;
- влияние социального капитала на особенности функционирования неформальной экономики;
- гендерные аспекты неформальной занятости;
- влияние процессов глобализации, изменения отраслевой структуры мирового хозяйства в условиях развития инновационной экономики на неформальный сектор;
- место иммигрантских общин и так называемого «этнического предпринимательства» в неформальном секторе экономики;
- роль социокультурных факторов на особенности функционирования неформальной экономики и др.

Если первоначально концепция неформальной экономики использовалась социологами и экономистами для изучения особенностей социально-экономической структуры стран «Третьего мира», то впоследствии она была задействована для исследования природы и динамики неформальной экономики в развитых странах. Схожие виды деятельности были обнаружены в Европейских странах, а также в США. Исследование П. Фермана и Л. Фермана¹³⁸ рассматривало неформальные экономические как средство выживания среди городской бедноты американских городов. Этнографические исследования Стэка¹³⁹, Ловенталя¹⁴⁰ и Доу¹⁴¹

¹³⁸ Ferman, P. & Ferman, L. (1973). The structural underpinning of the irregular economy. *Poverty and Human Resources Abstracts*, 8. 3–17.

¹³⁹ Stack, C (1974). *All of our kin: Strategies for survival in a black community*. New York: Harper & Row.

¹⁴⁰ Lowenthal, M. (1975). The social economy in urban working class communities. In Gappert, G. and H.M. Ross (Eds.), *The Social Economy of Cities*. Newbury Park, CA: Sage Publications.

¹⁴¹ Dow, L. (1977). High weeds in Detroit. *Urban Anthropology*. 6. 111–128.

выявили неформальную экономическую активность внутри отдельных городских кварталов. В 1981 г. Ферман опубликовал результаты исследования в Детройте, которое базировалось на антропологических описаниях в комбинации с опросами¹⁴². Эта комбинированная техника стала затем методологическим стандартом для подобного рода локальных исследований.

Если экономисты стремились преимущественно к количественной оценке неформальной экономики, сосредотачиваясь на нерегулярных, но оплачиваемых наличными обменах, то социологии более широко подошли к изучению неформальной экономики, рассматривая стратегии домашних хозяйств или выявляя источники общинных связей в функционировании неформальной экономики.

Значительный интерес в изучении неформальной экономики вызывает у социологов рассмотрение неформальной работы как категории рынка труда. Так в соответствии с теорией «дуалистического рынка труда»¹⁴³, рынок труда можно разделить на четыре категории: первичный, вторичный, неформальный и нелегальный.

Авторы, придерживающиеся этой теории, полагают, что эти категории отражают классовую, расовую и гендерную стратификацию в современном обществе. Первичный сектор представляет собой регулярную, наемную работу, которая подвержена налогообложению и регулируется существующими законами — например, работа на промышленных предприятиях или работа служащих в офисах компаний и организаций.

Вторичный сектор состоит из работ, которые менее защищены по сравнению с работами в первичном секторе, а также менее подвержены регулированию: низкооплачиваемые виды деятельности в сфере услуг (часто называемые «розовые» виды работ). Дуалистическая теория рынка труда утверждает, что неформальный сектор состоит из людей, которые не в состоянии получить работу в первичном или вторичном секторе. Неформальная работа включает людей, которые осуществляют свой собственный маленький бизнес в условиях исключительно наличных расчетов или на нерегулярной основе, или людей, которые работают по найму, но не заключают при этом официального трудового контракта. Четвертая категория представляет собой нелегальных работников и включает все виды криминальной активности, связанные с получением доходов.

Одной из принципиальных тем, к которой обращаются исследователи в связи с изучением неформальной экономики, является проблема природы и

¹⁴² Ferman, L., & Berndt, L. (1981). The irregular economy. In S. Henry (Ed.), *Informal institutions: Alternative networks in the corporate state* (pp. 26–42). New York: St. Martin's Press.

¹⁴³ Doeringer, P., & Piore, M. (1971). *Internal labor markets and manpower analysis*. Lexington, MA: Heath/Lexington Books; Saint-Paul, G. (1997). *Dual labor markets: A macroeconomic perspective*. Boston, MA: MIT Press.

сущности этого явления, а также перспектив трансформации неформальной экономики в развивающихся и постсоциалистических странах.

Так, например, Т. Шанин предлагает оригинальную концепцию так называемой «эксполлярной» экономики, сущностные характеристики которой, «не соответствуют ни одному из концептуальных полюсов, не будучи при этом и их простой комбинацией»¹⁴⁴. Основные сущностные черты этой экономики — социальную «укорененность» этого явления, «отстраненность» отношений с государством и рыночным капитализмом, особые стратегии выживания, берущие начало в способах функционирования семейных экономик. Таким образом, «эксполлярная» экономика как система противостоит как либеральному рынку, так и государственной плановой экономике, имеет собственную социокультурную логику функционирования. Именно благодаря наличию «эксполлярной» экономики российское общество сумело выжить и специфическим образом адаптироваться к рыночной трансформации 1990-х гг.

Среди крупнейших социологических исследований, посвященных анализу неформальной экономики в современной России, можно выделить монографию И.М. Клямкина и Л.М. Тимофеева¹⁴⁵. Авторы на основе результатов проведенного комплексного исследования, включившего качественные и количественные методы, предприняли всесторонний анализ различных составляющих «теневой» экономики. Вслед за Рывкиной¹⁴⁶, ученые предпочитают термин «теневая» экономика и рассматривают последнюю как системное явление, охватывающее все виды экономической деятельности, социального обслуживания, государственного и муниципального управления. Системы, в которую оказываются вовлеченными представители всех социальных классов и профессиональных групп. Использование термина «теневая» экономика вместо «неформальная» объясняется тем, что последнее понятие имеет ограниченную смысловую нагрузку и применяется преимущественно в отношении индивидуальных предпринимателей и семейной экономики, тогда как специфика современной России состоит в том, что неформальными отношениями пронизаны все составляющие общества — его структура, институты, культура. Таким образом, следует говорить не столько об отдельном неформальном секторе, а разных выражениях единой системы теневых отношений. По мнению авторов, «Главная и самая очевидная особенность теневых

¹⁴⁴ Т. Шанин *Эксполлярные структуры и неформальная экономика современной России / Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 11–33.*

¹⁴⁵ Клямкин И. М., Тимофеев Л. М. *Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование*. М.: Российский гуманитарный университет, 2000.

¹⁴⁶ Рывкина Р. *Российское общество как теневая социально-экономическая система. Мировая экономика и международные отношения. 2001, № 4, с. 44–51.*

экономических отношений в России состоит в том, что они в принципе неотделимы от коррупции»¹⁴⁷. Современная теневая экономика в России является порождением не столько отдельных социальных групп, сколько определенным образом выстроенных официальных властных отношений. Таким образом, официальный правовой порядок предшествует теневой экономике, являясь ее питательной средой. Теневая экономика в России порождается спецификой российской государственной системы, которая не проводит четкой границы между рыночным и общественным благом, распространяя в порядке частной инициативы линейную рыночную логику на все стороны общественной жизни¹⁴⁸.

Защитники стратегии свободы рыночной экономики признавали, что предприниматели, занятые в неформальном секторе экономики в развивающихся странах, со временем должны заменить владельцев иностранных капиталов и предпринимателей, подготовив почву для развития полноценной рыночной экономики. Однако это так и осталось для большинства малых предпринимателей, испытывавших нехватку капиталов и безопасных условий ведения бизнеса, невыполнимой задачей. Хотя многие исследователи рассматривают неформальную экономику в развивающихся странах как предлагающую возможности только для маргинальной занятости для городской бедноты и женщин – и тем самым как первичную сеть обеспечения социальной безопасности, однако другие полагают, что при наличии достаточного капитала, развитии профессиональных навыков и регулярной поддержки, предприниматели, действующие в неформальной экономике могли бы вырасти и помочь решить проблему высокого уровня безработицы и бедности в развивающихся странах.

Другие теоретики рассматривают неформальную экономику как «замаскированную» безработицу и как явный компонент из арсенала формальной экономики, позволяющий снижать издержки. Неформальный найм не только прямо ограничивает стоимость рабочей силы и уровень издержек, он также приводит к дальнейшему давлению на промышленные стандарты оплаты труда¹⁴⁹. Основным аргумент сторонников этой точки зрения сводится к тому, что до тех пор пока сохраняются силы, поддерживающие местные неформальные предприятия, этот сектор никогда не сможет аккумулировать достаточный капитал, необходимый для развития высокоэффективных предпринимательских способностей, позволяющих конкурировать с более крупными иностранными предприятиями. Некоторые исследователи, стремясь объяснить всплеск неформальной экономической активности в промышленно развитых странах,

¹⁴⁷ Клямкин И. М., Тимофеев Л. М. Указ. Соч. С. 11.

¹⁴⁸ Клямкин И. М., Тимофеев Л. М. Указ. Соч. С. 12.

¹⁴⁹ Portes, A., & Walton, J. (1981). *Labor, class and the international system*. New York: Academic Press.

выдвигают романтические идеи о том, что большинство людей, занятых в неформальной экономике, являются самостоятельно занятыми, успешными и счастливыми предпринимателями. Как подчеркивает Марсели и другие, большинство участвующих в неформальной экономике «работают на частные компании в менее удовлетворительных условиях», что позволяет фирмам снижать издержки и стоимость рабочей силы¹⁵⁰. Сассен связывает рост неформальной экономики в развитых странах со структурными изменениями в макроэкономике, которые усилили неравенство доходов и увеличили стоимость ведения бизнеса¹⁵¹.

Переход от экономики, основанной на производстве продукции к экономике услуг и экономике, базирующейся на информатизации, приводит к росту производительности, излишку предложения рабочей силы и ослаблению влияния профсоюзов. Так согласно точке зрения А. Портеса и С. Сассен-Куб¹⁵², не только в развивающихся, но и в развитых странах неформальная экономика составляет органичную часть интегрированной экономики, являясь своеобразной реакцией на процессы глобализации и очередного витка научно-технической революции.

Исследователи полагают, что «неформальная деятельность функциональна одновременно и для включенных в нее работников, и для крупных формальных фирм»¹⁵³. Портес и Сассен-Куб видят фундаментальную причину сохранения и роста неформального сектора в «...сосуществовании расширенного трудового законодательства, часто скопированного с развитых стран, и избыточного предложения труда. В этом контексте, фирмы имеют все стимулы пытаться избежать юридических ограничений на использование труда. Когда конкуренция повышается, ...усиливаются стимулы к деформализации»¹⁵⁴. Основным механизмом координации между формальным и неформальным секторами становится субконтракт.

Исследователи опровергают гипотезу о том, что рост неформальной экономики в США и Западной Европе связан в основном с ростом иммиграции из развивающихся стран и предлагают свое объяснение этому явлению. По мнению А. Портеса и С. Сассен-Куб, бурное развитие неформального бизнеса в развитых странах началось в середине 1970-х гг., когда руководство многих крупных корпораций убедилось в том, что «обычный

¹⁵⁰ Marcelli, Joassart and Flaming (2002). *Workers Without Rights, The Informal Economy in Los Angeles*. Economic Roundtable Briefing Paper. 20pp.

¹⁵¹ Sassen, S. (1997). *Informalization in advanced market economies* Issues in Development Discussion Paper 20. Geneva, Switzerland: International Labour Organization.

¹⁵² Portes A., Sassen-Koob S. *Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies* // *American Journal of Sociology*. 1987. Vol. 38. № 1. P. 30–58.

¹⁵³ Там же. P. 37.

¹⁵⁴ Там же. С. 38.

бизнес» более нежизнеспособен»¹⁵⁵. Кризис 1970-х гг. привел к серьезному сокращению спроса со стороны развивающихся стран, а также усилил конкуренцию производителей стран третьего мира, использующих трудоинтенсивные и относительно простые технологии. Деформализация стала одной из стратегий новой, альтернативной промышленной организации, поскольку в условиях сокращения прибыли, «...вызванной возрастанием издержек труда или конкуренцией более дешевых иностранных товаров», она сочетается с возможностью децентрализовать организацию труда и доступностью рабочей силы для этого»¹⁵⁶. При этом квалифицированные промышленные рабочие могут становиться неформальными контрагентами, арендуя или покупая оборудование. В США поток иммигрантов стал основой деформализации сначала трудоинтенсивных отраслей промышленности, испытывающих давление иностранной конкуренции, но потом этот новый источник дешевого труда стали использовать и другие сферы экономики, в том числе высококонкурентные.

Развитие неформального сектора в современных условиях зависит не только от внутренних обстоятельств хозяйственного развития, но и от глобальной экономической трансформации. Стратегия выживания отдельных работников совпала со стратегией «флексibilизации» (повышения гибкости) фирм, взаимно усиливая друг друга. Развитие неформальной экономики в развитых странах можно рассматривать как своеобразную форму развития гибкой организации труда в условиях нового этапа научно-технического прогресса.

Информатизация и современные средства распространения и сбыта глобализовали факторы производства, в то же время основные центры образования прибыли остались в крупных городских центрах. Расширяющийся специализированный сектор услуг доминирует в экономике, определяет стоимость ведения бизнеса, сжимая низко квалифицированные операции и предлагает спрос на целый ряд услуг более низкого уровня. Экспансия сферы услуг усилила различия в уровне оплаты труда между низко оплачиваемыми видами работ и альтернативными условиями труда (работа неполный рабочий день, временная работа, контрактная работа без предусмотренных законами льгот и мер защиты).

Одним из интересных направлений изучения неформальной экономики стала проблематика «социального капитала», который обеспечивает сети безопасности или дополнительные возможности занятости. Значительная часть исследователей убеждены в том, что неформальная экономика выполняет важную функцию обеспечения сетей безопасности для тех, кто исключен из формальной экономики, а также дополнительную занятость для тех, кто связан с формальным сектором.

¹⁵⁵ Portes A., Sassen-Koob S. Op. cit. P. 53.

¹⁵⁶ Там же. С. 54.

Некоторые теоретики считают, что неформальная экономика может быть понята при учете ее маргинального положения в составе интегрированной экономики. В данном случае предполагается, что неформальная экономика осуществляется в основном людьми с низким социально-экономическим статусом, для которых неформальная экономика служит защитой от бедности¹⁵⁷. Сторонники этого взгляда отмечают, что существующие барьеры для участия, в частности, женщин в формальном секторе, обеспечивают и поддерживают их включение в неформальный сектор, деятельность в котором является важной стратегией выживания для них и их семей. Другие ученые утверждают, что формальная и неформальная работа являются важнейшими заменителями по отношению друг к другу: когда люди теряют работу в формальном секторе, они переходят в неформальный¹⁵⁸.

Отдельные исследователи обсуждают корреляцию между социально-экономическим статусом и неформальной работой, утверждая, что многие виды неформальной деятельности требуют физического и человеческого капитала — земли, материалов, инструментов, оборудования, которого не достает бедным¹⁵⁹.

Некоторые теоретики считают, что те домашние хозяйства, которые имеют ресурсы, возможности, средства и мотивацию для участия в неформальном секторе, скорее всего и будут участвовать в неформальной экономике. Они считают, что это ведет к экономической поляризации, так как трудолюбивые и зажиточные домашние хозяйства участвуют в формальной и неформальной работе, в то время как маргинальные домашние хозяйства имеют мало возможности для вхождения в оба сектора одновременно¹⁶⁰. Данная перспектива принимает негативный взгляд на неформальную экономику, рассматривая ее как дальнейшую маргинализацию беднейших и наиболее уязвимых слоев населения в обществе.

Тесные социальные связи с соседями, друзьями и членами семьи часто играют важную роль в существовании неформальных видов деятельности. Исследователи выявили, что прочно связанные группы в неформальной экономике позволяют участникам размещать ресурсы, благодаря чему индивиды могут не опускаться ниже определенной черты. Неформальная экономика

¹⁵⁷ Ferman, L., Henry, S. & Hoyman, M. (1987). Issues and prospects for the study of informal economies: Concepts, research strategies, and policy. *The Annals of the American Academy of Political Science*, 493, 154–172.

¹⁵⁸ Duncan, C. (Ed.). (1992). *Persistent poverty in America*. New York: Auburn House.

¹⁵⁹ Pessar, P. (1994). The elusive enclave: Ethnicity, class, and nationality among Latino entrepreneurs in Greater Washington, DC. *Human Organization*, 54, 383–392.

¹⁶⁰ Pahl, R., & Wallace, C. (1985). Household work strategies in economic recession. In N. Redclift & E. Mingione (Eds.), *Beyond employment: Household, gender, and subsistence* (pp. 189–227). Oxford: Blackwell.

возникает частично как ответ на семейные или общинные потребности, а не как стремление к извлечению экономической выгоды. Неформальные обмены являются достаточно обычным делом в сельских домохозяйствах, где они выступают в качестве средства выживания. Эти сети обменов являются источником потенциальной экономической поддержки в трудных ситуациях и более приспособлены к существованию в группах с сильными социальными сетями.

Российские исследователи уделяют самое пристальное внимание изучению социальных сетей поддержке как механизма функционирования неформальной экономики¹⁶¹. Благодаря социальным сетям реализуются различные виды ресурсов или «капитала»: экономический, культурный, социальный и символический капитал¹⁶². В качестве самостоятельных факторов в контексте сетевых структур, влияющих на функционирование неформальной экономики, выделяются норма доверия и солидарности. Особое внимание при этом уделяется рассмотрению проблемы соотношения межличностного и институционального доверия. Предполагается, что чем выше уровень межличностного и институционального доверия, тем выше уровень социального капитала в обществе и тем меньше возникает предпосылок для неформальных хозяйственных практик, наоборот. Проведенные исследования показывают, что более высокий уровень межличностного доверия по сравнению с институциональным доверием достаточно тесно коррелирует с распространением неформальной солидарности и практик. Кроме того, низкий уровень институционального доверия влияет на слабую выраженность таких социальных норм, как «честность» и «уважение к закону»¹⁶³. Схожие результаты о низком уровне положительных установок в отношении норм права и соответствующих внеправовых практиках представлены в исследовании Заславской и Шабановой¹⁶⁴.

Анализируя процесс социально-экономической трансформации российского общества в период 1990-х гг. ряд исследователей делают вывод о

¹⁶¹ Ромашкина Г.Ф. Габышева Л.К. Модель слабых связей в неформальной экономике // Актуальные проблемы социально-экономических трансформаций России. Тюмень: Вектор Бук, 2005.; Градосельская Г.В. Социальные сети: обмен частными трансфертами // Социологический журнал. 1999. № 1/2; Якубович В.Б. Социальные возможности и экономическая необходимость: включенность городских домохозяйств в сети неформальной взаимопомощи // Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям переходной экономики России / Под ред. В. Кабалиной и С. Кларка. М.: РОССПЭН, 2002; О. Фадеева Межсемейная сеть: механизмы взаимной поддержки в российском селе / Неформальная экономика. Россия и мир/ Под. Ред. Т. Шанина. — М.: Логос, 1999, С. 183–219.

¹⁶² Бурдые П. Социально-пространствогенезис классов / Пер. с фр. Н.А. Шматко // Бурдые П. Социология политики / Сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. М.: Socio-Logos, 1993.

¹⁶³ Ромашкина Г.Ф. Габышева Л.К. Модель слабых связей в неформальной экономике // Актуальные проблемы социально-экономических трансформаций России. Тюмень: Вектор Бук, 2005.

¹⁶⁴ Заславская Т.И., Шабанова М.А. Социальные механизмы трансформации неправовых практик // Общественные науки и современность. 2001. № 5.

том, что в результате «...сложилась ситуация безусловного превалирования неформальных отношений над формальными. Разрушение старых формальных регуляторов открыло широкие возможности для их заполнения неформальными отношениями. Новые неформальные отношения не являются отношениями с действительно рыночными свойствами, они несут на себе социокультурный отпечаток предшествующего развития»¹⁶⁵. Таким образом, представленная перспектива изучения неформальной экономики в контексте влияния социокультурных норм российского общества и воспроизводимости и влияния на структуру социального капитала выглядит достаточно привлекательной для социологического анализа проблемы.

Еще одним аспектом социального капитала и его влияния на неформальную экономику является вопрос о перераспределении частных трансфертов в рамках социальных сетей поддержки. Социальные сети в данном случае анализируются на основе разработки формальных моделей и рассматриваются как каналы перемещения ресурсов от «доноров» к «реципиентам»: обмен ресурсами между родственниками и друзьями в виде оказания помощи продуктами, вещами, деньгами, информацией, связями и т.п. Таким образом, образуется некая сеть поддержки, которая позволяла семьям выживать в условиях кризиса в России. По данным исследования, проведенного Институтом экономики РАН¹⁶⁶, в обменные отношения в России вовлечено до 80% семей. Частные трансферты рассматриваются как средство компенсации недостатка государственных трансфертов в условиях экономической нестабильности, как противовес сверхбыстрому расслоению общества на богатых и бедных¹⁶⁷. В рамках многочисленных исследований, посвященных частным трансфертам в рамках сетей взаимной поддержки, были изучены объекты перераспределения; социальный статус «доноров» и «реципиентов», участвующих в обмене; особенности построения структуры сетей обменов, частота совершения трансфертов; влияние размера и структуры семьи на характер трансфертов; взаимосвязь между уровнем доходов домохозяйства, наличием земельной собственности и степенью участия в межличностных неформальных обменах; мотивация вступления в сети обмена и т.п. Заслуживает внимания вывод о том, что структура неформальных сетей обмена имеет корни еще в совет-

¹⁶⁵ Ромашкина Г.Ф. Габышева Указ. Соч.

¹⁶⁶ Данные исследовательского проекта «Стратегии экономического выживания населения в современной России», реализованного в Институте экономики РАН при поддержке Фонда Форда (руководитель — д.э.н. В.В. Радаев) получены на основе стандартизированного опроса 752 глав городских домашних хозяйств, проведенного в марте 1998 года по репрезентативным выборкам в трех регионах России (Москва, Нижний Новгород, Иваново).

¹⁶⁷ Г.В. Градосельская Сетевые измерения в социологии. Учебное пособие. М. — Идательский дом «Новый учебник» 2004.

ском времени и связана с решением проблемы перманентного дефицита¹⁶⁸. Однако в условиях социально-экономической трансформации российского общества значительно поменялся статус участвующих в сетях обмена в сторону возрастания неравенства «доноров» и «реципиентов».

Исследование позволяет сделать вывод, что частные трансферты в России являются масштабной, широко распространенной формой оказания социально-экономической помощи нуждающимся семьям. Ссылаясь на результаты обследования, проведенного RLMS в 1996 г., Градосельская приходит к выводу о том, что поскольку помощь детей родителям в городе превосходит аналогичный показатель на селе, то миф об «общинности» сельской жизни в России оказался несостоятельным. Помощь на селе направлена исключительно в одну сторону — к детям¹⁶⁹.

Таким образом, изучение социального капитала как ресурса, который активно используется индивидами и домохозяйствами, является весьма перспективным направлением, позволяющим пролить свет на многие составляющие функционирования неформальной экономики. При этом социальный капитал с точки зрения «радиуса доверия» может рассматриваться и как фактор, влияющий на предпочтение формальных или неформальных практик, с точки зрения структурной — он является важнейшим механизмом доступа к необходимым ресурсам по неформальным каналам связи.

Очень важной теоретической и практической задачей является определение характера взаимосвязи между формальным и неформальным секторами экономики. Неформальная экономика состоит как из самостоятельно занятых, так и из работающих по найму. Для одних самостоятельная занятость в неформальном секторе является первичным источником дохода. Однако, более часто в неформальной экономике доход от самостоятельной занятости соединяется с регулярной заработной платой или работой на окладе, трансфертными выплатами из общественных фондов, доходом от частных инвестиций и сбережений¹⁷⁰. Другими словами, неформальная самозанятость

¹⁶⁸ Кокс Д. и др. Экономическая поддержка семьи со стороны частных лиц в период перехода к рыночной экономике // Бедность в России, Государственная политика и реакция населения / Под ред. Д. Кругмана. Вашингтон: Институт экономического развития Всемирного банка, 1998.

¹⁶⁹ Г.В. Градосельская Сетевые измерения в социологии. Учебное пособие. М. — Идательский дом «Новый учебник» 2004.

¹⁷⁰ Hart, K. (1973). The informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11, 61–89; Miller, S. (1987). The pursuits of informal economies. *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 493, 26–35; Mingione, E. (1983). Informalization, restructuring and survival strategies of the working class. *International Journal of Urban and Regional Research*, 7(3); The urban informal sector: Recent trends in research and theory. Conference proceedings, Department of Sociology, The John Hopkins University, Baltimore, MD. Mimeograph.; Нестандартная занятость в российской экономике / Под. Ред. В.Е. Гимпельсона и Р.И. Капелюшников. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006.

часто является местом частичной занятости, обеспечивающей дополнительный доход по отношению к доходу на основной работе¹⁷¹. Подобная ситуация подразумевает частые переключения между формальным и неформальным секторами экономики в течение рабочего процесса.

Для многих людей, неформальная работа осуществляется за заработную плату по найму. Подчеркивая опасность определения неформальной экономики исключительно как маргинальной активности бедноты и социально ущемленных слоев, отдельные исследователи отмечают, что большое число неформальных работников получают официальную заработную плату, и значительная часть формальных работников зарабатывают сопоставимую заработную плату с низкооплачиваемыми работниками в неформальном секторе экономики¹⁷². Кроме прямой экономии издержек для фирм, использующих неформальных работников, возрастают дополнительные выгоды для лиц, занятых в формальной экономике. Например, уменьшение издержек за счет неформальных работников может быть использовано для увеличения заработной платы работников, занятых формально. Это достаточно эффективная стратегия сохранения рабочих мест в период ухудшения условий на рынке труда.

Участие в неформальной экономике проистекает из различных источников. Люди могут реагировать на нехватку экономических возможностей в формальной экономике посредством создания новых видов деятельности в неформальной экономике или вступая в существующий неформальный бизнес. Неформальные виды экономической деятельности служат экономическим буфером в случае безработицы, а также способом получения дополнительных доходов в условиях низкого уровня заработной платы на официальном рынке труда¹⁷³. Условия неформальной работы могут также выступать стратегией, используемой крупными фирмами в процессе экономической реструктуризации в целях минимизации издержек и максимизации гибкости посредством передачи части производст-

¹⁷¹ I. Alden, J. (1981). Holding two jobs: An examination of moonlighting. In S. Henry (Ed.), *Informal institutions: Alternative networks in the corporate state* (pp. 43–57). New York: St. Martin's Press.

¹⁷² Williams C, & Windebank. J. (1998). What is to be done about the paid informal sector in the European union? A review of some policy options. *International Planning Studies*. [On-line]. Available: <http://library.northernlight.com/December 9>.

¹⁷³ Light, I., & Roach, E. (1996). Self-employment: Mobility ladder or economic lifeboat. In R. Waldinger, & M. Bozorgmehr (Eds.), *Ethnic Los Angeles* (pp. 193–213). New York: Russell Sage Foundation.; Mingione, E. (1983). Informalization, restructuring and survival strategies of the working class. *International Journal of Urban and Regional Research*, 7(3); Staudt, K. (1999). Seeds for self-sufficiency? Policy contradictions at the U.S. Mexico boarder. In G. Kelson & D. Delaet (Eds.), *Gender and migration* (pp 21–37). New York: New York University Press.; Tienda, M., & Rajjman, R. (2000). Immigrants' income packaging and invisible labor force activity. *Social Science Quarterly*, 81.291–310.

венных задач по субконтракту. В этих условиях создаются стимулы для перехода работников из формального в неформальный сектор экономики. В контексте экономической реструктуризации неформальный сектор не только предоставляет благоприятные условия для занятости, но также содержит в себе новые формы эксплуатации: лица, занятые в неформальном секторе, вынуждены работать не получая минимального уровня заработной платы, не пользуясь предусмотренными законами мерами социальной защиты, не имея возможности участия в профсоюзах¹⁷⁴.

В литературе выделяются четыре основных взаимосвязи между формальным и неформальным секторами экономики:

1. Неформальная рыночная цепочка. Рыночная цепочка используется производителями для устранения издержек, включенных в поддержание постоянного штата сотрудников, обеспечивающих продажи. Это проявляется в дезорганизованной массе уличных торговцев, которые в действительности хорошо координируются группами посредников, связанных с формальными фирмами.

2. Неформальные цепи поставок. Неформальные работники служат поставщиками ресурсов, которые они поставляют местным продавцам, которые, в свою очередь, продают продукцию централизованным продавцам, заключительно звену по отношению к формальной промышленности¹⁷⁵.

3. Строительство и ремонт. Формальные фирмы часто используют неформальных работников при выполнении строительных и ремонтных контрактов. Неформальные подрядчики позволяют формальным фирмам поддерживать относительно низкий уровень регулярной рабочей силы. Работа передается главным подрядчикам, которые в свою очередь мобилизуют неформальные рабочие сети для выполнения специфических услуг¹⁷⁶.

4. Производство. Субконтракты в производстве продукции выполняются индивидами, которых работают за пределами предприятия. Они создают иллюзию самозанятости. В действительности они работают на крупные фирмы¹⁷⁷.

¹⁷⁴ Aponte, R. (1997). Informal work in the U.S.: Case studies and a working typology. *The International Journal of Sociology and Social Policy*, 17, 18–36.

¹⁷⁵ Fortuna, J., & Prates, S. (1989). The articulation of formal and informal sectors in the economy of Bogota, Colombia. In A. Portes, M. Castells, & L. Benton (Eds.), *The informal economy: Studies in Advanced and less developed countries* (pp. 78–94). Baltimore: Johns Hopkins Press.

¹⁷⁶ Stepick, A. (1989). Miami's two informal sectors. In A. Portes, M. Castells, & L. Benton.

¹⁷⁷ Fortuna, J., & Prates, S. (1989). The articulation of formal and informal sectors in the economy of Bogota, Colombia. In A. Portes, M. Castells, & L. Benton (Eds.), *The informal economy: Studies in Advanced and less developed countries* (pp. 78–94). Baltimore: Johns Hopkins Press.

Если неформальная экономическая активность непосредственно вырастает из глобальной реструктуризации, происходящей в постиндустриальной экономике, тогда не удивительно, что уровень взаимной зависимости между формальным и неформальным секторами очень высок и продолжает увеличиваться. Как потребители, так и продавцы увеличивают спрос на неформальные продукты и услуги.

А. Степик обсуждает изолированные и интегрированные секторы внутри неформальной экономики и описывает, как эти два различных сектора связаны с формальным сектором¹⁷⁸. Он утверждает, что изолированный сектор — это тот, работа в котором остается маргинальной по отношению к формальному сектору: воспитание и уход за детьми, ремонт личного автомобиля. Интегрированный сектор относится к тем видам деятельности, в которых работники непрямым образом связаны с большими фирмами через цепочку взаимосвязей. Эти якобы самостоятельно занятые работники не имеют законных социально-экономических льгот.

Неформальная экономика пересекает многие доходные и классовые группы. Неформальная экономика служит решающей стратегией выживания для бедных, а также обеспечивает работу для безработных, является своеобразной тренировочной площадкой для обучения предпринимательской деятельности, а также источником новых видов деятельности, частью стратегии сокращения издержек ведения бизнеса в современных условиях.

Значительное место в литературе уделяется гендерному аспекту неформальной экономики¹⁷⁹. В литературе признается, что женщины объективно больше заняты в неформальной экономике по сравнению с занятостью в формальном секторе, так как ведение домашнего хозяйства традиционно связывается с их социальной ролью. Отдельные исследователи полагают, что женщины предпочитают занятость в неформальном секторе из-за его совместимости с ведением домашнего хозяйства, и социальная политика должна поддерживать женщин в этом выборе, улучшая возможности участия в неформальном секторе. Другие настаивают на том, что женщины оказываются вовлеченными в неформальный сектор вследствие того, что формальный сектор не способен создать благоприятные условия для выполнения их домашних обязанностей¹⁸⁰. Геллэвей и

¹⁷⁸ Stepick, A. (1989). Miami's two informal sectors. In A. Portes, M. Castells, & L. Benton.

¹⁷⁹ Хоткина З. Гендерная дискриминация в неформальной экономике. // Гендерное равенство: поиски решения старых проблем. Изд. МОТ, 2003; Хоткина З.А. Женская безработица и неформальная занятость в России. // Вопросы экономики. 2000, № 3; Chen Martha A (2001) «Women in the Informal Sector: A Global Picture, the Global Movement / SAIS Review vol. XXI № 1.

¹⁸⁰ Beneria, L. & Roldan, M. (1987). *The crossroads of class and gender*. Chicago: University of Chicago Press.

Бернасек считают, что решение относительно участия на рынке труда для женщин не может рассматриваться также, как и для мужчины — как выбор между двумя альтернативами: работать или не работать¹⁸¹.

Даже если работа женщин по ведению домашнего хозяйства не может рассматриваться как «работа» в экономическом смысле, тем не менее она оказывает влияние на вхождение на рынок труда.

Исследователи также обнаружили, что присутствие малолетних детей в домашнем хозяйстве имеет различные последствия на выбор занятости мужчинами и женщинами. Наличие малолетних детей не оказывает никакого влияния на выбор мужчин относительно участия в формальной или неформальной экономике. В то же время присутствие детей снижает вероятность того, что женщины будут участвовать в формальной экономике, и наоборот, их наличие увеличивает шансы на вхождение в неформальный сектор экономики.

Маттера отмечает, что внутри неформальной экономики позиции мужчин и женщин различаются в худшую сторону для женщин¹⁸². Он описывает два различных сектора в неформальной экономике в терминах условий труда и финансовых вознаграждений. Первый сектор состоит из низкооплачиваемой, тяжелой физической работы, детского труда, надомной работы и других анахроничных трудовых условий, которые возникают часто во многих развитых индустриальных странах. Работники, образующие этот сектор, представлены в первую очередь женщинами, афроамериканцами и иммигрантами. Второй сектор внутри неформальной экономики включает людей, которые выполняют тяжелую работу без учета и регистрации и часто являются квалифицированными работниками, зарабатывающими дополнительные деньги без выплаты налогов. Маттера утверждает, что эти работники в основном представлены белыми и мужчинами и часто имеют свободное время на своей основной работе, позволяющее вести скрытый бизнес. В терминах классовой структуры неформальная экономика отражает экономическую систему общества в целом. Здесь есть и свои капиталисты и наемные работники, рабочая сила сегментирована иерархически и имеет свое разделение труда на основе таких критериев как пол, этничность.

Хойман утверждает, что многие категории деятельности являются настолько сегрегированными по половому признаку, что можно признать, что почти все работники в специфических областях либо мужчины, либо женщины¹⁸³. Все виды деятельности, которые составляют высокий процент среди неоплачиваемых работ по социальному обеспечению, являются

¹⁸¹ Gallaway, J. & Bernasek, A. (2002). Gender and informal sector employment in Indonesia. *Journal of Economic Issues*, 36(2).

¹⁸² Mattera, P. (1985). *Off the books: The rise of the underground economy*. New York: St. Martin's Press.

¹⁸³ Hoyman, M. (1987). Female participation in the informal economy: A neglected issue. *The Annals of the American Academy of Political Science*, 493. 64–82.

женскими. Многие виды профессиональной деятельности, в которых преобладают женщины, относятся к сфере услуг.

Основываясь на данных интервью с респондентами в сельской местности в Вермонте, Нельсон¹⁸⁴ обнаружил, что участие в неформальной экономике высоко дифференцировано по гендерному признаку. Так, несмотря на то, что вторичная занятость несколько больше характерна для мужчин по сравнению с женщинами, Нельсон отмечает, что женщины часто используют многие виды деятельности, которые не вписываются однозначно в определение неформальной экономики. Так женщины несут большую ответственность за осуществление домашней работы. Они посвящают также время (дополнительно к основной работе или вместо регулярной работы) помощи в делах своих мужей, ведя записи, отвечая на телефонные звонки, принимая поставщиков и клиентов. Таким образом, мужская предпринимательская активность связана с добыванием денег; в то время как женские виды деятельности связаны с сокращением издержек. Хотя эти практики, осуществляемые женщинами, не приносят непосредственно доход, однако они имеют экономическую ценность для своих семей¹⁸⁵. Таким образом, участие женщин в неформальной экономике может быть если и не большим, то примерно таким же как у мужчин.

В связи с процессами глобализации и активизации межстрановых перемещений трудовых ресурсов в отечественной и зарубежной литературе значительное внимание уделяется проблеме участия иммигрантов в неформальной экономике¹⁸⁶.

С самого начала изучения неформальной экономики было обращено внимание на то, что в этом секторе активно участвуют иммигрантские общины. В статье, посвященной неформальной работе мексиканских иммигрантов в

¹⁸⁴ Nelson, M. (1999). Economic restructuring, gender, and informal work: A case study of a rural county. *Rural Sociology*, 64(1). 18–43.

¹⁸⁵ Nelson, M. (1999). Economic restructuring, gender, and informal work: A case study of a rural county. *Rural Sociology*, 64(1). 18–43.

¹⁸⁶ Радаев В.В. Этническое предпринимательство: Россия и мировой опыт. — Полис, 1993. № 5. с. 79–87; Дятлов В.И. Современные торговые меньшинства: фактор стабильности или конфликта? (Китайцы и кавказцы в Иркутске). — М.: Наталис, 2000; Рязанцев С.В. Социально-экономическая адаптация этнических мигрантов // Социально-экономические проблемы современного системного кризиса России. Материалы XLIV научно-методической конференции «Университетская наука — региону». Ставрополь, 1999. с. 108–114; Снисаренко А. Этническое предпринимательство в большом городе современной России (на примере исследования азербайджанской общины в Петербурге) // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. М.: Логос, 1999. с. 138–155; Бредникова О., Паченков О. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // Экономическая социология. Т. 3, № 2, 2002; Raijman, R., & Tienda, M. (2000). Training function of ethnic economies: Mexican entrepreneurs in Chicago. *Sociological Perspectives*, 43(3), 439–456.

Чикаго, Райджман представляет следующий взгляд: «Иммигранты гипотетически должны воспроизводить в принимающем обществе формы экономического поведения, которые были им присущи в той стране, откуда они иммигрировали. Это включает неформальные виды деятельности, которые составляют высокую пропорцию экономики в странах Третьего Мира. Кроме того, люди могут рекрутироваться в неформальную самозанятость через производство продукции и услуг для своих семей, друзей и соседей по этнической общине»¹⁸⁷.

Легальные и нелегальные иммигранты часто обеспечивают трудовые ресурсы для тяжелой и низко оплачиваемой работы и нерегулярного предпринимательства. Нелегальные иммигранты являются основным объектом эксплуатации из-за возможности быть обнаруженными иммиграционными службами. Иммигранты сталкиваются с языковыми и культурными барьерами, которые могут ограничить их возможности занятости и часто выталкивают их в неформальную экономику. Как правило, выходцы из Латинской Америки и из Азии в наибольшей степени представлены среди работающих в ресторанах, швейных мастерских и аналогичных организациях, которые часто осуществляют свою деятельность как предприятия с тяжелыми условиями труда и низкой заработной платой¹⁸⁸.

Портес и Бах утверждают, что занятость иммигрантов на предприятиях, которыми владеют другие члены этнической общины, позволяет осуществить экономическое инкорпорирование вновь прибывающих иммигрантов. Социально-экономическая интеграция происходит тогда, когда рабочие иммигранты усваивают знания и опыт для организации собственного дела или для вхождения на рынок труда после освоения языка и изучения особенностей функционирования легального рынка труда¹⁸⁹. Этот взгляд предполагает, что низкооплачиваемая занятость в этнических фирмах представляет собой нечто вроде тренинговой программы по социально-экономической адаптации к местным условиям, а не инструмент эксплуатации этнических иммигрантов своими же соотечественниками. Неформальная занятость иммигрантов способна также обеспечить возможность развития новых навыков, которые могут способствовать определению возможностей для дальнейшей карьеры¹⁹⁰.

¹⁸⁷ Rajman, R., & Tienda, M. (2000). Training function of ethnic economies: Mexican entrepreneurs in Chicago. *Sociological Perspectives*, 43(3), 439–456.

¹⁸⁸ U.S. General Accounting Office (1983) *Growth of the underground economy, 1950–81: Some evidence from the Current Population Survey*. Washington, DC: Government Printing Office, p. 13.

¹⁸⁹ Portes, A., & Bach, R. (1985). *Latin journey: Cuban and Mexican immigrants in the United States*. Berkeley: University of California Press.

¹⁹⁰ Rajman, R., & Tienda, M. (2000). Training function of ethnic economies: Mexican entrepreneurs in Chicago. *Sociological Perspectives*, 43(3), 439–456; Fernandez-Kelly, M. & Garcia, A. (1989). Power surrendered, power restored: The politics of work and family among Hispanic garment workers in California and Florida. In L. Tilly, P. Guerin (Eds.), *Women, politics, and change* (pp. 130–149). New York: Russell Sage Foundation.

Исследователи, проводившие структурный анализ причин деформализации, отмечали, что концентрация иммигрантов в определенных городских районах создает благоприятные возможности для доступа к ресурсам, дешевое и гибкое предложение труда для неформального производства и распределения продукции и услуг. Кроме того, потребность в низких по цене продуктах и услугах внутри общин и их недоступность в большой экономике представляет другие возможности для неформальной работы.

Значительный интерес для понимания социально-культурных особенностей функционирования неформальной экономики представляет вопрос относительно мотивации вхождения и участия в этом секторе. Так для некоторых людей неформальная занятость — это необходимость, единственное прибежище, или лучшая альтернатива по сравнению с низким уровнем заработной платы в формальной экономике. Другие включаются в неформальную экономику для личной самореализации, выполнения социальных обязательств или для поиска средств получения основных доходов. Занятость в неформальной экономике может быть мотивирована как социальными обязательствами, так и возможностью извлечения экономической выгоды¹⁹¹.

В исследовании Йенсена и его коллег¹⁹² было выявлено, что основные мотивы участия в неформальной экономике состояли в том, что неформальная работа осуществляется для оказания помощи соседям, а также то, что она позволяет обеспечить возможность выживания. В характере мотивации не было существенной разницы между бедными и не бедными участниками опроса, хотя респонденты с низкими доходами были мотивированы более экономическими соображениями.

Помимо мотивационной составляющей исследователей также интересует влияние других факторов на функционирование неформальной экономики: уровень образования, уровень доходов, тип поселения и т.п.

В городских поселениях связь между уровнем образования и участием в неформальной экономике достаточно ясна. Исследователи обнаружили корреляцию между более высоким уровнем образования и видами экономической деятельности, которые осуществляются в формальном секторе экономики¹⁹³. Те виды деятельности, в которых высокий процент работ выполняется в неформальном секторе, с большей частотой связа-

¹⁹¹ Campbell, Spencer, J. & Amonker. (1993). The reported and unreported Missouri Ozarks: Adaptive strategies of the people left behind. In T. Lyson & W. Falk (Eds.), *Forgotten places: Uneven development in rural America* (pp 30–52). Lawrence, KS: University Press of Kansas.

¹⁹² Jensen, L., Cornwell, G., & Findeis, J. (1995). Informal work in nonmetropolitan Pennsylvania. *Rural Sociology*, 60(1), 91–107.

¹⁹³ Marcelli, E., Pastor, M., & Joassart, P. (1999). Estimating the effects of informal economic activity: Evidence from Los Angeles. *Journal of Economic Issues*, 33(3), 579–607.

ны с низким уровнем образования и низким уровнем почасовой оплаты труда. Это соотносится с исследованием Гэллоуэя и Бернасека, в котором было обнаружено, что люди с высоким уровнем образования чаще обнаруживаются в формальном секторе экономики, а работники с низким уровнем образования более часто встречаются в неформальной экономике¹⁹⁴.

Однако эта связь между уровнем образования и участием в неформальной экономике не оказывается верной для сельских поселений¹⁹⁵.

Связь между уровнем дохода и вероятностью того, что человек будет работать в неформальной экономике, неясна. Одни исследователи сообщают о том, что когда семьи имеют возможность получить формальный доход, то они с меньшей вероятностью будут участвовать в неформальной экономике¹⁹⁶. Дункан также обнаружил, что только те, кто не имеет возможности получить даже так называемые «плохие» виды работ – фаст-фуд, розничная торговля – скорее выполняют неформальную работу¹⁹⁷. Другие исследователи также рассматривают неформальность как практику очень бедных и иммигрантов, которые не могут найти работу в формальной экономике¹⁹⁸. Однако эта интерпретация прямо расходится с исследованиями, проведенными британскими учеными, которые обнаружили, что те, кто занимает предпочтительные позиции в формальной экономике, наиболее активно развивают и поддерживают неформальные виды экономической деятельности¹⁹⁹.

Нельсон рассматривает более широкое определение дохода домашнего хозяйства и пытается понять, как «обеспечение безопасности семейного статуса или семейного дохода» на формальном рынке труда воздействует на участие в неформальной экономике²⁰⁰. Исследователь обобщает свои выводы следующим образом:

¹⁹⁴ Gallaway, J. & Bernasek, A. (2002). Gender and informal sector employment in Indonesia. *Journal of Economic Issues*, 36(2).

¹⁹⁵ Nelson, M. (1999). Economic restructuring, gender, and informal work: A case study of a rural county. *Rural Sociology*, 64(1). 18–43.

¹⁹⁶ Campbell, Spencer, J. & Amonker. (1993). The reported and unreported Missouri Ozarks: Adaptive strategies of the people left behind. In T. Lyson & W. Falk (Eds.), *Forgotten places: Uneven development in rural America* (pp 30–52). Lawrence, KS: University Press of Kansas.

¹⁹⁷ Duncan, C. (Ed.). (1992). *Persistent poverty in America*. New York: Auburn House.

¹⁹⁸ Chu, Y. (1992). Informal work in Hong Kong. *International Journal of Urban and Regional Research*, 16.420–441.

¹⁹⁹ Jensen, J., Siebel, W., Ciebel-Rebell, C., Walther, U., & Weyrather, I. (1989). The informal work of industrial workers: Present situation, trend prognosis and policy implications. In S. Alessandrini, & B. Dallago (Eds.), *The unofficial economy* (pp. 271–82). Aldershot, England: Gower.

²⁰⁰ Nelson, M. (1999). Economic restructuring, gender, and informal work: A case study of a rural county. *Rural Sociology*, 64(1). 18–43.

В домашних хозяйствах, имеющих «хорошую» работу, неформальные виды экономической деятельности наиболее часто принимают форму предпринимательского бизнеса, четко отделенного от основной работы и подчиненного этой основной работе. Когда эти индивиды говорят о причинах своего стороннего бизнеса, то они обычно не указывают на необходимость заработать деньги на нужды семьи. Они заявляют, что они занялись предпринимательством по трем мотивам: (1) как подстраховка на тот случай, если они лишатся своей текущей работы; (2) как возможность отточить свое мастерство; (3) как возможность работать и взаимодействовать с другими людьми.

Члены домашних хозяйств с «плохой» работой в целом не способны развивать или поддерживать свой бизнес. В первую очередь, потому, что они обычно испытывают нехватку стартового капитала для инвестирования в развитие дополнительного бизнеса. Некоторые используют свои инструменты или оборудования для изготовления вещей на продажу по вечерам, а другие берутся за случайную работу или используют дополнительную занятость. Мотивация в таких домохозяйствах в отношении неформальной занятости связана с необходимостью получения дополнительного источника дохода²⁰¹.

Исследователи отмечают также определенные региональные и поселенческие различия в степени и характере участия в неформальной экономике. Так, Сассен провела многочисленные исследования относительно различных видов деятельности, которые осуществляются в неформальной экономике в городских условиях²⁰². С одной стороны, он втягивает низкооплачиваемую неформальную рабочую силу в ядро метрополии для обслуживания спроса на низкооплачиваемые услуги работников (мелкая торговля, вахтеры, привратники, пищевой сервис, гостиничные услуги и т.п.). В то же время этот сектор влияет на стоимость бизнеса, на рассеивание бизнеса по территории города, и заставляет осуществлять некоторые операции, используя неформальные средства, такие как перемещение в соседние районы, где стоимость ниже и зональные правила меньше ограничивают бизнес.

Поскольку неформальные предприятия по существу действуют как предприятия формального сектора, то происходит своеобразная агломерация (кластеризация) неформального бизнеса²⁰³. Эти кластеры неформальных предприятий играют важную роль в региональном экономическом

²⁰¹ Nelson, M. (1999). Economic restructuring, gender, and informal work: A case study of a rural county. *Rural Sociology*, 64(1). P. 30–33.

²⁰² Sassen, S. (1997). *Informalization in advanced market economies* Issues in Development Discussion Paper 20. Geneva, Switzerland: International Labour Organization.

²⁰³ Rosenfeld, S, Liston, C, Kingslow, M., & Forman, E. (2000). *Clusters in rural areas*. Chapel Hill: Regional Technology Strategies, Inc. P. 23.

ком развитии, создавая важные социальные сети, и могут включать в себя как неформальные, так и формальные предприятия.

Исследователи делают вывод о том, что неформальная экономика особенно важна для сельских жителей по целому ряду причин. Во-первых, ряд необходимых услуг с большей вероятностью недоступны или дефицитны в менее плотно населенных пунктах, что заставляет людей развивать и полагаться на неформальные виды деятельности²⁰⁴. Во-вторых, в той мере, в которой неформальные виды деятельности нуждаются в земельных ресурсах, они по необходимости будут возникать в сельской местности. В третьих, низкая оплата труда, снижающийся спрос на рабочую силу, меньшие затраты на социальные потребности — все это делает неформальную экономику важной стратегией выживания²⁰⁵. В четвертых, поскольку неформальная экономика существует частично благодаря социальной взаимозависимости членов общины, то чувство связей типичное для сельской местности, создает более благоприятные условия для распространения неформальной экономики²⁰⁶.

Схожие выводы, разумеется, с учетом российской специфики, содержатся в исследованиях отечественных социологов, занимающихся исследованием неформальной экономики в условиях сельских поселений²⁰⁷.

²⁰⁴ Levitan, L., & Feldman, S. (1991). For love or money: Nonmonetary economic arrangements among rural households in central New York. In D. Clay and H. Schwarzwiler (Eds.), *Research in rural sociology and Development* (Vol. 5, pp. 149–172). Greenwich, CT: JAI Press.

²⁰⁵ Miller, S. (1987). The pursuits of informal economies. *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*. 493, 26–35.

²⁰⁶ Toennis, F. (1957). *Community and society* (1887). New York: Harper Torchbooks.

²⁰⁷ Виноградский В. Природные и социальные контексты неформальной экономики крестьянской России, С. 173–183; Фадеева О. Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе, С. 183–219; Штейнберг И. Русское чудо: локальные и семейные сети взаимоподдержки и их трансформация, С. 227–240. — Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. — М.: Логос, 1999.

ГЛАВА 3. НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА В РАЗЛИЧНЫХ ТИПАХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

3.1. Исторические этапы развития неформальной экономики

Проблема неформальной экономики может быть рассмотрена более полно, если обратиться к сравнительно-историческому методу, что позволит выявить черты общего и особенного в интересующем нас явлении. Неформальные отношения в экономической сфере возникают только в связи с определенными нормами и правилами, которые легитимный институт в лице государства устанавливает в качестве обязательных для выполнения субъектами хозяйственной деятельности. Как только государство создает официальные правила и находится некая группа или целые категории населения по тем или иным причинам и в тех или иных формах не соблюдающие эти правила, то возникает феномен неформальной экономики.

Исторические источники свидетельствуют о том, что несоблюдение правил было свойственно уже древним цивилизациям. Вероятно, особое распространение неформальные отношения получили в обществах с так называемым «Азиатским способом производства» (К. Маркс). Для данного типа общества характерно доминирование государства в военной, политической и хозяйственной сферах общественной жизни. Активное стремление верховной власти поставить под непосредственный контроль с помощью развитой чиновничьей иерархии результаты хозяйственной деятельности населения создавало стимулы для развития неформальных отношений в хозяйственной сфере. Отличительной чертой «Азиатского способа производства» было неотделимость собственности от власти²⁰⁸.

Уже в самых ранних доиндустриальных обществах — обществах азиатского способа производства — можно найти основные разновидности теневой экономической деятельности. Так в древневосточных трактатах по искусству государственного управления рефреном ставится проблема взяточничества чиновников (древнеиндийский трактат «Артхашастра»; древнекитайский литературный памятник «Янь те лунь» («Спор о соли и железе») (81 г. до н.э.) представляет дискуссию относительно целесообразности государственной монополии на соль и железо, приведшей к массовому нелегальному производству и торговле этими продуктами).

²⁰⁸ Васильев Л.С. Феномен власти-собственности // Типы общественных отношений на Востоке в средние века. — М., 1982.

В древней Греции и Риме, а также в средневековой Европе государство не стремилось к установлению полномасштабного контроля над деятельностью экономических субъектов, в результате чего скрытые формы хозяйственной деятельности были развиты в заметно меньшей степени.

В качестве незаконной практики, применявшейся в средние века, можно указать на систематические или случайные экспроприации земель у крестьян со стороны феодалов, введение ими произвольных податей и иных сборов, грабеж чужих или своих собственных крестьян. В данном случае можно говорить о своеобразных неформальных действиях сверху.

Примером неодобряемой согласно каноническому праву и нормам христианской этики экономического поведения было ростовничество-занятие, которым позволяли себе заниматься не только светские феодалы, но даже церковные иерархи²⁰⁹. Для преодоления этого ограничения потребовалось не одно столетие. Благодаря трактовке ростовщичества как средства предотвращения риска Западная Европа получила возможность для легального развития банковского бизнеса и кредитования торговли и промышленности.

В средневековых городах большинство видов производства и торговли были монополией гильдий. Идеи церкви о «справедливых ценах» и «справедливой заработной плате» являлись моральной санкцией цеховой практики регулирования цен, оплаты труда учеников и странствующих подмастерьев, стандартов качества продукции и мастерства, права заниматься промыслом и обязанности с усердием вести свое дело при заданных ценах и оплате труда. Гильдии и цеха обладали политической властью, которая делала их правила обязательными и позволяла им осуждать, штрафовать и наказывать нарушителей правил. В случае болезни, старости или смерти хозяина мастерской цеха часто оказывали своим членам помощь, которую в настоящее время обозначают как система «социального страхования». Для открытия рынка или ярмарки нужна была лицензия, и устройство рынков столь же жестко регламентировалось, как и деятельность самих цехов.

Как незаконные можно также рассматривать торговые операции, при которых средневековые купцы продавали свои товары выше так называемых «справедливых» цен, т.е. официально установленных ценовых границ. Торговые контракты купцов были за пределами феодального общества и феодальной концепции справедливости. Их соблюдение нельзя было обеспечить с помощью средневековой правовой процедуры, которую использовали королевские суды, которые вплоть до XVIII века так и не стали действенными инструментами принуждения к выполне-

²⁰⁹ Лозинский С.Г. Средневековые ростовщики. Страницы из экономической истории церкви в средние века. Петроград, 1923; Экономическая школа. Вып.2. Спб.: Экономическая школа, 1992. С. 170–172.

нию торговых контрактов. Накопление богатства благодаря удаче и мастерству в исчислении будущих последствий, нахождению новых клиентов и новых источников товаров, с помощью искусного разделения и страхования рисков – все это выходило за пределы средневекового понимания и не признавалось законной практикой.

Переход от доиндустриальной экономики к индустриальной сопровождался всплеском деловой активности, выходившей за рамки принятой в средневековых городах Европы цеховой регламентации ремесла. Для избавления от цеховых уставов, ограничивавших, в частности количество наемных работников, купцы, взявшие на себя функции первых промышленных предпринимателей, вынуждены были обратиться к стратегии так называемой «рассеянной мануфактуры», позволявшей использовать труд неограниченного числа наемных работников, проживающих в сельской местности. Создание вопреки формальным правилам цеховых уставов мануфактур, заменивших в конечном итоге систему мелких ремесленных мастерских, также способствовало развитию крупных промышленных предприятий, сумевших благодаря специализации труда, добиться эффекта от масштаба производства и удовлетворить потребности растущего рынка. Мануфактуры на ранних этапах развития вполне можно рассматривать как неформальную стратегию развития промышленного капитализма.

Одним проявлений неформальной экономики в эпоху Нового времени в Западной Европе стала борьба английских купцов с формальными ограничениями на занятия определенными видами деятельности, простиравшимися из привилегированных королевских хартий. Так, в средние века гильдии и корпорации, которые хотели получить право контролировать доступ к промыслам, покупали у монархов хартию. Торговля этими хартиями представляла собой важный источник дохода для королевской казны. В XVII веке среди английских купцов возникла сильная неформальная оппозиция дальнейшему выпуску королевских хартий.

Эпоха «Великих географических открытий» принесла новые разновидности теневой деятельности – пиратство и контрабанда, на искоренение которых потребовалось не одно столетие. Контрабанда как специфический вид нелегальной экономической деятельности был широко распространен по всей Европе. Распространенность контрабандного промысла в некоторых прибрежных поселениях Британии заставляет предположить, что большинство населения здесь относилось к нему одобрительно. Таким образом, на ранних этапах промышленного капитализма, несмотря на официальную незаконность контрабанды, она тем не менее могла рассматриваться как некое необходимое зло, борьба с которым может оказаться экономически нецелесообразной. Подобную точку зрения отстаивали прежде всего родоначальники классической эконо-

мической теории, которые были сторонниками либерального подхода в отношении регулирования хозяйственной деятельности и противниками прежде доминировавшей политики меркантилизма. Кроме того, хотя пиратство было противозаконным промыслом, однако официальная его разновидность – каперство – не считалось противозаконной практикой.

В результате произошел радикальный социокультурный сдвиг в социальных представлениях о правильно устроенном обществе. Так если в средние века доминировало представление об обществе как об упорядоченной, иерархически устроенной и патриархальной семье, то к XVIII веку общество стало рассматриваться как ассоциация индивидуумов, каждый из которых наделен неотчуждаемыми правами и свободами, которые не следует урезать с помощью законов, ограничивающих некоторые свободные и не приносящие ущерб другим индивидам формы хозяйственного поведения.

Открытие новых рынков, динамичное развитие торговли, мануфактурного производства, вовлечение государства в экономическую жизнь через участие в первых акционерных компаниях, все это не могло не привести к всплеску коррупции, ставшей механизмом взаимодействия между предпринимательством и государственным аппаратом абсолютных монархий на протяжении Новой истории. Государственный патернализм в отношении национальной торговли и производства в этот период привел к так называемому «меркантилизму», стимулировавшему предпринимателей объединяться в рамках монопольных обществ часто по эгидой государства.

Капитализм как система сформировался в результате формализации тех экономических практик, которые в средние века считались по большей части в той или иной степени неформальными. Так протестантизм легитимировал стремление к максимизации прибыли в качестве общепризнанной нормы поведения, труд стал трактоваться как законное средство приобретения богатства, ценовая, продуктовая, инновационная конкуренция перестала рассматриваться как незаконная практика, ростовщичество стало законным делом, способствовавшим развитию банковского бизнеса, источником кредитования промышленности. Ремесленные мастерские постепенно становились анахронизмом и оказались на периферии системы, а цеховые уставы были отменены как противоречащие новым правилам. В то же время наиболее криминальные виды неформальной деятельности (пиратство, коррупция), мешавшие эффективному функционированию капиталистической рыночной экономики, были постепенно поставлены вне правовых рамок и подверглись преследованию.

В основе капиталистической социально-экономической системы лежали принципиально новые в сравнении с прежней феодальной системой институциональные механизмы, создававшие новую конфигурацию формальности:

1. был создан правовой механизм защиты контрактов и прав собственности;
2. развитие переводных векселей, банков, страхования способствовали большей надежности и предсказуемости осуществления торговых и промышленных предприятий;
3. произошел переход от произвольных сборов и конфискаций к системе регулярного и структурно определенного налогообложения;
4. развитие экономических партнерств, не скрепленных родством;
5. развитие системы моральных и религиозных норм, отвечающих потребностям коммерческих кругов на основе протестантской этики с ее обращениями к таким этическим императивам, как личная моральная ответственность, прилежание, бережливость, честность, выполнение обязательств – качеств, необходимых для институтов капитализма.

Известный российский исследователь Ю.В. Латов с целью определения исторической эволюции развития неформальной экономики предлагает рассматривать это явление по трем уровням²¹⁰. На каждом уровне выделяются субъекты, устанавливающие формальные «правила игры», и субъекты, эти правила нарушающие. Первый уровень представляет оппозицию неформально действующих субъектов государству как легитимной контролирующей инстанции. Второй уровень – это противостояние между представителями неформальной экономики, с одной стороны, и муниципальными и профессиональными сообществами (цеха, гильдии), с другой. И, наконец, третий уровень – оппозиция неформального сектора сообществу многих государств.

Рассматривая первый уровень взаимодействия, Латов отмечает, что «современные формы неформальной экономической деятельности – производство и реализация практически всех обычных товаров и услуг мелкими самостоятельными «микрофирмами» (в основном, самозанятыми), которые уклоняются от уплаты налогов на бизнес и иных форм государственной регламентации, – для доиндустриальных обществ, однако, не характерны»²¹¹. Это объясняется тем, что индивид был практически всегда членом какой-либо социальной общности (крестьянин – членом сельской общины, торговец – гильдии, а ремесленник – соответствующего цеха). Несмотря на то, что крестьяне были членами общин, а ремесленники и торговцы – членами цехов и гильдий, крестьяне могли самостоятельно изготавливать и обменивать продукты своего труда, а цеховым ремесленникам могли противостоять неинкорпорированные производители.

²¹⁰ Ю.В. Латов Неформальная экономика как глобально-историческое явление. / Экономические и социальные проблемы России. Теневая экономика: экономический и социальный аспекты: Проблемно-тематический сборник / РАН ИНИОН. – 1999, № 4. С. 13–30.

²¹¹ Ю.В. Латов Указ. Соч. С. 14.

Экономическая история как раз свидетельствует о таких случаях. Кроме того, по мнению Латова, незначительное развитие неформального предпринимательства вплоть до XIX в. было обусловлено слабым развитием рынка, поскольку даже экономически развитые страны Западной Европы в значительной степени были преимущественно сельскохозяйственными. В этих условиях неформальные предприниматели ориентировались преимущественно не на городских жителей, где существовали цеховые ограничения, а на сельских. На наш взгляд, слабое развитие рыночных отношений также не может являться убедительным свидетельством отсутствия неформальных производителей и торговцев — будь то в городе или в сельской местности.

Принципиальным условием для выделения каких-либо видов хозяйственной деятельности в качестве неформальных является набор четких формальных правил (законов), ограничивающих законные и незаконные практики. Однако в условиях феодальной системы и даже абсолютных монархий само государство было достаточно аморфной, плохо структурированной организацией с низкими возможностями для осуществления необходимых контролирующих функций. Объектом налогообложения выступал отдельный подданный, с которого достаточно произвольно и несистематически собирались подати. Главным образом, в качестве неформальной определялись те виды экономической деятельности, которые пытались покушаться на исключительную монополию монарха или объединения привилегированных предпринимателей. Отсутствие государства в современном смысле слова с четким законодательством, регламентирующим правила взаимодействия между хозяйствующими субъектами и государством (налоговое законодательство, трудовое законодательство, законы о форме организации предпринимательской деятельности и т.п.) также не позволяет говорить о невозможности провести демаркационную линию между формальной и неформальной экономической деятельностью. Даже в условиях аморфной институциональной среды хозяйственной системы доиндустриального общества существовали цеховые уставы и регламенты, указы монархов, каноническое право, которые определяли разрешенные и неразрешенные виды хозяйственной деятельности и границы допустимого в сфере экономической жизни.

Так, многочисленные исторические памятники свидетельствуют о стремлении государства противодействовать перманентным нарушениям монополий монархической власти на различные виды производственной и торговой деятельности. В целях обеспечения потребностей казны государство часто объявляло производство и/или реализацию некоторых видов продукции своей исключительной монополией. Несмотря на суровые запреты, подданные нередко предпочитали приобретать контрабандные товары, часто отличавшиеся меньшей ценой и лучшим качеством.

Впервые государственная монополия на определенные виды товаров (соль, железо, чай, оружие и т.п.) была установлена в древнем Китае, в результате чего возникла постоянная проблема борьбы государства с контрабандой этим продуктом. В 1560 г. императорское правительство Китая в целях борьбы с контрабандой ввело закон, согласно которому каждый солдат, несший патрульную службу, «ежесезонно должен был схватить установленное число контрабандистов; не выполнивших норму лишали причитающегося жалования»²¹². Многие «таможенники» вместо поимки установленного количества контрабандистов либо самим занимались запрещенным видом торговли, либо ложно обвиняли в контрабанде невиновных купцов и грабили их.

Одним из наиболее характерным проявлений неформальной экономики является избегание хозяйствующими субъектами налогообложения. Требование регулярной и всеобщей уплаты налогов является легитимной претензией современных государств. Однако история налогообложения наполнена противостоянием государства и населения, особенно острым в периоды кризисов и трансформации общества.

Становление налоговой системы осуществлялось параллельно со становлением государства и непосредственно связано со всеми его составляющими: монополизацией права на применение насилия, созданием государственной администрации, созданием институтов гражданства и права.

Первой формой налогообложения считается «дань», собиравшаяся завоевателями с покоренного населения. На Руси дань собиралась новгородскими и киевскими князьями с покоренных славянских племен. Один из таких походов (полюдье) закончился восстанием древлян и убийством князя Игоря. После монгольского завоевания русских земель неоднократно происходили восстания против баскаков — сборщиков дани. Выплата дани гарантировала защиту территории от вторжений других завоевателей, обеспечение некоторой законности и порядка. Само понятие подданный как обозначение протогражданина в монархической системе государственного устройства этимологически связано с «находящимся под данью».

Институт господства, создаваемый завоевателями, поначалу представлял собой то, что принято называть охранным рэкетом (*protection racket*). Легитимация элементарных фискальных отношений уплаты дани зависела от способности военных защищать от внешних врагов и обеспечивать экономические преимущества.

Возможность выполнения функций по защите территории от внешних вторжений и обеспечение внутреннего порядка связана с установлением фискальной монополии, то есть централизацией налогообложения и при-

²¹² Свистунова Н. П. Ук. соч. С. 55.

данием ему регулярного характера. В этом случае происходит дополнение военной силы, находящейся под контролем монарха, профессиональной бюрократией, обслуживающей юстицию и финансы. Постепенно монополия, созданная под нужды одного лица, приобретает публичный характер.

В эпоху абсолютных монархий становление регулярной налоговой системы было связано с необходимостью обеспечения финансовых потребностей для осуществления эффективных военных кампаний с помощью регулярных армий.

Реакцией на слишком высокую и несправедливую монопольную цену охраны границ и порядка были либо бунты, либо пассивное сопротивление населения в виде миграций в сторону от административных центров или за пределы государства.

По мере того как охранные функции (как специфическая услуга, производимая правительством) разделялась на охрану от внешних врагов и охрану порядка внутри государства, то есть юстицию, изменялась и общественная форма отношений по поводу сбора и присвоения дани²¹³. Охранные функции государства стали рассматриваться как обеспечение общественного блага, за которое граждане должны были платить налоги.

История свидетельствует о том, что в случае неспособности государства эффективно выполнять свои функции по обеспечению защиты и порядка на данной территории посредством создания дееспособной системы налогообложения, нередко эти функции и плату за них брали под контроль нелегальные криминальные образования. Это, в свою очередь, вело к разгулу нелегитимного насилия и коррупции. Наиболее яркий пример подобной ситуации – история развития сицилийской мафии: «Мафия родилась из трений между центральным правительством и местными землевладельцами, с одной стороны, и между землевладельцами и крестьянами, с другой»²¹⁴. Мафия являлась своего рода нелегальным посредником, который извлекал доход посредством неформального регулирования отношений и разрешения конфликтов между социальными группами или индивидуальными собственниками.

На втором уровне анализ формальной и неформальной экономики в доиндустриальном обществе можно выделить противостояние локальным профессиональным сообществам, которые в Западной Европе являлись достаточно автономной инстанцией, обладавшей законодательными и исполнительными прерогативами. Городское население Западной Европы, уже в средние века добившееся коммунальных свобод, было организовано в профессиональные корпорации – гильдии и цеха, кото-

²¹³ Ames E., Rapp R. The Birth and Death of Taxes: A Hypothesis. – The Journal of Economic History, 1977, Vol. XXXVII, March, p. 166–167.

²¹⁴ Blok A. The Mafia of A Sicilian Village, 1860–1960: A Study of Violent Peasant Entrepreneurs. Prospect Heights: Illinois, 1974, p. 92.

рые детально регламентировали различные стороны профессиональной деятельности и стремились не допустить какой-либо конкуренции со стороны неинкорпорированных ремесленников и торговцев.

В средневековом Китае аналог западноевропейских цехов – ханы также старались защищать свое монопольное положение в городской торговле, посредством уставов запрещая торговлю крестьянам и иногородним. Следует, однако, заметить, что в Китае эта политика была значительно менее эффективной по сравнению с Западной Европой.

В средневековой России схожее противостояние наблюдалось между посадским населением городов, несшим тягло от ремесла и торговли, и слободскими, которые были, как правило, крестьянами и не несли положенного по закону тягла, связанного с торговлей.

На третьем уровне анализа формально-неформальных отношений в экономической сфере можно выделить противостояние между сообществом государств и неформальными предпринимателями. В качестве примера здесь можно привести противодействие западноевропейских государств, принявших в начале XIX в. законы о борьбе с работоторговлей, и торговцами «живым товаром»²¹⁵.

По мнению Ю.В. Латова, применительно к доиндустриальному обществу трудно говорить о существовании неформальной экономики как специфического экономического института, «поскольку натуральное производство, как правило, жестко локализовано, не мобильно и потому не может быть укрыто от государственного или иного контроля»²¹⁶. В данном случае следует отметить, что любое производство достаточно жестко локализовано, а в недрах домашних хозяйств вполне может производиться как легальный, так и продукт, нарушающий чью-либо монополию. Трудно в полной мере согласиться с мыслью о том, что неформальная экономика есть феномен именно товарного, а не натурального хозяйства²¹⁷. Рынок как институт современен цивилизации, он может иметь большие или меньшие масштабы, более или менее жесткие рамки регулирования, свою специфику в отношении методов и форм обменов, субъектами рынка могут быть и инкорпорированные предприятия, и домашние хозяйства, поэтому высказанное суждение, на наш взгляд, недостаточно аргументировано. Таким образом, скорее следует говорить о специфике неформальной экономики в доиндустриальную эпоху, а не ее отсутствии.

Исследователь в конечном итоге признает, что происходила постепенная «деколлективизация» субъектов неформальной деятельности и ее перемещение из сельской местности в города. Можно полностью

²¹⁵ Абрамова С.Ю. Африка: четыре столетия работоторговли. 2-е изд. М.: Наука, 1992.

²¹⁶ Ю.В. Латов Указ. Соч. С. 23.

²¹⁷ Ю.В. Латов Указ. Соч. С. 23.

согласиться с мнением о том, что степень развития неформальной экономики прямо пропорциональна степени официальной регламентации хозяйственной жизнедеятельности в обществе, т.е. чем больше видов деятельности государство объявляет законными и чем более детально оно определяет разрешенные способы осуществления этой деятельности, тем больше создается объективных возможностей для определения зоны разрешенного и запрещенного, выделения зон формальности и неформальности. В этом отношении современная дефиниция формальной и неформальной экономики, действительно, в большей мере соответствует ситуации индустриального общества, в котором зоны разрешенного и запрещенного достаточно четко разведены. Напротив, более либеральный режим регулирования экономических отношений объективно снижает поле неформальной экономической деятельности.

Американский экономист Э. Файг представил модель, отражающую историческую динамику развития соотношения зарегистрированного и незарегистрированного секторов экономики, развивающейся от натурального хозяйства до современного «государства всеобщего благосостояния»²¹⁸. В своей гипотетической модели ученый выделяет следующие этапы развития экономики:

1. догосударственная натуральная система хозяйства;
2. генезис товарного хозяйства в догосударственный период;
3. становление государственного контроля доходов в товарном хозяйстве;
4. классическое рыночное хозяйство;
5. современный период усиления нелегальной экономической деятельности в «государстве всеобщего благосостояния».

В основе этой модели лежит предположение, что историческое развитие общества связано с постепенным усилением государственного регулирования хозяйственной жизни и, соответственно, с расширением неформальной экономики как реакции на усиление государственного регулирования. По мере усиления этатизма в сфере экономики происходило ослабление противостояния субъектов неформальной местным и профессиональным сообществам.

Активизация неформальной экономики обычно приходится на переломные этапы в развитии социально-экономической системы, когда государство временно утрачивает возможности действительного влияния на режим функционирования общества, находящегося в состоянии трансформации.

Исторический опыт свидетельствует о невозможности ликвидации неформальной экономики с помощью мер легального насилия со сторо-

²¹⁸ Feige E.L. The meaning and measurement of the underground economy // The underground economies. Tax evasion and information distortion. Ed. by E.L. Feige. Cambridge, N. Y. etc., Cambridge univ. press, 1989. P. 22–24.

ны государства. Устранить те или иные разновидности неформальной экономики удавалось либо с помощью их легализации, либо посредством удовлетворения спроса на дефицитные и вызывающие потребительский интерес продукты и услуги.

Таким образом, неформальная экономика имеет многочисленные разновидности, сложную природу и генезис. Она может быть проявлением социально-культурного и экономического традиционализма в недрах рыночной системы, но может также и быть выражением стремления развивающегося предпринимательства освободиться от формальной и сковывающей регламентации традиционализма. В Западной Европе неформальная экономика в большей степени развивалась по второму пути, постепенно установив нормы поведения, инструменты ведения хозяйственной деятельности в качестве формальной институциональной структуры рыночного капитализма. В период индустриального капитализма XVIII – первой половины XIX вв. к основным проявлениям неформальной экономики можно отнести неограниченную во времени эксплуатацию труда работников, включая использование женского и детского труда за меньшую по сравнению с оплатой труда работников мужчин; использование труда надомников. Подобная ситуация продолжалась вплоть до появления рабочего законодательства.

Новый взлет теневых составляющих экономики наблюдается во второй половине XX века, что связано с глобальной трансформацией мировой экономики. Однако в разных группах стран причины, порождавшие новый виток неформальных экономических отношений, значительно различались. Так, в развитых индустриальных капиталистических странах, деформализация была связана прежде всего с переходом к так называемому постиндустриальному обществу, с присущими последнему развитию и внедрению новых информационных технологий и росту сферы услуг. В развивающихся странах разрастание теневой экономической деятельности вызвано приобщением этих стран к современному индустриальному обществу и сопутствующими этому процессу коррупцией государства и сохранением влияния прежних доиндустриальных секторов экономики, включая масштабное сельское хозяйство. Развитие теневой экономики в социалистических странах в этот период в большей степени соотносится с ситуацией перманентного дефицита необходимых производственных ресурсов и потребительских товаров, неизбежной в условиях централизованной плановой системы хозяйствования.

3.2. Место неформальной экономики в глобальной экономике

Под глобализацией в широком смысле понимается обычно относительное снижение роли государственного регулирования внешнеэкономических отношений, фактора межнациональных границ в международном производстве и обмене и постепенное слияние отдельных национальных рынков в единое мировое рыночное пространство, а также внедрение органичных мировому рынку общих институциональных норм, правил, социокультурных образцов.

Одной из характерных тенденций развития мировой экономики последних десятилетий является увеличение масштабов неформальной экономической деятельности. Различные методы подсчета масштабов распространения различных секторов скрытой экономической деятельности, включающей теневые операции легально функционирующих фирм по сокрытию части доходов от налогообложения, криминальные формы экономической активности, а также неформальную экономику, представленную индивидуальной, семейной хозяйственной активностью (микропредприятиями), свидетельствуют о возрастающей тенденции в этой сфере. По данным австрийского экономиста Ф. Шнайдера, во второй половине 1990-х годов в развитых странах теневая экономика была эквивалентна в среднем 12% ВВП (валовый внутренний продукт), в странах с переходной экономикой — 23%, а в развивающихся странах — 39% ВВП²¹⁹. Теневая экономика на Западе не только значительна по своим масштабам, но и постоянно растет. Если взять данные за 1998 год, то страной с наиболее высокой долей теневого сектора является Греция (29,0% ВВП). Немного отстают от нее Италия (27,8%), Испания (23,4%) и Бельгия (23,4%). В среднем эшелоне оказываются Ирландия, Канада, Францию и Германия (от 14,9 до 16,3%). Наиболее низкие показатели доли теневого сектора имеют Австрия (9,1%), США (8,9%) и Швейцария (8,0%). Примерно такие же цифры приводятся и другими известными специалистами²²⁰.

На первый взгляд, эти цифры относительно невелики. Но если перевести их из относительных в абсолютные величины, то получится, что в США теневая экономика ежегодно создает товаров и услуг на 700 млрд. долларов, в Италии — на 310 млрд. долларов, а в Великобритании — на 190 млрд. долларов²²¹.

²¹⁹ Schneider F. Increasing Shadow Economies All over the World — Fiction or Reality. <http://chinovnik.uapa.ru/> <http://papers.ssrn.com/>».

²²⁰ Мингиони Э. Неформальная экономика сквозь призму западного опыта: воздействие изменения режимов регулирования // Неформальная экономика. Россия и мир. / Под ред. Т. Шанина. — М.: Логос, 1999, С. 382.

²²¹ Черная дыра. // Эксперт. — 2000. — 27 марта.

В странах Центральной и Восточной Европы наибольший масштаб теневая экономика приобрела в балканских странах — Македонии, Хорватии и Болгарии (около 40% ВВП). В «тени» находится сегодня, по разным оценкам, от 22 до 25% российской экономики. Официальный общемировой ВВП, рассчитанный по паритету покупательной способности, в 1999 году составил 39 трлн. долларов. Экономикой неофициальной в этом же году как минимум было создано еще на 8 трлн. долларов неучтенных товаров и услуг²²². Таким образом, по своим размерам глобальная теневая экономика сопоставима с экономикой США — страны, имеющей самый крупный ВВП в мире.

Занятость в теневой экономике растет из года в год: если в 1974—1982 годах в нее было вовлечено 8—12% трудоспособного населения Германии, то в 1997—1998 годах этот показатель вырос до 22%. Сегодня рекордсменом по занятости в теневом секторе является Италия, где, по разным оценкам, занято от 30 до 48% экономически активного населения (правда, в основном речь идет о втором, дополнительном источнике дохода). В странах Евросоюза не менее 10 млн. человек занято исключительно в теневой экономике, а в целом по ОЭСР — около 17 млн.²²³.

Нередко в научной литературе феномен неформальной экономики рассматривается как исключительный атрибут развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В этом случае неформальная экономика трактуется как следствие непоследовательных и недостаточных либеральных реформ, имеющих своей целью слом государственных форм регулирования и создание полноценных институтов для функционирования легальной и эффективной рыночной экономики. Подобный подход характерен, в частности, для концепции Э. Де Сото, который трактует неформальную экономику как стихийную реакцию нереализованной предпринимательской инициативы в условиях бюрократической зарегламентированности экономической жизни, характерной для стран Латинской Америки и других развивающихся стран²²⁴.

Известные современные исследователи неформальной экономики А.Портес и С.Сассен-Куб полагают, что неформальная экономика — явление, характерное не только для развивающихся стран, но и для современных экономически развитых стран мира и что она есть результат обострения конкуренции в условиях глобализации рыночного пространства. Излишне жесткое трудовое законодательство, сильные позиции профсоюзов в развитых странах мира в условиях возрастающей международной конкуренции со стороны развивающихся стран, для которых характер-

²²² Россия вошла в шестерку стран с самой развитой теневой экономикой. Nysiwyg://5/<http://chinovnik.uapa.ru/>»<http://www.Infoart.ru/money/news/99/08/31-109.htm/>».

²²³ Черная дыра. // Эксперт. — 2000. — 27 марта.

²²⁴ Сото Э. Де. Иной путь: Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

ны низкий уровень заработной платы, слабое профсоюзное движение, отсутствие эффективной системы социальной защиты, — все это создает стимулы для распространения неформальной экономики среди всех групп стран. «Деформализация наиболее удобна, когда сокращение прибыли, вызванное возрастанием издержек труда или конкуренцией более дешевых иностранных товаров, сочетается с возможностью децентрализовать организацию труда и доступностью рабочей силы для этого»²²⁵. Таким образом, Портес и Сассен-Куб трактуют рост масштабов неформальной экономики в мире в целом как следствие увеличивающейся конкуренции между развитыми и развивающимися странами.

Выделить из общей теневой активности удельный вес собственно неформальной экономики достаточно проблематично, хотя с большой долей вероятности можно полагать, что она развивается примерно теми же темпами, что и другие сектора скрытой экономики. Итальянский ученый Э. Мингиони связывает феномен неформальной экономики с переходом от фордистской модели регулирования, характерной для общества массового благоденствия к постфордистской модели регулирования, характерной для экономики развитых стран после 1970-х годов. «Граница между формальной и неформальной деятельностью возникла внутри процесса регулирования, характерного для индустриальных стран, в период между Первой мировой войной и нефтяными кризисами 70-х годов»²²⁶. Мингиони отмечает, что в эпоху развитого промышленного капитализма процесс государственного регулирования в касался прежде всего развития отраслей с высокой производительностью и был направлен в русло экономической стандартизации, поддержания монопольной регулирующей роли национальных государств и ярко выраженных форм бюрократизации, создания программ социального обеспечения и управления, основанного на разделении труда по социальным и половым признакам²²⁷. Применительно к началу 1970-х годов можно для стран ОЭСР можно условно выделить две модели: 1. «скандинавскую», в которой нелегальная деятельность практически отсутствует, если не считать работу на дому и небольшую долю случайных заработков, и 2. «южно-европейскую», которой присущ секторальный дуализм, сложные формы регулирования и высокая доля теневой экономики. Остальные страны, с точки зрения степени формального регулирования, можно расположить между этими двумя полюсами. По мере перехода экономически развитых

²²⁵ Portes A., Sassen-Koob S. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // American Journal of Sociology. 1987. Vol. 38. № 1. P. 30–58.

²²⁶ Мингиони Э. Указ. Соч. С. 372.

²²⁷ Мингиони Э. Указ. Соч. С. 373.

стран с 1970-х гг. к модели глобального капитализма достаточно жесткий формальный режим регулирования стал уступать место более сложным и разнообразным системам, где активно перемещаются финансовые и информационные потоки, трудовые и материальные ресурсы, где рабочие и семейные биографии людей нестабильны, а возможности государств контролировать экономику достаточно ограничены. Переход к глобальной экономике дестабилизировал положение рабочих и их семей, приспособленных к наличию одного работника-кормильца в семье, и привел к возрастающей разнородности форм труда, прежде всего благодаря распространению так называемой «нетипичной занятости». В той мере, в которой институциональная система регулирования не приняла их официально, нетипичные виды занятости распространились в качестве неформальной деятельности. В этом отношении либеральные страны, осуществившие дерегулирование профессиональной сферы, успешно снизили сферу неформальной деятельности, которая там на сегодняшний день, возможно, ниже даже по сравнению с долей неформальной деятельности в странах с различными вариантами скандинавской модели²²⁸.

Таким образом, расширение с 1970-х гг. сферы неформальной экономики объясняется прежде всего изменением режима формального регулирования, присущего прежней системе индустриального капитализма с высокой степенью вмешательства государственной бюрократии в экономику, жестким трудовым законодательством и системой социальных гарантий. Модель капитализма «всеобщего благоденствия» уступила место более либеральной модели регулирования, адекватной изменившимся условиям глобальной конкуренции. Наиболее ярким воплощением новой модели регулирования в условиях глобальной экономики является британская система, в рамках которой выработана огромная степень юридической терпимости по отношению к нетипичной занятости, так что такие формы работы (частичная, временная, случайная занятость), которые в других системах, по крайней мере, отчасти считаются неформальными, в британской системе являются обычными и декларируются, и все чаще и чаще освобождаются от налогов и других обязательств²²⁹. Временные и частично занятые работники не признаются в данной модели в качестве безработных.

При этом, хотя масштабы неформальной экономики значительно шире в странах с переходной экономикой, включая Россию, однако статистические материалы по экономически развитым странам демонстрируют рост активности в неформальной экономике и здесь. Таким образом, тенденция расширения поля неформальной экономики представляется

²²⁸ Мингиони Э. Указ. Соч. С. 375.

²²⁹ Мингиони Э. Указ. Соч. С. 384.

не локальным или региональным явлением, а процессом, свойственным мировой экономике в целом. Это одно из характерных свойств глобализирующегося социально-экономического пространства заставляет более внимательно отнестись к истокам и условиям его генезиса. Для этого необходимо предпринять краткий экскурс в историю становления мировой экономики за последние десятилетия и рассмотреть, какие изменения происходили на макроуровне в области экономики, ее технологических оснований и социальной сфере.

Послевоенный период (условно с 1945 по середину 1970-х гг.) развития социально-экономических систем развитых стран мира определяется как общество «всеобщего благоденствия», что подразумевает такие черты, как устойчивые темпы экономического роста (в среднем за этот период они составляли около 8–10%), активную политику занятости (уровень безработицы соответствовал так называемому нормальному – около 2%), отраслевая структура народного хозяйства имела сбалансированный характер, основой роста были традиционные отрасли промышленности с преобладанием обрабатывающих отраслей машиностроения и легкой промышленности, где производится продукция с высокой добавленной стоимостью. Таким образом, общество массового благоденствия базировалось на индустриальной основе, находящейся на этапе зрелости. Традиционные и новые отрасли промышленности обеспечивали большую часть ВВП/ВНП развитых стран мира и создавали условия для стабильного рынка труда. Поступательная экономическая динамика в послевоенный период создавала благоприятные условия для активной социальной политики государства и легитимизировала его активность в социально-экономической сфере. В качестве идейной основы активной дирижистской политики государства была взята экономическая теория Дж.М. Кейнса, допускавшего определенный уровень инфляции в качестве платы за высокие темпы роста и минимальную безработицу. В условиях увеличения государственного присутствия в социально-экономической сфере общества, усиления позиций профсоюзов, настаивавших на принципе коллективных договоров с работодателями, возрастания степени формализации и контроля над рынком труда, регламентации предпринимательства и его относительной зависимости от государства масштабы скрытой экономики были относительно невелики. Сдерживание распространения неформальной экономики было обусловлено не только высоким уровнем государственной регламентации, но также и высоким спросом на рабочую силу в силу продолжительного экономического роста.

Однако нефтяной кризис 1973 года, вызванный решением ОПЕК увеличить цены на энергоносители в десять раз, стал отправной точкой для развития новой ситуации в мировой экономике. С середины 1970-х годов экономически развитые страны мира вступили в полосу

затянувшегося экономического кризиса, сопровождавшегося стагнацией – одновременно высоким уровнем инфляции, низкими темпами экономического роста и значительными (выше нормального) масштабами безработицы, что ставило под сомнение релевантность новым реалиям прежде оправдавшего себя кейнсианства, подразумевавшего значительную активность государства в социально-экономической сфере. Смена веж ознаменовалась приходом на сцену в качестве экономической теории, определяющей вектор и содержание социально-экономической политики, неоллиберализма и монетаризма, настаивавших на минимизации присутствия государства в социально-экономической сфере общества и на возврате к модели «невидимой руки рынка» как оптимальном способе саморегуляции экономической жизни. Кроме того, начиная с 1980-х годов можно говорить о новом этапе научно-технической революции, связанной разработкой современных компьютерных технологий, оказавших значительное влияние на отраслевую структуру народного хозяйства, вследствие расширения масштабов автоматизации производства и увеличения доли сферы услуг в структуре ВВП/ВНП развитых стран мира (от 60 до 75%). Глобализация и сопутствовавшая технологическая инновация неизбежно вступала в противоречие с императивами социальной защиты, однако она являлась решающим фактором экономической реструктуризации.

С этого времени развитые страны вступают в стадию постиндустриального развития, которая характеризуется значительным увеличением доли услуг в сравнении с традиционными отраслями промышленности, преобладанием высокотехнологичных наукоемких отраслей экономики, определяющих конкурентоспособность стран на мировом рынке, возрастанием роли информации в качестве самостоятельного ресурса и товара. Структурные изменения в экономике, вызванные новым этапом научной – технической революции, общее замедление темпов экономического роста до современных 1–4%, новая парадигма политики государства, ориентированная на принцип минимальной достаточности присутствия последнего в социально-экономической сфере, – все это оказало влияние на структуру рынка труда, динамику спроса и предложения рабочей силы. Государство всеобщего благоденствия стремилось проводить политику полной занятости на основе тесного взаимодействия и поиска компромисса между профсоюзами, работодателями и самим государством в роли верховного арбитра (принцип социального партнерства). Современное государство склонно к частичному возврату к модели «ночного сторожа», ориентируясь на либеральный принцип саморегулирующихся рынков. Современный рынок труда характеризуется как так называемыми «гибкими формами занятости». Последнее означает либеральную ревизию принципа социального партнерства, сужение роли профсоюзов в защите интересов наемных работников перед работодателями и государством,

сокращение распространения коллективных договоров по сравнению с индивидуальными трудовыми контрактами, переход к гибким формам занятости — неполный рабочий день, временная работа, самонайм и др.). В сфере индивидуализированных форм занятости находятся от $\frac{1}{3}$ до $\frac{1}{2}$ рабочей силы стран Западной Европы и Японии и около $\frac{1}{5}$ – $\frac{1}{3}$ рабочей силы Канады и США. Гибкие формы занятости рассматриваются в рамках новой социально-экономической парадигмы как механизм естественной самонастройки экономики и свободы выбора места и формы работы со стороны индивида. Результатом гибкости рынка труда и индивидуализации форм занятости стало повышение неформальной составляющей экономики. Переход в контексте развития глобальной экономики к новым, более сложным формам регулирования трудовых отношений, стимулирующим развитие нетипичных (нестандартных) форм занятости, сопряженных с неформальной занятостью, неизбежно должен сопровождаться снижением уровня доверия государству как суверенному агенту регулирования социально-экономических процессов. В этих условиях должна была происходить утрата прежнего образа «государства-патрона», защитника интересов трудящихся. Уход от активных регулирующих функций и возврат к образу государства «ночного сторожа» объективно порождает условия для развития неформальной хозяйственной активности, предполагающей стратегию опоры на собственные силы.

Кроме того, рост неформальной экономики обусловлен таким фактором, как повышение налогового бремени на заработную плату, составлявшим в начале 1970-х годов 27%, в настоящее время в Европе преодолели отметку в 42%. Как следствие этого, все большее число предпринимателей склонны использовать труд неформальных работников²³⁰. В Германии, например, почти все строительство частных домов и их ремонт — это сфера теневой экономики. Расплачиваясь наличными деньгами, немецкие домовладельцы сообщают в налоговые органы, что строители приходят к ним родственниками или знакомыми, помогающими в работе бесплатно. Кроме того, как показывают исследования Центра анализа экономической политики (Нью-Йорк, США)²³¹, либерализация внешнеэкономических связей ведет к росту дифференциации стран по уровню душевых доходов и к усилению заинтересованности более богатых стран в использовании дешевого труда иммигрантов в рамках неформальной занятости. Связь между процессами глобализации, экономическими кризисами отмечают многие исследователи²³²

²³⁰ Черная дыра. // Эксперт. — 2000. — 27 марта.

²³¹ Берг Д., Тейлор Л. «External Liberalization? Economic Performance and Social Policy, CEPA Working Papers, Paper Series I, Working Paper № 12. — February 2000.

²³² M. Carr, M. Alter Chen, Globalization and the Informal Economy: How Global Trade and Investment Impact on the Working Poor. — Employment Sector. International Labour Office Geneva, International Labour Organization. 2002.

Хотя Россия занимает достаточно скромные позиции в системе глобальной экономики, если учитывать показатели СНС, ее доля в мировой торговле составляет от 1,5 до 2%, однако в процессе институциональных преобразований, ориентированных на рыночную модель саморегулирующейся экономики, в стране стал стремительно расширяться неформальный сектор экономики. В этом отношении Россия демонстрирует наличие общемировых тенденций в полной мере.

Таким образом, вопреки влиятельной точке зрения, что по мере развития капитализма неизбежно должно происходить вытеснение неформальных в своей основе предкапиталистических способов производства и обмена²³³, существующая реальность свидетельствует не только о живучести, но даже о расширении традиционных форм хозяйственного поведения в современном мире.

Итак, среди важнейших факторов, обусловивших распространение неформальной экономики в последние десятилетия, можно выделить:

1. Переход от жесткого формального режима регулирования экономики, характерного для эпохи промышленного капитализма, к либеральному режиму регулирования, свойственному современному этапу развития рыночной экономики.
2. Усиление глобальной конкуренции на мировом рынке, стимулирующей поиск новых форм занятости работников — так называемая нетрадиционная (нестандартная) занятость (временная работа, работа неполный рабочий день, самозанятость и т.п. гибкие формы занятости).
3. Внедрение новых промышленных технологий и бурное развитие экономики услуг также является питательной средой для увеличения масштабов неформальной экономики в современном мире.
4. Рост структурной безработицы при одновременном существовании так называемого «экстенсивного» трудового законодательства.
5. Увеличение налогового бремени на предприятия в условиях необходимости выполнения государством своих социальных обязательств.
6. Усиление в отдельных группах стран административной нагрузки: усложнение правил регистрации, лицензирования, сертификации, необходимость соответствия продукции официально установленным стандартам, требования пожарной безопасности и т.п.
7. Активизация миграционных потоков в условиях глобализации рынка труда также способствует росту неформального сектора в силу

²³³ «Политэкономия роста» (1957 г.) известного в 1950–1960-е гг. американского экономиста-марксиста П. Барана; концепция мир-экономики знаменитого экономиста И. Валлерстайна; «Теория экономического роста» В.А. Льюиса, в которой было заложено начало анализу национальных хозяйств развивающихся стран как дуалистических, состоящих из традиционного сельскохозяйственного и современного промышленного секторов.

необходимости социально-экономической адаптации мигрантов из развивающихся стран в странах-донорах. Естественной формой адаптации, по крайней мере на первых этапах адаптации, становится так называемое «этническое предпринимательство», как правило, организуемое на неформальной основе.

В целом неформальная экономика достаточно сложное явление, природа которого во многом зависит от уровня социально-экономического развития конкретного общества. Так, например, если неформальная деятельность в развивающихся странах исследуется в основном в рамках стратегий выживания индивидов и домохозяйств, то применительно к экономике развитых стран она чаще рассматривается как фактор, способствующий повышению эффективности конкуренции компаний в условиях модели глобального капитализма.

3.3 Особенности развития неформальной экономики в экономически развитых странах мира

С распространением стандартной массовой продукции и больших корпораций в Европе, Японии, США в период после Второй мировой войны, представлялось, что большинство работников должны иметь стандартную работу со всеми положенными выплатами и предусмотренными законами мерами социальной защитой. Однако в настоящее время стало очевидно, что происходит увеличение доли рабочей силы в развитых странах, работающей на основе нестандартных условий, включая занятость неполный рабочий день, временную работу и самозанятость. Также как в неформальном секторе экономики в развивающихся странах многие из этих нестандартных условий предлагают ограниченные выплаты и меры социальной защиты.

Нестандартные условия занятости весьма значительны и даже имеют тенденцию к росту в развитых странах. В 1988 г. В целом в пятнадцати странах Европейского Союза нестандартные условия, включая работу неполный рабочий день, временную работу и самозанятость вне сельского хозяйства – составляли одну четвертую от общей численности занятых. К 1998 г. нестандартная занятость в этих странах увеличилась почти до 30% от общей численности занятых²³⁴.

Оценки неформальной экономики для США также показывают около 25% рабочей силы, занято на условиях нестандартных отношений²³⁵. Это охватывает работников, занятых на следующих условиях: работа неполный рабочий день, временная деятельность по оказанию помощи, прямой временный найм (или на фиксированный срок), занятость по требованию, независимый контракт и т.п. В то время, как нестандартная работа значительно увеличилась в США в течение 1980-х годов, процент работников, занятых на основе нестандартных отношений найма в США, практически не вырос в течение 1995–2001 гг.

Однако следует отметить, что полные и сопоставимые данные относительно распространения нестандартной занятости в развитых странах до сих пор отсутствуют. Частично это связано с тем, что определение разнообразных нестандартных условий работы невозможно сопоставить по отдельным странам, поскольку в разных странах существуют свои законодательные определения нестандартной занятости. Кроме того,

²³⁴ E. Hoffmann and U. Walwei, «The Change in work arrangements in Denmark and Germany: Erosion or renaissance of standards?» Paper for Upjohn Institute's Conference on Non-Standard Work Arrangements in Japan, Europe and the United States, (Michigan, August 2000).

²³⁵ U.S. Bureau of Labor Statistics, Contingent and Alternative Employment Arrangements, February 2001. (Washington, D.C, U.S. Department of Labor, 2001).

отнодь не все экономически развитые страны ведут учет различных категорий нестандартной занятости. Например, имеются очень ограниченные данные о таких новых формах занятости, как предоставление услуг одной компанией другой на основе межфирменных контрактов. Межфирменные субконтракты – относительно новая форма соглашений, которая появилась в быстрорастущих секторах экономики. Они обеспечивают работой на условиях, как правило, нестандартной занятости значительную часть рабочей силы: интенсивное обслуживание других бизнесов или общественных институтов (услуги сторожей, вахтеров, уборщиков, привратников, дворников и т.п.).

Если бы даже имелись обширные данные относительно нестандартной занятости, все равно остается вопрос о том, какие категории нестандартной занятости следует классифицировать как неформальную занятость. Вероятно, наиболее подходящим критерием для отнесения той или иной формы нестандартной занятости к разряду неформальной могло бы быть соответствие их условий найма требованиям законодательства, т.е. насколько работники пользуются предусмотренными по закону льготами, распространяются ли на них возможности трудовой и социальной защиты.

Занятость в неформальной экономике в развитых странах связана прежде всего с условиями, когда между работниками существуют слабые организационные связи в рамках единой формальной структуры организации, когда работники не имеют или имеют незначительный доступ к фундаментальным трудовым правам и мерам социальной защиты. Как правило, следующие категории нестандартной занятости имеют непосредственное отношение к нестандартной занятости:

8. работа неполный рабочий день на формальных предприятиях
9. временная работа на формальных предприятиях
10. самостоятельная занятость работников не использующих наемную рабочую силу
11. работа на основе межфирменных соглашений, контрактов
12. надомная работа по изготовлению промышленной продукции
13. производство, где эксплуатируется тяжелый ручной труд при очень низкой заработной плате по так называемой **«sweating system»** – усиленная эксплуатация при очень низкой оплате труда (особенно по системе субподряда, когда А заключает договор с Б на производство некоторой работы за сумму С, а затем заключает договор с В на выполнение этой же самой работы, но за сумму, меньшую С, а разницу кладет себе в карман)
14. поденная работа

Данные относительно первых трех категорий позволяют приблизительно оценить размеры и состав неформальной экономики в развитых странах. Данные относительно межфирменных контрактов имеются

только в отношении США. Данные относительно надомной производственной работы, сверхэксплуатации работников, занятых тяжелым физическим трудом, поденных работников и других категориях крайне трудно обнаружить статистически.

Для получения более точных оценок занятости в неформальной экономике в развитых странах необходимо иметь два дополнительных типа информации: данные о всех категориях нестандартной работы и данные о доступе работников всех форм нестандартной занятости к законным льготам и мерам социальной защиты. Например, отдельные работники, занятые неполный рабочий день или временные работники, в развитых странах пользуются льготами и оказываются социально защищенными. Также и самозанятые профессионалы и инженеры в развитых странах часто стремятся сами заключить индивидуальный контракт на особых условиях, не предусмотренных официальными законами. Эти категории нестандартных работников, которые получают социальную защиту или могут самостоятельно заплатить за свое социальное страхование, обычно не рассматриваются в качестве неформально занятых.

Некоторые занятые неполный рабочий день работники пользуются мерами социальной защиты, предусмотренными по законами, а другие нет. Эта ситуация существенно варьируется в зависимости от конкретной страны. Некоторые самостоятельно занятые могут платить за собственную социальную защиту. В настоящее время по определенным категориям – занятые неполный рабочий день, временно занятые, самозанятые – могут быть представлены сопоставительные данные.

Занятость на основе неполного рабочего дня

С 1990-х годов занятость на основе неполного рабочего дня, определяемая как работа менее 30 часов в неделю на основной работе, росла в большинстве стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Страны с наиболее быстрыми темпами роста включали Францию (от 12 до 15%), Соединенное Королевство (от 20 до 23%), Люксембург (от 8 до 13%) и Германию (от 13 до 17%). К 1998 для стран ОЭСР в целом занятость на основе неполного рабочего дня составляла около 14% от общей численности занятых.

Занятость на основе неполного рабочего дня колебалась от 30% от общей численности занятых в Нидерландах до около 3% в Чешской Республике и Венгрии. Занятость на основе неполного рабочего дня имеет также большие пропорции от общей численности занятых в Австралии (26%), Швейцарии (24%), Японии (24%) и Соединенном Королевстве (23%) (см. Табл. 3.1).

Женщины составляют большую часть занятых неполный рабочий день в каждой стране ОЭСР. Доля женщин занятых неполный рабочий день варьируется от 60% в Турции до 97% в Швеции.

Таблица 3.1.

Занятые неполный рабочий день по полу 1990–1998 гг.

Страна	Доля занятости на основе неполного рабочего дня в общей численности занятых		Доля женщин в занятости на основе неполного рабочего дня	
	1990	1998	1990	1998
Австралия 2), 3)	22.6	25.9	70.8	68.6
Австрия	14.2	11.5	79.9	86.9
Бельгия	17.8	16.3	70.1	82.4
Канада	19.2	18.7	71.5	69.5
Чешская Республика	7.6	3.3.	66.8	70.0
Дания	12.2	17.0	79.8	68.5
Финляндия	13.4	9.7	89.7	63.1
Франция	6.7	14.8	61.1	79.3
Германия	9.8	16.6	81.6	84.1
Греция	8.8.	9.2	71.8	63.6
Венгрия	19.1	3.4	70.8	69.2
Исландия 4)	4.5	23.2	70.5	77.4
Ирландия	7.6	11.8	58.7	70.4
Италия	28.2	23.6	86.5	67.5
Япония 2), 5)	19.6	6.8	70.4	54.8
Корея 2)	21.3	12.8	77.1	87.3
Люксембург	6.8	30.0	82.7	75.8
Нидерланды	4.6	22.8	74.0	74.3
Новая Зеландия	14.5	21.0	79.5	79.1
Норвегия	22.1	11.8	81.1	62.2
Польша 2)	9.2	9.9	82.4	70.9
Португалия	20.1	7.7.	62.5	75.9
Испания	13.8	13.5	85.1	97.3
Швеция	13.4	24.2	68.2	83.4
Швейцария 4)		6.2	74.1	60.3
Турция		23.0		80.4

Соединенное Королевство		13.4		68.0
Соединенные Штаты Америки 6)		14.3		73.6
Всего по странам ОЭСР 7)				

Источник: OECD Employment Outlook (Paris: OECD, 1999) table E.

1 Занятые неполный рабочий день относятся к лицам, которые обычно работают менее 30 часов в неделю на основном месте работы.

2 Данные основаны на действительно отработанных часах работы

3 Занятые неполный рабочий на всех видах работы.

4 1990 относится к 1991 г.

5 Менее 35 часов в неделю.

6 Оценки даны работников, работающих за заработную плату и жалование.

7 Только для вышеперечисленных стран.

Большая часть профессий работников, занятых неполный рабочий день, представлена прислужкой, продавцами, конторскими работниками и низко квалифицированными рабочими²³⁶. Женщины, работающие на условиях занятости неполный рабочий день, сосредоточены в сфере обслуживания и торговли (33% женщин по сравнению с 12% среди мужчин), на канцелярской работе (25% среди женщин по сравнению с 12% среди мужчин). Мужчины, на условиях занятости неполного рабочего дня обычно представлены рабочими низкой квалификации (26% среди мужчин по сравнению с 23% среди женщин).

Для большинства стран средняя почасовая оплата труда занятых неполный рабочий день ниже, чем у работников, занятых полный рабочий день. Дневная оплата труда работников, занятых неполный рабочий день составляет от 55 до 90% по сравнению с теми, кто занят полный рабочий день²³⁷. В целом почасовая оплата труда работников, занятых неполный рабочий день самая низкая в сфере торговли и аренды недвижимости, где мужчины зарабатывают менее $\frac{2}{3}$ и женщины – менее трех четвертых по сравнению с работниками, занятыми полный рабочий день. В этих секторах занято 15% и более общей численности занятых неполный рабочий день. Однако в целом розничная торговля, которая в большинстве стран составляет большую часть занятости в течение неполного рабочего дня, в странах ОЭСР занимает значительно более скромное место.

Женщины стремятся зарабатывать более 90% дневной заработной платы работников, занятых полный рабочий день, тогда как мужчины – более 80%. Эта относительная разница в уровне оплаты труда между

²³⁶ Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), OECD Employment Outlook. (Paris, OECD, 1999).

²³⁷ Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), OECD Employment Outlook. (Paris, OECD, 1999).

частично занятыми женщинами и женщинами, работающими полный рабочий день, меньше, чем аналогичная разница у мужчин.

Общее правило состоит в том, что занятые неполный рабочий день работники получают меньше льгот, чем работники, занятые полный рабочий день. Однако занятые неполный рабочий день работники в Европе в большей степени ориентированы на получение льгот, чем занятые неполный рабочий день работники в Северной Америке или в Японии и Корее. В ЕС законы запрещают дискриминацию наемных работников работодателями, в частности дискриминацию работников, занятых неполный рабочий день²³⁸. Кроме того, во многих европейских странах коллективные договоры обеспечивают выполнение принципа, согласно которому работники, занятые неполный рабочий день должны пользоваться такими же правами, как и работники, занятые полный день²³⁹. В некоторых странах эти меры защиты не распространяются на работников, занятых неполный рабочий день ниже определенного порогового уровня рабочего времени. Например, общественное здравоохранение, пенсионное обеспечение выплата пособий по безработице во Франции, Германии, Ирландии, Японии и Швеции требует отработки минимального количества часов для занятых в этих сферах неполный рабочий день²⁴⁰.

В Канаде занятым неполный рабочий день в меньшей степени, чем работникам, работающим на основе полного рабочего дня, предоставляется право получать пенсию от компаний, медицинское и стоматологическое обслуживание, оплачиваемый отпуск по болезни и оплачиваемый ежегодный отпуск. Данные обзора условий труда 1995 г. показывают, что льготы которые получают работники, занятые неполный рабочий день, составляют менее $\frac{2}{5}$ от общих льгот, которыми пользуются работающие полный рабочий день²⁴¹. В США, где занятость на условиях неполного рабочего дня менее развитое явление, чем в других странах ОЭСР, работники, занятые неполный рабочий день, пользуются очень немно-

²³⁸ European Council Directive EU 91712175N (Council of Ministers 1997). As described in Francois Michon, «Temporary agency work in Europe,» European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, (Dublin 1999).

²³⁹ I b i d. and Cranfield University School of Management, 1997. Working Time and Contract Flexibility in the EU: Main Report. Bedford, England: Cranfield University School of Management. Cited in OECD 1999.]

²⁴⁰ Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). OECD Employment Outlook. (Paris, OECD, 1997); Doudeijns, M. 1998. «Are Benefits a Disincentive to Work Part-Time?», in O'Reilly, J. and Fagan, C. (eds.), Part-Time Prospect. Routledge, London and New York, pp. 116–136. Cited in OECD 1999.

²⁴¹ Brenda Lipsett and Mark Reesor, «Flexible work arrangements: evidence from the 1991 and 1995 Survey of Work Arrangements», Human Resources Development Canada Research Paper R-97 (Quebec, Canada, 1997).

численными льготами. Только 18% таких работников получают от работодателей медицинскую страховку по сравнению с 87% работников, работающих полный рабочий день. Далее, только 19% регулярных работников, занятых неполный рабочий день, получают пенсии по сравнению с 60% работников, имеющих постоянную работу в течение всего рабочего дня²⁴². Работодатели в Японии не обязаны выплачивать социальную страховку, страховку по нетрудоспособности и по безработице занятым неполный рабочий день и временно работающим сотрудникам²⁴³. Однако ситуация смягчается оплатой медицинских страховок, так как Япония имеет универсальную программу, согласно которой каждый включен в какую-либо форму медицинского страхования.

Временная занятость охватывает все краткосрочные виды трудовых соглашений будь-то на условиях посредничества (через агентства) или на условиях прямого найма на фиксированный срок. Большая часть временной занятости ассоциируется либо с немногочисленными льготами, либо с их полным отсутствием.

Широкая дефиниция включает временно набираемых агентствами работников, работников с фиксированным временным контрактом, сезонных работников и лиц с испытательным сроком. В большинстве стран Европейского Союза доля временно занятых работников увеличилась в период 1988–1998 гг. с 8 до 11% от общей численности занятых²⁴⁴. Во многих странах ЕС большинство временных работников составляют женщины. В девяти из пятнадцати стран ЕС женщины составляют около 50% и более временно занятых. В шести из них женщины составляют значительное большинство: в Швеции (59%), Ирландии (58%), Бельгии (57%), Соединенном Королевстве (55%), Нидерландах (54%) и Дании (52%). Странами с наименьшей долей временной занятости являются: Испания (38%), Австрия (43%), Греция (44%) и Германия (45%)²⁴⁵. В целом для 15 стран Европейского Союза временная занятость больше сконцентрирова-

²⁴² Ken Hudson, «No shortage of 'nonstandard jobs' nearly 30% of workers employed in part-time, temping, and other alternative arrangements», Economic Policy Institute Briefing Paper (Washington, D.C., 1999).

²⁴³ Susan Houseman and Machiko Osawa, «The growth of nonstandard employment in Japan and the United States: a comparison of causes and consequences», Revision of paper presented at the Upjohn Institute's Conference on Nonstandard Work Arrangements in Japan, Europe and the United States, Michigan, August 2000.

²⁴⁴ E. Hoffmann and U. Walwei, «The Change in work arrangements in Denmark and Germany: Erosion or renaissance of standards?» Paper for Upjohn Institute's Conference on Non-Standard Work Arrangements in Japan, Europe and the United States, (Michigan, August 2000).

²⁴⁵ C. Fagan and K. Ward, «Regulatory convergence? nonstandard work in the UK and the Netherlands.» Paper for the Upjohn Institute's Conference on Nonstandard Work Arrangements in Japan, Europe and the United States, Michigan, August 2000.

на по сравнению со стандартными формами занятости в сфере услуг. Эта широкая категория включает все виды индивидуального обслуживания, домашнего обслуживания и услуг в сфере бизнеса, включая финансовые, страховые и услуги в сфере недвижимости. Временная занятость сосредоточена в секторах, представленных в основном женщинами²⁴⁶. Для Соединенных Штатов временная занятость (работа по временному контракту, работа по вызову на день, временная работа на неполный рабочий день или на полный рабочий день) составляла в 1991 г. 4,1% от всей численности занятых²⁴⁷. В Японии временная занятость (работа на день, на определенный период времени и т.п.) составляла около 12% от всей численности занятых в 1997 г. и большая часть временно занятых работников была представлена женщинами²⁴⁸.

Европейский Союз узаконил равное отношение по заработной плате и льготам для работников, занятых на временной основе²⁴⁹. Хотя такие работники имеют возможность получать все социальные льготы, предусмотренные по закону, однако они не могут вырабатывать необходимое количество часов, а также определенный уровень заработной платы, необходимые для получения пенсии по старости, так как их работа имеет нестабильный характер.

В Канаде работники по временному контракту в меньшей степени по сравнению с работниками, занятыми полный день, имеют возможности для получения пенсий от компаний, медицинских страховок, оплаченных отпусков по здоровью, оплаченных отпусков для отдыха. В соответствии с Обзором условий труда от 1995 г., только 20% временных работников имели право на получение пенсий от работодателей²⁵⁰. В США временные работники меньше по сравнению с регулярно занятыми работниками полный рабочий день могли пользоваться возможностью получения страховок по состоянию здоровья и частными пенсионными программами. В 2001 г. 11% временных работников и 30% работников по вызову на выполнение конкретной работы пользовались гарантированными со стороны работодателей медицинскими страховками в сравнении с 58%

²⁴⁶ C. Fagan and K. Ward, *Opt. cit.*

²⁴⁷ H. Susan, and M. Osawa, *ibid.* Tabulations by Houseman and Osawa from February 1999 Supplement to the Current Population Survey. [Agency temporary workers accounted for 2.5 percent of all employed people.]

²⁴⁸ H. Susan, and M. Osawa, *Opt. cit.*

²⁴⁹ European Council Directive EU31999L0070 (Council of Ministers 1999) as described in François Michon, *op. cit.*

²⁵⁰ B. Lipsett and M. Reesor, «Flexible work arrangements: evidence from the 1991 and 1995 Survey of Work Arrangements», Human Resources Development Canada Research Paper R-97 (Quebec, Canada, 1997).

работников, работающих на условиях стандартной занятости²⁵¹. Кроме того, 8% временно занятых работников и 31% работников по вызову на выполнение срочных работ имели гарантированные работодателями пенсии в сравнении с 50% работников на стандартных условиях занятости.

Самостоятельная занятость является третьей важнейшей категорией нестандартной занятости в развитых странах ОЭСР. Сводные показатели, характеризующие тенденции изменения и состояние самостоятельной занятости в мире, представлены в Таблице 3.2. В целом в 1997 г. Для всех стран ОЭСР самостоятельная занятость представляла около 12% занятости вне сферы сельского хозяйства по сравнению с 10% в 1979 г.²⁵²

Особенно широко была распространена самостоятельная занятость в Греции, Республике Корея и в Турции, где ее доля составляла около одной четвертой занятости вне сельского хозяйства. Один самых низких уровней самостоятельной занятости фиксировался в Австрии, Дании, Франции, Германии, Японии, Новой Зеландии, Норвегии и в Соединенных Штатах, где самозанятостью было охвачено менее 10% работающих вне сельского хозяйства.

Самостоятельную занятость можно рассматривать в качестве нестандартной формы занятости, поскольку она не дает возможности вступать в трудовые отношения найма на основе существующего законодательства и не дает права пользоваться льготами, вытекающими из официальных отношений найма. Самозанятый должен самостоятельно обеспечивать свой доход и лично отвечает за собственное благосостояние и успех своего предприятия. Они не имеют доступа к льготам, предоставляемым работодателями, и имеют ограниченные возможности пользоваться установленными законами мерами социального обеспечения и защиты. Однако самозанятые не являются однородной группой. Статистика самостоятельной занятости выделяет три основные субкатегории:

- самостоятельно занятые с наемными работниками (работодатели);
- самостоятельно занятые без наемных работников (операторы, работающие за собственный счет, включая независимых подрядчиков или так называемых лиц «свободных профессий»);
- неоплачиваемые члены семьи, работающие по дому.

Неоплачиваемые члены семьи обычно исключаются из подсчета самостоятельной занятости, поскольку они рассматриваются в качестве помощников предпринимателей, а не как самостоятельные предприниматели. Это приводит к недооценке реального уровня женского предпринимательства, поскольку

²⁵¹ Mehta, Chirag and Nik Theodore. 2001. «The Temporary Staffing Industry and U.S. Labor Markets: Implications for the Unemployment Insurance System», paper prepared for America's Workforce Network Research Conference, June 25–26, 2001, Washington, D.C.

²⁵² Organization for Economic Co-operation and Development (OECD). OECD Employment Outlook. (Paris: OECD, 2000).

Таблица 3.2.

Самозанятость в процентном отношении к занятости вне сельского хозяйства

Регион	1980–1990			1990–2000		
	всего	женщины	мужчины	всего	женщины	мужчины
Всего в мире	26	28	25	32	34	27
Развивающиеся страны	13	11	14	12	10	14
Восточная Европа	18	15	21	9	7	11
Болгария	0	0	0	-	-	-
Хорватия				8	6	9
Чешская Республика				13	9	16
Венгрия	6	6	5	12	12	13
Литва	63	53	73	-	-	-
Польша	4	2	6	12	9	13
Румыния				6	4	8
Россия				5	-	-
Словакия				5	5	4
Словения				9	6	12
Западная Европа	12	10	14	14	11	17
Австрия	7	8	7	8	7	9
Бельгия	14	14	13	-	-	-
Дания	7	5	9	-	-	-
Финляндия	6	5	8	9	6	12
Франция	10	9	11	11	10	12
Германия	8	8	9	10	7	12
Греция	31	20	35	31	24	35
Италия	20	17	21	26	22	28
Ирландия	18	10	22	-	-	-
Нидерланды	9	9	9	9	7	10
Норвегия	8	6	10	9	7	10
Португалия	15	10	18	19	15	21
Испания	21	20	22	19	16	20
Швеция	3	1	5	9	5	13
Соединенное Королевство	8	4	10	13	8	17

Другие развитые страны	10	9	11	11	9	12
Австралия	14	11	16	9	7	11
Канада	5	3	6	8	8	9
Япония	18	22	15	14	16	12
Новая Зеландия	8	5	10	16	11	21
США	6	4	7	7	6	8
Африка	44	58	37	48	53	37
Северная Африка	23	23	22	31	38	28
Алжир	13	5	13	28	35	27
Египет	24	4	27	25	12	27
Марокко	36	44	33	40	46	37
Тунис	21	40	15	30	61	20
Африка к югу от Сахары	50	69	41	53	57	40
Бенин	89	96	80			
Ботсвана	7	8	6	13	15	11
Буркина Фасо	78	93	65	70	-	-
Бурунди				36	42	34
Центрально-Африканская Республика	58	86	44	-	-	-
Чад	72	95	57			
Коморы	36	60	32	61	77	-
Конго	39	61	30	-	-	-
Эфиопия	68	79	52			
Гамбия	95	97	95	52	51	52
Гана	67	86	40	-	-	-
Гвинея	72	83	42			
Гвинея Бисау	48	66	-			
Кения	61	79	-			
Либерия	41	65	33	-	-	-
Мали	78	90	66	84	-	-
Мавритания	17	12	19			
Мозамбик	20	31	19	47	61	42

Южная Африка	17	19	7			
Судан	41	22	46			
Того	68	89	50	-	-	-
Заир	52	82	42	-	-	-
Замбия	18	43	12	-	-	-
Латинская Америка	29	30	27	44	54	35
Центральная Америка	30	32	27	40	54	29
Коста Рика	18	10	22	33	42	28
Сальвадор	47	68	28			
Гватемала	45	65	29	-	-	-
Гондурас				52	69	35
Мексика	42	44	41	39	61	26
Панама	15	9	18	30	31	30
Южная Америка	29	29	29	43	51	38
Аргентина	42	61	32	29	26	31
Боливия				68	95	46
Бразилия	21	16	23	35	40	32
Чили	20	15	22	29	35	25
Колумбия	31	32	31	49	58	42
Эквадор	40	34	42	49	44	52
Уругвай	22	19	24	-	-	-
Венесуэла	27	28	26	44	56	37
Кариббы	27	28	25	55	67	43
Куба	1	1	1	-	-	-
Гаити	57	64	45	65	80	46
Азия	26	24	26	32	32	30
Западная Азия	23	20	24	18	26	16
Китай				15	-	-
Гонг Конг	13	9	15	10	20	3
Республика Корея	32	32	32	30	32	29
Юго-Восточная Азия	34	38	31	33	40	24
Камбоджа				49	66	39

Индонезия	56	70	50	51	60	-
Малайзия	23	21	24	17	17	17
Филиппины				34	41	28
Сингапур	16	10	20	13	14	13
Таиланд	40	51	32	36	40	-
Южная Азия	40	38	40	50	55	48
Бангладеш	53	53	53	75	83	73
Индия	44	55	42	37	41	38
Иран	35	32	36	37	39	37
Непал	59	80	49			
Пакистан	51	40	51	43	34	44
Шри Ланка	17	9	19			
Западная Азия	13	6	14	24	10	22
Бахрейн	10	2	11	5	1	6
Ирак	14	11	15	-	-	-
Иордан	24	6	-			
Кувейт	6	0	8	-	-	-
Ливан				34	16	39
Оман				4	2	4
Катар	2	0	2	-	-	-
Сирия	25	15	26	29	15	31
Турция	24	14	25	28	15	30
Объединенные Арабские эмираты	8	2	9	-	-	-
Йемен				41	17	-

Источник: Jacques Charmes, *Informal Sector, Poverty and Gender: A Review of Empirical Evidence*. (Washington, D.C., The World Bank., 1998).

некоторые женщины классифицируются как неоплачиваемые семейные работники. Хотя на самом деле их целесообразно рассматривать в качестве партнеров с samozанятостью²⁵³. Самостоятельная занятость вместе с работой за собственный счет непосредственно связана со статистикой неформальной занятости, так как она часто характеризуется слабой связью с формальной структурой, более

²⁵³ Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). *OECD Employment Outlook*. (Paris: OECD, 2000).

низкой оплатой труда и худшими условиями труда. В странах ОЭСР основные категории самостоятельно занятых в сравнении с регулярными работниками находятся в худших условиях труда, заняты более продолжительное рабочее время, у них меньше возможностей для переобучения и повышения квалификации, они меньше обеспечены современными средствами производства и работают в худших условиях в плане соблюдения условий техники безопасности труда. Недавние изменения в структуре рынка труда привели к тому, что стало труднее провести различие между оплачиваемой наемной работой и самозанятостью. Это связано с тем, что часто трудно определить является ли работник зависимым или независимым. Например, самозанятые работники могут получать заказы на выполнение работы от формального бизнеса — их заказчика по бизнесу — но выполнять работу на предприятии заказчика по бизнесу и под его контролем. В этом случае они становятся похожими на зависимых наемных работников. Правительства некоторых стран ОЭСР озабочены ростом «ложной» самозанятости в целях сокращения задолженности по налогам. В этих случаях фирма-заказчик стремится избежать выплат налогов, связанных со страхованием по безработице, страхованием условий труда, выплатой пенсий и медицинских страховок. Фирмы обходят эти обязательства, декларируя, что их работники являются самостоятельно занятыми²⁵⁴. Самозанятость в целом постоянно растет. Пропорции работающих за собственный счет самозанятых внутри общей численности самозанятых увеличились в шести из десяти стран ОЭСР, в отношении которых имеются статистические данные между 1990 и 1997 гг.²⁵⁵. В большинстве стран ОЭСР преобладающая часть самозанятых представлена работниками, осуществляющими свою деятельность своими силами и за собственный счет, без использования наемной рабочей силы. Например, в 1997 г. Девять из десяти самостоятельно занятых работников в Бельгии и семь из десяти в Греции были работающими без использования наемной рабочей силы.

Женщины составляют одну треть от общего числа самостоятельно занятых работников в странах ОЭСР. С 1990 по 1997 г. в среднем ежегодный рост женской самозанятости опережал рост у мужчин в 10 из 18 стран, в отношении которых имеются статистические данные. Это отражает рост пропорции занятости женщин в общей численности занятых в целом. Однако увеличение численности женщин в общей численности самостоятельно занятых в 1980-е годы затем стабилизировалось во второй половине 1990-х гг.²⁵⁶.

Самостоятельно занятые работники по определению отвечают за собственное пенсионное обеспечение, медицинское страхование и другие меры социальной защиты. В некоторых странах найм и выплата стра-

²⁵⁴ Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). OECD Employment Outlook. (Paris: OECD, 2000).

²⁵⁵ Ibid.

²⁵⁶ Ibid.

ховок не предусмотрены законами. Самостоятельно занятые работники обычно не имеют доступа к системе государственного страхования, так как они рассматриваются как ответственные за создание собственных рабочих мест.

Итак, существующие статистические данные не позволяют рассматривать неформальную экономику как феномен, исключительно присущий только развивающимся странам. Неформальная экономика в экономически развитых странах завуалирована сильнее, чем в развивающихся странах, что заставляет исследователей искать комбинированные методики ее оценки.

Среди важнейших проблем изучения неформальной экономики внимание ученых привлекает определение причин этого явления в экономически развитых странах. Так, С. Портес и С. Сассен — Куб подробно, анализируя этот вопрос, приходят к выводу о недостаточности выделения какой — либо одной причины для объяснения этого сложного явления²⁵⁷. В частности, они критически относятся к идее о том, что основным фактором роста неформальной экономики в экономически развитых странах является увеличение числа мигрантов из развивающихся стран. Не соглашаются исследователи в полной мере и с точкой зрения С. Бруско²⁵⁸, согласно которой «децентрализация и деформализация являются ответами на предшествующий рост власти союзов и ограничений, накладываемых ими на крупные фирмы». Поскольку данная гипотеза подтверждается только на отдельных локальных примерах, тогда как более широкий набор примеров не соответствует этой гипотезе.

Не может быть полностью исчерпывающей и объяснительная версия Й. Убарра²⁵⁹, исходящая из гипотезы о том, что широкое развитие неформальной экономики в развитых странах стало результатом конкуренции стран «Третьего мира». Производители вынуждены децентрализовывать производство и использовать дешевый труд неформалов, чтобы сохранить конкурентоспособность. Положительной стороной этой гипотезы является привлечение внимание к глобальным процессам, лежащим в основе деформализации экономики. Однако многие отрасли экономик развитых стран не подвергаются непосредственной конкуренции со стороны развивающихся стран, однако являются при этом весьма деформализованными.

²⁵⁷ Portes A., Sassen-Koob S. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // American Journal of Sociology. 1987. Vol. 38. № 1. P. 30–58.

²⁵⁸ Brusco S. The «Emilian» Model: Productive Decentralisation and Social Integration // Cambridge Journal of Economics. 1982. № 6. P. 167–184.

²⁵⁹ Ybarra J. La-estructuración Espontánea de la Industria del Calzado Español // Boletín de Estudios Económicos. 1982. № 37. P. 483–503.

А. Портес и С. Сассен-Куб считают необходимым искать причины прежде всего в тех изменениях, которые стали происходить внутри капиталистической системы, начиная с середины 1970-х гг., когда экономики развитых стран столкнулись с проблемой невозможности осуществления бизнеса на основе методов и технологий, присущих прежнему классическому индустриальному капитализму. В результате кризиса 1970-х годов экономическая система развитых стран столкнулась с необходимостью поиска новых средств, позволяющих противостоять конкуренции со стороны стран «Третьего мира», которые использовали трудоинтенсивные технологии и дешевую рабочую силу. В результате, деформализация, идеологически подкрепленная неолиберальными теориями и политикой, стала одной из важнейших стратегий, взятых на вооружение предприятиями экономически развитых стран. Деформализация позволяет децентрализовать организацию труда и рабочей силы, создавать гибкие сетевые структуры управления производством. Дефицит рабочей силы, использующей трудоинтенсивные технологии, компенсировался в развитых странах за счет притока иммигрантов из развивающихся стран. Другим источником неформальной занятости стала увеличивающаяся в этот период безработица. Стратегия выживания посредством вовлечения в нестандартные формы занятости безработных полностью соответствовала стратегии «гибкого» производства и сетевых структур бизнеса, которая стала все активнее использоваться промышленными предприятиями в это время. В дальнейшем процесс деформализации экономики развитых стран был вызван кризисом 1980–1982 гг. Таким образом, процесс деформализации в развитых странах мира зависит не только от внутренних обстоятельств, но и от глобальной экономической трансформации в целом.

В условиях трансформации экономики государство развитых стран переориентировало свою социально-экономическую политику в русло, соответствующее общей тенденции деформализации и децентрализации. Произошел определенный отказ от политики предоставления широких социальных гарантий, присущей прежнему государству «всеобщего блага». Все в большей мере государство стало оказывать содействие неформальным кооперативам; снизились стандарты и контроль за соблюдением минимума зарплаты и стандартов труда; вопреки жесткому миграционному законодательству на практике негласно не происходило реального противодействия нелегальной иммиграции. Таким образом, объяснение причин феномена роста неформальной экономики в экономически развитых странах может иметь только комплексный характер, учитывающий влияние глобальных изменений рыночной конкуренции и технологических инноваций.

3.4. Специфика функционирования неформальной экономики в развивающихся странах

Изучение неформальной экономики и само понятие, связанное с этим явлением, возникло именно в связи с исследованием особенностей структуры занятости населения в странах «Третьего мира». Первые работы по этой тематике были непосредственно связаны с описанием и анализом занятости городского населения в африканских странах.

Прямые методы измерения самостоятельной занятости как важнейшего компонента неформальной занятости представлены для 70 развивающихся стран. В соответствии с первым подходом к оценке, во всех регионах развивающегося мира неформальная занятость вне сельского хозяйства составляет почти половину или более от всей численности занятых вне сельского хозяйства. Она варьируется от 48% в Северной Африке до 51% в Латинской Америке, 65% в Азии и 72% в африканских странах к югу от Сахары (см. Табл. 3.3.).

Таблица 3.3.
Неформальная занятость вне сельского хозяйства по полу 1994/2000

Регион/страна	Неформальная занятость в процентах от занятости вне сельского хозяйства	Неформальная занятость женщин в процентах от занятости вне сельского хозяйства	Неформальная занятость мужчин в процентах от занятости вне сельского хозяйства
Северная Африка	48	43	49
Алжир	43	41	43
Марокко	45	47	44
Тунис	50	39	53
Египет	55	46	57
Африка южнее Сахара	72	84	63
Бенин	93	97	87
Чад	74	95	60
Гвинея	72	87	66
Кения	72	83	59
Южная Африка	51	58	44
Латинская Америка	51	58	48
Боливия	63	74	55

Бразилия	60	67	55
Чили	36	44	31
Колумбия	38	44	34
Коста Рика	44	48	42
Сальвадор	57	69	46
Гватемала	56	69	47
Гондурас	58	65	74
Мексика	55	55	54
Доминиканская Республика	48	50	47
Венесуэла	47	47	47
Азия	65	65	65
Индия	83	86	83
Индонезия	78	77	78
Филиппины	72	73	71
Таиланд	51	54	49
Сирия	42	35	43

Источник: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. A statistical picture. International Labour Organization. Geneva. 2002. Data prepared by Jacques Charmes.

Так называемый «остаточный метод» является непрямым методом оценки общей неформальной занятости и ее важнейших составляющих вне пределов сельского хозяйства. Он базируется на существующих опубликованных статистических данных, которые имеются во многих развивающихся странах. Базовые данные, требуемые для такой оценки, имеются в таблицах, полученных на основе переписи населения, обследований рабочей силы и иных типах обследований домашних хозяйств, представленных в кросс-таблицах, где пересекаются отрасли экономики (сельское хозяйство, добывающие отрасли промышленности, ремесло, торговля и обслуживание) со статусом занятости (работодатель, самостоятельно занятый работник, работник, занятый в домашнем хозяйстве, наемный работник) и распределением по полу. В результате оценки неформальной экономики на основе этого остаточного метода могут быть сделаны для 35 стран.

Неформальная занятость в целом является источником занятости в большей степени для женщин, чем для мужчин. В большинстве стран, кроме Северной Африки, число женщин, занятых в неформальной экономике, больше, чем число мужчин. Гондурас, Индонезия и Сирия составляют исключение.

Неформальная занятость — как она оценивается по первому остаточному методу — состоит из самостоятельной занятости и занятости на условиях найма рабочей силы. (см. Табл. 3.4.)

Таблица 3.4.
Самостоятельно занятые и работающие по найму вне сельского хозяйства в общей численности неформально занятых по полу 1994/2000

Регион/страна	Самостоятельно занятые в процентном отношении к общей численности занятых в неформальной экономике.			Наемные работники в процентном отношении к общей численности занятых в неформальной экономике		
	всего	женщины	мужчины	всего	женщины	мужчины
Северная Африка	62	72	60	38	28	40
Алжир	67	81	64	33	19	36
Марокко	81	89	78	19	11	22
Тунис	52	51	52	48	49	48
Египет	50	67	47	50	33	53
Африка южнее Сахара	70	71	70	30	29	30
Бенин	95	98	91	5	2	9
Чад	93	99	86	7	1	14
Гвинея	95	98	94	5	2	6
Кения	42	33	56	58	67	44
Южная Африка	25	27	23	75	73	77
Латинская Америка	60	58	61	40	42	39
Боливия	81	91	71	19	9	29
Бразилия	41	32	50	59	68	50
Чили	52	39	64	48	61	36
Колумбия	38	36	40	62	64	60
Коста Рика	55	49	59	45	51	41
Сальвадор	65	71	57	35	29	43
Гватемала	60	65	55	40	35	45
Гондурас	72	77	65	28	23	35
Мексика	54	53	54	46	47	46
Доминиканская Республика	74	63	80	26	37	20

Венесуэла	69	66	70	31	34	30
Азия	59	63	55	41	37	45
Индия	52	57	51	48	43	49
Индонезия	63	70	59	37	30	41
Филиппины	48	63	36	52	37	64
Таиланд	66	68	64	34	32	36
Сирия	65	57	67	35	43	33

Источник: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. A statistical picture. International Labour Organization. Geneva. 2002. Data prepared by Jacques Charmes.

Во всех регионах самостоятельная занятость составляет большую часть занятости вне сельского хозяйства, чем занятость на условиях найма. Самостоятельная занятость представлена 70% неформальной занятости в странах к югу от Сахары, 62% в Северной Африке, 60% в латинской Америке и 59% – в Азии. Более того, среди отдельных стран самостоятельная занятость в целом составляет большую часть неформальной занятости по сравнению с занятостью по найму (в 19 из 25 стран). В Южной Африке различие существенно, что связано исторически с апартеидом, который запрещал чернокожему населению владеть собственным бизнесом. Исключение Южной Африки увеличивает долю самозанятости в странах к югу от Сахары до 81%. В странах Северной Африки, Азии, в трех из пяти стран к югу от Сахары и в половине стран Латинской Америки среди самостоятельно занятых в неформальной экономике (за пределами сельского хозяйства) значительно преобладают женщины по сравнению с мужчинами.

Для пяти стран имеется статистика относительно пропорции неформальной занятости на неформальных предприятиях и неформальной наемной рабочей силы за пределами неформального сектора. Во всех пяти странах неформальная занятость представляет по крайней мере половину несельскохозяйственной занятости варьирующейся от 50% в Тунисе до 51% в Южной Африке, 55% в Мексике, 72% в Кении и 83% в Индии (см. Табл. 3.5).

Оба компонента неформальной экономики – занятость на неформальных предприятиях и неформальная наемная работа за пределами неформальных предприятий – являются важным источником занятости за пределами сельского хозяйства в этих странах.

В двух странах к югу от Сахары женщины составляют большинство в несельскохозяйственной сфере неформальной занятости (Табл. 3.6.).

Многие работники, занятые мелкой торговлей, услугами по ремонту, ремеслом и транспортными услугами, являются независимыми самозанятыми производителями. Некоторые из них используют труд членов

Таблица 3.5.
Компоненты неформальной занятости в процентном отношении к общей численности занятых вне сельского хозяйства

Страны	Общая численность неформальной занятости в процентном отношении к занятости вне сельского хозяйства	Занятость на неформальных предприятиях в процентном отношении к занятости вне сельского хозяйства	Неформальная занятость вне пределов неформальных предприятий в процентном отношении к занятости вне сельского хозяйства
Индия	83	69	15
Мексика	55	29	26
Кения	72	36	35
Южная Африка	51	19	32
Тунис	50	22	28

Источник: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. A statistical picture. International Labour Organization. Geneva. 2002. Data prepared by Jacques Charmes.

Таблица 3.6.
Доля женщин среди занятых в неформальной экономике

Страны	Доля женщин, занятых в неформальной экономике за пределами сельского хозяйства	Доля женщин, занятых на неформальных предприятиях вне сельского хозяйства	Доля женщин, занятых вне пределов неформальных предприятий вне сельского хозяйства
Индия	20	20	20
Мексика	39	40	38
Кения	60	42	79
Южная Африка	53	45	61
Тунис	18	15	22

Источник: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. A statistical picture. International Labour Organization. Geneva. 2002. Data prepared by Jacques Charmes.

домохозяйства или нескольких наемных работников. Большая часть обширных статистических данных о различных аспектах занятости в неформальной экономике относится к самостоятельной занятости. В отсутствие прямых измерителей занятости в неформальной экономике, самостоятельная занятость предоставляет индикаторы по большинству составляющих неформальной экономики.

Между 1980 и 2000 гг. самозанятость во всем мире увеличилась от одной четвертой до одной третьей занятости вне сельского хозяйства (см. Табл. 3.7)

Самозанятость вне сельского хозяйства выросла почти во всех развивающихся странах мира. Однако сокращение самозанятости произошло в странах Восточной Европы (с 18% до 9%) и в Восточной Азии (с 23 до 18%). В период с1990 по 2000-е годы в некоторых развивающихся регионах самозанятость охватывала до половины и более занятых вне сельского хозяйства – именно на Кариббах, в Южной Азии, в странах Африки к югу от Сахары. За исключением Восточной и Западной Азии,

Таблица 3.7.

Самостоятельная занятость в процентном отношении к общей численности занятости вне сельского хозяйства

Регион	1980–1989			1990–2000		
	всего	женщины	мужчины	всего	женщины	мужчины
В мире	26	28	25	32	34	27
Развитые страны	13	11	14	12	10	14
Восточная Европа	18	15	21	9	7	11
Западная Европа	12	10	14	14	11	17
Другие развитые страны	10	9	11	11	9	12
Африка	44	58	37	48	53	37
Северная Африка	23	23	22	31	38	28
Африка к югу Сахары	50	69	41	53	57	40
Латинская Америка	29	30	27	44	54	35
Центральная Америка	30	32	27	40	54	29
Южная Америка	29	29	29	43	51	38
Кариббы	27	28	25	55	67	43
Азия	26	24	26	32	32	30
Восточная Азия	23	20	24	18	26	16
Юго-Восточная Азия	34	38	31	33	40	24
Южная Азия	40	38	40	50	55	48
Западная Азия	13	6	14	24	10	22

Источник: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. A statistical picture. International Labour Organization. Geneva. 2002. Data prepared by Jacques Charmes.

где самозанятость составляла соответственно 18 и 24%, во всех остальных регионах Азии самозанятость составляла 30% и более занятых вне сферы сельского хозяйства. Самозанятость менее важна в развитых регионах, где она составляет только 12% от всей численности занятых вне сельского хозяйства. Самозанятость является также более важным источником занятости среди женщин по сравнению с мужчинами.

Однако, поскольку значительно больше мужчин, чем женщин представлено в составе рабочей силы, мужчины составляют большую долю самозанятых среди работников вне сельского хозяйства, чем женщины: 64% по сравнению с 36% женщин (Табл. 3.8). за исключением Латинской Америки, где 51% самозанятых вне сельского хозяйства составляют женщины.

Если взять экономические сектора за пределами сельского хозяйства, то самозанятость более представлена в торговле, чем в промышленности и в услугах в Африке и в Азии (Табл. 3.9): в Африке в торговле занято 47%, а в Азии 44%.

Услуги являются более важной сферой присутствия самозанятого населения в Латинской Америке, где на них приходится 45% от общего числа самозанятого населения.

Социальные нормы, которые ограничивают мобильность женщин, находят отражение в относительно низкой доли женщин среди уличных торговцев и относительно высокий процент женщин – надомных работниц. В Южной Азии, включая такие страны, как Бангладеш, Индия, Пакистан – 60% и более самостоятельно занятого населения – женщины, работающие в сфере промышленного надомного производства. В Западной Азии 42% самозанятого населения в промышленности представлено жен-

Таблица 3.8.

Доля самостоятельно занятых женщин и мужчин вне сельского хозяйства

Регион	1990–2000	
	Женщины	Мужчины
Мир в целом	36	64
Развитые регионы	36	64
Африка	38	62
Северная Африка	28	72
Африка к югу от Сахары	41	59
Латинская Америка	51	49
Азия	27	73

Источник: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. A statistical picture. International Labour Organization. Geneva. 2002. Data prepared by Jacques Charmes.

Таблица 3.9.

**Распределение в процентном отношении самостоятельно занятых
вне сельского хозяйства по секторам экономики**

Регион	Промышленность			Торговля			Услуги		
	всего	жен- щины	муж- чины	всего	жен- щины	муж- чины	всего	жен- щины	муж- чины
В мире	30	25	33	38	39	35	32	36	33
Развитые страны	33	19	37	31	41	29	36	40	34
Восточная Европа	44	29	46	26	43	26	30	29	28
Западная Европа	27	14	32	36	44	32	37	41	36
Другие развитые страны	28	15	35	29	33	26	43	52	39
Африка	32	29	32	47	51	45	21	20	23
Северная Африка	33	52	20	40	26	52	28	22	28
Африка к югу Сахары	32	21	36	49	60	42	19	19	22
Латинская Америка	24	14	32	31	27	27	45	58	40
Центральная Америка	24	16	31	27	20	26	48	64	44
Южная Америка	25	14	33	29	26	26	46	60	41
Кариббы	19	8	35	48	51	35	33	41	30
Азия	27	41	28	44	33	42	29	25	32
Восточная Азия	21	12	27	51	40	36	28	48	37
Юго-Восточная Азия	18	16	20	51	57	43	31	18	45
Южная Азия	38	61	34	38	17	42	24	23	24
Западная Азия	27	42	27	42	28	43	31	30	30

Источник: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. A statistical picture. International Labour Organization. Geneva. 2002. Data prepared by Jacques Charmes.

щинами. Но в Восточной и Юго-Восточной Азии менее 20% женщин работают в сфере промышленности. Самозанятость в сфере промышленности среди женщин также высоко представлена в Северной Африке. Торговля является более важным источником занятости среди самозанятых женщин к югу от Сахары (60%) и для женщин в Карибском регионе (51%). Услуги больше характерны для самозанятых женщин в Латинской Америке, особенно в Центральной Америке (64%), Южной Америке (60%), а также для самозанятых женщин в Восточной Азии (48%).

Существующие оценки вклада неформального сектора экономики в величину ВВП развивающихся страна свидетельствуют о том, что вклад неформальных предприятий (неформального сектора) в величину ВВП вне сельского хозяйства значителен (см. Табл. 3.10).

Таблица 3.10.

**Вклад неформального сектора экономики в величину ВВП
в отдельных развивающихся стран**

Страна / год	Величина неформального сектора экономики в процентном отношении к общей величине ВВП вне сельского хозяйства
Африка	
Северная Африка	27
Алжир (1997)	26
Марокко (1986)	31
Тунис (1995)	23
Африканские страны к югу от Сахары	41
Бенин (1993)	43
Буркина Фасо (1992)	36
Бурунди (1996)	44
Камерун (1995–1996)	42
Чад (1993)	45
Кот д'Вуар (1995)	30
Гана (1988)	58
Гвинея Биссау (1995)	30
Кения (1999)	25
Мали (1989)	42
Мозамбик (1994)	39
Нигер (1995)	54
Сенегал (1991)	41
Танзания (1991)	43
Того (1995)	55
Замбия (1998)	24
Латинская Америка	29
Колумбия (1992)	25

Мексика (1998)	13
Перу (1979)	49
Азия	31
Индия (1990–1991)	45
Индонезия (1998)	31
Филиппины (1995)	32
Республика Корея (1995)	17

Источник: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. A statistical picture. International Labour Organization. Geneva. 2002. Data prepared by Jacques Charmes.

Средняя доля неформального сектора в общей величине ВВП вне сельского хозяйства варьируется от 27% в Северной Африке до 41% в Африке к югу от Сахары, что отражает тот факт, что неформальная экономика составляет очень важную часть интегрированной экономики. Существующие различия между отдельными странами в оценке вклада неформального сектора в ВВП отражают также различия в используемых методах измерения неформального сектора.

Из таблицы видно, что Африка – этот тот регион, где фиксируются наибольшие оценки вклада неформальной экономики в ВВП. В этом регионе неформальный сектор представляет значительная часть общей величины производства, в то же время формальный сектор скорее слаб.

Данные, которые позволяют анализировать вклад мужчин и женщин в неформальный сектор вне сельского хозяйства, доступны только для девяти стран (см. Табл. 3.11.).

Очень высокие показатели распространения неформальной экономики фиксирует исследование Ф. Шнейдера²⁶⁰. Он отмечает, что показатели скрытой экономики в развивающихся странах существенно варьируются от страны к стране и от континента к континенту. В среднем размеры скрытой экономики в тридцати семи странах Африки выросли от 41.3% от официального ВВП в 1999/2000 гг. до 43.2% в 2002/2003 гг. (см. Табл. 3.12). Значительные масштабы скрытой экономики в африканских странах, также как и в других развивающихся странах, связаны не столько с величиной налогообложения, сколько с тем, что ограниченная локальная экономика не дает возможности для граждан этих стран зарабатывать достаточно для обеспечения своих жизненных потребностей в официальном секторе экономики. Работа в неформальной экономике часто остается единственным способом обеспечения минимального прожиточного уровня жизни.

²⁶⁰ Schneider, Friedrich. Shadow Economies around the World: What do we really know?, forthcoming European Journal of Political Economy, 2005.

Таблица 3.11.

Вклад женщин и мужчин в неформальный сектор экономики вне сельского хозяйства в ВВП в отдельных развивающихся странах

Страна / год	Неформальный сектор вне сельского хозяйства в процентном отношении к общей величине ВВП вне сельского хозяйства	Участие женщин в неформальном секторе экономики в процентном отношении к ВВП вне сельского хозяйства	Участие мужчин в неформальном секторе экономики в процентном отношении к ВВП вне сельского хозяйства
Африка			
Бенин (1992)	43	22	21
Буркина Фасо (1992)	36	29	7
Чад (1993)	45	28	17
Кения (1998)	25	11	16
Мали (1989)	42	26	14
Тунис (1994–1996)	23	4	19
Азия			
Индия (1993)	47	10	18
Индонезия (1998)	37	15	22
Филиппины (1995)	33	14	26

Источник: Women and Men in the Informal Economy: A Statistical Picture. A statistical picture. International Labour Organization. Geneva. 2002. Data prepared by Jacques Charmes.

Таблица 3.12.

Размеры скрытой экономики в тридцати семи странах Африки в % по отношению к официальному ВВП

Страна	1999–2000	2001–2002	2002–2003
Алжир	34.1	35.0	35.6
Ангола	43.2	44.1	45.2
Бенин	47.3	48.2	49.1
Ботсвана	33.4	33.9	34.6
Буркина – Фасо	41.4	42.6	43.3
Бурунди	36.9	37.6	38.7
Камерун	32.8	33.7	34.9

Центрально-Африканская республика	44.3	45.4	46.1
Чад	46.2	47.1	48.0
Демократическая республика Конго	48.0	48.8	49.7
Республика Конго	48.2	49.1	50.1
Кот д'Ивуар	43.2	44.3	45.2
Египетская Арабская республика	35.1	36.0	36.9
Эфиопия	40.3	41.4	42.1
Гана	41.9	42.7	43.6
Гвинея	39.6	40.8	41.3
Кения	34.3	35.1	36.0
Лесото	31.3	32.4	33.3
Мадагаскар	39.6	40.4	41.6
Малави	40.3	41,2	42,1
Мали	42.3	43.9	44.7
Мавритания	36.1	37.2	38.0
Марокко	36.4	37.1	37.9
Мозамбик	40.3	41.3	42.4
Намибия	31.4	32.6	33.4
Нигер	41,9	42,6	43,8
Нигерия	57.9	58.6	59.4
Руанда	40.3	41.4	42.2
Сенегал	45.1	46.8	47.5
Сьерра Леоне	41.7	42.8	43.9
Южная Африка	28.4	29.1	29.5
Танзания	58.3	59.4	60.2
Того	35.1	39.2	40.4
Тунис	38.4	39.1	39.9
Уганда	43.1	44.6	45.4
Замбия	48.9	49.7	50.8
Зимбабве	59.4	61.0	63.2
Средняя оценка	41.3	42.3	43.2

В таблице 3.13 приведены показатели скрытой экономики для двадцати восьми стран Азии, свидетельствующие о том, что имеются существенные различия между этими странами по интересующему показателю. Такие страны, как Израиль, Сингапур, Гонг Конг являются высоко развитыми, в то время как Таиланд, Непал остаются все еще развивающимися странами. В среднем скрытая экономика в регионе выросла с 28.9% в 1999/2000 до 30.8% по отношению к официальному ВВП в 2002/2003. Самые высокие показатели скрытой экономики в 2002/2003 гг. демонстрировали Таиланд (54.1%), Камбоджа (52.4%) и Шри Ланка (47.2%) от официального ВВП. Средние показатели скрытой экономики были у республики Корея (28.2% от официального ВВП), Йемена (29.1%) и Объединенных Арабских Эмиратов (27.8%). Сингапур, Гонг Конг и Саудовская Аравия имели минимальные показатели скрытой экономики – 13.7%, 17.2% и 19.7% от официального ВВП, соответственно.

Таблица 3.13.

**Размеры скрытой экономики в двадцати восьми странах Азии
(в % от официального ВВП)**

Страна	1999–2000	2001–2002	2002–2003
Бангладеш	35,6	36,5	37,7
Бутан	29,4	30,5	31,7
Камбоджа	50,1	51,3	52,4
Гонг Конг	16,6	17,1	17,2
Индия	23,1	24,2	25,6
Индонезия	19,4	21,8	22,9
Иран	18,9	19,4	19,9
Израиль	21,9	22,8	23,9
Иордан	19,4	20,5	21,6
Республика Корея	27,5	28,1	28,8
Кувейт	20,1	20,7	21,6
Ливан	34,1	35,6	36,2
Малайзия	31,1	31,6	32,2
Монголия	18,4	19,6	20,4
Непал	38,4	39,7	40,8
Оман	18,9	19,4	19,8
Пакистан	36,8	37,9	38,7
Папуа Новая Гвинея	36,1	37,3	38,6

Филиппины	43,4	44,5	45,6
Саудовская Аравия	18,4	19,1	19,7
Сингапур	13,1	13,4	13,7
Сирийская Арабская Республика	19,3	20,4	21,6
Тайвань	25,4	26,6	27,7
Таиланд	52,6	53,4	54,1
Турция	32,1	33,2	34,3
Объединенные Арабские эмираты	26,4	27,1	27,8
Республика Йемен	27,4	28,4	29,1
Средняя оценка	28,5	29,5	30,4

Итак, средние показатели скрытой экономики в Азии значительно меньше в сравнении с аналогичными показателями в Африке и Латинской Америке. Это частично объясняется тем, что в Азии значительно большее число стран являются высоко развитыми в экономическом отношении и, соответственно, здесь фиксируется меньшая доля скрытой экономики.

В таблице 3.14 представлены размеры скрытой экономики для двадцати одной страны Центральной и Южной Америки. Средние показатели во всех странах региона выросли от 41.1% в 1999/2000 гг. до 43.4% от официального ВВП в 2002/2003 гг. Самые высокие показатели в 2002/2003 гг. были у Боливии (68.3%), затем следовали Панама (65.3%) и Перу (60.9%). Средний уровень скрытой экономики продемонстрировала Бразилия (42.3%) и самые низкие показатели скрытой экономики были у Чили (20.9%), Коста Рики (27.8%) и Аргентины (28.9%).

Размеры скрытой экономики в Африке и в Центральной Америке в целом примерно равные. Это связано с тем, что для большинства граждан этих стран переход в неформальную экономику является единственным способом обеспечения минимального прожиточного уровня в условиях крайне низких показателей экономического развития в формальной экономике. Одновременно в странах Центральной и Южной Америки наблюдался больший прирост скрытой экономики в сравнении со странами Африки и Азии.

Традиционно неформальная экономика в развивающихся странах соотносилась с низким уровнем экономического развития, особенностями догоняющей модернизации, миграцией сельских жителей в города и трактовалась как «экономика бедности», сфера занятости низко квалифицированных трудовых ресурсов, не имеющих возможности в силу недостатка «человеческого капитала» найти достойное место на первичном рынке труда. Однако впоследствии появились иные объяснения сохранения значительных масштабов неформальной экономики в разви-

Таблица 3.14.

**Размеры скрытой экономики в двадцати одной стране
Центральной и Южной Америки (в % от официального ВВП)**

Страна	1999–2000	2001–2002	2002–2003
Аргентина	25,4	27,1	28,9
Боливия	67,1	68,1	68,3
Бразилия	39,8	40,9	42,3
Чили	19,8	20,3	20,9
Колумбия	39,1	41,3	43,4
Коста-Рика	26,2	27,0	27,8
Доминиканская Республика	32,1	33,4	34,1
Эквадор	34,4	35,1	36,7
Сальвадор	46,3	47,1	48,3
Гватемала	51,5	51,9	52,4
Гаити	55,4	57,1	58,6
Гондурас	49,6	50,8	51,6
Ямайка	36,4	37,8	38,9
Мексика	30,1	31,8	33,2
Никарагуа	45,2	46,9	48,2
Панама	64,1	65,1	65,3
Парагвай	27,4	29,2	31,4
Перу	59,9	60,3	60,9
Пуэрто-Рико	28,4	29,4	30,7
Уругвай	51,1	51,4	51,9
Венесуэла	33,6	35,1	36,7
Средняя оценка	41,1	42,2	43,4

вающихся странах. Так Э. де Сото, Г. Ямада трактовали неформальную экономику как результат добровольного выбора людей, стремящихся увеличить свои доходы, как результат неэффективной институциональной системы, ставящей барьеры на пути свободного предпринимательства²⁶¹.

²⁶¹ Yamada G. Urban Informal Employment and Self-Employment in Developing Countries. Theory and Evidence // Economic Development and Cultural Change. 1996. Vol. 44. № 2. P. 289–313.

Г. Ямада представляет дихотомическую модель структуры рынков труда в развивающихся странах:

1. «самозанятость – получающие заработную плату на основе формального контракта»

2. «неформальный сектор – формальный»²⁶².

Первая дихотомия означает, что если самозанятые получают вознаграждение за свой труд, за свой физический капитал и за свои предпринимательские способности, то работающие по контракту за заработную плату получают только за свой труд. Вторая дихотомия подчеркивает гибкость контрактных отношений в неформальной экономике: когда занятость неформальна, предприниматель может в любой момент увеличить или уменьшить зарплату своему работнику и даже уволить его.

Далее Г. Ямада рассматривает модель взаимодействия трех секторов экономики развивающихся стран: сельского хозяйства (сектор А), современной промышленности (сектор М) и производящего услуги сектора городской неформальной самозанятости («urban informal self-employment» – сектор UIS). При этом делается допущение, что в рамках сектора UIS наблюдается дифференциация дохода только в зависимости от наличия предпринимательских способностей. Люди выбирают работу за заработную плату в сельском хозяйстве или в промышленности либо за независимый доход в секторе UIS. Если в секторах А и М действуют государственное налогообложение и иные меры правительственного контроля, то занятые в секторе UIS уклоняются от них.

Согласно модели, предложенной Г. Ямада, наименее производительный работник, занятый в секторе UIS, должен получать доход, равный нормальной заработной плате в любом из двух формальных секторов экономики. Таким образом, «люди, выбирающие труд в секторе UIS, обеспечены так же, как и работающие в двух других сферах трудовой деятельности, или лучше них, поскольку самозанятые получают и трудовой, и предпринимательский доходы»²⁶³.

В дальнейшем Г. Ямада на основе статической модели представляет допущения относительно того, как будут изменяться основные параметры сектора UIS под воздействием различных факторов (см. табл. 3.15).

Сравнительные данные по ряду стран показывают сильную отрицательную взаимосвязь (коэффициент корреляции – 0,85) между долей самозанятых в трудовых ресурсах и уровнем экономического развития²⁶⁴. Такая сильная корреляция между размерами ВВП и масштабами неформальной самозанятости объясняются двумя причинами:

²⁶² Yamada G. Ibid. P. 290.

²⁶³ Yamada G. Ibid. P. 296.

²⁶⁴ Yamada G. Ibid. P. 297.

Таблица 3.15.

Изменения параметров сектора UIS под воздействием различных факторов

Факторы	Масштабы сектора UIS	Относительные цены на услуги в секторе UIS	Абсолютный уровень доходов в секторе UIS	Разрыв в доходах между самозанятыми и работающими за зарплату
Накопление капитала	Уменьшаются	Увеличиваются	Увеличивается	Уменьшается
Рост населения	Увеличиваются	Уменьшаются	Уменьшается	Увеличивается
Расширение сельскохозяйственных площадей	Уменьшаются	Увеличиваются	Увеличивается	Уменьшается
Усиление налогообложения	Увеличиваются	Уменьшаются	Уменьшается	Увеличивается
Замедление товарооборота	Увеличиваются	Увеличиваются	Увеличивается	Увеличивается
Повышение обменного курса	Увеличиваются	Увеличиваются	Увеличивается	Увеличивается
Снижение минимальной заработной платы в промышленности	Увеличиваются	Уменьшаются	Уменьшается	Уменьшается

1. накопление капитала повышает уровень заработной платы в промышленности и тем самым «перетягивает» туда работников из сектора UIS;

2. спрос на услуги сектора UIS обладает высокой эластичностью по доходу.

При экономическом подъеме многие неформалы переходят в легальный бизнес. Исследование Г. Ямады показывает, что неформальная самозанятость формируется в процессе добровольного выбора лиц, отличающихся предпринимательскими способностями. В данном случае исследователь сводит неформальную занятость исключительно к неформальной самозанятости, игнорируя отношения неформального найма как в неформальном, так и в формальном секторе. Вероятно, здесь выразилась приверженность концепции де Сото, который рассматривает неформальную экономику прежде всего как поле деятельности самозанятых микропредпринимателей. В конечном итоге, динамика размеров неформального сектора объясняется не столько на основе предпринимательской теории, сколько с помощью установления статистической взаимосвязи между динамикой ВВП в формальном секторе и неформальной самозанятостью.

3.5. Генезис неформальной экономики в России в контексте взаимоотношений между государством и предпринимательством

Проследим основные особенности развития неформальной экономики в России в связи с проблемой взаимоотношений между государством и хозяйствующими субъектами. В современной научной литературе сложился достаточно устойчивый взгляд на институциональный генезис и особенности функционирования российской экономики. Авторы, исследовавшие специфику исторического развития отечественных экономических институтов, отмечали такую особенность, как доминирование государства как инстанции, задающей правила экономического поведения хозяйствующих субъектов. Несмотря на различия понятий, используемых для построения теоретических конструкций: «вотчинное государство» (Р. Пайпс)²⁶⁵; «Х – матрица» (Кирдина)²⁶⁶; «раздаточная экономика» (Бессонова)²⁶⁷; «административные рынки» (С. Кордонский)²⁶⁸, исследователи отмечают в качестве системообразующей характеристики российских институтов особую роль государства, стремившегося на протяжении всей истории занимать доминирующую позицию в хозяйственной жизни страны, выступая в качестве главного «перераспределителя» различных ресурсов. При этом позиции остальных хозяйствующих субъектов общества оставались достаточно пассивными и зависимыми от политической воли государства. Подобная конфигурация отношений в рамках институциональной матрицы, когда инициатива в экономической сфере в основном исходила от одного субъекта отношений – государства – при сравнительно низком уровне самостоятельности остальных хозяйствующих субъектов, неизбежно приводила к дисбалансу сил. В результате предприниматели, организации искали возможности установления более тесных отношений с государством, у которого они могли найти политическую поддержку, получить необходимые материальные, финансовые ресурсы, правовые гарантии, заказы, квоты, лицензии. Отношения зависимости от государства стимулировали хозяйствующих субъектов устанавливать неформальные связи с агентами государственного аппарата. В принципе, отношения между государством и хозяйствующими

²⁶⁵ Пайпс Р. Россия при старом режиме. М.: Захаров, 2004.

²⁶⁶ Кирдина С.Г. Х и Y – экономики: институциональный анализ. М.: Наука, 2004; Кирдина С.Г. Институциональная модель политической системы России // Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год. – М.: Логос, 1999а; Кирдина С.Г. Экономические институты России: материально-технологические предпосылки развития // Общественные науки и современность, 1999г, № 6.

²⁶⁷ Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1997; Бессонова О.Э. Раздаточная экономика в ретроспективе // Общественные науки и современность. – 1998. – № 4.

²⁶⁸ Кордонский С.Г. Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ / Полит. Ру. 2000.

субъектами могут строиться и на преимущественно формальной основе. Однако для этого необходимо соблюдение принципиального условия – сам государственный аппарат должен соответствовать атрибутам «идеальной» модели бюрократии в том виде, как это представлено у М. Вебера:

- отделение штаба управления от вещественных средств предприятия;
- профессиональный управленческий персонал;
- иерархическое подчинение сверху вниз и снизу вверх;
- однозначное распределение должностных обязанностей;
- отделение лица от должности (безличность);
- связанность административных действий формальными инструкциями;
- письменная фиксация управленческих решений²⁶⁹.

При этом «идеальная» модель бюрократии соответствует так называемому «легитимному» типу господства, т.е. господству, базирующемуся на безусловном признании существующих законов, норм права большинством членов общества. Таким образом, бюрократическая модель Вебера – некий посреднический инструмент между обществом и сферой профессиональной политики. Легитимное господство и безличная бюрократия – необходимое условие функционирования промышленного капитализма и рыночной экономики. Проникновение каких-либо неформальных, личных отношений в механизм функционирования профессиональной бюрократии является скорее исключением из правил и строго преследуется по закону.

Если же государственный аппарат не соответствует модели «идеальной» бюрократии по Веберу, то имеет место сохранение скорее «традиционного» типа господства, при котором не только допускаются, но делаются систематически неизбежными личные неформальные отношения между представителями административного аппарата государства и отдельными хозяйствующими субъектами. При традиционном типе господства может существовать некая иерархия формальных статусов, должностные обязанности, но безличность не является необходимым условием системы. Отсутствие универсального подхода к «клиентам» в рамках традиционного господства создает широкие возможности для манипулирования административными ресурсами, позволяет создавать разнообразные неформальные возможности как для агентов государства, так и для ищущих в государстве содействия в реализации своих интересов.

Рассмотрим основные концепции институциональных моделей российской экономики, предлагаемые современными исследователями. Так Кирдина С.Г. описывает структуру институциональной матрицы типа «Х», которая соответствует, в том числе, и России, как состоящую из следующих компонент:

²⁶⁹ Виноградов В.Г., Головин Н.А. Политическая социология. Учебное пособие. – СПб.: Издательство С.-Петербургского университета, 1997, С. 76.

- в экономической сфере – институты редистрибутивной экономики (термин К. Поланьи). Сущностью редистрибутивных экономик является обязательное опосредование Центром движения ценностей и услуг, а также прав по их производству и использованию;
- в политической сфере – институты унитарного (унитарно-централизованного) политического устройства;
- в идеологической сфере – доминирование идеи коллективных, надличностных ценностей, приоритет Мы над Я, т.е. коммунитарности идеологии²⁷⁰.

Кирдина С.Г. отмечает, что концепция «институциональных матриц» имеет системный характер и позволяет объяснить многие существенные различия в функционировании различных типов общества.

Бессонова О.Э. полагает, что в ходе исторической эволюции на территории российского государства сформировался тип экономики, базовыми отношениями в которой являются отношения «сдач-раздач», а не «купля-продажа»²⁷¹. Основополагающим институтом раздаточной экономики является институт **раздач** различных ресурсов: земли, рабочей силы, денег, жилья, услуг, продуктов. При этом раздаче подлежат не столько сами объекты, сколько объем прав по их распоряжению. Если под раздачей понимается процесс передачи прав владения и использования ресурсов из единой собственности различным субъектам хозяйственной жизни, то под сдачей понимается обратная передача вновь созданных или имеющихся ресурсов от всех хозяйственных субъектов и частных лиц в распоряжение единого центра. Институт рыночной торговли и частного предпринимательства в раздаточной экономике выполняет зависимую и дополняющую функцию по отношению к государству, проникая в те сферы, в которые государство по различным обстоятельствам не захотело или не смогло войти. В переходные периоды истории институт рынка и частного предпринимательства может выходить на первый план, однако рано или поздно система возвращается в состояние равновесия, т.е. к сдаточно-раздаточному механизму функционирования. Хотя система раздаточной экономики претерпевала определенные изменения в процессе исторического развития, однако ее ядро оставалось по сути неизменным. Так же, как и Кирдина С.Г. в теории институциональных матриц, Бессонова в своей концепции противопоставляет «западную» модель, основанную на институтах рыночной экономики и частного предпринимательства, восточной модели «раздаточной экономики». На наш взгляд, важным аспектом «раздаточной» экономики является то, что сами ее основы в явном виде не формулируются, а скорее подразумеваются через

²⁷⁰ Кирдина С.Г. Х и Y – экономики: институциональный анализ. М.: Наука, 2004.

²⁷¹ Бессонова О.Э. Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1997.

устоявшиеся практики и отдельные законы. Таким образом, реальный механизм этой экономики имеет во многом неформальный характер и предоставляет широкие возможности для индивидуальной интерпретации со стороны отдельных лиц.

Кордонский С.Г. полагает, что в СССР и наследовавших ему государствах существует реальность, которую удобнее всего называть «административным рынком», то есть жестко, но многомерно иерархизированной синкретичной системой (где экономическая и политическая компоненты даже аналитически не могли быть разделены), в которой социальные статусы и потребительские блага конвертируются друг в друга по определенным, отчасти неписанным правилам, меняющимся во времени²⁷². Бытовым воплощением «административного рынка» советской эпохи были очереди, стремление достать дефицитный товар «по блату» и т.п. неформальные отношения, заменявшие механизм формальных и анонимных товарно-денежных отношений рыночной системы. Административный рынок неизбежно порождал ситуацию перманентного дефицита, стимулируя тем самым неформальные полу- и криминальные способы удовлетворения потребностей отдельных индивидов и предприятий. Население в условиях «административного рынка» вынуждено было прибегать к незаконным или этически осуждаемым с точки зрения официальной системы практикам: люди становились «несунами», «расхитителями социалистической собственности», «цеховиками», подрабатывали на «шабашках» и «халтурах». Государство жестко реагировало на нарушение своего официального права на монопольный контроль над ресурсами. Основной особенностью административного рынка является то, что на нем обращаются такие виды товаров и услуг, которые исключены на обычном рынке. Кроме того, в отличие от обычного рынка, административный рынок имеет жестко иерархическую вертикальную структуру, т.е. это по определению рынок неравенств. В данном случае следует отметить, что сам термин «рынок» применительно к описываемой модели, представляется не совсем корректным, поскольку с рынком связывается ситуация равенства позиций сторон, вступающих в обмен, тогда как иерархия – это противоречие в основе модели рыночной экономики.

Экономический статус в советском обществе был связан прежде всего с политическим статусом. Следует отметить, что это не было специфической особенностью советского общества, поскольку в царской России – по крайней мере до конца XIX в. – экономический статус также был связан с местом в иерархии чинов, сословным положением. Кордонский С.Г. полагает, что очень сложная система иерархий, образующих структуру «административных рынков», объективно возникла из потребности госу-

²⁷² Кордонский С.Г. Рынки власти: административные рынки СССР и России. М.: ОГИ / Полит. Ру. 2000.

дарства контролировать огромное и плохо освоенное географическое пространство. Описывая механизм перераспределения ресурсов между центром и периферией империи, Кордонский С.Г. по существу представляет систему «раздаточной экономики» как она характеризуется Бессоновой О.Э. Отличие состоит в том, что Кордонский С.Г. вводит понятие «торги», чтобы подчеркнуть связь этого механизма с рынком административных ресурсов. В теории «раздаточной экономики» Бессоновой О.Э. механизм распределения ресурсов представлен несколько упрощенно: ресурсы отправляются снизу в центр, который затем их перераспределяет в соответствии с политическими и общественными потребностями, как он их понимает. Тогда как Кордонский С.Г. предлагает рассматривать этот асимметричный обмен между центром и периферией в категориях «торга», т.е. подчеркивается, что, несмотря на доминирование центра, периферия обладала определенной степенью автономии и могла выставлять центру явно или неявно свои условия. Таким образом, ситуация трактуется в понятиях теории «принципал – агент», когда агент, обладая более полной информацией о локальной ситуации, может до некоторой степени манипулировать принципалом. Успех в административных торгах зависел от положения в административно-политической иерархии.

Кордонский С.Г. видит основной положительный итог рыночных реформ в том, что они способствовали социальному расслоению общества, коммерциализации власти (т.е. в увеличении коррупции), увеличению динамики социальной мобильности, в том, что население все больше вынуждено «крутиться», чтобы выжить в новой экономической реальности, а также в изменении традиционных отношений между Центром и периферией. Вряд ли можно отнести коррупцию (коммерциализацию власти) к положительному итогу реформ, поскольку коррупция ничего принципиально не меняет в механизме отношений между государством и предпринимателями, населением. Коррупция просто делает механизм административных торгов более рыночным и ситуативным, не затрагивая его суть, поскольку размер взятки зависит от места в той или иной иерархии и масштаба решаемого вопроса. Поэтому очень наивно полагать, что коррупция ликвидирует прежнюю «многоуровневую структуру имперского управления». Если в прежней советской системе административного рынка торги и обмен происходили на основе неких документов и прочих символов, подтверждающих статус сторон, то в постперестроечной России при сохранении значения символов статуса («корочки», номера машин, «мигалки», костюм и т.п. формы культурного капитала) деньги приобретают все большее значение, но это не меняет основы административного рынка. Коммерциализация власти не делает ее более эффективным инструментом принятия управленческих решений, более того – она вносит в функционирование системы значительную долю неопределенности, ситуативности, спонтанности.

Истоки теневой экономики Кордонский С.Г. предлагает искать в так называемой социально-учетной структуре советского общества, когда потребление строго нормировалось в соответствие с классовым, административным, партийным, отраслевым статусом личности. В этих условиях, породивших перманентный и увеличивающийся «дефицит», граждане стремились восполнить нехватку определенных благ посредством установления персональных отношений «блата», коррупционных отношений, хищений и т.п. Теневые механизмы распределения порождали реальную социальную динамику в советском обществе как механизм противодействия государственной распределительной политике. Иерархически организованная система административных торгов порождала, соответственно, многоуровневую систему теневых отношений. Так на уровне территориальной и отраслевой власти возникали неформальные отношения по поводу распределения дефицитных ресурсов, в связи с чем возникли фигуры неформальных посредников вроде «блатного» или «толкача». Неформальные обменные отношения, в которые были включены люди с более низким социальным статусом, проявлялись в виде «хищений социалистической собственности», использования инструментов и оборудования в личных целях и т.п. Особое место на нижнем уровне неформальных отношений принадлежало так называемым «частникам» (владельцы личных подсобных хозяйств, мастера по обслуживанию и ремонту бытовой техники и автотранспорта, врачи, занимающиеся частной практикой и все другие), которые представляли собой своеобразную общность, члены которой, занимаясь теневым производством товаров и услуг, считали свое дело достаточно престижным. Однако частники не были включены в официальную иерархию и стремились тем или иным образом войти в сети привилегированных статусных отношений. Частники наряду с «цеховиками», людьми со связями и другими категориями, способными «достать дефицит» образовывали неформальную элиту, задавая некие стандарты «демонстративного потребления». «Блат» был, соответственно, неформальным способом вхождения человека в сети распределения дефицита.

На первых этапах «Перестройки» государственно-партийный аппарат сфокусировался прежде всего на попытках ликвидировать или ограничить теневую экономику на самых низших уровнях иерархии административного рынка – борьба с нетрудовыми доходами, ограничение деятельности всякого рода «бригад шабашников» и других формирований мобильной рабочей силы, борьба с «цеховиками». Затем были предприняты репрессии в отношении целого ряда функционеров партийного и советского аппарата управления, включенных в теневую экономику.

Таким образом, советская система «административных рынков» воспроизводила традиционную для России ситуацию, при которой обладание властью в иерархии каких-либо государственных инстанций станови-

лось источником доходов — официальных или неформальных. При этом «административная валюта» — право отдавать приказы и распоряжения, контролировать ресурсы и распределять их, использовать документы, подтверждающие статус, — могла использоваться для получения материальных благ или конвертироваться в финансовые ресурсы.

Проведенный Кордонским С.Г. анализ структуры советского общества и механизмов функционирования «административного рынка» позволил выявить особенности существования различных составляющих теневой экономики. С одной стороны, наличие четких формальных иерархий, официальных статусных позиций, границ допустимого позволяют достаточно легко идентифицировать субъектов и уровни теневой экономики; с другой стороны, проведенный анализ свидетельствует о наличии очень сложных функциональных взаимосвязей между носителями официальных статусов и представителями теневой экономики в советское время. С появлением в ходе реформ легального автономного субъекта хозяйственной деятельности в лице предпринимателя и разнообразных правовых форм предприятий количество субъектов теневых отношений и структура их взаимодействий стала гораздо более запутанной по сравнению с советской эпохой. Однако базовый механизм, порождающий теневые отношения, существующий благодаря сохранению стремления государственного аппарата оказывать прямо или косвенно влияние на экономические процессы, во многом остается неизменным.

Таким образом, для рассмотренных авторов характерно выделение в качестве системообразующего свойства институциональной структуры российской экономики доминирование государства как инстанции перераспределения ресурсов, определения границ формальных и неформальных хозяйственных практик для различных субъектов.

Остановимся на основных этапах эволюции российских экономических институтов в контексте отношений между формальной и неформальной составляющих экономики. Представим основные особенности российской институциональной системы и ее отличия от западноевропейской.

Первое, что обращает на себя внимание — это значительная политическая, экономическая и культурная дистанция развития России от исторической траектории эволюции Западной Европы. Россия имела эпизодические военные и торговые контакты со странами Запада и развивалась как достаточно замкнутая система, не испытывавшая сколько-нибудь существенного религиозного, языкового, правового влияния со стороны последнего. Значительно более существенные культурные, политические контакты поддерживались Киевской Русью с Византийской империей, от которой было воспринято православие и во многом система административно-политического устройства государства, и с различными

кочевыми народами. Результатом закрытости экономического, политического, культурного развития Московской Руси стало достаточно длительная консервация традиционных практик и образа мышления, ограниченность восприятия необходимых инноваций. В частности, в России вплоть до Екатерины II отсутствовала в общественном сознании концепция права. Россия достаточно долгое время враждебно настроенная в отношении западного католицизма и протестантизма, стремилась блокировать любые культурные влияния, шедшие из Европы, в том числе и римское право. В то же время, хотя в России было воспринято христианство из Византии, однако и это заимствование было достаточно ограниченным, поскольку не был воспринят язык богослужения или, например, Кодекс Юстиниана. От Византии была органично воспринята идея абсолютной монархии и подчинения церкви государству. Западная же Европа достаточно органично восприняла идею права, поскольку она наследовала и латынь в качестве языка богослужения и, соответственно, — весь свод литературных, философских памятников античности. Юридическая система России, вплоть до кодификации отдельных законодательных актов при Николае I, была весьма аморфной, логически противоречивой, сохраняющей многочисленные положения, отражающие реалии средних веков. Хотя в России были многочисленные законы, представлявшие собой указы монарха, однако эти законы не имели концептуальной основы в виде права. Сами по себе законы в лучшем случае имплицитно подразумевают идею права (жизнь, собственность и т.п.), но не содержат в явном виде. Римское право стало изучаться в российских университетах достаточно поздно, проблематизация прав личности в общественном сознании профессионалов, узких слоев интеллигенции возникла не ранее второй половины XVIII в. Еще в начале XX в. Б. Кистяковский отмечал очень низкий уровень правосознания среди русской интеллигенции: «Притупленность правосознания русской интеллигенции и отсутствие интереса к правовым идеям являются результатом застарелого зла — отсутствия какого бы то ни было правового порядка в повседневной жизни русского народа. По поводу этого Герцен еще в начале пятидесятых годов прошлого века писал: «правовая небеспеченность, искони тяготевшая над народом, была для него своего рода школою. Вопиющая несправедливость одной половины его законов научила его ненавидеть и другую; он подчиняется им как силе. Полное неравенство перед судом убило в нем всякое уважение к законности. Русский, какого бы он звания ни был, обходит или нарушает закон всюду, где это можно сделать безнаказанно; и совершенно так же поступает правительство»²⁷³. Права как некоего четко определенного набора гарантий, предоставляемых личности со сторо-

²⁷³ Кистяковский Б. В защиту права. — Вехи: Сборник статей о русской интеллигенции. — М., 1909.

ны государства не могло быть в системе предельно централизованной политической власти, концепция которой базировалась на безусловном приоритете государственных интересов над интересами человека или общества. Отсутствие правового сознания во всех слоях общества обуславливало отсутствие идеи взаимности обязательств между сторонами, вступившими в договорные отношения, отсюда рождался устойчивый режим произвольности действий как государства в отношении населения (общества), так и населения в отношении государства. Низкий уровень правового сознания современного российского общества как условия для широкого развития неправовых практик, т.е. неформальной экономики фиксируется в исследованиях современных отечественных ученых²⁷⁴.

Далее, в средневековой России в отличие от Западной Европы не сложилось системы вассалитета — формального договора между вассалом и сюзереном относительно взаимных обязательств сторон. Вассалитет послужил в дальнейшем, наряду с римским правом, основой правовых отношений, судопроизводства, заложил предварительные основы гражданских отношений. Кроме того, западный вассалитет — это не только система формальных законных договорных отношений между сторонами, но также и система нравственных обязательств. На основе вассальных отношений сложилась плотная иерархическая сеть отношений. Феодальные *sigia regis* — собрания королевских вассалов — стали основой, на которой формировались впоследствии европейские парламенты. Кроме того, судебная система Англии и Франции выросла также из феодальной системы, а именно из права вассала на публичный суд, осуществляемый не его сюзереном, а третьим лицом.

Другим важным отличием средневековой системы институтов на Руси от западноевропейских было так называемое «вотчинное» владение — наследственное владение и отсутствие условного землевладения (бенефиция или феода). Вотчина была полным и безусловным владением — аналогом *dominium* — термином, которым в римском праве обозначалась господство лица над материальной вещью. Аналогом вотчины в Западной Европе в средние века был аллод. Доминирование вотчинной собственности в средневековой России создало особый тип организации политической власти и системы административного управления. Русские князья и цари не проводили различия между политической властью и собственностью. Отсюда возникла специфическая традиция синкретизма — неразделимости политической, юридической, экономической функций. В то время как на Западе создалось достаточно четкое разделение политической власти (*imperium*) и собственности (*dominium*), т.е. средневековые монархи не рассматривали себя как собственников государства,

²⁷⁴ Заславская Т.И., Шабанова М.А. Социальные механизмы трансформации неправовых практик // Общественные науки и современность. 2001. № 5.

а только как политических властителей. Монархи в средневековой Европе были не столько подлинными суверенами, сколько индивидуумами, которые по договору с другими индивидуумами, своими вассалами, установили определенные системы прав и обязанностей. Обязательства при этом были взаимными, то есть король был обязан помогать вассалу при нападении на него, а в случае малолетства наследника должен был защищать его владения и передать их ему по достижении зрелости. Феодальная концепция двухсторонних договорных отношений между сюзереном и вассалами до некоторой степени подобна позднейшим концепциям, характерным для капиталистического общества — о правительстве как договоре между государством и гражданами, легитимность которого зависит от согласия последних.

Неотделимость собственности от управления как специфическая черта российской административно-политической системы позволила исследователям называть ее «власть — собственность»: «Власть — собственность — это и есть альтернатива европейской античной, феодальной и буржуазной частной собственности в неевропейских структурах, причем это не столько собственность, сколько власть, так как функции собственника здесь опосредованы причастностью к власти, т.е. к должности...»²⁷⁵. Синкретизм власти и собственности в России имел своим следствием создание достаточно аморфной правовой системы, при которой сама частная собственность опиралась не на закон, а скорее на обычай, некую нечетко определенную традицию. Эта ситуация предоставляла весьма широкие возможности для произвольных решений и действий для тех, кто был наделен властью, для специфических неформальных межличностных отношений между хозяйствующими субъектами, когда те, кто находится ближе к власти, пользуются одновременно и экономическими выгодами. При широком толковании суверенитета в России и на Востоке, когда государство в лице монарха является абсолютными собственниками всех своих подданных и всей их собственности, суверенитет западных феодалов представлялся скорее анархией. Система «власть — собственность» устанавливала состояние крепостного права крестьян от помещиков, а также зависимость последних от царя. Свобода перехода князей и бояр от князя Московского была запрещена при Иване III. Освобождение от обязательной службы государству — государю дворяне получили только в 1762 г.

Неким аналогом условной собственности в средневековой России стала система так называемых «кормлений», официально просуществовавшая вплоть до XVI в. Кормление — система содержания должностных лиц (наместников, волостелей и др.) за счёт местного населения. Обычно

²⁷⁵ Васильев Л.С. История Востока: В 2 т. Т.1., М: Высшая школа, 1993. С. 69.

кормление давалось на ограниченное время, реже в пожизненное держание. «Кормленичный доход» (часть собираемых налогов) и «присуд» (судебные пошлины) мог быть вознаграждением за судебно-административную деятельность или за прежнюю службу в войсках и т.д. Хотя кормления были отменены Иваном Грозным, привычка государевых слуг жить за счёт кормлений сохранилась и в более позднее время. Так, хотя в XVII в. государство неоднократно издавало указы об ограничении «кормлений», которые тяжелым бременем ложились на податное население, тем не менее практика взимания кормов воеводами оставалась очень устойчивой, сформировав некую неформальную сеть отношений между представителями власти и населением, заложив базу для позднейших «административных рынков». Живучесть системы кормлений объясняется, прежде всего, неспособностью государства обеспечить достойное и регулярное денежное содержание для своих служащих на местах. Естественно, откровенно коррупционный характер системы кормлений стимулировал разнообразные неформальные действия со стороны податного населения: в ответ на неудовлетворенные жалобы крестьяне переходили к самовольным расчисткам лесных участков под новины, от ходатайств о сокращении размеров податей — к отказам платить их. Они демонстрировали открытое непослушание местным властям, отказывались выполнять их распоряжения. Как показала дальнейшая история, практика и менталитет «кормлений» оказались весьма устойчивым явлением России. Попытки в 1714 и 1715 годах ввести денежное жалование чиновникам вместо поместного оклада успеха не принесли: денег в казне, как всегда, не хватало. Взятничество российских чиновников, на которое была направлена сатира писателей XIX в. «порождалось правительством, которое, не имея средств на управление, не только веками не платило жалованья своим чиновникам, но и прямо советовало им кормиться от дел»²⁷⁶. Коррупция, являющаяся мощным фактором развития неформальной экономики, была в России не отклонением от общепризнанной нормы, а органичной частью установившейся системы управления. В России даже установилось представление о «грешных» и «безгрешных» доходах. «Грешными» считались доходы, добытые за счет государства (искажение отчетов, растрата казенных денег) а «безгрешными» — доходы, полученные за счет населения (взятки).

Еще одно важное различие в развитии институциональной системы России и Западной Европы состояло в генезисе государства как инстанции, определяющей и санкционирующей разрешенные и запрещенные хозяйственные практики. В России государство, также как и в Западной Европе, выросло из аппарата управления поместьем монарха. Однако если в Западной Европе постепенно были созданы органы управления,

²⁷⁶ Пайпс Р. Россия при старом режиме. М.: Захаров, 2004. С. 369.

отвечавшие за определенную сферу деятельности и имевшие публичный характер (суд, парламент, Генеральные штаты и т.п.), то в России основной орган государственного управления в средние века — Приказы, генетически связанные с княжеским поместьем, отвечали скорее не за выполнение определенной публичной функции, а за источник дохода для казны. Приказы фактически оставались аппаратом управления «вотчинного государства», т.е. обслуживали нужды собственности государя, а не исполнительным органом власти, обеспечивающим общественные потребности. В системе «власть — собственность» речь вообще не идет о потребностях общества, а только о потребностях верховного собственника — монарха. В России вплоть до 1762 г. («Манифест о вольности дворянству») юридически не проводилось различия между собственностью государства, собственностью монарха и собственностью частных лиц. Это предоставляло в руки монархического государства широкие возможности для произвольных действий в отношении собственности частных лиц, вплоть до ее конфискации. Само понятие «государство» отсутствовало в России вплоть до XVII в. Кроме того, в России не существовало и понятие «общество», вместо которого использовался термин «земля», рассматривавшаяся как объект эксплуатации, а не как противовес неограниченной власти монарха. Как отмечал Р. Пайпс: «Возможно, самым важным, чему научились русские князья у монголов, была политическая философия, сводившая функции государства к взиманию дани (или налогов), поддержанию порядка и охране безопасности и начисто лишенная сознания ответственности за общественное благосостояния»²⁷⁷.

Сверхцентрализация государственного аппарата с очень сложной иерархией и плохо определенными функциональными взаимосвязями стала характерной чертой системы организации власти в России. Свое завершение централизация получила в советский период развития, породив так называемые «административные рынки».

Важной особенностью западного феодализма, отличавшим его от российской вотчино-удельной системы, была усложнявшаяся со временем социальная автономизация: городское самоуправление, профессиональные корпорации (гильдии и цеха), монашеские и рыцарские ордена, университеты и т.п. В дальнейшем эти самоуправляющиеся автономные образования заложили организационно-правовые формы для рыночной экономики. Относительно независимые от государства самостоятельные социальные образования имели в то же время весьма жесткую формальную структуру, правила и нормы поведения для своих членов. Феодализм, как и капитализм, принадлежал к типу обществ со множеством наследственных центров власти.

²⁷⁷ Пайпс Р. Россия при старом режиме. М.: Захаров, 2004. С.

Средневековый город в Западной Европе получал некоторую политическую автономию, покупая у сюзерена хартию. По поводу хартий велись переговоры, и они предоставляли самоуправление разного уровня, вплоть до полной свободы от феодальных обязанностей.

Россия вообще не знала так называемой «коммунальной революции», когда города в странах Западной Европы вступали в открытую борьбу со своими сеньорами и добивались права самоуправления еще в XI-XII вв. В России города развивались скорее как военные и административно-политические единицы по мере очень быстрого расширения границ государства. Их генезис был в меньшей степени связан с торгово-промышленными функциями. Последние города, обладавшие некоей независимостью, — Новгород и Псков — потеряли остатки автономии при Иване Грозном в XVI в. в результате жестокой расправы над населением. С этого времени ремесленно-торговое население фактически было приравнено к остальным категориям «тяглового населения» и было прикреплено к своей профессии и месту жительства.

Русское купечество было организовано иерархически: высший слой купечества образовывали так называемые «гости», которые были фактически не самостоятельными предпринимателями, а доверенными лицами государя, действовавшими в его интересах. Почетное звание гостя было связано с выполнением многочисленных обязанностей для царей, поэтому количество гостей постоянно сокращалось. На следующем уровне иерархии находились члены «гостиной» и «суконной» сотни, выполнявшие разнообразные функции: сбор таможенных пошлин и налогов с продаж, оценка товаров, которые собирался купить царь, продажа этих товаров, управление некоторыми производствами, находившимися в царской монополии. Еще ниже — «черная сотня» — розничные торговцы (как правило, со стационарными торговыми точками) и ремесленные мастера. Высшие категории купечества были освобождены от пошлин и податей, обладали иммунитетом от воеводских судов. Обычные купцы не могли конкурировать с «гостями» и членами «сотен», поскольку не обладали необходимыми привилегиями. Система «уполномоченных» от лица государства посредников и иерархическая дистанционность остальных торгово-ремесленных категорий вряд ли способствовали консолидации предпринимательского слоя, вызывая взаимное недоверие и конфликты. Подобно тому, как крестьяне были объединены в общины, являвшиеся фактически удобной формой, использовавшейся высоко централизованным государством, для установления «тяговых повинностей», «подушной подати», набора населения в армию, так и население городов было объединено в городские общины, называвшиеся «посадскими», и несло коллективную ответственность за свои тяговые повинности.

Посадские общины, как и введенные реформой Петра I «гильдии», не были органичной частью системы городского самоуправления, привилегированными свободными корпорациями, каковыми на Западе являлись ремесленные цеха и торговые гильдии. Российские посадские общины и позднейшие гильдии были продуктом насаждаемой и поддерживаемой сверху системы централизованного управления, средством административно-политического контроля за сбором подати и выполнением определенных повинностей. В условиях низкого уровня развития рыночных отношений городское население для обеспечения прожиточного минимума вынуждено было комбинировать типично городские виды деятельности — торговлю и ремесло — с сельскохозяйственной, что, впрочем, делали и крестьяне. Подобный хозяйственный синкретизм, когда промышленно-торговая деятельность комбинируется с сельскохозяйственной, являлся объективно тормозом для развития специализации труда — необходимой предпосылки становления развитого индустриального капитализма. Кроме того, образ жизни, предполагающий комбинирование разнородных видов хозяйственной деятельности, создает благоприятные условия для сохранения традиций неформальной экономики. Крестьяне, находившиеся на оброке и занимавшиеся торговлей, были организованы в городах в «слободы», которые в отличие от посадов не несли своей доли тягла государству. Ситуация неравенства позиций между слободами и посадами неизбежно приводила к постоянным конфликтам. Фактически члены слобод представляли собой неформальный сектор городской экономики. Население посадов, в свою очередь, стремилось избавиться от тяговых повинностей, устраивая побег из своих общин.

Важной особенностью истории отечественной экономики был ярко выраженный хозяйственный традиционализм. Традиционная экономика противостоит инновационному типу экономики, характерной для Западного мира, и опирается на устоявшиеся обычаи, традиции в сфере форм организации хозяйственной деятельности. Для традиционной экономики характерны следующие черты:

- Погруженность экономической деятельности в сети социальных связей, обязательств;
- Неразрывная взаимосвязь между экономической и политической властью;
- Отсутствие или слабо развитая специализация труда;
- Экономика является вторичной по отношению к иным сферам социальной жизни (семья, религия, военная или государственная служба), а некоторые виды экономической деятельности (торговля, ростовщичество) являются по закону или в соответствии с нормами господствующей этики неодобряемыми;

- Устойчивое сохранение традиционных способов осуществления производственной и экономической деятельности, низкий уровень внедрения технологических инноваций.

Традиционная экономика весьма устойчива благодаря своим социальным корням. До тех пор, пока человек рассматривается как неотъемлемый элемент социальной общности, государства, а не как индивид, обладающий некими формально гарантированными правами, трудно представить, что экономическая деятельность может осуществляться в инновационном, т.е. обновляющемся режиме. Западная экономика встала на инновационный путь развития только тогда, когда в ее культуре были определены ценности свободы и прав личности, любые формы хозяйственной деятельности стали социально одобряемыми, а государство стало рассматриваться как инстанция по обеспечению общественного блага. Объективной экономической основой сохранения традиционной экономики является слабое развитие рыночных отношений, определяющих доминирование натурального хозяйства. В России достаточно длительное время сохранялось именно натуральное хозяйство: так, хотя ремесленники и специализировались в определенных видах деятельности, однако их продукция в основном предназначалась для соседей по общине или хозяев-вотчинников. Кстати, именно благодаря устойчивости натурального хозяйства Россия смогла относительно безболезненно пережить различные революции и социально-экономические трансформации. В кризисные моменты система натурального хозяйства позволяло населению выжить путем комбинирования различных видов хозяйственной деятельности: выращивание продукции на приусадебных участках, мелкая торговля («челночество»), производство продукции на оборудовании остановившегося предприятия, различного рода подработки («халтуры») и т.п. виды неформальной деятельности.

Кроме того, для России длительное время была характерна крайне незначительная специализация труда. Комбинирование сельскохозяйственного труда и ремесленно-торговой деятельности создавало благоприятные условия для сохранения традиции неформальной экономики. Комбинированный труд в России был во многом детерминирован объективными обстоятельствами. Прежде всего, низкая урожайность во многих Центральных и Северных регионах стимулировала помещиков переводить крестьян на натуральный, а затем и денежный оброк. Кроме того, ограниченный сезон выполнения сельскохозяйственных работ (около 5 месяцев в году) предоставлял крестьянам значительное время для занятия иными видами деятельности для удовлетворения потребностей своих семей, оплаты податей и оброка.

По мере динамичного развития рыночных отношений в Западной Европе, начиная с XVI века, здесь активно стали внедряться разнообраз-

ные технологические, организационные и продуктовые инновации. Чтобы уйти от цеховой регламентации, предприниматели начинают активно развивать рассеянные мануфактуры, которые в эпоху промышленной революции XVIII – XIX вв. стали заменяться фабрично-заводским производством, основанном на корпоративной собственности (товарищества, общества), наемном труде, функциональной специализации, отделении собственности от управления. Хотя в России также существовали мануфактуры, однако они были результатом не добровольного объединения капиталов частных предпринимателей, а исключительно инициативы государства, которое нуждалось в удовлетворении своих военных потребностей. Кроме того, для российских мануфактур и фабрик было характерно активное использование не наемных работников, а труда крепостных. Эксплуатация труда лично зависимых работников являлась фактором, сдерживающим технологическое перевооружение производства.

Важнейшей отличительной особенностью эволюции отечественных экономических институтов было стремление государства в течение длительного времени создавать и расширять свои монополии. В условиях устойчивого сохранения системы «власть – собственность» эти монополии являлись фактически личной собственностью монарха. Государственные монополии в той или иной форме были свойственны и странам Западной Европы в эпоху «меркантилизма» XVI первой половины XVIII вв. Однако предоставление привилегий и государственные монополии стали осознаваться усиливающейся буржуазией и представителями экономической мысли Европы (А. Смит) как факторы, препятствующие свободному развитию рыночных отношений. В России же как только какой-либо товар начинал приносить прибыль купцу, он сразу объявлялся монополией царя. Издавая указы по конкретным промыслам (так называемые «заповедные товары»), монархия вводила на них царскую монополию и устраняла конкуренцию со стороны частных лиц. Часто царская монополия реализовывалась через концессии. Государство допускало существование отдельных частных монополий под своим непосредственным контролем – «гости», члены купеческих «сотен», иностранные промышленники и купцы. Кроме того, в соответствии с базовыми принципами меркантилизма государство проводило последовательно протекционистскую политику в отношении российских купцов. Высшей точкой развития меркантилистской политики стала эпоха Петра I (1682–1725). Благодаря меркантилизму царя-реформатора Россия стала могущественной в военно-политическом отношении государством, расширилась ее территория, увеличилось количество мануфактур, выросли доходы казны. В то же время стойкая приверженность государственному монополизму и меркантилистской политике в долгосрочной перспективе консервировало технологическую отсталость и зависимость от Европы, снижало конкурентоспособность

отечественных предприятий. Решая военно-политические задачи, Петр I в три раза увеличил податное обложение населения, что приводило к массовому бегству и всплескам бунтов. Длительное сохранение государственной монополии и меркантилизм создавали благоприятные условия для развития разнообразных видов неформальной активности населения, увеличивали коррупцию государственного аппарата. Так кризис мануфактурного производства в конце XVIII в. привел к распаду многих мануфактур и возврату к неформальному кустарному производству. Государственная собственность оставалась господствующей в России вплоть до 1917 г.: 40% земельной площади, годной для хозяйственного освоения, и 66% лесных массивов принадлежало государству²⁷⁸. Железные дороги, часть крупных металлургических и машиностроительных предприятий традиционно были государственными. Большинство казенных заводов принадлежало министерству морского флота (Адмиралтейский, Балтийский, Ижорский заводы) или военному министерству (сталелитейные, оружейные, орудийные заводы)²⁷⁹.

Низкий уровень правового сознания в России, при котором отсутствует представление о неких договорных отношениях между сторонами относительно взаимных прав и гарантиях их обеспечения, например, между государством и обществом (Гоббс, Локк, Руссо и т.д.), безусловно, сказывался на специфике отношений между государством и населением по поводу налогообложения. При отсутствии развитой правовой культуры в обществе налогообложение скорее рассматривается как разновидность дани, которую подвластное население должно выплачивать какому-либо лицу, обладающему военной силой. В данном случае имплицитно предполагается, что обладающий военной силой субъект будет, в свою очередь, обеспечивать безопасность населения от вторжений, набегов других вооруженных формирований. Впоследствии выплата дани может обосновываться выполнением судебных, полицейских и иных функций со стороны военного вождя. Постепенно дань может эволюционировать в налоги. Однако, если отсутствует устойчивое представление о праве и гарантиях их соблюдения, то размеры и процедуры изъятия дани или налога могут становиться неопределенными, случайными и необоснованными. В Киевской Руси взимание дани называлось «полюдь». Один из таких повторных спонтанных походов за данью князя Игоря к древлянам закончился его убийством – первый известный протест против нарушения подразумеваемых прав со стороны податного населения. В документах XI–XII веков упоминаются *данцики*, ведавшие сбором дани, *мытники* – сборщики проезжей пошлины, *осменки*, взимавшие торговую пошлину и выполнявшие роль

²⁷⁸ Наше Отечество. – М.: ТЕРРА, 1991. – Ч. 1. – С. 210.

²⁷⁹ Очерки экономических реформ / Ю.Ф. Воробьев, Н.Д. Лелюхина, А.А. Скробов и др. – М.: Наука, 1993. – С. 20.

налоговой полиции. После завоевания монголами Руси ясак как разновидность дани собирали специальные *чиновники-баскаки* или *купцы-откупщики*, позже этим занимались сами русские князья по ярлыку из Орды, действия которых вызывали неоднократные восстания населения, обычно жестоко подавлявшиеся монголами или русскими князьями. В период формирования Московского государства в XIV–XV вв. главным финансовым «институтом» и единственным финансовым законодателем был Великий князь. Наместники и волостели не имели большой финансовой компетенции. Князь устанавливал для них систему кормлений. Половину «прибытков» от кормления, торговых, судебных и свадебных пошлин наместник отдавал князю. Остальное шло на нужды подвластных территорий.

Основной смысл финансовой системы России состоял в увеличении поступлений в казну, средства из которой шли на военные цели, содержание государственного аппарата, царского двора, строительство казенных мануфактур. В целом, как отмечал Р. Пайпс, «московская налоговая политика создает впечатление, что правительство намеренно препятствовало накоплению в руках населения избыточного капитала, незамедлительно обременяя его новым налогообложением»²⁸⁰. Естественно, налоговый произвол власти встречал негативную реакцию со стороны податного населения. Крестьяне скрывались от переписчиков, вводили в заблуждение Поместный Приказ относительно размеров своих земельных владений и шли на иные, пользуясь современным языком, «экономические преступления».

Подлинное «творчество» в отношении налогообложения проявил Петр I. Так, совершив в 1695 году неудачный Азовский поход и задумав строить русский флот, он тут же обложил податное население морской повинностью: объединив всех крестьян в «кумпанства» по 8000 дворов. Каждое такое кумпанство должно было обеспечить один линейный корабль. При императоре резко выросли разнообразные поборы и повинности, число прямых и косвенных налогов. Произвол в сфере налогообложения был невероятным: власти примерно определяли необходимую сумму расходов, потом по результатам переписей 1678 и 1710 годов – количество дворов или душ тяглого населения, и разверстывали искомую сумму на все тяглое население. При этом доходность хозяйственной деятельности не учитывалась. Правительство шло по пути простоты, а не обоснованности налогообложения. Если, например, перепись 1710 года показывала уменьшение количества дворов, то брались данные 1678 года, а если – увеличение, то данные последней переписи.

В ответ на усиление налогового пресса население продолжало искать различные пути избегания податей, например, когда в селе появлялись

²⁸⁰ Пайпс Р. Россия при старом режиме. М.: Захаров, 2004. С. 134.

счетчики, многие соседи убирали изгороди между усадьбами, и два, а то и три двора становились одним, а когда счетчики уезжали, изгороди восстанавливались. Вообще, ситуация постоянного увеличения налогового бремени со стороны государства и нахождение новых способов ухода от налогообложения регулярно воспроизводилась в течение многих веков в России. Нарушение «формальных» основ налогообложения в России было обоюдным — как со стороны государства, так и со стороны населения.

В 1719 году в России была введена подушная подать, за выплату которой отвечали землевладельцы, что ставило имущество крестьян в абсолютно незащищенное от произвола положение. Помещики превратились фактически в налоговых агентов государства и вербовщиков рекрутов. Система подушных податей сохранялась в России практически на всем протяжении существования монархического режима (до 1883 г.). Необходимость выплаты подушной подати вместе с косвенными налогами, оброчными выплатами и выкупными платежами за землю по реформе 1861 г. тяжелым бременем легли на крестьянство. Таким образом, в отсутствие развитой правовой культуры, разделения государственных и общественных интересов, когда налоги фиксированы и обосновываются необходимостью удовлетворения публичных потребностей, традиции исключительного произвола централизованной власти любые формы и способы уклонения населения от налогов также становились устойчивой традицией.

Еще одно свидетельство низкого уровня правовой культуры — отсутствие в обществе внятного представления о праве собственности. Даже юридическая сторона крепостного права оставалась очень неопределенной, оно выросло на основе множества обычаев и отдельных указов, ограничивающих возможности перехода крестьян. В принципе власть могла в любой момент отобрать у помещиков крестьян, которые в условиях слабой освоенности огромной территории являлись одним из важнейших дефицитных ресурсов. Недаром уводы боярами и дворянами крестьян целыми деревнями до введения «Юрьева дня» были обычной нормой поведения. Во второй половине XVII в. стала активно проявляться тенденция превращения условного земельного владения в наследуемое и отчуждаемое владение. Это происходило и по воле царя, и путем обмена поместья на вотчину, и часто при попустительстве властей. Петр I своим указом 1714 года о единонаследии запретил отчуждать дворянскую недвижимость. Согласно указу землю получал в наследство только старший сын, а младшие сыновья должны были служить, однако на практике последние всеми возможными путями (вплоть до перехода в купеческое сословие) избегали обязательной служебной повинности государству. В 1730 году Анна Иоанновна отменила указ о единонаследии, а в 1762 году Петр III освободил дворян от обязательной службы. Поместья, в связи с этим,

потеряли условный характер и стали обычной частной собственностью, отчуждаемой и наследуемой независимо от службы. С этого времени дворянство рассматривало свою собственность на землю не просто как право, но и как особую привилегию. Когда М.М. Сперанский в 1812 г. ввел прогрессивный подоходный налог с дворянских имений, дворянство не стерпело подобного «посягательства» на свой налоговый иммунитет, и казна так и не смогла собрать необходимой суммы налога. В 1819 г. этот налог был отменен.

Одним из важнейших препятствий на пути эффективного решения так называемого «крестьянского вопроса» было издревле сложившееся среди крестьян традиционное представление о собственности на землю. Согласно устоявшейся норме обычного права, земля должна принадлежать тому, кто трудится на ней, при этом земля мыслится как часть устоявшегося уклада, как естественное продолжение личности земледельца. Когда декабрист Якушкин попытался освободить своих крепостных, оставив за собой право на землю, крестьяне отказались, мотивируя это тем, «мы ваши, а земля наша». Таким образом, в России постепенно сложилась ситуация «двоеправия», когда крестьяне считали землю своей, а помещики — своей²⁸¹. При этом первые обосновывали это право ссылками на закон, а вторые — на устоявшуюся традицию землепользования. Ситуация «двоеправия» являлась одним важнейших барьеров успешного проведения и реформы 1861 г. и Столыпинской реформы в начале XIX в. В том случае, когда помещики переставали уделять внимание ведению хозяйства в своих поместьях, крестьяне на основе своего представления о трудовом праве на землю начинали самовольно захватывать земли, вырубали лес, занимались потравами и осуществляли иные хозяйственные практики на совершенно «законных», по их мнению, основаниях. Ю.В. Латов обоснованно замечает, что «эти действия следует интерпретировать как неформальную экономическую деятельность, направленную против привилегированных землевладельцев-помещиков. Главным и неизменным требованием крестьян был «черный передел» — ликвидация дворянского землевладения, раздел помещичьих земель между крестьянами»²⁸². По существу полувековая борьба крестьян за «черный передел» на основе представлений об исконном праве на землю была формой рентоискательства, при которой индивиды стремятся не к интенсивному использованию какого-либо блага, а к его экстенсивной эксплуатации.

Слабое развитие эффективной, построенной на основе норм формального права рыночной экономики в России в начале XX в. было обусловлено преимущественно аграрным характером структуры народного хозяйства и

²⁸¹ Латов Ю.В. Экономика вне закона. (Очерки по теории и истории теневой экономики). М.: Московский общественный научный фонд, 2001.

²⁸² Латов Ю.В. Указ. Соч. С.

рынка труда. Так в 1913 г. рабочие в России составляли 14,6% самодеятельного населения, а крестьяне (без «кулаков») – 66,7%²⁸³. В 1924 году после Гражданской войны в стране оставалось 10,4% рабочих, доля крестьян поднялась (без «кулаков») до 76,7%²⁸⁴. Даже в 1940 г. население нашей страны оставалось преимущественно сельским, 67,5% населения жило в деревне²⁸⁵. Сельский, традиционалистский по преимуществу характер развития социально-экономической системы России в комплексе с государственным централизмом и монополизмом не способствовали формированию благоприятных условий для развития самостоятельного, нацеленного на стратегию индустриального роста капитализма. Отечественный капитализм в большей степени ориентировался либо на сферу торговли, либо на трудоемкие производства (легкая и пищевая промышленность), либо на получение государственных заказов. Основную часть капиталистов, осуществлявших индустриальный рывок в конце XIX – начале XX вв., составляли либо иностранцы, либо выходцы из старообрядческих семей²⁸⁶. Установки официальной православной доктрины также не способствовали формированию хозяйственной этики, ориентирующей на достижение материального успеха, а многовековое блокирование со стороны Церкви и государства всяких попыток распространения иных вероучений не давало возможности утверждения протестантской этики, оказавшей огромное влияние на становление социокультурных оснований западного индустриального капитализма²⁸⁷. Благодаря синтезу гражданской этики, предполагающей симметричную ответственность государства и личности по обеспечению прав и обязанностей сторон на основе «общественного договора», а также протестантской этики с ее императивами личной ответственности, честности, выполнения принятых обязательств, смогла утвердиться легитимность рыночной системы хозяйствования в таких странах, как Англия, Голландия.

Подведём итоги рассмотрению основных различий траекторий исторического развития социально-экономических систем России и Запада (см. табл. 3.16.).

Далее обратимся к рассмотрению особенностей неформальной экономики в советский и постсоветский периоды истории России.

В период февральской и октябрьской революции, гражданской войны теневая экономическая деятельность в России приобрела особо масштабный и острый характер. В теневую экономику оказались вовле-

²⁸³ Народное хозяйство СССР за 70 лет. – М.: Финансы и статистика, 1987. – С. 11.

²⁸⁴ Народное хозяйство СССР за 70 лет. – М.: Финансы и статистика, 1987. – С. 11.

²⁸⁵ Народное хозяйство СССР. 1922–1972 гг. – М.: Статистика, 1972. – С. 9.

²⁸⁶ Гловели Г. Цивилизационный опыт России: необходимость уточнения. – Вопросы экономики, № 8, 1993. С. 113–126.

²⁸⁷ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма. – Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1999. С. 61–273.

Таблица 3.16.

Особенности социально-экономических систем Запада и России

Характеристики	Запад	Россия
Ориентация на установление политических, экономических, культурных связей	Слабые, эпизодические контакты	Слабые, эпизодические контакты вплоть до Петра I
Наличие феодальных отношений на основе формального договора и взаимных нравственных обязательств между вассалом и сюзереном	Развитая система договорных и нравственных обязательств	Квазифеодализм, поскольку отсутствовала система формальных и нравственных обязательств
Соотношение публичной власти и собственности	Отделение публичной политической власти от собственности – монарх – политический властитель, а не собственник государства	Система «власть – собственность», при которой лицо, обладающее центральной властью в государстве одновременно рассматривается и как его собственник, включая собственность на жизни и имущество своих подданных
Взаимоотношение различных ветвей власти	Эволюция в сторону системы разделения властей: исполнительной, законодательной, судебной	Длительная консервация сосредоточения различных ветвей власти в руках центральной власти
Степень автономии отдельных социальных образований	Наличие значительной автономии различных социальных образований: профессиональные корпорации, монашеские и рыцарские ордена, университеты и т.п.	Выраженная тенденция к установлению государственного контроля над любыми формами социальной самоорганизации
Наличие местного самоуправления	Развитая система местного самоуправления	Тенденция к ликвидации любых проявлений самоуправления
Степень развитости профессиональной бюрократии	Тенденция формирования бюрократии, отвечающей модели М. Вебера	Слабый уровень профессиональной специализации бюрократического аппарата, существовавшего фактически в режиме «юрмления» от населения

Экономическая политика государства	Баланс меркантилизма и либерализма: государственные монополии и компании с участием государства уступали место частным корпорациям	Доминирование меркантилизма: длительное сохранение государственной монополии на многие промыслы и постоянное участие государства в хозяйственной жизни
Доминирующая форма собственности	Частная	Государственная
Степень общественного разделения труда	Тенденция формирования развитой системы общественного разделения труда	Слабо выраженная тенденция общественного разделения труда: и городское и сельское население регулярно занимались и торговлей и земледелием
Налоговая система	Налоговая система социально легитимна, поскольку в условиях разделения публичной власти и собственности взимание налогов оправдано потребностями государства. Тенденция к формированию регулярной налоговой системы, связанной с государственным бюджетом	В условиях неразделенности власти и собственности налоги скорее воспринимаются как форма произвольно установленной дани, которую необходимо выплачивать абсолютному монарху
Степень развития правовой культуры	Четкое разделение формального права и обычного права. Под влиянием римского права право и закон трактовались как различающиеся понятия, что создавало благоприятные условия для формирования в Новое время конституционных режимов	Отсутствие вплоть до реформы 1861 г. четкого разделения формального и обычного права. Само понятие права практически не проблематизировалось в общественном сознании. Закон подменял право.
Структура народного хозяйства и рынка труда к началу XX в.	Значительное преобладание промышленности по сравнению с сельским хозяйством, преобладание городского населения, занятого в промышленности и торговле	Значительное преобладание сельского хозяйства по сравнению с промышленностью, преобладание сельского населения над городским
Наличие специфической хозяйственной этики	Развитая гражданская этика и хозяйственная этика протестантизма	Отсутствие гражданской этики, которую заменяла этика подданного и специфической хозяйственной этики, кроме старообрядцев

чены все категории населения. Прежние механизмы государственного контроля прекратили свое существование, в стране царил голод, вызванный военными действиями и наступившей экономической разрухой. Это создавало питательную среду для активизации различных форм теневой экономики. Наиболее выразительной фигурой неформальной экономики в этот период стал так называемый «мешочник» – мелкий спекулянт хлебом. В период «военного коммунизма» большевики попытались поставить под жесткий контроль хлебный рынок, что придало мешочничеству совершенно фантастические масштабы²⁸⁸. Деятельность мешочников, в которую было втянуто огромное число людей, постепенно привела к созданию полулегальных рынков, подпольных бирж, производства специальных лодок и чемоданов с двойным дном, системы нелегального кредитования и т.д. Попытки только формирующегося советского государства установить жесткий силовой контроль над деятельностью мешочников не приводили к желаемому результату.

Вслед за крестьянами в неформальную экономическую деятельность включились и рабочие, которым, очевидно, не хватало официально установленного пайка. Чтобы заработать на хлеб, рабочие в частном порядке стали изготавливать на предприятиях различный «ширпотреб», который они выменивали у мешочников на продукты питания. Появившиеся «серые» и «черные» рынки продовольствия и иных товаров неизбежно стимулировали распространение коррупции в государственном аппарате большевиков. На местном уровне продотряды за взятки пропускали не только отдельных мешочников, но и целые нелегальные обозы, к хищениям и спекуляции были причастны сотрудники ВЧК и наркоматов. Аналогичная ситуация складывалась в тылу и у белых. Расцвет «черного рынка» в гражданскую войну способствовал распространению криминального сектора скрытой экономики.

В советский период истории проблематика теневой, неформальной экономики не стала предметом специальных исследований по идеологическим причинам, поскольку официальная доктрина настаивала на искоренении социально-экономических предпосылок для всякой скрытой экономической деятельности. Отдельные, так называемые «экономические преступления», рассматривались как аномальный частный случай, исключение из правил функционирования социалистической экономики. Первым, кто обратил профессиональное внимание на специфику скрытой экономики в СССР, был Г. Гроссман, который противопоставил официальной советской экономике, основанной на централизованном планировании, «вторую экономику», функционирование которой осуществляется в нарушение государственных законов производство и обмен

²⁸⁸ Латов Ю.В. Экономика вне закона. (Очерки по теории и истории теневой экономики). М.: Московский общественный научный фонд, 2001.

товаров, используемые исключительно в целях личной выгоды²⁸⁹. «Вторая экономика» должна отвечать хотя бы одному из следующих требований:

- непосредственно служит частной выгоде;
- связана с нарушениями существующего законодательства.

«Вторая экономика» функционирует на иных принципах нежели «первая экономика». Первая официальная ориентирована исключительно на удовлетворение интересов общества и государства, тогда как вторая — на извлечение частной выгоды. Г. Гроссмана привлекают в основном те виды деятельности, которые имеют полулегальный и нелегальный характер.

Наиболее обширной частью советской легальной частной экономической деятельности является хозяйственная деятельность на приусадебных участках. По данным 1974 г., в частном сельском хозяйстве СССР тратилась $\frac{1}{3}$ всего рабочего времени жителей села, или приблизительно $\frac{1}{10}$ рабочего времени, израсходованного во всей экономике²⁹⁰. Продукция, выращенная на этих участках, реализуется главным образом на колхозных рынках. Сами по себе приусадебные участки легальны, однако связанная с ними деятельность может проходить с определенными нарушениями (превышение разрешенного размера участка, количества скота, использование колхозных ресурсов в личных целях и т.п.

Значительное развитие частная деятельность в СССР получила в строительстве, где наиболее ярким примером стали так называемые бригады «шабашников», которые возводили в колхозах различные строения за наличные деньги в частном порядке. Во «вторую» легальную экономику в СССР были включены представители определенных профессий (осуществление мелких ремонтных работ, оказание бытовых услуг, разведка и добыча некоторых ценных металлов (золотостарательские артели) и т.д.), которые должны были сдавать плоды своего труда государству по твердым фиксированным ценам.

Покупка товара у любого продавца с целью его последующей перепродажи и получения личной выгоды рассматривалась как спекуляция и строго преследовалась по закону.

Однако и в «первой экономике» — в рамках государственного сектора наблюдались многочисленные нарушения официально установленных правил и стандартов ведения хозяйственной деятельности: создание на предприятиях неофициальных запасов продукции, которые могут использоваться для бартерного обмена на необходимые поставки, при-

²⁸⁹ Grossman G. The «Second Economy» of the USSR // Problems of Communism. 1977. Sept. — Oct. P.25–40.

²⁹⁰ Feshbach M., Rapawy S. Soviet Population and Manpower Trends and Policies // In: Soviet Economy in a New Perspective. Washington, DC, US Government Printing Office, 1976. P. 138.

писки, завышение или занижение плановых показателей выпускаемой продукции и т.п.

Хотя советские законы предусматривали уголовное наказание за различные правонарушения, такие как кража государственной собственности, собственности кооперативов, взяточничество, обмеры и обвесы покупателей, спекуляция, однако в реальной жизни все эти противоправные виды деятельности получили широкое распространение в СССР. Более того, вынос с рабочего места материалов, продукции, инструмента стал социально легитимной формой существования людей в советский период.

Особой разновидностью «второй экономики» в СССР стало незаконное производство, осуществлявшееся так называемыми «цеховиками» — подпольными предпринимателями, которые организовывали производство в значительных масштабах, нанимали рабочую силу, получали материалы и оборудование на черном рынке и реализовывали продукцию теневым посредникам — спекулянтам. Как правило, такие подпольные «цеха» создавались под прикрытием официально действующих предприятий.

Несмотря на официальную противозаконность, коррупция в СССР, по мнению Г. Гроссмана, также получила широкое распространение как среди сотрудников контролирующих органов (милиция, ОБХСС), так и среди различного рода чиновников и даже продавцов, получавших взятки за продажу дефицитного товара.

Тенденция, прослеживавшаяся в СССР, начиная с 1950-х гг., свидетельствовала о целенаправленной политике государства по сокращению частного сектора. Однако увеличившийся государственный сектор был не в состоянии удовлетворить в полной мере спрос населения на различные потребительские товары и услуги, что неизбежно способствовало развитию «второй» экономики.

Важным представляется вывод Г. Гроссмана о том, что «вторая экономика» в СССР приобрела системный характер, и в нее оказалась вовлечена тем или иным образом большая часть населения. Рост «второй экономики» свидетельствует о неспособности советской системы производить минимально необходимые материальные ценности и управлять экономикой в соответствии с принципами советского социалистического государства. Все это ведет к росту в обществе власти денег, делая политический режим менее устойчивым.

Проблема «второй экономики» в СССР изучалась также Л. Шелли²⁹¹. Основное функциональное последствие существования «второй экономики» — повышение гибкости социально-экономической системы советского общества. Обратной стороной этой гибкости является рост коррупции и иных противоправных действий, рост социального цинизма, культа денег, которые подтачивают изнутри этическую основу советского режима.

²⁹¹ Shelley L.I. The Second Economy in the Soviet Union // The Second Economy in Marxist States / Ed. by M. Los. L., 1990. P. 11–26.

Л. Шелли выделяет внутри «второй экономики» легальную и нелегальную сферы, но не включает в нее криминальные правонарушения типа воровства (stealing) у государства.

Легальная вторая экономика включает разрешенную деятельность частных предпринимателей, занятых индивидуальной трудовой деятельностью²⁹².

Нелегальная вторая экономика намного шире легальной и распространяется высокими темпами. Ее рост связан с тем, что в последние десятилетия государство стремилось активно ограничить частный сектор, что усилило ситуацию перманентного дефицита потребительских товаров и услуг.

Внутри нелегальной второй экономики Л. Шелли выделяет «нелегальную вторую экономику внутри первой экономики» (официальной) и «нелегальную вторую экономику, параллельную первой»²⁹³. В «нелегальной второй экономике внутри первой экономики» можно выделить шесть типов нелегальной экономической деятельности:

1. Нелегальная перепродажа дефицитных товаров (спекуляция) работниками торговых и иных организаций.

2. Взятки и иные злоупотребления должностных лиц, отвечающих за распределение потребительских благ.

3. Коррупция в системе образования.

4. Труд шабашников.

5. Приписки в отчетности.

6. Подпольные фабрики, действующие под прикрытием государственных фабрик или колхозов.

«Нелегальная вторая экономика, параллельная первой» состоит из следующих разновидностей:

1. Нелегальное производство и продажа алкоголя (самогоноварение).

2. Нелегальное производство и торговля наркотиками.

3. Проституция.

4. Нелегальные (черные) рынки, где торгуют прежде всего обычными потребительскими товарами.

Вывод Л. Шелли практически полностью совпадает с точкой зрения Г. Гроссмана: «Подъем второй экономики есть следствие неэффективности плановой экономики, неспособности официальной экономики обеспечивать нужды многих граждан. Вопреки ожиданиям, будто централизованно планируемая экономика должна эффективно предотвращать частную инициативу и нелегальную деятельность, многие условия, напротив, способствуют возникновению нелегальной деятельности»²⁹⁴.

²⁹² Opt. cit. P. 14.

²⁹³ Opt. cit. P. 14–15.

²⁹⁴ Shelley L.I. The Second Economy in the Soviet Union // The Second Economy in Marxist States / Ed. by M. Los. L., 1990. P. 21–22.

Таким образом, советская плано-централизованная экономика являлась по существу «экономикой дефицита»²⁹⁵, что и порождало объективные условия для развития скрытых форм экономической деятельности предприятий и населения. В советской теневой экономике реализация дефицитных товаров осуществлялась по неформальным каналам с активным использованием отношений персонифицированного блага²⁹⁶.

Однако с начала перехода к рыночной экономике в России, как свидетельствует статистика, масштабы различных видов теневой экономики достигали 40% и более²⁹⁷. Экономическая либерализация, которая должна была бы способствовать устранению главной причины существования «второй экономики» в СССР (дефицит потребительских товаров услуг), не только не сократила масштабы теневой экономики, но, напротив, подстегнула ее развитие.

Латов Ю.В. предлагает две причины, объясняющие этот феномен:

- специфическая «советская наследственность»;
- политика того государственного режима, который уже получил в литературе клеймо «ельцинщины»²⁹⁸.

Специфическая советская наследственность проявлялась в том, что сложившиеся в советский период теневые отношения типа «патрон – клиент» приучали людей рассматривать официальные правила и законы как пустые формальности, вкладывать свой человеческий капитал в налаживание личных отношений с «нужными людьми». Хотелось бы отметить, что стремление к установлению личных отношений с «нужными людьми» является наследием не только советского периода, но и предшествующей социокультурной эволюции в России.

Второй фактор – политика реформ, избранная государственным режимом Ельцина – проявился в том, что основным каналом формирования легального бизнеса является «путь сверху». В результате экономическая власть перешла в руки агентов нелегального командного сектора, которых избавили от контроля со стороны легального командного сектора. Когда агентам нелегального командного сектора предоставили возможность создавать свои предпринимательские структуры, то они стали делать упор не на свободную конкуренцию, а на установление клановых связей, патрон – клиентских отношений. В результате стали формироваться «квазифеодальные» отношения между хозяйствующими

²⁹⁵ Корнаи Я. Дефицит. – М.: Наука, 1990.

²⁹⁶ А. Леденева. Неформальная сфера и блат: гражданское общество или (пост)советская корпоративность. – Pro et Contra. Осень 1997, с. 113–124.

²⁹⁷ Schneider, Friedrich (1997): The shadow economies of Western Europe // Journal of the Institute of Economic Affairs, 17/3, pp. 42–48.

²⁹⁸ Латов Ю.В. Экономика вне закона. (Очерки по теории и истории теневой экономики). М.: Московский общественный научный фонд, 2001.

субъектам, представителями местных и центральных органов власти, криминальными структурами. Сложился антирыночный по своим методам действия и клановый по структуре капитализм, при котором основным мотивом деятельности установление монополии или олигополии, позволяющей получать ренту за счет контроля над потоком ресурсов.

Видный российский исследователь проблем неформальной экономики В.В. Радаев выделяет более детализированный перечень причин роста масштабов теневой экономики в современном мире:

1) возникновение структурного и экономического кризиса, осложняющего ситуацию на рынке труда, которая, и свою очередь, порождает всплески малого предпринимательства и самостоятельной занятости и становится питательной средой для буйного роста теневых отношений;

2) массовая иммиграция из стран «третьего мира», дополняемая внутренней миграцией из сел в крупные города и вынужденной внутренней миграцией из депрессивных регионов и «горячих точек». Именно поселения мигрантов часто становятся анклавами теневой экономики;

3) характер государственного вмешательства в экономику. Предполагается, что сравнительная доля неофициальной экономики находится в прямой зависимости от трех параметров: степени регулятивного вмешательства, уровня налогообложения и масштабов коррупции;

4) открытие внешних рынков и обострение конкурентной борьбы, прежде всего с производителями стран «третьего мира», побуждающее снижать издержки всеми легальными и нелегальными способами;

5) эволюция трудовых отношений в сторону их большей неформальности и гибкости как реакция на их значительную институционализацию и регламентацию в предшествующие десятилетия, что в первую очередь характерно для развитых западных стран²⁹⁹.

При этом отмечается, что эти причины, хотя и в разной степени, пригодны для объяснения российской ситуации последнего десятилетия.

Созданная в 1990 гг. система государственно-олигополистического (кланового) капитализма объективно не заинтересована в формировании относительно свободной конкурентной среды, эффективной системы социальной защиты, поддержании коллективных форм социального действия. Испытав на себе «шок» от первых шагов реформаторов в условиях блокирования социальной активности снизу, большая часть населения избрала достаточно пассивную стратегию адаптации, обратившись, в том числе, к различным видам неформальной деятельности (самостоятельная занятость,

²⁹⁹ В.В. Радаев Теневая экономика в СССР/России: основные сегменты и динамика. — Работа выполнена в рамках международного коллективного проекта «Неформальная экономика городских и сельских домашних хозяйств: реструктурирование сетей межсемейного обмена» (при поддержке INTAS, № 97–21457, руководители — Т. Шанин и В. Радаев).

неформальный найм и т.п.). На уровне домохозяйств неформальная экономика стала по существу стратегией выживания для бедных слоев населения.

Если преобладающая часть домохозяйств обратилась в ходе реформ 90-х гг. к достаточно пассивной стратегии адаптации в форме выживания, в том числе используя возможности неформальной занятости, то бизнес избрал некую смешанную стратегию экономического поведения — некую комбинацию индивидуального предпринимательства в духе «выживает сильнейший», поиска покровительства у государственных структур различного уровня и подстраховки со стороны криминальных или полукриминальных силовых организаций (ЧОП, уголовные авторитеты и т.п.). В результате использования несколько противоречивой стратегии, соединяющей в себе «патрон — клиентские» отношения и ориентацию на агрессивные индивидуальные действия, предпочтение отдавалось использованию разнообразных неформальных практик (выплаты различным «крышам», взятки и подарки представителям контролирующих инстанций, участие в бизнесе неформальных «покровителей», «серые» схемы ухода от налогообложения, манипулирование с отчетностью, выплата заработной платы «в конверте» и т.п.). К сожалению, наряду с расцветом негативных аспектов неформальных отношений в экономической сфере, конструктивные проявления неформальных взаимодействий (создание эффективных профессиональных ассоциаций, отстаивающих свои интересы, этика сотрудничества и доверия между представителями бизнес-сообщества, действенная политика социального партнерства и т.п.) оказались выражены значительно слабее. Вместо универсалистских ценностей и норм поведения, присущих эффективной, построенной на легитимных основаниях рыночной экономике, в российском бизнесе стали доминировать партикуляристские нормы, краткосрочные отношения, ситуативные решения.

В условиях отсутствия традиций развитого гражданского общества, слабой культуры правового сознания, незначительного объема накопленного «социального капитала» основную инициативу по реформированию экономики взяло, как это всегда было в истории России, государство. В условиях отсутствия доверия между основной частью населения и государством, инициировавшим реформы, их результат едва ли мог быть успешным. Отсутствие действенных инструментов воздействия общества на государство (влиятельные общественные организации и партии, публичная дискуссия предлагаемых реформ, развитые институты социального партнерства), предоставляло государству широкие возможности для проведения тех реформ, которые отвечали интересам самого государства, отдельных групп влияния (крупный бизнес). В результате государство воспроизвело механизм «административных торгов», описанный ранее Кордонским С.Г. в условиях специфического рынка, сложившегося в

России. Если советское государство было построено на основе жесткой территориально-административной и монопартийной иерархии, сверхцентрализации, подкрепленной идеологией «государства – фабрики», то сложившийся в 1990-е годы государственный механизм, с одной стороны, стремится воспроизводить традиционную для России систему централизованного контроля за экономикой, с другой, агенты государства устанавливают сложные неформальные сети отношений с привилегированными крупными компаниями. Данная ситуация напоминает рассмотренную выше систему взаимоотношений между государством и экономикой в Московской Руси: жесткий государственный контроль над хозяйственной жизнью при существующих государственных монополиях и уполномоченных агентах государства (привилегированные и малочисленные «гости», «сотни») сверху, а снизу лишенное привилегий и несущее тягловые повинности посадское население и крестьянские общины. Подобная конфигурация субъектов хозяйственных отношений, естественно, располагает к коррупции и установлению разнообразных неформальных связей и форм хозяйственного поведения.

Итак, основная проблема заключается в том, что сформировалась целостная система неформальных отношений между всеми субъектами экономической деятельности (государство, крупный, средний и мелкий бизнес, домохозяйства), которая порождает значительные масштабы теневой экономики.

Среди основных отличий функционирования теневой экономики в советский период и переходный период можно выделить следующие:

1. Если в советский период теневые операции в рамках легальных предприятий осуществлялись регулярно, то в новейший период истории такие операции осуществляются уже систематически.

2. В переходный период значительно увеличились масштабы теневых операций и усложнились методы их осуществления как в рамках зарегистрированных, так и на незарегистрированных предприятиях.

3. В постсоциалистической экономике резко возросли масштабы разнообразных видов неформальной занятости (наемный труд без официального оформления отношений занятости, самозанятость и т.п.).

4. Изменилось законодательное определение разрешенных и запрещенных видов экономической деятельности. Также изменились и формальные требования к ведению бухгалтерской отчетности для предприятий различного масштаба деятельности профиля, что позволяет более гибко манипулировать с финансовыми показателями.

5. Значительно возросло влияние криминальных структур, различного рода частных охранных организаций, а также неформальное «покровительство» со стороны властных, контролирующих органов в отношении различных хозяйствующих субъектов.

6. В постсоветский период была решена проблема перманентного дефицита потребительских товаров и услуг, который был питательной средой для института «блата», обеспечивавшего функционирование неформальной экономики в СССР.

7. Подпольный и ограниченный масштаб деятельности теневых «цехов» обуславливал в советский период высокий уровень цен на «черном рынке» на дефицитные потребительские товары. В постсоветский период в связи с общим усилением конкуренции теневые предприятия все более активно используют не только традиционную ценовую конкуренцию, но различные виды «монопольстической конкуренции»: приближенность к потребителю, неформальные гарантии качества, замена некачественного товара, возврат денег за неудовлетворительный уровень качества продукции или услуги.

8. Если воровство на советских предприятиях (проблема «несунов») имело систематический характер, поскольку в условиях общегосударственной собственности не существовало конкретного носителя прав собственности, то в настоящее время размеры хищений на предприятии, вероятно, существенно сократились ввиду появления конкретного обладателя пучка правомочий собственности. То же касается и использования инструментов и оборудования работниками в личных целях, активно практиковавшееся на советских предприятиях и составлявшее важный компонент теневой деятельности.

9. Далее, в советский период фактор налогообложения играл существенно меньшую роль в функционировании теневой экономики по сравнению с постсоветским периодом. В настоящее время хозяйствующие субъекты в основном мотивируют свою теневую активность величиной, непостоянством, сложностью структуры существующей системы налогообложения³⁰⁰.

Таким образом, изменение базовых принципов регулирования экономических процессов в переходном обществе, переключение с механизмов государственной редистрибуции материальных ресурсов на рыночный обмен на основе универсального эквивалента – денег, в значительной степени меняют методы и формы осуществления теневой хозяйственной деятельности. Повышение значения финансовой составляющей деятельности смещает акценты в теневой экономике в сторону уклонения от налогов, манипулирования финансовой отчетностью, создания сложных финансовых схем, коррупции и т.п.

³⁰⁰ В.В. Радаев. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., Центр политических технологий, 1998, с. 275–276.

ГЛАВА 4. НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

4.1. Возможности и ограничения применения теории социальных систем к анализу неформальной экономики

В настоящее время проблемы функционирования неформальной экономики рассматриваются в научной литературе с различных ракурсов и методологических позиций. Использование различных, нередко противоположных теоретических схем анализа, обращение к отдельным аспектам и методам свидетельствует о сложной природе неформальной экономики. В самом общем виде можно выделить несколько основных подходов к изучению неформальной экономики: *неоинституциональный, социально-структурный и социально-культурный*.

Неоинституциональный подход к изучению неформальной экономики состоит в выявлении роли неэффективной институциональной среды, ограничивающей вхождение субъектов экономического действия в легальную экономику: сложное и противоречивое налоговое законодательство, высокий уровень налогообложения, отсутствие четкой формальной системы определения и защиты прав собственности, выборочное применение санкций, неэффективная судебная система и т.п. Исходной предпосылкой анализа неформальной экономики при этом является модель «экономического человека». Объяснение звучит примерно следующим образом: рациональный индивид, ориентированный на предпринимательский успех, но имеющий ограниченные ресурсы (капитал), сопоставляет издержки и выгоды реализации хозяйственной активности в условиях легальной и внелегальной экономических сфер. В том случае, когда издержки входа и продолжения дел в легальных условиях превышают издержки осуществления хозяйственных практик во внелегальном секторе экономики, последняя приобретает широкие масштабы распространения.

Социально-структурный подход ориентирует исследование неформальной экономики на определение так называемых объективных, т.е. внешних по отношению к экономическим субъектам факторов – социальная структура, неравенство доходов и жизненных шансов, неравенство доступа и обладания различными формами капитала, характер

формирующихся социальных сетей обмена и их влияние на воспроизводство неформальных отношений в экономической сфере³⁰¹.

Социально-культурный подход к изучению неформальной экономики состоит в выявлении роли определенных социальных традиций конкретного общества. Неформальность рассматривается как культурная форма, содержащая специфический набор ценностей, свои способы определения реальности, обыденную философию. Культура неформальных хозяйственных отношений влияет на процессы социализации личности, на консервацию определенных практик и специфику социальных представлений, заставляющих воспринимать неформальность как социально легитимную форму выживания и самообеспечения индивида и семьи³⁰².

Все обозначенные подходы выделяют какой-либо один аспект сложной социальной реальности и не учитывают диалектической взаимосвязи между структурой, институтами и культурой как подсистемами единой целостности. Некоторые исследователи, понимая ограниченность использования какого-либо одного теоретико-методологического подхода, ищут выход в создании синтетических концепций. Пример подобного синтеза демонстрирует В.В. Радаев, который в своих многочисленных публикациях стремится к разработке такой теоретической схемы анализа неформальной экономики, которая бы непротиворечивым образом соединила преимущества экономического и социологического подходов, объединяя в себе предпосылки относительно активности и рациональности актора и нормативных требований и ожиданий со стороны общества, интериоризированных актором в процессе социализации³⁰³. Однако теоретическая схема анализа неформальной экономики, предлагаемая В.В. Радаевым, продолжает базироваться на принципе методологического индивидуализма, осложненного действием внешних институциональных факторов, порождающих стимулы для формирования неэффек-

³⁰¹ См. например, работы: Занятость отдельных социально-демографических групп населения в переходной экономике России. М., 1998; Чернина Н.В. Социальный феномен занятости в неформальной экономике. Новосибирск, 1996; Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России. М.: РОССПЭН, 1999; Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.

³⁰² Барсукова С.Ю. Неформальная экономика и система ценностей россиян. – СОЦИС, № 1, 2001; Титов В.Н. Социология вещевого рынка. – Общественные науки и современность. М., 1999, № 6; Хлопин А. Закон в социальных представлениях «новых русских», или где проходит грань преступления?. – Pro et Contra. Том 6, № 3, 2001. с. 187–207.

³⁰³ Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. – Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. – М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002. – с. 157–209.

тивной рыночной экономики, оказывающейся под влиянием коррупции, криминальных отношений, внеправовых практик.

Осознавая теоретико-методологические трудности изучения неформальной экономики, мы возьмем на себя смелость предложить очередную версию рассмотрения интересующего нас явления как определенным образом устроенной социальной системы. На наш взгляд, методологический индивидуализм не служит надежной основой для создания убедительной концептуальной схемы неформальной экономики. Предпосылка о том, что во взаимодействии все в равной мере преследуют эгоистический интерес, сводящийся к максимизации полезности, не дает возможности представить, каким образом в результате возникают надындивидуальные образования — институты, структуры, приводящие к эффективным или неэффективным последствиям. Если допускается предпосылка исключительно эгоистической стратегии поведения, то существование и воспроизводство неэффективных институтов должно стать единственно возможным исходом. При этом, однако, трудно понять, откуда тогда берутся эффективные институты. Если же индивиды и группы придерживаются взаимной кооперативной стратегии, тогда не понятно, каким образом появляются неэффективные институты. Если же одновременно исходить из эгоистической и кооперативной стратегии, что, вероятно, ближе реальному положению дел, тогда исчезает чистота метода и все сводится к трюизмам относительно того, что в реальной жизни есть и то и другое. Неизбежно возникает вопрос о власти, структуре, контроле, культурно детерминированных когнитивных схемах и установках, которые являются более подходящими категориями для объяснения неформальной экономики.

В последнее время наблюдаются активные попытки анализа социально-экономических проблем российского социума на основе системного подхода³⁰⁴.

Мы исходим из предпосылки о том, что в России исторически сформировался специфический тип экономической системы, которую можно условно обозначить как **«рентно — монополистическая экономика»**. Система «рентно — монополистической экономики» ориентирована не столько на извлечение экономической выгоды посредством создания и предложения

на рынке продукции, услуги или за счет осуществления торговых операций, сколько за счет установления ограниченным кругом привилегированных агентов этой системы контроля над распределением и перераспределением каких-либо ресурсов. Рентный механизм функционирования экономики ограничивает производительные и трансакционные механизмы. Источники возникновения ренты могут иметь разные формы: земля, ссуда, природная рента, страхование, положение в административной иерархии (льготы, сертификаты, заказы и т.п.). Эффективно функционирующая экономическая система предполагает сбалансированность производственных, трансакционных и рентных механизмов извлечения выгоды. Если же какой-либо из механизмов начинает гипертрофированно доминировать, то могут возникать системные дисфункции. Еще один фактор, приводящий экономическую систему в нестабильное состояние, — это монополизация механизмов извлечения выгоды в одном или нескольких привилегированных центрах влияния. В этом случае основные выгоды от функционирования механизмов производства, торговли или рентообразования присваиваются ограниченным кругом субъектов, контролирующим каналы перераспределения экономически значимых ресурсов. «Рентно — монополистический» тип социально-экономической системы создает благоприятные условия для исключения основной части трудовых ресурсов из системы извлечения основных выгод и стимулирует распространение неформальных экономических отношений, имеющих негативные последствия для функционирования экономики.

Системный подход к анализу общественных явлений нередко вызывает критику со стороны приверженцев «методологического индивидуализма» за чрезмерную абстрактность положений, приписывание функций процессам, которые могут быть объяснены без обращения к данному понятию, а также за стремление увидеть в понятии «система» отражение реальности как таковой. Понятие «система», по мнению критиков этого концепта, игнорирует мир субъективности, лишает актора способности воздействовать на социальные процессы, несет в себе ассоциации с чем-то чрезмерно стабильным, равновесным.

В связи с этим необходимо задаться вопросом относительно целесообразности обращения к теории социальных систем для понимания общественных проблем. Наиболее очевидное преимущество системного подхода — возможность описания и анализа отдельных социальных проблем как проявлений более крупной целостности. В этом случае конкретная проблема анализируется не как случайная, независимая, а как одно из выражений целостного феномена — общества, института и т.п. Правда, в этом же могут скрываться и недостатки системного подхода, так как дедуктивным образом выстроенная модель социетальной системы общества неизбежно будет игнорировать социальную конкретику. Отсюда

³⁰⁴ Кирдина С.Г. Институциональные матрицы и развитие России. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001; Бессонова О.Э. Раздаток: институциональная теория хозяйственного развития России. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1999.; Ахиезер А.С. Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России). Т. 1. От прошлого к будущему. — Новосибирск: Сибирский хронограф, 1997.; Игошин И.Н. Институциональные искажения в российском обществе. — М.: Издательство Директмедиа Паблшинг, Кнорус, 2003; Захаров Н.Л. Специфика социальной системы России. — Ижевск, Изд-во УдГУ, 2000.

возникает методологическая проблема неполноты понимания социальных проблем из-за несочетаемости микроподхода, предпочитающего эмпирическую конкретику, и макроподхода, в основе которого лежит интерес к обобщенным свойствам статики и динамики общества. Социум в целом описывается с помощью некоторой абстрактной схемы. Человеку как объекту социального познания предписываются некие имманентные черты: максимизация полезности, рациональность, управление впечатлениями, защита своего «Я» посредством формирования и поддержания позитивной идентичности, стремление к идентификации со «значимыми другими» и т.п.

Однако в современной социологии наблюдаются активные попытки избежать бесперспективного дуализма и оппозиции макро- и микроуровней анализа социальной реальности: теория «структуризации» Э. Гидденса, теория «поля» П. Бурдьё, теория «коммуникативного действия» Ю. Хабермаса³⁰⁵. Преимущество синтетических концепций заключается в том, что, сохраняя целостное видение общества или его макрокомпонентов, они одновременно отходят от органицистских ассоциаций прежнего структурного функционализма. При анализе общества акцент переносится с проблемы «обеспечения порядка» на проблему диалектики баланса порядка и изменения, альтернатив изменения.

Наиболее влиятельными и глубоко проработанными являются системные теории Т. Парсонса и Н. Лумана³⁰⁶. Система общества имеет определенную структуру, в которой элементы находятся в отношениях функциональной и иерархической взаимозависимости. При таком взгляде система общества обладает объективными эмерджентными свойствами, независимыми от отдельных субъектов деятельности. Система-общество развивается по особым закономерностям, которые элиминируют присутствие человека, субъективности как таковой. Наиболее радикальную версию системной теории предлагает Н. Луман, по мнению которого, общество не может состоять из людей. Общество понимается им как реально существующая структура коммуникаций. Общество предваряет человека. Однако элиминация субъективного фактора при анализе системы имеет, на наш взгляд, существенный изъян. При таком подходе затруднительно выявить истоки возникновения, воспроизводства и изменения объективных социетальных форм. В данном случае социальная система трактуется как обладающие собственной динамикой, логикой

³⁰⁵ Гидденс Э. Устроение общества: Очерк теории структуризации. — М.: Академический проект, 2003; Бурдьё П. Начала. *Choses dites*. — М.: Socio-Logos, 1994; Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. — Пер. с нем. — СПб.: Наука, 2000.

³⁰⁶ Парсонс Т. Система современных обществ. М.: Аспект Пресс, 1997; Луман Н. Теория общества. — Теория общества. Сборник. М.: КАНОН-пресс—Ц», «кучково поле», 1999, с. 196—235.

трансформации. Отсюда неизбежно гипостазирование системы. Понятия «автономность», «самовоспроизводство» и «самореферентность» задают чрезмерно абстрактную картину общества, создают трудности для операционализации этих категорий. Метафора системы-организма предполагает наделение общества свойствами активного субъекта. В результате у системы общества появляются собственные потребности, интересы, оно «должно» обладать имманентными функциональными пререквизитами (Т. Парсонс) или оно решает проблему «невероятности коммуникации» (Н. Луман). Однако мысль о том, что целое обладает свойствами, отличными от свойств отдельных частей, не означает, что части не присутствуют в самом целом, или ими можно пренебречь в целях чистоты научной абстракции. Хотя, структуры целого, роли-статусы, отношения, нормы, правила в определенном смысле предписаны актерам извне, однако они в то же время являются результатом социального конструирования и последующей объективации. Процесс, в результате которого взаимодействующие индивиды формируют структуры и институты, которые затем становятся по отношению к ним как бы внешней принудительной силой, достаточно убедительно рассмотрен в концепции П. Бергера и Т. Лукмана³⁰⁷. Макрокомпоненты общества становятся принудительной внешней силой только в том случае, если они интернализированы акторами и социально легитимизированы ими. Таким образом, общество как социальная система подразумевает постоянную диалектику объективного (вернее, объективизированного), т.е. находящегося как бы вне субъекта и задающего ему некие правила действия, и субъективного начала, которое предполагает возможность изменения, трансформации сложившегося порядка вещей, его рефлексии.

³⁰⁷ Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания. М.: «Медиум», 1995.

4.2. Составляющие системы неформальной экономики

Попытаемся представить схематично подход к рассмотрению социетальной системы общества. Система может быть рассмотрена как состоящая из трех диалектически взаимосвязанных *ключевых подсистем интеграции*: **подсистема культуры, структурная подсистема и институциональная подсистема**. Вернее, их можно рассматривать как аспекты единой системы, каждый из которых приводит к определенным функциональным или дисфункциональным последствиям. Под функциональными последствиями понимается все то, что может способствовать интеграции, стабильности, поддержанию относительно сбалансированного порядка в рамках социетальной системы общества (сотрудничество, доверие, конструктивные социальные действия). Наоборот, дисфункциональные последствия – это все то, что ассоциируется с утратой возможности поддержания нормативного порядка, ведет к дезинтеграции связей внутри социетальной системы. Кроме того, в качестве связующего компонента координации и интеграции системы можно выделить также **коммуникацию**, которая обеспечивает связь между социальной структурой, институтами и культурой, а также между микро – макроуровнями системы. Так называемая проблема «невероятности коммуникации» (Н. Луман) решается благодаря сочетанию факторов, благоприятствующих возникновению и закреплению в обществе функциональных последствий. Вероятность коммуникации тем выше, чем более понятны для членов общества способы кодирования социального знания, меньше значение социальной иерархии, более ясно определены и легитимизированы социальные статусы, налажены разнообразные каналы социальной коммуникации и существует действенная обратная связь между представителями различных социальных слоев и групп общества.

Эти подсистемы находятся в состоянии неразрывного единства и взаимного влияния, специфика которого обуславливает образование той или иной конфигурации социальной системы. В этой конфигурации *ключевые подсистемы интеграции* реализуют некоторые декларируемые функции, которые могут приводить к определенным позитивным (стабильность, рост, адаптация, интеграция) или негативным (дезинтеграция, anomия, спад развития, угасание) последствиям. В данном случае «функция» употребляется в качестве декларируемой задачи, но не в смысле имманентного предназначения существования системы. Тем самым мы стремимся избежать телеологической трактовки данного понятия, свойственной структурному функционализму. Так, последствием существования культуры является производство и воспроизводство области смыслов (прагматических или трансцендентальных), которые легитимируют существующий или складывающийся социетальный порядок.

Точнее, которые конструируют, воспроизводят и трансформируют акторы в процессе реализации различных практик. Культурная подсистема интеграции задает базовый смысловой код социетальной системы в целом и ее отдельных функциональных сфер. На микроуровне системы (система личности) – уровень взаимодействия отдельных акторов – культура определяет идентичности и мотивацию поведения.

Социальная структура как подсистема интеграции социетальной системы представляет собой воспроизводимые акторами позиции и роли в сети рутинных коммуникаций. Позиционные различия в рамках структуры связаны с неравенством доступа к признанным в культуре и легитимированным в институтах в качестве значимых ресурсам. Необходимо учитывать диалектическую природу ресурсов: они одновременно и легитимные средства достижения целей, и целевые ориентиры деятельности. Ресурсная обеспеченность акторов на микроуровне задает посредством взаимодействий конфигурацию отношений в структуре на макроуровне. Существующие механизмы, влияющие на неравенство доступа к ресурсам (капиталам, когда ресурс используется для возрастания ресурса), создают предпосылки для напряжений внутри системы. Это стимулирует субъектов, занимающих верхние привилегированные позиции в рамках структуры системы (агентов системы), формировать посредством установления контроля над культурой символы легитимации существующего порядка («символическое насилие», по П. Бурдьё). Структуры создают предпосылки для выстраивания определенных отношений: зависимость, кооперация, доминирование, конфликтное напряжение, сотрудничество и т.п.

Если воспользоваться предложенными Н. Луманом основными принципами социальной дифференциации – функциональным, преобладающим в развитых обществах позднего модернити, и иерархическим, свойственным обществам, не эволюционировавшим до этого состояния – то можно попытаться соотнести с каждым типом общества доминирующие механизмы координации. Согласно точке зрения видного представителя теории организации Г. Минцберга, можно говорить о трех основных механизмах координации: *прямой контроль, непосредственное согласование, стандартизация*³⁰⁸.

Прямой контроль – централизованный механизм координации, выраженный в непосредственном наблюдении за исполнителями. Для прямого контроля стандартизация (формализация) – излишний и чужеродный механизм. Субъекты, осуществляющие прямой контроль, подозрительны в отношении непосредственного согласования взаимодействия между исполнителями, поскольку в этом случае высока

³⁰⁸ Минцберг Структура в кулаке: создание эффективной организации. – СПб.: Питер, 2001.

вероятность возникновения автономных от агентов системы, осуществляющих прямой контроль форм социальной организации: общественные организации и движения, профсоюзы и т.п. Источниками прямого контроля являются недоверие к исполнителям, вытекающее из культурно обусловленного представления о них как о «незрелых» личностях, стремление к чистой (произвольной) власти. Потенциал прямого контроля концентрируется в стратегическом центре иерархии. Иерархия как структура наиболее полно гармонирует с данной формой координации. Однако это не иерархия, основанная на ясной фиксации прав, обязанностей и ответственности (как в веберовской идеальной бюрократии, которая построена на стандартизации), а иерархия статусных позиций, дающих возможность (даже не право) достаточно произвольно контролировать и перераспределять ресурсы. Стратегический центр контролирует исполнительскую подсистему. Под исполнительской подсистемой понимаются остальные агенты социетальной системы, непосредственно не связанные с выработкой политических решений и распределением базовых ресурсов.

Непосредственное согласование в качестве механизма координации может, как и режим прямого контроля, способствовать уходу от формальной стандартизации в сторону большей эмоциональной непосредственности, спонтанности взаимоотношений. Согласование действует в режиме самонастройки, а не в режиме следования неким формальным стандартам. Однако непосредственное согласование, если оно начинает доминировать в обществе, может приводить к установлению некоего социального порядка изнутри. Непосредственное согласование как преобладающий механизм координации означает слабость властных позиций агентов стратегического центра общества, их неспособность либо установить режим прямого контроля, либо создать и внедрить в обществе признанные и понятные механизмы стандартизации (формализации).

Стандартизация предполагает способы налаживания взаимодействий, основанные на четко сформулированном и оформленном порядке следования, определяющим поле должного, допустимого, границы прав, ответственности, власти. Стандарт самореферентен, он не допускает иной интерпретации. Он — императив системы, отсылающей к формальной должностной позиции, но не к лицу. Стандарт — чистый представитель деперсонифицированной системы. Действие в режиме стандарта возможно только при условии знания социальными акторами его содержания, принятия его в качестве правомерного, его интернализации и социальной легитимации. Стандарт может выполнять координирующую функцию в том случае, если он признается в качестве легитимной инстанции агентами стратегического центра и исполнительской подсистемы. Функциональной дифференциации системы наиболее полно соответ-

ствует в качестве механизма координации стандартизация, тогда как иерархической дифференциации — прямой контроль. Непосредственное согласование как спонтанная форма координации взаимодействия между различными агентами социальной системы занимает промежуточное состояние. При слабой способности агентов социальной системы к налаживанию непосредственного согласования может начать доминировать стратегический центр (государство), который либо перейдет к режиму прямого контроля (произвольная власть), либо к режиму стандартизации (формализации), что чревато установлением чрезмерно бюрократического режима. Таким образом, координация в форме непосредственного согласования является действенным противовесом бюрократизма или авторитаризма.

Третья ключевая подсистема интеграции — **институты** — представляет собой совокупность неформальных норм и формальных правил, призванных регламентировать взаимодействия между различными социальными позициями в социальной структуре в границах различных сфер социетальной системы (экономика, политика, семья, наука, образование и т.п.). Кроме того, институциональная подсистема определяет механизмы и процедуры контроля, а также санкции за нарушение существующих норм и правил. Нормы — это относительно устойчивые и социально одобряемые образцы, ожидания должного поведения в различных сферах взаимодействия, которые с определенной степенью успешности интернализируются акторами в процессе социализации. Правила — установленные агентами системы и подкрепленные определенными санкциями принципы и образцы действия в различных институционализированных сферах отношений. Нормы имеют в большей мере внутренний по отношению к актору характер, тогда как правила — внешний. Нормы осваиваются в процессе социального научения. Правила предполагают наличие авторов и экспертов, их контролирующих и истолковывающих. Научение правилам происходит в процессе реализации специфических практик, они проблематизируются в исключительных ситуациях их явного нарушения или конфликта сторон, когда нормы в качестве регулятора не срабатывают. Законы как наиболее яркое проявление формальных правил явно или неявно исходят из идеи прав (право собственности, неприкосновенность жизни, дома, свобода слова и т.п. Одним из условий эффективного функционирования закона является определенность комплекса прав, их разнообразие, способность государства создать универсальный механизм гарантирования прав. Формальные правила выполняют декларируемые ими функции тогда, когда между ними и неформальными нормами нет существенных противоречий, когда права, лежащие в основании нормы поведения, обеспечены содержанием существующих законов, санкций и безусловностью их применения.

Ключевые подсистемы интеграции реализуют свои декларируемые функции посредством связующего процесса коммуникации. Структура обеспечивает каналы коммуникации, а культура и институты – их информационное, смысловое наполнение. Определенным образом выстроенная коммуникация позволяет воспроизводить и производить качества системы. На макроуровне социетальная система представляет собой объективированные продукты социального конструирования, которые одновременно являются и внешними по отношению к акторам феноменами, и внутренними – закрепленными в памяти в процессе социального научения в виде определенных установок, представлений, ожиданий и т.д. Кроме *ключевых подсистем интеграции* системы на макроуровне анализа, можно также выделить микроуровень анализа социетальной системы (система личности и взаимодействий между отдельными контрагентами). Определяющими для этого уровня анализа социетальной системы будут ресурсы, социальные идентичности и типы мотивации. В отношении социетальной системы можно также выделить субъективные и объективные аспекты ее рассмотрения. Так, например, ресурсы, которыми владеют или которые контролируют акторы и определяемые ими позиции в структуре можно рассматривать как объективные возможности и ограничения. Структура системы, формируемая в результате социального обмена ресурсами, также представляет собой объективированный феномен. Культуру, определяющую содержание социальных идентичностей и мотивационные ориентации агентов на микроуровне, можно рассматривать в качестве субъективного аспекта системы. Формальные декларируемые институты представляют собой одновременно и объективный, и субъективный аспекты системы. Схематично данную версию анализа социетальной системы можно представить следующим образом (Рис.4.1).

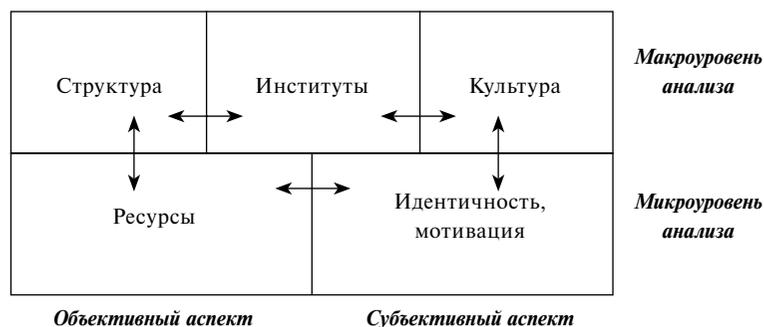


Рисунок 4.1. Схема анализа социетальной системы

Стрелки в этой схеме показывают, что социетальная система может быть адекватно понята только при учете диалектической взаимосвязи между уровнями ее анализа, объективными и субъективными аспектами рассмотрения, а также между элементами, образующими конфигурацию самой системы. При этом никакая из подсистем или элементов системы не могут рассматриваться как первопричина или определяющий фактор функционирования других элементов. Элементы подсистемы рассматриваются на основе принципа комплементарности.

4.3. Компоненты формальной и неформальной и неформальной систем

Кроме матрицы, представляющей субъективные и объективные аспекты и микро- и макроуровни анализа, можно также выделить **формальные** и **неформальные составляющие** социетальной системы. Формальность означает, что базовые регуляторы системы и ее компоненты на микроуровне имеют эксплицитное выражение, они целенаправленно декларируются, контролируются и легитимируются агентами стратегического центра системы. Формальность проявляется в виде тех или иных способов стандартизации взаимодействия между агентами системы, выполняющих различные функции и занимающие различные позиции в структуре системы. Стандартизация подразумевает однозначность процедур выполнения действий, времени их исполнения, санкций за нарушение процедур и времени выполнения. Стандартизировать можно также статусно-ролевые позиции, т.е. те или иные действия могут выполняться представителями одних социальных категорий и не могут выполняться другими. Неформальные регуляторы системы имеют латентный, неявный характер, неформальные компоненты интернализируются и становятся хабитусом, они не всегда внятно рефлектируются и вербализируются акторами. Неформальные составляющие социетальной системы реализуются с помощью непосредственного согласования или прямого контроля.

Формальные составляющие:

1. Макроуровень:

Структура: формальные статус-функции, должности, звания, ученые степени;

Институты: законы, указы, постановления, инструкции, и т.п. формализованные правила;

Культура: формальные смысловые и ценностные ориентиры, представленные в философии, религии, нормах профессиональной этики, идеологии, суждениях официально признанных экспертов и т.п.;

2. Микроуровень:

Ресурсы: официально легитимные средства достижения легитимных целей: должность, образование, деньги, дипломы, сертификаты, патенты, лицензии, квалификации и т.п.;

Идентичность: гражданская, семейная, профессиональная, политическая, этническая, религиозная, идентичность собственника и т.п.

Мотивация: повышение статуса, карьера, увеличение дохода, прибыли, рост рыночной доли, справедливое вознаграждение за честный труд, самореализация через творчество и т.п. способы обоснования целей деятельности.

Неформальные составляющие:

3. Макроуровень:

Структура: неформальные статусные позиции: «свой человек», «хороший знакомый», «челнок», «бандит», «торгаш», «хозяин», «реальный мужик» и т.п.;

Институты: обычное право, бытовая мораль, временные конвенции, «законы зоны» и т.п.;

Культура: имплицитные смыслы, содержащиеся преимущественно в практическом сознании, обыденных социальных представлениях, жаргон, язык поговорок, анекдотов, обычаи — мир повседневности (культура «жизненного мира»);

4. Микроуровень:

Ресурсы: связи, блат, знакомства, специфический культурный капитал, физическая сила, деньги в качестве универсального социального посредника;

Идентичность: семейно-родовая идентичность, локальная идентичность (москвич, питерец и т.п.), идентичность на основе принадлежности к неформальной группе (панк, «бригадир курганских», «реальный пацан», личностная идентичность («неудачник», «настоящий мужик») и т.п.

Мотивация: выживание семьи, «для достижения цели хороши все средства», «деньги решают все», «не подмажешь — не поедешь», «кто не рискует — тот не пьет шампанское» и т.п. обыденные дискурсивные формулы обоснования практик.

Попытаемся соотнести формальные и неформальные составляющие социальной системы с определенными компонентами подсистем интеграции (см. Табл. 4.1).

Естественно, реально существующие социетальные системы содержат в себе как формальные, так и неформальные регуляторы. Проблема заключается в доминировании тех или иных характеристики в рамках системы. Так, преобладание формальных характеристик в рамках системы позволяет соотнести ее с «Западным» типом общества (Y — матрица, по терминологии Кирдиной С.Г.), а преобладание неформальных характеристики с «Восточным» типом (X — матрица). Наличие двух типов систем может приводить к определенным проблемам.

Так, между формальным и неформальным составляющими системы могут наблюдаться определенные различия по целому ряду оснований: структурных, институциональных, культурных и коммуникационно-управленческих. В случае взаимного проникновения формальной и неформальной составляющих могут возникать структурные несоответствия, и система начинает функционировать в режиме неустойчивого равновесия. Например, когда в Западной (преимущественно формальной по

Таблица 4.1.
Соотношение между формальными и неформальными компонентами социетальной системы

	Формальные составляющие	Неформальные составляющие
Культурные регуляторы функционирования системы		
Преобладающий культурный код, набор базовых смыслов экономической системы	Экономическая эффективность, рациональный расчет издержек и выгоды, максимизация полезности, рост масштабов производственно-бытовой деятельности, рыночная конкуренция	Пrestиж, уважение, забота, удовлетворительный уровень потребления, нормальное обеспечение и воспроизводство семьи, работа с «нормальной нагрузкой»
Преобладающий хозяйственный этос	Профессиональный долг, трудолюбие, личная ответственность по принятым обязательствам перед анонимными «другими» (партнер, собственник, акционер, клиент, кредитор, государство, локальное сообщество)	Долг перед семьей, ответственность перед конкретными субъектами
Преобладающий тип мотивации хозяйственной деятельности	Достижительный тип мотивации, самовыражение, самореализация в специализированном виде деятельности	Мотивация выживания, принадлежность к семье, усиления статусной позиции, престижа, власти
Преобладающий тип социальной идентичности	На макроуровне – гражданин На микроуровне – личность, профессия (горизонтальная связь)	На макроуровне – подданный, народ На микроуровне – человек, статус (вертикальная, иерархическая связь)
Преобладающий тип предпринимательской активности	Добровольно-инициативное предпринимательство	Вынужденное предпринимательство
Отношение к деньгам	Деньги – универсальный посредник в социальной коммуникации, критерий жизненного успеха, ресурс для инвестирования	Деньги – средство выживания семьи, возможность удовлетворения разнообразных потребностей
Характер взаимоотношений в триаде «личность – общество – государство»	Правда личности первичны по отношению к правам общества и государства (вариант либерализма); баланс прав личности, общества и государства на основе «общественного договора» (социальное государство)	Личность вторична по отношению к обществу и/или государству

Структурные регуляторы функционирования системы		
Преобладающий тип социальной дифференциации	Функционально-операционный	Властно – иерархический
Характер отношений экономических субъектов	Абстрактный, анонимный, опосредованный существующими формальными институтами и формальной этикой	Личностный, конкретный, опосредованный статусом, возможностью предоставления доступа к значимым ресурсам
Преобладающие механизмы координации взаимодействия	Стандартизация: формальные правила, нормы, законы, контракты, инструкции, профессиональная этика, формальный этикет	Прямой контроль, непосредственное согласование, неформальная мораль («ты – мне, я – тебе», «своя рубашка – ближе к телу» и т.п.)
Преобладающие коммуникационные связи	Горизонтальные связи коммуникации, наличие эффективных обратных связей между стратегическим центром и исполнительской подсистемой (обществом) через институт общественного мнения, социальное партнерство	Нисходящие иерархические коммуникации, отсутствие обратной связи между стратегическим центром и исполнительской подсистемой социума, социальное партнерство слабо развито или отсутствует; горизонтальные связи только со своими (друзья, родственники, знакомые)
Социальный капитал	Значителен на всех уровнях социетальной системы: микро-, мезо-, и макро	Значителен на микроуровне, на мезо – и макроуровнях очень ограничен или отсутствует
Позиции автономных центров влияния (профсоюзы, добровольные ассоциации)	Сильные позиции автономных центров влияния	Автономные центры влияния либо отсутствуют, либо их позиции очень слабы
Институциональные регуляторы функционирования системы		
Способы установления деловых отношений	Контракты, гарантированные надежными мерами юридической защиты	Личные договоренности, личные гарантии, личное посредничество
Преобладающий экономический механизм распределения ресурсов и общественных благ	Рынок или редистрибуция социального государства	Редипрокция (взаимность межличностных обменов) или патерналистская редистрибуция. Механизм «сдач – раздач».

Соотношение права и закона	Право первично по отношению к закону	Закон и есть право
Степень открытости функционирования базовых системных регуляторов	Явные, публично декларируемые, осознаваемые агентами	Латентные, непубличные, не всегда ясно осознаваемые
Спецификация прав собственности	Четкая спецификация прав собственности между различными субъектами. Власть и собственность четко разделены.	Размытая (комбинированная) система распределения прав собственности. Власть и собственность либо не разделены, либо разделены не четко.
Преобладающие основания власти и авторитета по М.Веберу.	Легитимная с преобладанием черт идеальной модели анонимной бюрократии, по Веберу	Традиционная, харизматическая. Личностная бюрократия
Генезис системы регулирования	Формальное обобщение устоявшихся практик и неформальных отношений в виде правовых норм	Законодательное творчество централизованной власти, заимствование готовых формальных норм
Преобладающий стиль управления	Консультативный, предполагающий наличие, кроме стратегического центра, автономных центров влияния и принятия решений	Централизованный, предполагающий концентрацию ключевых полномочий по принятию решений в стратегическом центре
Характер отношений между стратегическим центром и исполнительной подсистемой (общество, народ)	Социальное партнерство	Патернализм, авторитаризм
Место государства в экономике	Государство – правовой гарант автономной деятельности хозяйствующих субъектов (экономический либерализм); государство – одна из равноправных сторон в триаде «бизнес – общество – государство».	Экономические интересы государства первичны по отношению к интересам отдельных хозяйствующих субъектов (государственный монополизм или «меркантилизм»)

способам регулирования) системе начинают распространяться элементы неформальных регуляторов (мафия, коррупция, полулегальная или криминальная деятельность иммигрантов из стран «третьего мира») или в Восточную (преимущественно неформальной) систему проникают в процессе модернизации те или иные составляющие формальной системы регулирования (приватизация, свобода предпринимательства, ценность денег как универсального посредника, идея «прав личности» и т.п.), то это неизбежно приводит сложившуюся систему в состояние дисбаланса. В ситуации структурного несоответствия агенты стратегического центра, контролирующие экономическую подсистему, в целях восстановления состояния равновесия системы с необходимостью должны допустить режим «поглощения» одной составляющей другой. Одна стратегия заключается в последовательном насаждении характеристик формальной системы сложившейся неформальной системе, т.е. проведение комплексной политики модернизации сложившейся социальной структуры, изменение социокультурных оснований общества и его институционального фундамента. Попытка осуществления подобной комплексной программы модернизации системы была предпринята в России в эпоху «великих реформ» Александра II (отмена крепостного права, судебная, земская, военная и другие реформы), а также в период реформ начала 1990-х годов. Хотя подобные реформы приводили к определенным конструктивным сдвигам внутри системы, однако именно в силу частичного характера они не затрагивали всего комплекса базовых характеристик социальной системы общества. В результате модернизации сверху реформы принимают обычно скачкообразный характер: мощный порыв к модернизации агентов стратегического центра затем сменяется откатом от первоначально избранного курса и его ревизией. Система, вобрав в себя некоторые элементы программы модернизации, затем возвращается к базовым способам регулирования, характерным для прежней неформальной системы. Подобный циклический характер реформ в России проанализирован в работах Ахиезера А.С.³⁰⁹.

Еще одним вариантом стратегии модернизации может быть нахождение некоего относительно гармоничного синтеза формальных и неформальных способов регулирования. В данном случае агенты стратегического центра, понимая определенные проблемы молниеносной модернизации в связи наличием социокультурных, структурных и институциональных препятствий и испытывая серьезные намерения в отношении необходимости модернизации, стремятся адаптировать традиционные неформальные механизмы регулирования к вновь создаваемой формальной системе. Например, модернизация в Японии в эпоху

³⁰⁹ Ахиезер А.С. Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России). Т. 1. От прошлого к будущему. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1997.

Мэйдзи исин 1867–1868 гг. проходила на основе адаптации исторически сложившихся характеристик неформальной системы – лояльность группе, клану, государству, этика следования долгу, конфуцианство, буддизм и т.п. – к лежащим в основе индустриализации требованиям формальной системы регулирования.

В том случае, когда агенты стратегического центра придерживаются стратегии консервации сложившейся традиции или проводят частичную и непоследовательную модернизацию, неизбежно возникает ситуация поглощения неформальными регуляторами формальных. Создаются принципиальные противоречия, результатом которых является расширение масштабов различных видов скрытой экономической деятельности.

Важно отметить, что структурные противоречия и нарушение логики функционирования социетальной системы могут возникать по многим основаниям:

1. противоречия внутри подсистемы культура: нарушение логики системы вследствие одновременного присутствия смыслов, ценностей, мотиваций, идентичностей, характерных для формальной и неформальной составляющих, не имеющих между собой осмысленных связей: соприсутствие идентичности гражданина и подданого; ценности свободы в духе независимости от обязательств и гражданской ответственности и т.п.

2. противоречия внутри институциональной подсистемы между правилами, санкциями, процедурами контроля письменного и обычного права: декларируемый правовой универсализм и вынесение судебных решений в пользу влиятельных и состоятельных лиц;

3. противоречия внутри структуры между формальными и неформальными статусами и ролями: например, реальным влиянием может обладать не тот, кто занимает вышестоящий статус внутри формальной иерархии, а тот, кто контролирует какие-либо важные ресурсы: финансовые, материальные, административные (лицензии, квоты, сертификаты, заказы, справки и т.п.);

4. противоречия между декларируемыми внутри культурной подсистемы ценностями равенства, справедливости и крайним неравенством существующих механизмов распределения значимых ресурсов в структурной подсистеме;

5. противоречия между определенными типами социальной идентичности (например, «гражданин», «предприниматель») и мотивации (достижительная мотивация, по Д. МакКлеланду) на микроуровне и формальными институтами, ограничивающими гражданскую активность и достижительную мотивацию;

6. противоречия на микроуровне между мотивацией и идентичностью, с одной стороны и дефицитом ресурсной обеспеченности актора, с другой.

4.4. Типы социальных систем и специфика проявления неформальной экономики

Таким образом, социетальная система может содержать значительный потенциал возникновения дисфункциональных последствий и нарушения равновесного состояния. Так, например, агенты стратегического центра могут декларировать принципы, характерные для базовых регуляторов формальной рыночной системы, но в реальной управленческой практике использовать способы деятельности, по смысловому наполнению совпадающие с базовыми регуляторами неформальной системы.

В качестве необходимых условий, позволяющих избежать противоречия между декларируемыми базовыми системными регуляторами и реальными способами деятельности, можно выделить следующие:

- Агенты стратегического центра системы должны интернализировать этику профессиональной ответственности и безличности отношений, а также разделять ценности и нормы гражданской культуры. Должен быть освоен этос профессионального служения общему благу, замещающий мораль личной выгоды, что позволит устранить когнитивный диссонанс между дискурсивным и практическим сознанием.
- Должны быть выработаны соответствующие механизмы социальной легитимации формальной системы. Декларируемые базовые регуляторы формальной системы должны восприниматься исполнительной подсистемой как «справедливые», «отвечающие интересам», «удовлетворяющие потребности» как отдельных индивидов, так и общества в целом.
- Кроме того, должен быть обеспечен механизм эффективной обратной связи между стратегическим центром и исполнительной подсистемой общества через признаваемых и пользующихся доверием институциональных посредников, представляющих интересы функциональных подсистем: профсоюзы, добровольные общественные организации, партии и т.п. автономные центры влияния.

Ключевые подсистемы интеграции системы образуют границы и форму системы, порождают различие между системой и ее окружающей средой. Границы формы социальной системы дает возможность рассматривать ее как частично закрытую, самореферентную. Состояние полного аутопойесиса, самореферентности, операционной закрытости, если воспользоваться терминологией Н. Лумана, является свойством современного рыночного общества с развитой функциональной и угасающей иерархической дифференциацией. В определенном смысле в отношении современного типа западной социетальной системы подходит концепция

«конца истории» Ф. Фукуямы, поскольку она сама выступает референтом, т.е. неким завершенным образцом, к которому стремятся модернизирующиеся типы социетальных систем.

Однако применение концепции закрытой социальной системы ко всем типам обществ нивелирует всякие различия между обществами, поэтому предпочтительнее говорить в отношении определенных типов социальных систем как о частично самореферентных и автономных. Именно незавершенность самореферентности и аутопойесиса создает проблему неполноты и искажения рецепции системных свойств общества позднего модерна. В отношении переходных и развивающихся обществах можно скорее говорить о наличии, по крайней мере, двух референций, между которыми может наблюдаться очень противоречивое взаимоотношение в том случае, когда ключевые подсистемы интеграции системы реципиента по своему содержанию не соответствуют содержанию заимствуемых ключевых системных интеграторов. Первая референция обращена к образцу западного типа социетальной системы, а вторая к неким устоявшимся традициям.

В тех случаях, когда социальная система недостаточно закрыта для внешней среды, когда отдельные акторы в состоянии манипулировать системой в результате проницаемости границ между системой личности и системой общества, можно говорить о нарушении принципа самореферентности. Это происходит в тех случаях, когда смысловые коды заимствуемой системы не интернализируются в полной мере субъектами деятельности, не вырабатывается общий для всех запас социального знания, а императивы системы не воспринимаются как легитимные. В этих условиях проблема скрытой экономики обнаруживается в полной мере.

Итак, формальная система может быть устойчиво воспроизводимой, стабильной в том случае, когда агенты системы заинтересованы в обеспечении безопасности границ данной системы от вторжения элементов, противоречащих по смыслу и механизмам функционирования логике данной системы. Можно говорить о проблеме двойного нарушения границ формальной системы. Так, вторжение может быть осуществлено с микроуровня, со стороны системы личности, когда акторы ставят под сомнение легитимность функционирования данной системы. В этом случае проблема вторжения решается обычно путем включения системных механизмов общественного мнения и ресоциализации, через которые транслируются смыслы, адекватные императивам системы. Вторжение в границы системы может быть также осуществлено со стороны определенной части агентов системы, ориентированных на ее реформацию. В этом случае существующая формальная система обычно отвечает либо движением контрреформации, либо она изменяет содержание своих ключевых интеграторов и создает механизмы социализации, адекватные по смыс-

лу реформаторской программе. Когда существующая система начинает испытывать одновременное вторжение со стороны системы личности и реформаторски настроенной части агентов стратегического центра системы, то проблема воспроизводства системы усложняется кумулятивно. Если ориентации недовольных формальной системой акторов и агентов реформации совпадают, то шансы на успешное переконструирование системы увеличиваются. Однако, в том случае, когда акторы, представляющие систему личности, и агенты системы имеют различающиеся интересы и ожидания, перспектива социального конструирования органичной и сбалансированной системы станут малореалистичной. Последствием данного положения может стать одностороннее или обоюдное манипулирование декларируемыми смыслами и правилами, имитация полноценного соблюдения императивов формальной системы. Система может сохранять внешние атрибуты своей формы, но в действительности будут реализовываться практики и отношения, присущие неформальной системе. Представим возможные варианты функционирования системы в различных комбинациях соотношений между интернализацией ключевых и поверхностных элементов новой формальной системы (см. рис. 4.2). Ключевые элементы формальной системы образуют ее сущностное смысловое ядро, без ментального и поведенческого освоения которых акторами система вряд ли может функционировать эффективно. Например, в числе ключевых предпосылок рыночной системы можно указать: норму взаимной и симметричной ответственности сторон по соблюдению контракта, норму честной игры, несилловую и неполитическую конкуренцию. В то же время норма неограниченного эгоизма, понимание конкуренции в социал-дарвинистском духе, являются скорее поверхностными элемен-

<p>Полноценная и органичная адаптация акторов к императивам новой формальной системы</p>	<p>Смесь самобытности и функциональной эффективности</p>	<p><i>Ключевые регуляторы формальной системы интернализируются</i></p>
<p>Имитация эффективного функционирования системы, манипулирование ее символами и механизмами</p>	<p>Отторжение новой системы и консервация регуляторов и кодов прежней</p>	<p><i>Ключевые регуляторы формальной системы не интернализируются</i></p>
<p><i>интернализуются поверхностные элементы системы</i></p>	<p><i>поверхностные элементы системы не интернализируются</i></p>	

Рисунок 4.2 Соотношение между усвоением ключевых и поверхностных элементов новой формальной системы

тами рыночной экономики. В качестве поверхностных элементов системы могут быть выделены, например, политическая риторика, манеры, стиль поведения и потребления, внешняя символика, технологии.

Представим, используя обозначенную версию системного подхода, способы описания неформальной экономики. Можно условно выделить три идеально типических варианта описания взаимоотношений между формальной и неформальной составляющими экономической системы:

1. *Режим сосуществования* в рамках экономической системы формальных и неформальных механизмов координации. В данном случае экономическая система одновременно регулируется формальными и неформальными нормами и правилами. Связь между составляющими механизмов координации не обязательно имеет определенную логику, функциональную связанность. Отрасли и рынки регулируются частично правовыми нормами и правилами, частично неформальными. При этом не наблюдается острых системных противоречий и дисфункциональных последствий между формальными и неформальными механизмами регулирования. Они могут даже взаимно поддерживать и дополнять друг друга. Пример некоторых стран Восточной и Юго-Восточной Азии (Япония, Республика Корея, Китайская Народная Республика) здесь наиболее очевиден. С одной стороны, они демонстрируют прекрасное освоение инструментов функционирования современного высоко формализованного рыночного общества, а с другой стремятся сохранять по возможности определенную социально-культурную специфику, позволяющую повысить экономическую эффективность.

2. Другой подход предлагается в рамках оппозиции «система – жизненный мир» Ю. Хабермаса. В данном случае под системой понимается экономика и государство, а «жизненный мир» трактуется в традиции Э. Гуссерля как «интерсубъективная и изначально очевидная данность мира»³¹⁰. Здесь система рассматривается как исключительно формальная система, тотально определяющая режим функционирования позднекапиталистического общества с устойчивой и логично взаимосвязанной совокупностью институтов, структур, кодов. «Жизненный мир» скорее истолковывается как сфера индивидуальной или межличностной непосредственности, спонтанности, неоформленности, т.е. свойств, противоположных императивам жестко формализованной системы. Если пытаться применить концепт «жизненного мира» к исследованию неформальной экономики, то последнюю уже нельзя рассматривать как целостность, но только как спонтанность, случайность, фрагментарность, что на наш взгляд, часто не соответствует результатам эмпирических исследований данного явления, рисующих неформальную экономику как достаточно

³¹⁰ Хабермас Ю. Отношения между системой и жизненным миром в условиях позднего капитализма. THESIS, 1993. вып. 2, с. 123–136.

системный феномен. В то же время сфера неформальной экономики в сравнении с высоко формализованной экономикой позднего капитализма, действительно, обладает чертами непосредственного «жизненного мира»: меньший уровень определенности, личностный характер взаимодействий, проблематичность горизонта отношений и т.п. На наш взгляд, проблема «колонизации системой жизненного мира», представленная в концепции Ю. Хабермаса, в большей мере адекватна исторической ситуации позднего капитализма, в рамках которого экономика и политика находят свой заверченный системный вид, приобретают свойства абстрактности, универсальности и рациональной эффективности. Здесь, действительно, неформальная экономика занимает некое маргинальное место в рамках самореферентного формализованного капитализма (хозяйственная деятельность этнических иммигрантов, некоторые «нестандартные» формы занятости). Если же рассматривать ситуацию в большинстве развивающихся странах и ряде стран с переходной экономикой, то здесь проблема имеет принципиально иной характер: незавершенность, неполнота оформления системы рыночной экономики находится в противоречивом отношении с традиционными механизмами жизненного мира, которые нередко колонизируют складывающуюся систему. Таким образом, если для западного типа социальной системы характерна проблема «колонизации» жизненного мира системой, то большинству модернизирующихся стран в большей степени свойственна проблема блокирования неформальными механизмами регулирования возникающей формальной системы.

3. Применительно к ситуации транзитивного общества, перед которым стоит проблема становления эффективной рыночной экономики, можно выделить и рассматривать как самостоятельные формальную и неформальную экономические системы. Однако в данном случае формальная экономическая система скорее может рассматриваться с точки зрения оценки ее перспектив и потенциала. Реальность существования формальной экономики в транзитивных обществах выражается в наличии реформаторских элит и законодательных продуктах их деятельности. Формальные регуляторы образуют в данном случае потенциальную систему, систему, которой предстоит еще стать таковой в качестве реально действующего регулятора. Для этого формальная система должна быть востребована социальными акторами и инкорпорирована в их практики, стать, по выражению П. Бурдьё, хабитусом – естественной установкой. Система неформальной экономики, обладающая чертами «жизненного мира», в условиях транзитивных обществ может выступать в качестве реального регулятора осуществления хозяйственных практик и взаимодействий. Если обратиться к данному способу описания, то можно условно рассмотреть несколько вариантов отношений между формальной и неформальной системами:

- Независимое сосуществование формальной и неформальной систем. В данном случае целостная экономика общества оказывается в состоянии расколотого существования. Обе системы существуют в закрытом режиме, они самореферентны и между ними отсутствуют какие-либо функциональные, операционные связи. Одна часть экономических акторов готова следовать существующим формальным правилам и нормам, заинтересована в сохранении и воспроизводстве институтов легального рынка, а другая осуществляет свою хозяйственную активность в малых масштабах в сфере неформальной коммерции, производства, услуг, транспорта, в домашней экономике или оказывается вовлеченной в криминальную экономику.
- Локальное и эпизодическое взаимодействие между формальной и неформальной системами. Данный вариант предполагает больший уровень взаимосвязи между формальной и неформальной системами. В формальной системе могут частично использоваться трудовые ресурсы на неформальной основе; продукция и услуги, производимые в формальной экономике могут, реализовываться неформальными коммерсантами, и наоборот. Между формальными и неформальными предпринимателями могут возникать субконтрактные неформальные отношения. В целом, в данном случае можно скорее говорить о ресурсной и операционной взаимосвязи между двумя системами, тогда как базовые системные регуляторы практически не пересекаются.
- Взаимное проникновение формальной и неформальной экономических систем. Подвариантами данной разновидности взаимодействия формальной и неформальной систем могут быть:

1. Поглощение неформальной системой формальной экономики. В данном случае можно говорить о том, что в формальной системе базовые регуляторы сохраняются в качестве набора декларируемых принципов и норм, тогда как реальные регуляторы взаимодействия основываются не на абстрактных и универсальных нормах, а на традиции межличностных связей, договоренностей, обязательств, силовых угрозах. С точки зрения внешней презентации, экономика становится формальной, хотя отношения между экономическими акторами определяются преимущественно на личностной основе, соображениями престижа, статуса, усиления властных позиций, способных обеспечить контроль над перераспределением ресурсов. Развитие полноценной системы рыночной экономики сдерживается системой неформальных в своей основе структур, культурных кодов, норм и правил. Рыночная эффективность в данном случае понимается не как универсальный императив системы, а как ситуативный компромисс между конфликтующими группами, имеющими доступ к иерархии, контролирующей ресурсы. Формальная система

выполняет функции прикрытия и маскировки неформальной системы регулирования хозяйственных отношений.

2. Поглощение формальной системой неформальной экономики. Данный вариант представлен наиболее полно в виде социальной проблемы «колонизации системой жизненного мира» Ю. Хабермасом. Суть данной проблемы состоит в маргинализации социально-культурной традиции, личностной основы взаимодействий в функциональных сферах социетальной системы и тотальном внедрении формальных, анонимных отношений, норм и процедур.

В двух последних случаях системы можно рассматривать как частично операционно-закрытые, и самореферентные по терминологии Н. Лумана. Между формальной и неформальной системами осуществляется не только локальное, эпизодическое взаимодействие по поводу ресурсного обмена, но и более сложное переплетение и поглощение базовых кодов. Неформальные регуляторы в данном случае пронизывают не только собственно сектор неформальной экономики, но и то, что официально обозначается как формальный сектор экономики. Отличия между двумя секторами носят не качественный характер, а скорее количественный, выражаются в степени проявления неформальных регуляторов и сложности методов осуществления экономической деятельности.

Сложный и противоречивый характер взаимоотношений между формальной и неформальной системами может быть обусловлен особенностями происхождения вариантов поглощения одной системой другой. Вариант, при котором происходит поглощение формальной системой неформальной экономики, характерен для генезиса западной социетальной системы. В данном случае ключевые интеграторы и регуляторы системы возникали в процессе длительного относительно эволюционного исторического развития. Применительно к данному варианту, когда регуляторы формальной системы колонизируют жизненный мир неформальной системы можно говорить об относительной когерентности, логической взаимоувязанности элементов системы, каждый из которых реализует определенные функции по системной интеграции. Здесь не возникает критических противоречий между декларируемыми, явными функциями и реальными механизмами регулирования рыночной системы. Элемент системы функционируют так, как это эксплицируется и декларируется в рамках системы. Это не означает, однако, что рыночная система не предполагает трансформации или режим ее функционирования не подлежат проблематизации. Наоборот, базовый код системы – рыночная эффективность – предполагает поиск альтернативных вариантов достижения исходной цели экономической эффективности.

Если обратиться к варианту, при котором происходит поглощение системы формальной экономики неформальной, то здесь имеет место

иной генезис. Формальная система в данном случае является результатом заимствования в готовом виде тех или иных культурных кодов, артефактов, институциональных и структурных форм извне. Заимствуемая формальная система рыночной экономики может вступить в сложные и противоречивые отношения со сложившейся в данной социетальной среде неформальной системой регулирования. Если в основе заимствуемой формальной системы рыночной экономики и системы реципиента лежит исходно различная логика функционирования, отсутствуют возможности адаптации новых форм к прежним, то естественным результатом несводимости двух систем будет попытка целенаправленного насаждения формальной системы посредством применения жестких санкций к группам и субъектам, отторгающим рыночные формы, либо, что более вероятно, имитация функционирования формальной системы и реализация традиционных практик, противоположных по своему смысловому наполнению императивам легального рынка.

Таким образом, проблема существования значительных масштабов неформальной экономики может быть успешно описана и интерпретирована при обращении к системному подходу. Системный подход позволяет выделить базовые подсистемы интеграции, выявить связь между макро- микроуровнями анализа социума и обнаружить потенциальные зоны напряжения и противоречий между ними, что и создает основу для возникновения дисфункциональных последствий, проявляющихся, в частности, в виде различных форм скрытой экономики. Системный подход позволяет возродить интерес к диалектике взаимоотношений между различными компонентами социетальной целостности и искать не отдельные, частные факторы функционирования неформальной экономики, а рассматривать ее через призму структурных несостыковок, приводящим к нарушениям логики функционирования системы. Социологическое объяснение неформальной экономики не может быть сведено к какому-либо одному решающему фактору.

Рассмотрение взаимодействия между формальной и неформальной экономикой как самостоятельными системами позволяет аналитически выделить специфические свойства этих систем, выявить способы и механизмы их интеграции или факторы, обуславливающие несовместимость этих систем. От характера взаимодействия между формальной и неформальной системами зависит вектор развития экономической системы в целом – будет ли она приобретать постепенно качества чистой модели легальной рыночной экономики или ее функционирование и в дальнейшем будет осложнено свойствами неэффективной, квазирыночной экономики.

ГЛАВА 5. МИКРОУРОВЕНЬ АНАЛИЗА СИСТЕМЫ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ГОРОДСКИХ УСЛОВИЯХ

5.1. Структура неформальной занятости в условиях городской среды

Динамично протекающий процесс формирования рыночных институтов стимулировал значительную часть населения, не обладавшую исходными финансовыми, социальными и иными ресурсами, искать самостоятельно формы и способы адаптации. Например, в начальный период перехода к рынку преобладающей формой адаптации был «челночный бизнес» и уличная торговля, продолжаящие сохранять достаточно высокий удельный вес среди других видов неформальной занятости. Только в Москве существует около 200 различных рынков промышленной и сельскохозяйственной продукции, на которых занято по экспертным оценкам до 250–300 тысяч человек. Общие экспертные оценки масштабов распространения «челночного бизнеса» составляют от 1 до 10 млн. человек, а удельный вес импорта, приходящегося на неформальную коммерцию, достигал в середине 1990-х годов 25%³¹¹.

Пассивной формой адаптации является сдача квартир на условиях неформальной аренды. Значительная часть мужского населения активно приобщилась к практике частного извоза на личном автотранспорте. Особой категорией неформально самозанятого населения являются уличные музыканты и художники. Так называемый многоуровневый маркетинг (МЛМ) вбирает значительную часть населения на условиях самозанятости. Таким образом, можно говорить о значительном многообразии форм адаптации в условиях неформальной экономики, которые образуют особые социальные среды со своими нормами взаимодействия, санкциями, социальными представлениями.

Для изучения специфики структуры услуг, предоставляемых самозанятым населением, было проведено контент-анализ объявлений, помещенных в самой многотиражной и популярной газете частных объявлений «Из рук в руки» (ежедневно публикуется до 45 тыс. объявлений) за январь–февраль 2000–2004 годов. После тщательного анализа номеров газеты и отсева повторяющихся было отобрано в 2000 году 6310, в 2001 году

³¹¹ Е. Сендяшкина. Занятость в негосударственном секторе экономики / Экономист № 1, 1996, с. 76–84.

5712, в 2002 году – 5931, в 2004 г. – 6047 объявлений с предложением с разнообразных частных услуг. Полученные в ходе отбора объявления были распределены по отдельным категориям по принципу специализации на конкретных видах услуг (Табл. 5.1).

Таблица 5.1.

Профессиональная структура самозанятости в сфере индивидуальных услуг

Вид услуг	2000 г. в %	2001 г. в %	2002 г. в %	2004 г. в %
1. Строительство дач, коттеджей, обустройство территорий под загородное строительство (бурение скважин, колодцев), септики, канализация	1,25	1,7	1,8	2,1
2. Ремонтные и строительные услуги (загородные дома и городские квартиры) (вырезание арок, проемов, ниш), ремонт квартир	11,7	10,2	12,6	11,9
3. Стальные двери, окна из ПВХ, остекление балконов, установка домофонов, камер наблюдения, систем защиты, замков, стальных ворот)	2,63	3,12	2,8	2,4
4. Мебель и интерьер – изготовление по индивидуальным заказам	1,93	1,6	1,7	2,1
5. Благоустройство, ремонт и услуги (обивка, ремонт, сборка мебели; сантехника и подводка газа; электрика и антенны; содержание помещений)	6,27	7,2	7,1	6,9
6. Животные: обслуживание (вязка, дрессировка, стрижка, ветеринарная помощь)	2,53	2,2	1,9	1,8
7. Транспорт (услуги по ремонту, покраске автомобилей; обучение вождению)	9,1	9,8	8,9	9,4
8. Работа предложение работы со стороны частных лиц – воспитатели, няни, гувернантки домработницы, охрана, экономки, сиделки	7,5	8,2	7,8	7,4
9. Различные услуги (составление бухгалтерских балансов, отчетов, смет; пошив и ремонт одежды; компьютерный набор, редактирование и корректура, переводы, вязание, чертежи; парикмахеры; обеды; рефераты, курсовые дипломные работы	9,63	11,2	10,7	11,7

10. Полиграфические услуги (реклама, печати, штампы, рекламные листовки и т.п.)	1,43	1,31	2,1	2,3
11. Транспортные услуги. Спецтехника (краны, манипуляторы, автовышки)	7,73	5,31	6,1	5,7
12. Погрузочные работы (бригады)	1,51	1,32	1,2	0,8
13. Индивидуальное преподавание, репетиторство (иностранные языки, экономика, математика, актерское мастерство, написание диссертаций, курсовых и дипломных работ, рефератов, вокал, физика, логопеды, гитара, бухучет, компьютерное обучение, фортепьяно, рисунок, подготовка к школе, танцы, химия, физика, биология и т.д.)	21,4	20,9	21,2	19,8
14. Медицинские услуги (урология, миниаборт, гинекология, дерматология – частные специалисты с лицензией); стоматология; татуаж; другие специалисты	2,38	1,75	1,6	2,7
15. Ремонт и обслуживание компьютерной и оргтехники, программное обеспечение	2,25	3,2	3,3	3,6
16. Ремонт и сервис аудио и видеотехники	1,8	1,2	1,3	0,9
17. Прочее (стирка белья, настройка пианино, роялей, ремонт замков)	1,32	1,25	1,4	1,2
18. Творческие услуги (тамада, массовики-затейники, клоуны, ансамбли музыкантов, видео – и фотосъемка торжественных событий)	3,35	3,12	2,8	2,9
19. Спорт (обучение, занятия)	2,76	2,3	2,4	2,1
20. Массаж (сауна, отдых)	2,38	2,24	2,1	2,3
Всего процентов	100	100	100	100

В первую очередь, обращает на себя внимание, что с 2000 по 2004 г. структура рынка частных услуг не претерпела существенных изменений, что свидетельствует о его оформленности и стабильности неформальной занятости. Можно также отметить довольно сложную и специфичную структуру услуг, предлагаемых самозанятым населением. Эти услуги имеют выраженный индивидуальный характер, т.е. в основном они ориентированы не на массовый рынок, а на конкретного потребителя. Среди основных факторов, предопределяющих воспроизводство неформального рынка частных услуг, его конкурентоспособность, можно назвать ори-

гинальность видов услуг, которые не дублируют услуги официального сектора, а также ценовые преимущества.

Характерно, что при проведении телефонного опроса по объявлениям в газете опрошенные достаточно четко определяют механизм формирования (по затраченному времени, по метражу, по сложности работы и т.п.) и узкие границы колебания цен по отдельным видам услуг. Ценовая определенность свидетельствует о наличии конкурентных отношений на этом рынке. Это позволяет рассматривать сферу неформальных услуг как институционализированный неформальный рынок со множеством различных сегментов.

В силу специфики своего статуса субъекты рынка частных услуг практически не могут предоставлять формальных гарантий потребителям в отношении качества и своевременности оказываемых услуг. Основными видами гарантий, как показывают интервью, являются либо личные документы (паспорт, диплом), либо частные рекомендации, либо устное обещание бесплатно исправить какой-либо брак. Невозможность использовать подобного рода гарантии для предъявления исков в официальных судебных инстанциях объективно является фактором, ограничивающим распространение рынка частных услуг.

При рассмотрении структуры рынка частных услуг учитывались различные основания дифференциации: ориентация на определенные доходные группы потребителей; гендерные различия; образование; гражданство и прописка. Остановимся более подробно на каждом из них. Анализ содержания объявлений позволяет сделать вывод о том, что существует определенная дифференциация услуг по доходным группам потенциальных потребителей. Условно можно выделить услуги для состоятельных (строительство загородных домов, изготовление мебели и дизайн интерьеров по индивидуальным проектам, спортивные и рекреационно-развлекательные услуги, услуги гувернанток и домашних учителей, домработниц, массажисток и пр.) и услуги для менее обеспеченных социальных групп (ремонт аудио- и видеоаппаратуры, компьютеров, ремонт одежды и др.). Это говорит о гибкой реакции рынка частных услуг на процессы социального расслоения в российском обществе.

Обращает на себя внимание ярко выраженная гендерная дифференциация по отдельным видам услуг. Можно даже говорить о сугубо женских и мужских видах деятельности. Так, женщины преимущественно представлены в таких видах частных услуг, как: уход и воспитание детей, уборка квартир и приготовление обедов, ведение домашнего хозяйства; развлечение (массаж); астрология, магия и гадание. К сугубо мужским услугам можно отнести: строительство и ремонт загородных домов, благоустройство квартир; изготовление мебели по индивидуальным заказам; транспортные и погрузочно-разгрузочные услуги; ремонт и обслужи-

вание оргтехники, аудио- и видеоаппаратуры. Однако в таких широко распространенных видах интеллектуальных услуг, как индивидуальное репетиторство; составление бухгалтерской отчетности, написание рефератов, курсовых, дипломов, редактирование и корректура текстов; медицинские услуги; обслуживание домашних животных и др. практически не прослеживается принципиальных гендерных различий.

Еще одним признаком, влияющим на специализацию в конкретных видах услуг, является наличие высшего образования и ученой степени (культурный капитал). Прежде всего, это касается сферы частных медицинских услуг, услуг архитекторов и дизайнеров; услуг репетиторов и бухгалтеров.

Важным основанием дифференциации рынка частных услуг является также гражданство и прописка. Например, такие виды услуг, как репетиторство, составление бухгалтерской отчетности, медицинские услуги, обслуживание домашних животных, творческие услуги, транспортные услуги оказываются практически исключительно жителями Москвы. В то же время целый ряд услуг (строительство загородных домов, ремонт квартир, услуги грузчиков, рекреационно-развлекательные услуги) предоставляются достаточно часто жителями других регионов России и гражданами «ближнего зарубежья». Причем здесь существует достаточно острая конкуренция между москвичами и теми, кто не обладает таким конкурентным преимуществом, как прописка.

Таким образом, для самозанятых в сфере неформальной экономики можно сформулировать следующий набор характеристик экономического поведения:

- отсутствие официальных отношений найма;
- ориентация экономической деятельности преимущественно на сферу услуг и торговлю (так называемый «челночный бизнес» и уличная торговля);
- самозанятость может выступать также как дополнение к основной работе, являясь в данном случае множественной формой занятости;
- отсутствие ярко выраженной ориентации на капитализацию доходов: преобладающей является стратегия адаптации на основе мобилизации определенных индивидуальных преимуществ (образование, гражданство, пол, возраст, специфические знания и умения) в целях воспроизводства определенного удовлетворительного уровня жизни. При этом более активные формы адаптации, основанные на капитализации доходов и развитии дела, прослеживаются среди достаточно узкой группы населения в сфере торговли, в строительных и ремонтных видах услуг;
- ведение хозяйственной деятельности, не фиксируемой официальными органами, за исключением так называемых «предпринимателей»

без образования юридического лица», которые, впрочем, также уведут значительную часть своих доходов от налогообложения;

- использование производственных факторов в минимальных объемах и, соответственно, наличие минимальных производственных (трансформационных) издержек (основная работа осуществляется либо в домашних условиях, либо за счет использования ресурсов предприятия, являющегося основным местом работы);
- осуществление минимально по масштабам трансакций (в сделках, как правило, не участвуют какие-либо посредники) и, соответственно, наличие минимальных или даже нулевых трансакционных издержек;
- отсутствие каких-либо признаков организационных структур (единственным исключением являются бригады строителей, ремонтников или грузчиков, однако и они являются скорее ситуативными организациями «под заказ»);
- отсутствие отношений найма заставляет самостоятельно занятых активно использовать трудовые ресурсы своих домохозяйств;
- достаточно высокий уровень горизонтальной мобильности между видами индивидуальных услуг и ограниченные возможности вертикальной социальной мобильности.

Одним из характерных проявлений неформальной занятости в городских условиях в России с начала 1990-х гг. стала уличная торговля, которую осуществляли так называемые «челноки». Переход от централизованно-распределительной к рыночной системе распределения продукции и ресурсов создал, с одной стороны, условия для становления рыночного агента в лице предпринимателя, а с другой, породил новую институциональную среду, в которой прежние формы социального поведения оказываются малоэффективными, что стимулирует население искать новые, более адекватные стратегии социального действия. Для тех социальных слоев, которые в силу наличия исходных ресурсов (человеческий и социальный капитал, психологическая предрасположенность, возможность быстрого доступа к ресурсам) были подготовлены к вступлению в рынок, либерализация экономических и юридических условий дала возможность мобилизовать предпринимательскую активность и влиться впоследствии в страту экономической элиты. Однако большая часть населения, не имевшая тех же благоприятных исходных стартовых позиций, была вынуждена обратиться к стратегии адаптации к возникающим экономическим и социальным условиям среды, методом проб и ошибок осваивая новые социальные роли и правила экономической «игры». Динамика и эффективность адаптации, как показывают многочисленные исследования, зависят, во-первых, от востребованности на рынке труда специфического набора профессий, и, во-вторых, от социально-психологических

факторов: готовности принять новую социально-экономическую реальность, выработать позитивный образ этой реальности, принять и интернализировать новые статусно-ролевые и связанные с ними нормативные отношения, признать в качестве легитимных специфические санкции за нарушение определенных рамок допустимого поведения.

Тем пространством, в котором происходят отмеченные процессы, и является рынок³¹². В качестве объекта исследования нас интересовал рынок как реально функционирующий институт со специфическими социальными статусами, взаимодействиями и ограничивающими их нормами, санкциями и практиками.

Институт потребительского рынка выполняет не только явную функцию, связывая продавца и покупателя в прямом товарообмене, но также и латентную функцию – создание среды для формирования качеств и установок, необходимых так называемому «экономическому человеку»: постоянный расчет, соизмерение издержек и прибыли, стремление к обладанию максимально возможным объемом информации, касающейся различных сторон предпринимательской деятельности и др.

Между «неформальным» и легальным секторами экономики поддерживаются постоянные обратные связи. Собственно, в «неформальном» секторе экономики в середине 1990-х гг. в России было занято 19,2% экономически активного населения, из которых около 50% работали в неформальном секторе постоянно, а остальные поддерживали с ним определенные связи³¹³. Многие предприниматели, начинавшие свою карьеру на потребительских рынках, впоследствии часто изменяли свой статус на легальный (наиболее известный пример – Чичваркин), перенося при этом опробированные практики, нормы, санкции, представление о рынке в новые формализованные условия, воспроизводя в них прежний неформальный контекст. При изучении функционирования городского потребительского рынка как социально-экономического института использовался метод включенного наблюдения. Данный метод оказывается очень продуктивным при изучении конкретных эмпирически фиксируемых локальных социальных объектов и позволяет непосредственно наблюдать взаимодействия и практики в реальном контексте.

Полное включение в социальную ситуацию позволяет довольно точно описать реальные механизмы и мотивации взаимодействий изнутри на основе фиксации реалий личного опыта и сопоставления его с аналогичным опытом других участников взаимодействий.

³¹² Далее представлен материал, полученный автором в ходе выполнения гранта Московского общественного научного фонда в 1999 г. МОНФ № 75 по теме «Городской вешевой рынок как социальный институт».

³¹³ Е. Сендяшкина. Занятость в негосударственном секторе экономики / Экономист № 1, 1996, с. 76–84.

Включение в ситуацию позволило собрать информацию о различных социальных и экономических особенностях функционирования вещевых рынков как составной части системы неформальной экономики. Особый интерес представляли следующие вопросы:

- особенности и формы взаимодействия между различными социальными контрагентами, естественно возникшими в рамках рыночного пространства;
- типы и особенности мотивации хозяйственной деятельности, основные стратегии экономического поведения;
- особенности формирования зон сегрегации и разделения труда по этническому признаку;
- причины возникновения конфликтных ситуаций на рынке, характер их протекания и способы разрешения конфликтов;
- особенности определения и конструирования повседневной социальной реальности рынка индивидами, занимающими различные статусные позиции и определенным образом взаимодействующими между собой;
- особенности складывающихся хозяйственных практик, основные группы социальных статусов, норм, санкций, образующих социальную структуру и социальный порядок в условиях вещевых рынков.

Кроме включенного наблюдения, в ходе изучения рынков мы обращались также к неформализованным интервью с представителями различных социальных статусов. Это объясняется прежде всего тем обстоятельством, что всякая формализация исследовательской позиции в условиях «неформальной» экономики встречает, как правило, настороженное отношение и не располагает к откровенным ответам.

Включенное наблюдение проводилось на двух крупных оптово-розничных вещевых рынках Москвы в течение нескольких лет – с 1994 по 1998 гг. Оба рынка (условно обозначим их как С и D) были созданы и формально институционализированы как акционерные общества в начале 1990-х годов в начальный период либерализации торговой деятельности. Если обратиться к истории формирования вещевых рынков, то можно констатировать, что генетически современные потребительские рынки зарождались в потоке массовой неупорядоченной уличной торговли. Причем, аналогичные процессы происходили на начальном этапе либеральных экономических реформ в большинстве стран Восточной Европы³¹⁴. Постепенно хаотически рассеянные по всему городу места скопления уличных торговцев стали усилиями городских властей локализоваться в специальных крупных зонах, расположенных в городской черте – стадионы, пустующие площади промышленных предприятий и

³¹⁴ Amitai Etzioni. «Socio-Economic Perspective on Friction». – Institutional Change: Theory and Empirical Findings., ed. By S-E. Sjostrand, N.Y., 1993, p. 47–61.

т.д. Это позволило внести в стихийную городскую торговлю элементы упорядоченности, сделать ее более подконтрольной для муниципальных властей, а также обеспечить за счет взимания арендной платы регулярность поступления денежных сборов в городской бюджет.

Обычно территория потребительского рынка контролируется каким-либо акционерным обществом, которое устанавливает правила торговли и осуществляет контроль за их поддержанием. Спецификация прав собственности на рыночную территорию может быть различной – обычно акционерами являются либо частные лица (например, АО «Русское Золото», контролирующее такие крупные оптово-розничные рынки Москвы, как «Покровский», «Тушинский», радиорынок «Митино», большое количество павильонов на ВВЦ), либо смешанные агенты – частные лица и муниципальные органы власти (например, АО «Лужники»). Спецификация прав собственности зависит от размеров рынка и его привлекательности для предпринимателей и посетителей: чем больше рынок, тем больше агентов стремится контролировать рынок и тем сложнее структура собственности. В свою очередь, чем сложнее структура собственности, больше и привлекательнее рынок, тем больше возникает прямых и теневых трансакционных издержек, обусловленных платой за торговое место. Акционерные общества, контролирующие рыночное пространство, либо сами осуществляют организацию сдачи в аренду торговых мест, контейнеров для хранения товара, устраивают стоянки для автомобильного транспорта, взимая плату за парковку машин и автобусов, и следят за поддержанием определенных правил торговли, либо передают осуществление этих функций на условиях субаренды специализированным охранным фирмам. Например, на территории рынка «АО Лужники» «силами охранный предприятия рынка ЧОП «Гарант» поддерживается общественный порядок на прилегающей территории. Тот же «Гарант» на безвозмездной основе охраняет проведение спортивных мероприятий на территории спорткомплекса»³¹⁵. Вещевые рынки, расположенные в черте города, отличаются не только спецификацией прав собственности, но и размерами: например, рынки, находящиеся в так называемых «спальных районах», очень незначительны по размеру занимаемой площади, и количество торговых мест на них не превышает обычно 100–150; специализированные оптово-розничные рынки – обувные, вещевые, детской одежды, радиорынки, бытовой техники, автомобильные – занимают значительные по размерам площади и насчитывают до 2–3 тыс. торговых мест, и, наконец, такой крупнейший оптовый рынок, как «Лужники», имевший федеральное значение, только официально, не учитывая субаренды (когда хозяин киоска или грузовой машины сдает

³¹⁵ Юрий Кедров. Дело челноков живет и побеждает. – Столичные вести. Ноябрь-декабрь 1998.

свое место сразу нескольким торговцам), насчитывает более 6 тыс. торговых мест³¹⁶. Если первоначально на территории крупных рынков продавцы располагались со своим товаром случайно, стремясь ежедневно как можно раньше занять более удобное место, что стимулировало, с одной стороны, возникновение многочисленных конфликтов между торговцами по поводу «права» на место, а с другой, создавало благоприятные условия для криминальных группировок или представителей органов охраны правопорядка устанавливать произвольную плату за место, то впоследствии, когда собственность на территорию была зафиксирована за определенными акционерными обществами, администрация рынка распланировала рыночное пространство по торговым рядам, установила четкие размеры и нумерацию торговых мест, которые стали сдаваться в аренду за фиксированную плату на определенное время (обычно срок аренды составляет неделю или месяц). Случайные криминальные образования, занимавшиеся вымогательством с торговцев, были постепенно вытеснены с рыночного пространства с помощью милиции или охранных структур, но некоторые прежде опробованные практики давления на торговцев были сохранены. Определение торговых рядов и размеров мест позволило в дальнейшем развиваться сегментации рыночного пространства по видам торговой специализации. Так, например, сформировались сегменты, специализирующиеся на торговле одеждой из кожи, трикотажными изделиями, обувью, бытовой техникой, отдельный пространственный сегмент занимают торговцы игрушками, канцелярскими принадлежностями, бижутерией и т.д. Особенно ярко подобная пространственная специализация заметна на примере оптового рынка в Лужниках. Такая упорядоченность размещения торговых мест позволяет покупателям, приезжающим на рынок относительно регулярно (особенно это важно для оптовых покупателей), достаточно легко ориентироваться при выборе необходимого товара.

Помимо сегментации рыночного пространства по признаку товарной специализации для крупных рынков характерна также сегментация по этническому признаку. Так, хотя большую часть (по приблизительным экспертным оценкам -70–75%) рыночного пространства занимают представители русскоязычного населения – граждане России, выходцы из восточных областей Украины, русские, переселившиеся из СНГ, однако при этом достаточно четко выделяются также вьетнамский, китайский, индийский, азербайджанский, афганский, цыганский и другие этнические сегменты. Каждый из этих сегментов имеет, как правило, свою торговую специализацию, а пространственные границы между ними не пересекаются. Вхождение в данный этнический сегмент представителей

³¹⁶ Там же.

других этнических групп практически не наблюдается. Наличие достаточно четких и видимых этнических барьеров на рынках связано, на наш взгляд, прежде всего с культурным фактором. Особенности этнической культуры (нормы, санкции, ценностные установки, влияющие на социальное и экономическое поведение) и этнического языка как средства символического оформления образа социальной реальности предполагают возможности создания атмосферы относительного доверия и взаимодействия преимущественно между этнически близкими агентами. Поскольку большинство представителей этнических групп являются иммигрантами, то консолидация по этническому признаку позволяет индивидам, входящим в эти группы, совместно вырабатывать устойчивые практики взаимопомощи для более эффективной адаптации к незнакомому социально-культурному контексту рынка. При наблюдении за поведением представителей иммигрантских этнических групп обращает на себя внимание значительно более высокий уровень кооперации хозяйственного взаимодействия по сравнению с русскоязычным сегментом рынка, для которого не стоит столь же остро проблема адаптации к иноэтничной рыночной среде.

Опишем социальную структуру типичного городского вещевого рынка. Под социальной структурой рынка мы понимаем устойчивые формы взаимодействия и обменов между индивидами, занимающими различные статусные позиции в границах рыночного пространства. Необходимым условием сохранения и воспроизводства социальной структуры является наличие социально легитимизированных и интернализованных формальных и неформальных норм и санкций, общей для всех участников символической системы определения реальности и соответствующих статусно-ролевых идентичностей.

Для вхождения в структуру индивид должен проявить определенную лояльность по отношению к нормам, санкциям и ритуалам, поддерживающим структуру, он должен субъективно принять эту структуру как легитимную, имеющую смысл и ценность в определенном контексте, могущую измениться в зависимости от того, насколько она соответствует его интересам, выгодам. Структура постоянно воспроизводится, поддерживается в межличностных отношениях, удерживается усвоенными практиками, которые, в свою очередь, определенным образом ментально легитимизируются (формально и неформально), вследствие чего социальная структура начинает обладать качествами внешней принудительной силы.

Социальная структура городского рынка имеет все признаки неравенства, которое возникает вследствие асимметрии доступа различных социальных статусных позиций и групп к имеющим значение и ценность на рынке видам ресурсов (ресурсы понимаются нами в самом широком

значении — как материальные и символические объекты, используемые индивидами для реализации своих потребностей и интересов). Прежде всего реальный рынок — выразительный пример «неформальной экономики». Дихотомия «формальное- неформальное» имеет важнейшее значение для рынка: здесь существует постоянная соотнесенность и конфликт формальных и неформальных практик, формальных и неформальных норм и санкций, формальных и неформальных социальных статусов и ролей, формальное и неформальное определение реальности. В условиях рынка формальное начало постоянно воспринимается как внешняя принудительно навязываемая рамка, не совсем соответствующая интересам основных контрагентов, которую те в свою очередь стремятся подменить системой неформальных отношений и оценок. Выразительный пример подобного восприятия и порождаемого им конфликта — повсеместно и часто возобновляемые акции протеста рыночных торговцев против периодически предпринимаемых попыток федеральных или местных органов власти ввести на рынках кассовые аппараты с целью регистрации и контроля фактически совершаемых сделок для фискальных потребностей. Одна из основных причин этого конфликта заключается в несовпадении двух способов определения реальности. Так, если основные рыночные агенты в процессе социального конструирования реальности создают определенную ментальную картину, центром композиции в которой является как бы негласная конвенция между властью и торговцем, основанная прежде всего на неформальном межличностном обмене, и в этой картине формализованные анонимные отношения просто не предусмотрены, то представители формализованных статусов пытаются вступить во взаимодействие, ориентируясь на формально-юридические способы определения реальности. Согласно нашим наблюдениям, одним из наиболее часто употребляемых слов между рыночными контрагентами является «договориться», которое семантически подразумевает возможность неформальным образом (без юридически оформленных договоров, контрактов или неумолимого применения предписанной законом санкции — отношения между «сторонами», по юридической терминологии), на уровне взаимоотношений «Я — ты» найти взаимоприемлемое для обеих сторон решение. Хотя формально-правовой термин «договор» семантически и связан со словом «договориться», однако смысловой масштаб последнего значительно шире и не ограничивается формальным аспектом. В ситуациях повседневных рыночных практик обычно «договариваются насчет места» с представителями тех статусов, которые эти места контролируют; с представителями официальных властей, когда дело касается административно-правовых нарушений; рыночные агенты «договариваются» между собой по поводу различных деловых вопросов и т.д. При этом, поскольку формальные нормы и санкции в условиях неформальных

конвенций, охватываемых словом «договориться» не действуют, а неформальные гарантии, которые неизбежно должны опираться на социально признаваемые этические нормы, развиты пока еще весьма недостаточно, то это неизбежно приводит к частным нарушениям неформальных «договоренностей» и конфликтам.

«Неформальному сектору» нередко присуще так называемое «оппортунистическое поведение» (элементы мошенничества, нечестной торговли, неформализованный обмен), «безбилетничество» (перекладывание налогового бремени на легальный сектор экономики). Существующие формальные правила (законы, инструкции, постановления, нормативы) непосредственно не регулируют в условиях городского рынка хозяйственные практики, но создают объективные возможности в условиях неоформленности рамок этического порядка для получения «теневой ренты» индивидами, имеющими властные ресурсы. Рыночные предприниматели, как правило, в течение 1990-х годов не имели формального статуса и соответственно не вступали в формально-юридические отношения (не вели предусмотренного законом бухгалтерского учета сделок, не платили все необходимые налоги (кроме налогов, которые должен платить предприниматель без образования юридического лица на основании доходов, произвольно фиксируемых в его тетради), не страховали сделки, не оформляли юридически права собственности, не заключали имеющие юридическую силу контракты и т.п.). Городские неформальные торговцы и не стремились к формальной легитимизации своего статуса, поскольку любая формализация субъективно связывается ими с определенными «угрозами» повышения транзакционных издержек: высокие налоги, бюрократические проволочки при легализации статуса и обеспечении сделок, возможность «обнаружения» своей деятельности криминальными образованиями и установления контроля с их стороны, высокая цена информации, касающейся формальных процедур — общее ощущение неопределенности, связанной с формализацией отношений. Наши многочисленные беседы показывают, что сфера легального предпринимательства обычно описывается респондентами в таких выражениях, как «это темное дело», «я в этом ничего не понимаю», «там черт ногу сломит» и т.п. Иногда используется характерное для уголовного жаргона слово «непонятное». Таким образом, экономическими субъектами рынка информация и знание формальных хозяйственных процедур и практик оцениваются как очень дорогой и пока не имеющий практического применения ресурс. Однако при этом наблюдается следующая тенденция: чем проще организована предпринимательская деятельность, чем ограниченнее объем деловых связей, чем в большей степени торговец ориентируется на опробированные практики, тем меньше он стремится к расширению информации относительно формальных процедур и правил и тем мень-

ше он склонен проявлять интерес к перспективе открытия легального бизнеса. И, наоборот, — чем больше объем деловых связей, чем сложнее организация предприятия и чем больше обнаруживается активная поисковая предпринимательская стратегия, тем выразительнее проявляется стремление к формализации предпринимательского статуса, в будущем.

Ориентация рыночных контрагентов на неформализованные практики и отношения, в свою очередь, ведет к появлению так называемых «теневых транзакционных издержек»³¹⁷ — взятки, неформальные поборы, завышение официально установленных цен на торговые места, с чем однако рыночные предприниматели готовы мириться ввиду меньшей цены «теневых транзакционных издержек» по сравнению с ценой легальных транзакций.

При достаточно внимательном наблюдении легко обнаруживается, что реальный рынок практически не соответствует абстрактной модели рынка, которая была создана в классической и неоклассической экономической теории, где рынок — это исключительно поле взаимодействия между продавцом и покупателем, каждый из которых хорошо информирован о всех условиях сделок, где выбор осуществляется индивидами добровольно на основе имеющейся информации и соизмерения предельных издержек и предельной полезности и т.д.³¹⁸. В модели рынка неоклассической экономики существуют исключительно горизонтальные социальные связи, не предусматривающие принуждения, а обмены носят преимущественно симметричный характер, ибо в противном случае нарушается основная черта модели — сбалансированность. Реальный же рынок, который нам удалось длительное время наблюдать, представляет собой гораздо более сложную по своей структуре картину, в которой присутствуют не только горизонтальные, но не менее актуальные вертикальные связи, которые не позволяют абсолютизировать принципы добровольности, симметричности обменов и, соответственно, принцип «рыночного равновесия». Этой картине вещевого рынка свойственны следующие основные характеристики:

1. Вещевой рынок — это прежде всего структурированное пространство в рамках достаточно четко обозначенных границ;

2. В рыночном пространстве определенным образом заняты позиции (торговые места предпринимателей), места контроля охраны, потоки покупателей следуют по определенным направлениям;

³¹⁷ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997, с. 89.

³¹⁸ Подобного подхода придерживается большинство представителей неоклассической экономики вне зависимости от различия школ: см, например, Gary S. Becker. Economic Analysis and Human Behavior. In: *Advances in Behavioral Sciences*. Norwood (N.J.), 1987; большинство других крупных экономистов «основного течения» экономической мысли придерживаются схожей точки зрения.

3. Поскольку ценных мест (удобно расположенных по отношению к потокам покупателей) в рыночном пространстве относительно небольшое количество, то за возможность обладания ими между предпринимателями происходит конкурентная борьба, сопровождаемая конфликтами, теневыми транзакционными издержками, мобилизацией социального капитала;

4. Поскольку позиции (торговые места) контролируются рыночной администрацией или неформальной администрацией, то это предопределяет их доминирующий статус в социальных обменах.

Итак, городской рынок является довольно хорошо структурированным образованием. В рамках его пространства существует ограниченное количество социальных позиций (элементы структуры), между которыми складываются определенные отношения и взаимодействия (связи между элементами) или «обменные сети», продуктом обмена в которых являются товары, деньги, торговые места или возможность применения различных санкций со стороны статусов, обладающих властными ресурсами. Хотя номинально рынок — поле взаимодействий между продавцом и покупателем, однако реально рыночный порядок обеспечивается формальной и неформальной администрацией и в значительной степени реализует интересы доминирующих структур.

Кроме того, рынок — это пространство, в котором постоянно происходит непосредственное взаимодействие между индивидуальными контрагентами. В процессе включенного наблюдения можно достаточно легко понять причину той или иной поведенческой реакции.

Помимо продавцов, которых мы в дальнейшем будем называть предпринимателями (в данном случае мы понимали предпринимателя широко — и как «инноватора» по Й. Шумпетеру, и как «имитатора» — индивида, вкладывающего пассивно свои или заемные финансовые ресурсы в торговое предприятие с целью получения желаемой прибыли), и покупателей (идентифицирующихся предпринимателями в качестве «оптовиков» и «розницы»), в рамках рыночного пространства присутствуют представители администрации рынка (охранники, «сервис», «касса», «старшие по аллее», так называемые «бандиты»), контролирующие торговые места и устанавливающие на них цены, и в силу доминирующего статуса следящие за поддержанием установленного рыночными правилами порядка. Наличие этих правил (часто не фиксируемых письменно) дает формальный повод представителям администрации рынка взимать часто очень большие штрафы, равные иногда цене торгового места за день. В определенных случаях санкцией за нарушения может быть временное лишение абонемента на право торговли. Например, на некоторых рынках существует правило, ограничивающее число продавцов на одном торговом месте в целях заполнения всего рыночного пространства.

Иногда поводом для лишения абонеента может быть мусор на торговом месте или отсутствие в момент проверки абонеента на право торговли. Ценным ресурсом, контролируемым администрацией, является само рыночное пространство и торговые места, на которые предъявляется спрос предпринимателями. Имея в своем распоряжении торговые места, администрация может изменять в выгодную для себя сторону правила игры: цену мест, определять сроки аренды мест для предпринимателей, лишать арендаторов абонеента на право пользования местом в случае, если последний нарушил правила или попытался поставить под сомнение статусную позицию администрации. Собственность на место и право применения санкций определяет доминирующую позицию администрации в сравнении с предпринимательским статусом, что в свою очередь влияет на асимметричность осуществляемых между ними обменов. Последние для получения возможности арендовать торговое место, имеющее значительную «проходимость» (количество потенциальных покупателей, проходящих в единицу времени), готовы идти на значительные теневые транзакционные издержки (выплата дополнительной суммы денег сверх официально установленной цены), вынуждены прибегать к заискивающим формам поведения по отношению к тем представителям администрации, которые могут оказать содействие в получении желаемого места. Другим социальным статусом, имеющим легитимное право применения мер неэкономического принуждения, являются представители органов охраны правопорядка (милиция), налоговых органов, санэпидемслужбы. Основным значимым ресурсом, имеющимся в распоряжении официальных властей, является их власть, символическим атрибутами которой является униформа, оружие, снаряжение, подчеркнуто официальное обращение. Причем, чем более официальным является обращение представителей милиции и чем больше символической власти они презентуют для обмена, тем большими возможностями получения теневых транзакционных платежей они располагают. Собственно, монополия на определение рыночной социальной реальности (правил, норм, санкций, статусной композиции) дает представителям «силовых» статусов преимущества в получении теневой ренты.

В социальных взаимодействиях внутри рыночного пространства представители официальных органов власти выступают в качестве легитимных «экспертов», обладающих специфическим знанием формальных норм, правил и ограничений. Это «знание» предоставляет им возможность пользоваться неведением других рыночных контрагентов по взаимодействию. В результате данного взаимодействия совершается обмен возможности применения легитимной санкции со стороны официальных властей на обусловленную сумму денег, которая при коммуникации именуется эвфемизмом «штраф».

Таким образом, вещевой рынок в современной России по многим параметрам отстоит от модели идеальной конкуренции, что обусловлено как влиянием фактора монополистической конкуренции (дифференциация товара по качеству, фабричным маркам, своеобразии упаковки, местонахождение продавца, манера и стиль обращения продавца с покупателями, репутация, личные узы и т.п.), так и социально-структурными факторами – давлением на предпринимателя со стороны «силовых статусов». Социальная структура городского рынка образуется не только из горизонтальных связей между продавцом и покупателем, но и из вертикальных связей, основанных на власти и подчинении, которые оказывают решающее влияние на формирование культуры неформальных обменов и увеличение теневых транзакционных издержек.

5.2. Неформальная занятость в городских условиях: глобальный контекст

Представим основные статистические данные, характеризующие состояние неформальной занятости в городских условиях в глобальном контексте. Характеристика будет дана по основным категориям городской неформальной занятости.

Работающие в домашних условиях и уличные торговцы.

Работающие на дому и уличные торговцы являются одними из наиболее представительных групп неформальной рабочей силы. Эти группы вместе составляют от 10 до 25% рабочей силы, занятой вне сельского хозяйства, в развивающихся странах и свыше 5% от общей численности занятых в развитых странах. Уличные торговцы – наиболее заметная часть и наиболее организованная группа неформальной рабочей силы. В то же время работающие в домашних условиях менее видимая и организованная группа. Однако обе группы имеют некоторые общие черты. Обе группы представляют собой глобальный феномен с современными и традиционными чертами; обе группы испытывают недостаток социальной защиты и трудовых льгот; обе описываются в терминах, охватывающих разные типы отношений занятости; обе группы с трудом поддаются точному статистическому учету. В развивающихся странах женщины представляют от 30 до 90% уличных торговцев (за исключением тех обществ, которые ограничивают мобильность женщин) и от 35 до 80% работающих в домашних условиях.

Термин «home-based worker» используется для обозначения общей категории работников, которые выполняют работу за вознаграждение у себя дома или в ближайшей округе; этот термин не относится к работающим дома по ведению домашнего хозяйства без вознаграждения. Внутри этой общей категории «home-based workers» (работающих в домашних условиях) выделяются два основных типа работников:

1. Самозанятые, работающие на себя
2. Работающие на других (так называемые работники – «надомники»)

В статистических целях проводят различие между двумя категориями:

1. **Home-based workers:** – все, кто осуществляет работу дома или близко от дома в качестве самозанятого или оплачиваемого работника. Эта категория часто сталкивается с проблемой исключения из институтов легального рынка: трудности получения капитала, маркетинговых и консалтинговых услуг.

2. **Homeworkers:** та часть работающих в домашних условиях, которая осуществляет оплачиваемую работу для фирм или их посредников обычно по сдельным расценкам. Данная категория чаще сталкивается с проблемой эксплуатации. Кроме того, надомники часто должны оплачивать покупку сырья, инструмента, оборудования, платить за электроэнергию и т.п.

Исторически работа в домашних условиях всегда включала квалифицированный ремесленный труд и предпринимательскую деятельность, а также низко квалифицированную ручную работу и деятельность по самообеспечению. В последние десятилетия появились новые формы работы в домашних условиях, включающие высококвалифицированную работу, информационные технологии, высокооплачиваемую работу. В настоящее время различные формы работы в домашних условиях включают:

1. Производство и сборку: пошив, упаковку, простые виды сборки
2. Ремесленное производство: переплет, изготовление корзин, вышивание и изготовление ковров
3. Личные услуги: стирку белья, изготовление одежды, парикмахерские услуги, косметические услуги, починку обуви, поставку, ремонт квартир
4. Канцелярская работа: набор текстов, телемаркетинг, обработка данных, бухгалтерский учет, работа на телефоне
5. Профессиональная работа: подсчет налогов, юридические консультации, дизайн, программирование, инжиниринг, написание статей и текстов, архитектура, медицина

Обычно производство и сборка предполагает работу низкой квалификации, с использованием простой технологии и низкооплачиваемую работу; рутинные и стандартные операции, а также работу, связанную с физическим трудом. Профессиональная работа, с другой стороны, более разнообразна, сложна и имеет творческий характер; кроме того, она обычно и значительно выше оплачивается.

Другие формы работы в домашних условиях располагаются где-то посередине между двумя точками континуума. Исторически большинство видов работ в домашних условиях предполагало использование ручного труда – интенсивной работы, прежде всего в сфере текстильного производства, пошива одежды, изготовления обуви. Постепенно работа в домашних условиях стала включать деятельность в сфере услуг и коммерческом секторе: канцелярскую работу по обработке данных, телекоммуникация, телемаркетинг, а также работу высококвалифицированных профессионалов и технических консультантов. В результате произошло увеличение занятых в домашних условиях работников прежде всего в развитых странах. Новые формы работы в домашних условиях появились также в капиталоемких производственных отраслях. Например, недавние инновации в производственных технологиях и технике позволили предприятиям автомобильной промышленности передать некоторые виды производственных процессов по субконтракту микропредприятиям и занятым в домашних условиях.

Численность работающих в домашних условиях.

Имеющаяся статистика для развитых стран позволяет сделать вывод о значительном увеличении численности работников, занятых в домашних условиях (см. Табл. 5.2). В глобальной цепочке создания стоимости ведущие мультинациональные фирмы, базирующиеся в промышленно развитых странах, и работники – надомники переплетены такими сложными сетями отношений, что трудно бывает понять, на какую фирму этот работник работает.

Таблица 5.2.

Работающие в домашних условиях в четырнадцати развивающихся странах

Страны / категории работников	Общая численность работающих в домашних условиях		
	Численность работающих в домашних условиях	Процент от общей численности рабочей силы, занятой вне сельского хозяйства	Женщины в процентном отношении
Только лица, охваченные надомной работой			
Чили (1997)	79,740	2	82
Филиппины (1993–1995)	2,025,017	14	79
Таиланд (1999)	311,790	2	80
Только лица, охваченные самозанятостью			
Бразилия (1995)	2,700,000	5	79
Коста Рика (1997)	48,565	5	45
Марокко (1982)	128,237	4	79
Перу (1993)	128,700	5	35
Лица, охваченные и надомной работой и самозанятостью			
Бенин (1992)	595,544	66	74
Гватемала (2000)	721,506	26	77
Индия (1999–2000)	23,496,800	17	44
Кения (1999)	777,100	15	35
Мексика (1995)	5,358,331	17	43
Тунис (1997)	211,336	11	38
Венесуэла (1997)	1,385,241	18	63

Источник: данные, собранные Джессикой Чармс на основе результатов официальной статистики рабочей силы и национальных счетов. Часть этих данных была опубликована в Сборнике MOT *On Measuring Place of Work* (Geneva, 2002).

Работа в домашних условиях всегда была реальностью для многих людей в развивающихся странах. Однако статистика этого явления оставалась всегда очень скудной. Недавно собранная статистика по 14 развивающимся странам, относящаяся к середине 1990-х гг. подтверждает, что существуют значительные вариации в сферах деятельности работы в домашних условиях. В Бенине доля работников, работающих в домашних условиях, была очень высокой (66%).

В семи странах работающие в домашних условиях составляют от 10 до 25% от общей численности рабочей силы: Гватемала (26%), Индия (16%), Кения (15%), Мексика (17%), Филиппины (14%), Тунис (11%) и Венесуэла (18%). В шести странах доля работников, работающих в домашних условиях вне сферы сельского хозяйства была достаточно мала: в Бразилии (5%), в Чили – менее 2%, в Коста Рике (5%), в Марокко (4%), в Перу (5%) и в Таиланде (2%). Однако для двух из этих стран – Таиланда и Чили – учитывались только надомные работники; а в остальных четырех – Бразилии, Коста – Рике, Марокко и Перу – учитывались только самозанятые. Наиболее выразительный факт состоит в том, что доля женщин, которые работают в домашних условиях, составляла более 75% в семи странах, и более 50% еще в одной стране, а также более 30% в оставшихся шести странах. В шести странах, которые учитывали только надомную работу, доля женщин составляла около 80%.

Однако работа в домашних условиях является также реальностью и для развитых стран мира. В середине 1990-х гг. работающие в домашних условиях, которые определяются как лица, работающие более половины своего рабочего времени у себя дома, представляют от 4 до 12% от общей численности рабочей силы в восьми из двенадцати европейских странах: Бельгии, Дании, Франции, Германии, Ирландии, Италии, Люксембурге и в Нидерландах. В остальных четырех странах доля работающих в домашних условиях была следующая: Греция (1%), Португалия (4%), Испания (1%) и Объединенное королевство (3%). В целом, для 12 европейских стран доля работающих в домашних условиях составляла между 4 и 5% от общей численности рабочей силы. В США работа в домашних условиях выросла между 1980 и 1990 гг. после значительного сокращения между 1960 и 1980 гг. Факторы роста работы в домашних условиях включают прогресс в информатизации и коммуникационных технологиях и потребности в нахождении баланса между работой и семьей, где оба супруга стремятся к карьере. Результаты национальных обзоров 1991 года показывают, что один процент всех работающих вне сельского хозяйства полностью работают в домашних условиях. Две трети этих работников составляют женщины. Основная часть работников, которые нуждаются или предпочитают работать на дому, – это, в основном, инвалиды, женщины, особенно имеющие малолетних детей, проживающие в сельской местности и пригородах, откуда трудно добраться до места работы.

Уличные торговцы

Уличная торговля представляет собой глобальное явление. В больших и малых городах, в сельской местности по всему миру миллионы людей зарабатывают себе на жизнь полностью или частично, продавая разнообразные товары на улицах, вдоль проезжих дорог, на тротуарах и в других общественных местах. С развитием современной торговли – с фиксированными торговыми операциями, супермаркетами и молами – многие ожидали, что уличная торговля исчезнет. Однако и сегодня в большинстве стран мира уличная торговля продолжает сохраняться и вероятно даже развиваться, несмотря на существующие местные ограничения и запреты.

По всему миру большая и, вероятно, растущая часть неформальной рабочей силы действует на улицах, около дорог и тротуаров, в общественных парках за пределами закрытых объектов: уличные торговцы, а также те, кто оказывает услуги и осуществляет ремонт продукции; парикмахеры, сапожники, чистильщики стекол машин; те, кто занимается штопкой и ремонтом одежды; механики по ремонту автомобилей, мотоциклов, велосипедов; осуществляющие работы по металлу; сборщики различных отходов и мусора, утилизаторы вторичного сырья; грузчики и носильщики; карточные игроки; бродячие музыканты, гадалки, акробаты, астрологи, фокусники и т.п.

Даже если использовать более узкое и ограниченное определение в отношении неформальных торговцев, понимая под ними тех, кто продает товары на улице открытом воздухе, то уличная торговля представляет большие и разнообразные виды деятельности: от торговцев, получающих доходы от продажи предметов роскоши на блошиных рынках до торговцев, получающих небольшие доходы от торговли фруктами и овощами на городских улицах. Те, кто продает единственный продукт или целую номенклатуру продукции, находятся в совершенно различных экономических условиях: некоторые из них действительно являются самозанятыми, другие полунезависимыми (агенты, продающие продукцию фирм за комиссионные), еще одна категория является оплачиваемыми наемными работниками.

Уличные торговцы часто рассматриваются как досадное препятствие для других видов коммерции и для свободного движения по улицам. Так как они действительно не имеют легального статуса, то они часто оказываются под угрозой насилия и изгнания со своего рабочего места со стороны местных властей и владельцев магазинов. Их товары могут быть конфискованы и арестованы, что является постоянным условием их работы. Сами места их работы достаточно грязны и опасны. Тем не менее, уличная торговля может единственным способом обеспечения пропитания для многих бедных людей.

Уличные торговцы не представляют собой однородной группы. Они могут быть классифицированы по группам на основании типов това-

ров, которые они продают, мест торговли, а также на основании статуса занятости. Кроме того, для одних уличная торговля является основным местом работы, на котором они проводят полный рабочий день, а для других – это только вторичная работа неполный рабочий день.

По статусу занятости среди уличных торговцев можно выделить следующие основные категории:

1. Независимые самозанятые с и без наемных работников
2. Зависимые работники: оплачиваемые работники, работающие на других уличных или оптовых торговцев
3. Полунезависимые работники: торговцы, работающие за комиссионные

Несмотря на свою многочисленность и заметность, существует очень незначительное число надежных оценок уличной торговли. Многие переписи населения о обследовании рабочей силы не содержат вопрос относительно «места работы» с соответствующими вариантами ответов. Некоторые из специальных обследований, которые обеспечили эффективный подсчет уличных торговцев, обнаружили важную черту уличной торговли, которая определяет трудности измерения этого явления: существующие значительные различия в численности уличных торговцев связаны со временем суток или временем года. Численность торговцев может меняться в зависимости от сезона, дня недели или времени дня. Некоторые торгуют только утром, днем или вечером; некоторые – только по выходным; другие же – только в определенный сезон. Некоторые могут перемещаться с места на место в течение дня; другие могут менять свои товары в зависимости от сезона, месяца или в течение дня.

В 10 развивающихся странах оценки доли уличных торговцев в общей численности занятых вне сельского хозяйства варьируются от менее 2% (в Коста-Рике в 1997 г.) до 9% (в Гватемале в 2000 г.) и составляли 4% или более в шести странах (Тунис, Бенин, Кения, Гватемала, Мексика и Венесуэла) (см. Табл. 5.3).

Во многих городах в развивающихся странах мира, особенно в Африке, уличные торговцы образуют значительную долю общей численности занятых в неформальной экономике, и предприятия уличной торговли образуют значительную часть неформальных предприятий. Например, уличные торговцы представляли около 30% занятых в неформальной экономике в одном из городов Нигера в 1982 и 38% занятых в неформальной экономике в пяти главных городах Гвинеи в 1987 г. (18). В одном из городов Индии недавнее обследование обнаружило, что уличные торговцы составляют около 7% неформальной рабочей силы.

В странах, в отношении которых имеется статистика, – шесть в Африке, три в Азии – неформальные торговцы, прежде всего уличные торговцы, представляют очень значительную пропорцию (от 73 до 99%)

Таблица 5.3.

Уличные торговцы в 10 развивающихся странах

Страна / год	Общая численность занятых уличной торговлей	В процентном отношении к численности занятых вне сельского хозяйства	Процент женщин, занятых уличной торговлей
Тунис (1997)	125,619	6	2
Бенин (1992)	45,591	5	81
Кения (1999)	416,294	8	33
Индия (1999–2000)	3,881,700	3	14
Турция (2000)	255,000	2	3
Бразилия (1991)	1,445,806	3	30
Коста – Рика (1997)	13,085	1	18
Гватемала (2000)	259,203	9	55
Мексика (2000)	1,286,287	4	44
Венесуэла (1997)	318,598	4	32

Источник: данные, собранные Джессикой Чармс на основе статистики рабочей силы и системы национальных счетов.

занятых в торговле и значительную часть (от 50 до 90%) в совокупной величине ВВП в сфере торговли (см. Табл. 5.4).

В большинстве стран, по которым имеется статистика, женщины насчитывают от 50 до 90% неформальных торговцев, а их вклад составляет от 20 до 65% добавленной стоимости в неформальной торговле. Заметные исключения составляют две страны – Индия и Тунис, где социальные нормы ограничивают женскую мобильность вне дома и семьи: доля женщин среди неформальных торговцев в этих странах составляла 12 и 8%, соответственно. Данные, приведенные в таблице, отражают преобладание женщин в сфере торговли в Африке и в Юго-Восточной Азии.

Традиционно приготовление и продажа пищи была важнейшим источником дохода для женщин. Исследование городских торговцев пищей в середине 1980-х гг. показало, что во многих странах женщины владеют и ведут операции в сфере уличной торговли едой (см. Табл. 5.5).

Таким образом, во всех регионах развивающегося мира неформальная занятость составляет почти половину или более – а в некоторых странах более 75% – занятости вне сельского хозяйства. В тех развивающихся странах, которые включают сельское хозяйство в свои подсчеты неформальной занятости, значение неформальной занятости значительно возрастает и может составлять до 90% общей численности занятых.

Таблица 5.4.

Размеры и вклад неформального сектора в сфере торговли и женщин торговцев в неформальной торговле

Регионы и страны	Неформальный сектор как доля:		Женская неформальная торговля как величина:	
	Общей занятости в сфере торговли	Общей величины добавленной стоимости в сфере торговли	Общей неформальной занятости в сфере торговли	Общего вклада неформальной торговли в величину добавленной стоимости
Африка				
Бенин	99	70	92	64
Буркина Фасо	95	46	66	30
Чад	99	67	62	41
Кения	85	62	50	27
Мали	98	57	81	46
Тунис	88	56	8	4
Азия				
Индия	96	90	12	11
Индонезия	93	77	49	38
Филиппины	73	52	72	22

Источник: подготовлено Джессикой Чармс на основе официальной статистики рабочей силы и системы национальных счетов.

В США и в Европе 25–30% общей численности рабочей силы составляют работники, занятые неполный рабочий день, временные работники и самозанятые, исключая другие типы нестандартной работы, которые являются даже более неформальными по своей природе (случайная поденная работа, надомная работа по контракту и т.п.).

Самостоятельная занятость составляет 60% или более общей численности неформальной занятости (вне сельского хозяйства) во всех регионах развивающегося мира: 60% в Латинской Америке и Азии, 62% в Северной Африке и 70% в Африке к югу от Сахары. Фактически, самозанятость представляет почти одну треть часть общей занятости вне сельского хозяйства по всему миру.

Неформальная наемная занятость за заработную плату является также значительной во всем мире. В развивающихся странах наемная занятость составляет от 30 до 45% общей неформальной занятости (вне сельского

Таблица 5.5.

**Занятость женщин в сфере городской уличной торговли пищей
(% от всех предприятий)**

Город и страна	Владелец или оператор			Предприятия с участием женщин	
	Женщина	Мужчина	Семейная пара	Оплачиваемый труд	Неоплачиваемый труд
Богор (Индонезия)	16	60	24	5	33
Кхонбари (Таиланд)	78	22	-	13	31
Иле-Ифе (Нигерия)	94	6	-	13	31
Кингстон (Ямайка)	44	46	10	-	-
Маниганжи (Бангладеш)		99	-	10	25
Миния (Египет)	17	83	-	1	34
Пуне (Индия)	13	87	-	33	51
Зигуинхор (Сенегал)	77	23	-	-	25

Источник: Irene Tinker. *Street Foods: Urban Food and Employment in Developing Countries*. (New York, Oxford University Press, 1997)

хозяйства). Нестандартная наемная занятость, по большей части являющаяся неформальной, также значительная и в развитых странах.

Работа неполный рабочий день, некоторые виды которой являются неформальными, представляет около 15% общей численности занятых в странах ОЭСР в целом и более 20% общей численности занятых в восьми из этих стран.

Статистические данные позволяют предположить, что многие люди работают у себя на дому и на улицах. В целом, надомные работники и уличные торговцы представляют 10–25% занятости вне сельского хозяйства в развивающихся странах и более 5% общей занятости в развитых странах мира.

Все эти цифры позволяют утверждать, что значительная часть глобальной рабочей силы занята на неформальных предприятиях или на основе неформального найма. Неформально занятые в меньшей степени

по сравнению с теми, кто работает на формальных предприятиях, пользуются льготами, предоставляемыми трудовым законодательством и мерами социальной защиты. Существующие данные исследований позволяют предположить, что неформальные работники зарабатывают меньше в среднем по сравнению с формально занятыми работниками, особенно это касается женщин, занятых в неформальной экономике, а также большей части низкодоходных семей, обеспечивающих свои жизненные потребности в неформальной экономике³¹⁹. Имеющиеся данные позволяют говорить о том, что неформальная экономика создает множество видов трудовой деятельности, в ней производится огромное число товаров и услуг, она вносит значительный вклад в различные виды экспорта.

³¹⁹ Jacques Charnes, *Informal Sector, Poverty and Gender: A Review of Empirical Evidence*. (paper prepared for the World Bank, 1998); S.V. Sethuraman, *Gender, Informality and Poverty*, (paper prepared for the World Bank, 1998).

5.3. Ресурсы и мотивация как факторы неформальной занятости

Обратимся к рассмотрению проблемы воспроизводства неформальной экономики на микроуровне анализа общества, взяв за основу субъективный фактор – мотивация, и объективный фактор – ресурсы, которые образуют основу социального действия.

Ресурсы – это все те средства, которые могут быть задействованы субъектом хозяйственной деятельности для реализации своих экономических потребностей и интересов. В последнее время вместо понятия ресурсы активно используется сугубо экономический термин – капитал. В связи с этим выделяют традиционный финансовый, материальный капитал, а также такие виды капитала, как «человеческий», «социальный», «административный», «символический», «культурный» капитал³²⁰. Обладание специфическими формами ресурсов (капитала) в определенных объемах и социально признанных в качестве значимых и легитимных дает возможность отнесения индивидов к тем или иным социальным классам, стратам, группам общества. В зависимости от того, каким образом происходит распределение ресурсов в обществе, можно говорить о характере социальной структуры. Ресурсы (или формы капитала) не просто данное средство, предоставляющее возможности или создающее ограничения для реализации индивидуально определяемых целей. Ресурсы становятся адекватными средствами для достижения целей только в том случае, если они легитимированы в качестве правильных, пригодных, подходящих в социальной культуре данного общества. Ресурсы – это культурно санкционированное средство. Реальные практики использования различных видов ресурсов или их комбинаций в тех или иных сферах взаимодействий раскрывают сложившуюся социальную культуру общества. Обладание различных социальных групп общества легитимированными в данной культуре ресурсами в определенных объемах свидетельствует о характере социальной структуры.

Мотивация – это субъективный аспект системы действия на микроуровне. Мы обращаем внимание не на психологические аспекты мотивации, а на социально-культурные – мотивационные образцы, присущие определенным социальным категориям в силу интернализации в процессе социализации. Нас интересуют, во-первых, социальные мотивы, влияющие на предпочтение неформальной занятости, и, во-вторых, содержательные основания конкретных мотивов, присущие субъектам неформального сектора экономики.

Таким образом, можно говорить о том, что объективные и субъективные факторы социальной деятельности, ресурсы и мотивы имеют одновременно культурную и структурную природу. С одной стороны, ресурсы – это средство для реализации определенных мотивов, а с другой – стремление к обладанию теми или иными ресурсами конкретизирует мотивы.

Объединение ресурсов и мотивационных паттернов задает потенциальные возможности для формирования субъектами хозяйственной деятельности определенных стратегий. Отсюда возникает необходимость более точного определения мотивационных образцов, находящихся под влиянием доминирующих культурных ценностей и набора ресурсов, присущих тем или иным социальным стратам, группам общества. Доминирующей хозяйственной нормой в условиях формирования рыночной культуры в России становится извлечение максимальной прибыли, максимизация дохода, благосостояния, а также нормы индивидуализма, личной независимости, достижения и самореализации. Наиболее ярко мотивы максимизации и достижения выражены в социальной группе предпринимателей, действующих в условиях формального сектора. Это обусловлено тем объективным обстоятельством, что максимизация, развитие, расширение бизнеса возможны только в условиях легальных рынков. Одновременно, как показывают многочисленные исследования, предприниматели, мотивированные достижительным мотивом, вовсе не стремятся реализовывать свои интересы в условиях полной открытости. Преобладающей стратегией является внешняя лояльность легально действующих предпринимателей официальным институциям при одновременном уводе части доходов от налогообложения.

Другой разновидностью хозяйственной мотивации является ориентация на достижение приемлемого уровня благосостояния или мотив удовлетворительного блага. Принципиальное отличие этого мотивационного образца от достижительного состоит в том, что ориентация на развитие, расширение бизнеса посредством капитализации дохода в инвестиции и использование различных бизнес-технологий и организационных форм присуща этой категории в значительно меньшей степени. Соответственно, предприниматели, которым свойственна мотивация достижения удовлетворительного уровня благосостояния в целях текущего или перспективного потребления доходов в рамках домохозяйства, в большей степени локализованы в рамках неформальной экономики. Мотив удовлетворительного уровня благосостояния имеет более традиционалистский по сравнению с мотивом максимизации прибыли характер. В этом смысле проблема сохранения и воспроизводства неформальной экономики состоит не столько в уходе от налогообложения части мелких предпринимателей, сколько в традиционализме самой мотивации

³²⁰ Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Экономическая социология. Электронный журнал. www.ecsoc.msses.ru. Том 3, № 4, сентябрь 2002, С. 20–33.

удовлетворительности, которая явно противоречит культурным основаниям рыночной экономики, императивами которой является расширение, развитие, инновация.

Другим фактором сохранения значительных масштабов неформальной экономики, кроме воспроизводства мотивации удовлетворительности, является ресурсный фактор. Ресурсы выступают в качестве объективного условия, влияющего на характер реализуемой хозяйственной стратегии при наличии определенного типа мотивации.

Результаты проведенных исследований (см. ниже) свидетельствуют о том, что для субъектов, занятых в неформальном секторе экономики, характерна ситуация изначального дефицита необходимых для участия в легальной экономике ресурсов. Как правило, в неформальную экономику вступают те индивиды, которые по объективно сложившимся экономическим обстоятельствам в стране или регионе (закрытие предприятий, низкий уровень или невыплата заработной платы на прежнем месте работы), оказались не в состоянии обеспечить социально приемлемый уровень потребления для себя и своей семьи. Принципы функционирования неформальной экономики не предполагают необходимости привлечения изначально материального или финансового капитала в значительных объемах. По своим системным основам это не инвестиционный тип капиталистической экономики в целях расширения рыночной доли, усиления конкурентных позиций, а, скорее, экономика простого воспроизводства, самообеспечения. Для вхождения в неформальную экономику достаточно обладать минимальными материальными ресурсами (личный автомобиль, квартира, дом, гараж, полученное образование, относительно небольшая сумма денег, которую можно занять у знакомых, друзей или родственников). Даже те неформальные предприниматели, которым удалось, например, в результате успешной рыночной торговли, накопить значительные денежные ресурсы, как правило, либо вкладывают их в приобретение больших партий товара, увеличение торговых точек на рынке, либо тратят на покупку недвижимости и иных дорогостоящих предметов потребления. Только незначительная часть успешных субъектов неформальной экономики (по нашим оценкам не более 10–15%) предпринимает активные шаги по вхождению в легальный сектор экономики на основе создания относительно рационально функционирующих предприятий и преследует цели экономического развития и расширения на основе калюляции доходов и издержек, постоянного реинвестирования.

Если говорить о нематериальных ресурсах (человеческий, социальный, культурный, административный капитал), то здесь также имеет место в большей мере ситуация дефицита. Человеческий капитал в сфере неформальной экономики оказывается востребованным в значительном количестве сегментов неформального рынка услуг (частное

репетиторство, написание курсовых, дипломов, черчение, составление бухгалтерских отчетов и т.п. виды интеллектуальных услуг). Для рыночной торговли, частного извоза, ремонта бытовой техники, квартир, строительства домов на дачных участках и на других распространенных сегментах неформальной экономики высшее образование оказывается излишним. Именно успешные неформальные предприниматели, имеющие высшее образование, как правило, образуют ядро тех, кто прикладывает усилия по вхождению в легальную экономику с целью развития дела.

Социальный капитал оказывает одно из решающих влияний в качестве ресурса, влияющего на ориентацию хозяйственного действия либо в легальных, либо в неформальных условиях. Положение в социальной структуре, вовлечение в определенные социальные сети отношений и коммуникаций, приобретенные социальные связи, их плотность, разнообразие, устойчивость и другие параметры способны оказать значительное влияние на переход в ту или иную сферу хозяйственной деятельности. Однако проведенные исследования (см. ниже) свидетельствуют о том, что сравнительно большее значение социальный капитал как ресурс реализации экономических интересов в сфере неформальной экономики имеет для этнических иммигрантов. Это вполне логично, так как ресурс социальных связей в условиях дефицита иных ресурсов, высоких барьеров входа в легальный рынок и навязывания «негативной идентичности» со стороны принимающей среды оказываются, наряду с «человеческим капиталом», тем редким ресурсом, на который могут опереться иммигранты. Круг лиц, образующих социальную сеть, в которой обращаются информация, деньги, материальные ресурсы, возможности трудоустройства и иные значимые блага, должен обладать исходно определенным уровнем взаимного доверия, формируемого на основе общей этнокультурной идентичности.

Важное значение для реализации хозяйственной активности в легальных или неформальных условиях имеет административный капитал. Его важность особенно значима в российских условиях, для которых традиционно характерно активное участие государства в экономических отношениях. Обладание административным капиталом позволяет получить необходимые официальные лицензии, сертификаты, льготы, доступ к госзаказам, выгодные контракты и другие преимущества. Естественно, что в условиях «рентно – монопольного» типа функционирования экономической системы (см. глава 4) неизбежно возникает дефицит административного ресурса среди основной части населения, что лишает субъектов неформальной экономики стимулов для перехода в легальный сектор экономики. Результаты исследований свидетельствуют об очень высокой оценке респондентами значимости административного ресурса и одновременно о высоком уровне недоверия различным административным инстанциям.

Другим важным ресурсом реализации предпринимательской и хозяйственной в целом активности может выступать так называемый «культурный капитал»: умение следовать специфическим нормам поведения, пользоваться определенным языком вербальной и невербальной коммуникации, знание манер, этикета, способов позиционирования во взаимодействиях, которые присущи высоко статусным социальным группам, слоям. Знание культурных правил, принципов их применения, умение манипулировать этими правилами позволяет субъектам вступать в принятые коммуникационные связи и получать признание в качестве «своего». Отсутствие необходимого и востребованного культурного капитала может стать препятствием для вхождения в легальный сектор экономики. Ограниченность культурного капитала, усвоенного в процессе социализации, рамками социального знания, характерного преимущественно для социальных страт, расположенных на нижних ступенях социальной стратификации, может влиять на ориентацию на участие в неформальной экономике. В этом случае по отношению к субъектам, действующим в легальной экономике, лица, занятые в неформальном секторе, могут выступать в качестве социальных маргиналов со своими представлениями, ценностями, которые в большей степени соответствуют культуре неформальной экономики.

5.3.1. Эмпирические исследования роли мотивации и ресурсов в неформальной экономике

Мотивационные ориентации субъектов, занятых неформальной торговлей в рамках городских рынков

Проблема мотивации и ресурсов как факторов, обуславливающих особенности экономического поведения, субъектов, занятых в неформальном секторе экономики, изучалась нами в ходе реализации ряда исследовательских проектов³²¹. Представим основные результаты исследования особенностей мотивации, полученные в результате включенного наблюдения на городских вещевых рынках в период с 1994 по 1998 гг. Под мотивацией нами понимается ментальная установка индивида в отношении конечных целей деятельности, реализуемых в определенном социальном контексте. Мы исходили из гипотезы о том, что доминирующим мотивом хозяйственной деятельности экономического агента в условиях потребительского рынка является мотив

³²¹ 1999 г. – грант МОНФ № 75 по теме «Вещевой рынок как социальный институт»; 2001 г. – грант РГНФ № 01-03-00051 «Неформальная занятость как способ адаптации населения к рыночным институтам»; 2002 г. – грант МОНФ № КТК 154-1-01/1 «Этносоциальные процессы в неформальной экономике»; 2004 г. – грант РГНФ № 04-03-00280а «Социальные механизмы воспроизводства и функционирования системы неформальной экономики».

максимизации выгоды при наличии «монопольной конкуренции» со стороны других агентов, давления со стороны статусных позиций, обладающих большими властными или экономическими ресурсами. Мотив максимизации ограничен субъективно формируемыми стратегиями и способностями индивида, а также извне налагаемыми на хозяйственную практику институциональными условиями – формальные и неформальные правила.

Наблюдая практики и взаимодействия, проводя неформализованные интервью, мы смогли обнаружить, пожалуй, единственный доминирующий мотив – максимизация выгоды в понимании рационального выбора. В различных сферах взаимодействий (политической, культурной, семейной и т.п.) в реальности обнаруживаются самые разнообразные виды мотивов, связанных с усвоенными в процессе социализации ценностями и нормами, стереотипами, которые непосредственно не соотносятся с экономически понимаемой выгодой или полезностью. Однако применительно к городскому рынку, на котором взаимодействуют преимущественно не социальные группы, а отдельные хозяйствующие индивиды, редко нуждающиеся в кооперации действий, более релевантной оказывается модель поведения, мотивированного ожидаемой полезностью.

При этом сами респонденты не употребляют в интервью сугубо экономические термины «полезность», «благо», предпочитая ссылаться на какой-то более конкретный мотив. В частности, при проведении неформализованных интервью респонденты при ответах на вопрос о причинах, побудивших их заняться коммерческой деятельностью на вещевом рынке, указывали обычно следующие:

1. Накопление исходного финансового капитала для открытия в последующем своего легального «дела»;
2. Создание финансовой основы для безбедного существования и поиска какой-либо профессии вне вещевого рынка;
3. Поддержание необходимого уровня привычных потребительских стандартов;
4. Накопление финансов для приобретения недвижимости (квартира, дом, дачный участок, гараж) или предметов длительного пользования (машина, компьютерная техника и т.д.);
5. Для многих предпринимателей, продавцов и рабочих, прибывших из республик «ближнего зарубежья» (Украина, Белоруссия, Азербайджан, Грузия, Армения, Молдова, русские жители Прибалтики) одним из важнейших мотивов торговой деятельности является приобретение за довольно крупную сумму денег российского гражданства, московской прописки, смена места жительства;
6. Накопление финансов для получения высшего образования для себя или своих детей;

7. Путешествие, отдых за рубежом;
8. Отдача долга.

Причем, все перечисленные виды мотивов в реальности выступают в очень сложном переплетении и часто не являются взаимоисключающими. Однако условно можно попытаться выделить два основных типа мотивации:

1. мотивы, ориентированные на мобилизацию предпринимательской активности, открытие своего дела — собственно *предпринимательская стратегия*;

2. мотивы, связанные с более пассивным адаптационным поведением, предполагающим достижение определенного удовлетворительного уровня потребления — *имитационная стратегия*.

Поскольку предпринимательские способности представляют собой редкий ресурс, то, естественно, что собственно предпринимательскую стратегию (первый мотив) обнаруживает достаточно ограниченное количество респондентов (не более 15–20%).

Несколько замечаний относительно основных социально-демографических характеристиках представителей данной группы, которые нам удалось выявить в ходе бесед. Как правило, эти неформальные предприниматели включились в рыночную коммерцию уже на раннем этапе либерализации торговой деятельности и сумели приобрести значительный опыт. Они имеют преимущественно высшее или незаконченное высшее образование, располагаются в возрастных границах от 18 до 40 лет. До прихода на рынок большинство из них не занимались коммерцией и, следовательно, не были обременены культурным опытом советской торговли, основанной на нерыночных межличностных отношениях (неформальные институты «блата», «знакомства»), перераспределении дефицитных товаров и услуг. Большую часть предпринимателей, стремящихся мобилизовать свою экономическую активность, составляют мужчины — примерно 70%.

Опишем основные практики и нормы, свойственные данной предпринимательской группе. Наиболее важная черта представителей этой социальной категории — активная поисковая тактика хозяйственного поведения, заключающаяся в постоянном выявлении новых, более рентабельных видов товаров, всестороннем отслеживании информации, касающейся любых аспектов деятельности, готовность идти на обдуманный риск и способность быстро переориентировать свою деятельность в случае, если рентабельность начинает снижаться. По нашим наблюдениям, те, кто был в советскую эпоху связан с торговлей (бывшие продавцы, товароведы, заведующие магазинами) практически не используют гибкой поисковой тактики, склоняясь к пассивному ожиданию и ориентации на практики, некогда приносившие успех в торговле. Респонденты, приверженные активной предпринимательской позиции,

стремятся планировать торговую деятельность в зависимости от сезонных колебаний спроса и предложения, тщательно вести бухгалтерский учет для «внутреннего пользования», используя различные специальные компьютерные бухгалтерские программы (обычно называли: 1С, «Турбо-бухгалтер», «ГААР» и др.), скрупулезно рассчитывать издержки и возможный уровень доходов, интересуются изменениями в налоговом и гражданском законодательстве, материалами СМИ, особенно отслеживая различные факторы, влияющие на изменение котировок валют. Поскольку представители этой категории обладают наибольшими финансовыми ресурсами (их оборотный капитал, по нашим приблизительным оценкам, полученным в ходе бесед или ориентировочных подсчетов объема товарооборота, составляет от 50 до 200 тыс. долларов США), то они арендуют на постоянной основе несколько торговых мест, нанимают на неформальной основе продавцов и рабочих, снимают целый или часть контейнера для хранения своего товара. Причем, в контейнере обычно находится специально нанятый человек, ведущий учет товара после окончания торгового дня и выдающий товар продавцам в начале и в течение торгового дня. Данная категория имеет в своем распоряжении грузовой автотранспорт (микроавтобусы, грузовики), обладает довольно дорогостоящим абонементом на право провоза товара на рынок, практически у всех представителей этой группы есть сотовые телефоны (напомним, речь идет о середине 1990-х годов, когда мобильные телефоны были еще предметом роскоши), что является не только символом «демонстративного потребления», но и неизбежной функциональной необходимостью. Нам известно несколько случаев, когда для организации связи между контейнером, грузчиками и торговыми местами, некоторые представители этой группы использовали коротковолновые радиопередатчики. Принципиально важной характеристикой для данного социального статуса является ориентация на создание и расширение постоянной клиентуры, стремление сформировать и удержать репутацию «честного и надежного» торговца и партнера, для чего используются такие практики, как стремление сохранить в течение длительного времени определенные торговые места («точки»), с непременным указанием их номеров покупателям и особенно оптовым, неформальная гарантия замены недоброкачественного товара, подчеркнуто вежливая и внимательная манера обращения с покупателями, т.е. качества, составляющие не только элементы монополистической конкуренции, но и принятые культурные стандарты рыночных отношений. В целом, для представителей этой категории характерны обращение к активной планирующей достижительной стратегии, а также элементы специализации: в основном они являются неформальными «дилерами» какой-либо определенной зарубежной или российской мастерской,

фабрики, скупая ее продукцию либо крупными оптовыми партиями, либо целиком, чтобы снизить возможности конкуренции по товарной номенклатуре, и качеству.

После событий 18 августа 1998 года, вызвавших резкую девальвацию национальной валюты, значительная часть неформальных торговцев, придерживавшихся активной предпринимательской стратегии, оказавшись в течение примерно двух- трехмесячного срока в состоянии психологического «шока», стала затем все же обращаться к поиску возможностей самостоятельного производства или размещения заказов на производство товаров легкой промышленности непосредственно в России. Имея хозяйственный опыт и знание рыночной конъюнктуры, активные предприниматели начали действовать не просто как удачливые торговые спекулянты, но как «капиталисты» в «веберовском» смысле, осуществляя роль организаторов рационально функционирующего предприятия. Поскольку производство в большей мере открыто для контроля со стороны официальных государственных и муниципальных органов власти, чем торговля, то в этих условиях предприниматели вынуждены использовать некоторые элементы легальной экономической практики. Нам приходилось общаться с некоторыми из таких предпринимателей, пытающихся после кризиса 1998 года организовать свое производство России. В частности, можно привести следующие примеры:

1. Родные брат и сестра долгое время успешно вели коммерческую деятельность, установив партнерские отношения с одной из польских швейных фабрик в Варшаве, целиком выкупая ее продукцию. Однако вследствие продолжающейся девальвации рубля им пришлось уйти временно с рынка и заняться организацией собственного производства женской одежды, используя накопленный опыт делового партнерства с польскими контрагентами в отношении оценки качества продукции и технологических вопросах.

2. Женщина средних лет, имевшая несколько торговых мест в Лужниках и накопившая значительный финансовый капитал на продаже женского нижнего белья, закупавшегося у «цеховиков» из Латвии, после девальвации предприняла энергичные усилия для того, чтобы перевезти цех одного из производителей в Подмоскowie.

Можно приводить и другие примеры: нам приходилось общаться с группой молодых людей, которые отказались от ставших невыгодными коммерческих поездок в Турцию и организовали размещение заказов на изготовление качественных женских юбок из корейской ткани на швейной фабрике в Туле; женщина, специализировавшаяся на торговле польской и турецкой обувью, после энергичных поисков возможностей продолжения эффективной коммерческой деятельности сумела знако-

миться с производителем оригинальной модельной обуви на основе итальянских и отечественных комплектующих из Армавира, и в настоящее время они довольно успешно сотрудничают, используя наработанные навыки и опыт в соответствующих сферах.

В целом, эта категория предпринимателей ориентирована на достигательную мотивацию, поиск возможностей для вертикальной социальной мобильности, которая в условиях неформальной экономики не может быть реализована в полной мере.

Представители второй категории рыночных торговцев при всем многообразии их мотивационных ориентаций придерживаются в основном пассивной тактики ситуативного реагирования, в большей степени имитируя эффективные практики предпринимателей первой категории. Однажды достигнув определенного уровня накопления и потребления (по нашим оценкам от 3 до 10 тыс. долларов США), они в дальнейшем не проявляют активного стремления к расширению предприятия, поиску инновационных стратегий, постоянно балансируя на грани разорения и рассчитывая при осуществлении хозяйственной деятельности на случай и удачу. Им в значительно меньшей степени свойственны такие черты, как рыночное планирование, специализация деятельности, ориентация на приобретение репутации для внешних контрагентов, снижение издержек сбыта и т.д.

Мотивация и проблема доверия институциональной системе субъектов неформальной экономики.

С целью более глубокого изучения мотивации экономического действия субъектов, занятых в неформальном секторе экономики в 2001 году, была проведена серия качественных углубленных интервью на основе специально разработанной анкеты, содержащей «открытые» вопросы. Ответы респонденты должны были формулировать самостоятельно, дополнительно аргументируя их по ходу проведения интервью. Всего было опрошено 39 человек. Респондентов, согласившихся ответить на вопросы анкеты, можно условно разделить на три основные подгруппы в соответствии с характером специализации в тех или иных сегментах неформального рынка:

1. занятые уличной торговлей или торговлей на городских рынка на условиях неформальной или полупоформальной самозанятости (16 человек);

2. занятые ремонтом квартир на условиях неформальной договоренности с заказчиком (11 человек);

3. студенты в свободное от учебы время занятые на неформальных условиях оказанием разнообразных услуг по установке и наладке программного обеспечения, ремонту компьютерной техники и т.п. (12 человек).

Рассматриваемые категории имеют определенные различия по социально-демографическим характеристикам, что нашло отражение в отве-

тах, стиле и способах аргументации тех или иных установок. Остановимся на некоторых объективных характеристиках рассматриваемых групп респондентов.

Самой разнородной по социально-демографическому составу является категория, представленная индивидами, занятыми торговлей. Среди них есть лица, имеющие примерно в равной мере высшее, среднее-специальное и среднее образование. Респонденты этой категории располагаются в возрастном интервале от 30 до 46 лет. В основном это жители Москвы, которые уже с начала 1990-х годов включились в так называемый «челночный бизнес» и с разным успехом продолжают им заниматься до настоящего времени. По половому признаку здесь преобладают женщины.

Вторую категорию образуют лица со средним специальным и средним образованием. В основном, это жители тех регионов России, которые в результате кризисных процессов в социально-экономической сфере оказались без работы, способной обеспечить семьи, что вынудило их отправиться на временные заработки, связанные с ремонтом квартир, в Москву. Численно в этой категории преобладают женщины. По возрастной характеристике эта группа состоит из лиц от 21 до 40 лет.

Особой категорией являются студенты, занимающиеся предоставлением разнообразных услуг в сфере информационного и программного обеспечения, а также наладкой и ремонтом компьютерной и офисной техники. Возрастные рамки этой категории очень узки – от 20 до 23 лет. Таким образом, период активной подростковой и юношеской социализации представителей данной группы приходится на наиболее сложный и противоречивый этап реформирования российского общества, что не могло не сказаться на определенных различиях в восприятии реальности между ними и респондентами охарактеризованных выше категорий. Следует подчеркнуть значительно более ярко выраженный по сравнению с другими категориями оптимизм настроений и установок молодых людей.

Обратимся к проблеме мотивации поведения респондентов в сфере неформальной экономики. Под мотивацией нами понималось стремление индивидов реализовать определенные значимые потребности в тех или иных формах деятельности на основе сформированных представлений относительно внешней институциональной среды и своего места в ней. В анкете мотивация рассматривалась в двух временных состояниях: до вхождения в неформальную занятость и после. На вопросах о причинах, заставивших обратиться к неформальной занятости, большинство респондентов указало на сложившиеся жизненные обстоятельства, на необходимость выживания семьи в условиях кризиса. Здесь можно привести наиболее распространенные варианты ответов:

«Отсутствие перспектив на прежней работе, низкая заработная плата. В тот момент невозможно было содержать семью»; «низкая зарплата на предприятии, где работали я и моя жена, поэтому мы и были вынуждены заняться торговлей на «Луже»;

«Разруха в стране, все распалось. Строительства нету, мы остались без работы. Нас всех уволили по собственному желанию, сказали: «идите, ищите работу, а где искать работу, если у нас на стройке нет работы. Вот из-за этого ты и едешь куда-то, чтобы заработать».

Некоторые респонденты указывали на более конкретные бытовые проблемы, заставившие искать возможности по самообеспечению:

«Жили с семьей в «хрущовке» с двумя детьми, поэтому нужно было искать деньги на квартиру большей площади. Пришлось заняться «челночеством».

На фоне ответов более зрелых по возрасту и жизненному опыту представителей сферы торговли и услуг по ремонту квартир в высказываниях студенческой молодежи меньше звучат настроения вынужденной необходимости, заметны также некоторые элементы оптимистического восприятия мира и рыночного «романтизма»:

«Важна и материальная сторона работы, но при этом хотел попробовать реализовать себя, получить опыт в общении с людьми»;

«Хотел приобрести опыт создания с нуля своего дела», «Для меня это трамплин для проникновения в большой бизнес»;

«Любопытство, интересен процесс общения, привнесения моих профессиональных знаний для людей»;

«Обладаю знанием, почему бы и не поделиться им. Тем более и лишние деньги не мешают».

Это связано с тем, что формирующаяся рыночная среда уже не представляется молодым людям новой. Они естественно воспринимают ее как свою, тогда как представители других сфер неформальной занятости в большей степени осознают ситуацию вынужденной адаптации к новой для себя социально-экономической среде, для них еще сохраняется актуальность разделения истории на два противоположных периода – до и после «перестройки». Кроме того, можно предположить, что молодые люди просто еще не приобрели негативный социальный опыт адаптации к достаточно жестким и неопределенным требованиям внешней среды.

С проблемой мотивации поведения был связан вопрос о целях и перспективах занятия нынешним делом. Ответы в данном случае различались в зависимости от субъективной оценки достигнутого в ходе адаптации успеха, материального и статусного положения. Так, относительно успешный частный предприниматель, использующий труд работниц на условиях неформального найма для пошива верхней женской одежды и ее реализации на рынках Москвы, видит основную цель своей деятельности в том, чтобы:

«Создать цивилизованное предприятие как у поляков, с которыми я долго работал, покупая у них товар. Необходимо наладить и расширить бизнес, нужно в ближайшее время легализовать свою деятельность, подумать о структуре и грамотном управлении. Работать в легальных условиях спокойнее даже при потере части прибыли, лишь бы не очень большой».

Однако подавляющее большинство респондентов основную цель деятельности усматривают не в развитии бизнеса в условиях легального существования, а в удовлетворении разнообразных потребностей семьи: образование детей, отдых, ремонт квартиры, постройка дома, покупка автомобиля и дачи, откладывание доходов на «черный день» и т.п. Даже студенты в этом отношении принципиально не отличаются от представителей других категорий самозанятого населения. Для иллюстрации приведем некоторые наиболее типичные ответы:

«На перспективу нереально ставить конкретные цели. Главная цель остается той же, что и была — обеспечить себя и семью. Перспектива такая, чтобы в ближайшее время не выгнали с торгового места у Курского вокзала»; «особых целей пока нет, только обеспечить семью. Конечно, нужно подумать и об образовании ребенка, машина новая нужна и все такое для дома», «доход достаточен для более-менее сносного существования — покушать, даже купить что-нибудь из одежды, но копить на свой бизнес пока не получается».

Таким образом, можно говорить о двух наиболее выраженных типах мотивации экономического поведения:

1. Предпринимательский тип, ориентированный на расширение и развитие дела, что осознанно связывается с необходимостью легализации статуса занятости. Для этого типа характерно преобладание ориентации на капитализацию получаемого дохода с целью развития дела по сравнению со стремлением к обеспечению потребностей членов домохозяйства. Подобный тип получил в научной литературе по менеджменту название «мотивация достижения», которая ориентирует индивида на совершенствование в избранном виде деятельности и достижении наилучших результатов³²². С точки зрения Д. Макклеланда, подобный тип мотивации создает наиболее благоприятные предпосылки для развития эффективного предпринимательства в обществе.

2. Потребительский тип, ориентирующий самозанятых в неформальной экономике на накопление с целью потребления дохода непосредственно внутри домохозяйства.

Именно потребительский тип мотивации способствует воспроизводству неформальной самозанятости. Это подтверждает также вопрос анкеты о том, видят ли респонденты необходимость для себя в регистрации хозяйственной деятельности в будущем. Только те, у кого выражен

³²² McClelland D.C. The Achieving Society. Princeton, New Jersey, Princeton University Press, 1961.

предпринимательский тип мотивации, ориентированный на развитие, расширение бизнеса, ответили положительно на этот вопрос и даже предприняли определенные шаги в направлении легализации статуса, оформившись в качестве ПБОЮЛ. Остальные респонденты, представляющие преобладающее большинство, либо отрицательно относятся к необходимости регистрации предпринимательской деятельности в любых организационно-правовых формах, либо затруднились ответить на этот вопрос. Таким образом, воспроизводство занятости в неформальном секторе экономики непосредственно соотносится с доминирующим типом мотивации, ориентированным на выживание и удовлетворение различных потребностей домохозяйства. Напротив, чем заметнее выражено стремление к развитию, расширению масштабов бизнеса, тем в большей степени проявляется тенденция к легализации статуса.

Опрос предполагал также верификацию неинституциональной теории существования неформальной экономики³²³. Согласно этой теории, выбор хозяйственной деятельности в неформальном секторе экономики осуществляется на индивидуальном уровне рационально. В основе этой рациональности лежит сопоставление цены доступа к закону и продолжения деятельности в рамках существующих законов с ценой деятельности в неформальном секторе экономики. Данная теория имплицитно допускает наличие полной осведомленности индивидов относительно существующих законов, связанных с регламентированием экономики, и способности точно рассчитывать связанные с ними издержки и выгоды. В связи с этим респондентам были заданы вопросы относительно знания ими существующих законов и возможных цен ведения деятельности в рамках существующих формальных правил. Практически все ответили на эти вопросы отрицательно. Даже те немногие, кто расширяет масштабы своей предпринимательской активности и стремится в перспективе к легализации статуса, отвечали: *«не очень»*, *«слабо»*. Поэтому говорить о точной калькуляции выгод и издержек, связанных с ведением дел в легальных или неформальных условиях, практически не приходится. В реальном поведении субъектов неформальной экономики скорее можно обнаружить некие жизненные эвристики, разнообразные способы «угадывания» ситуации, имитацию действий успешных предпринимателей, чем анализ и расчет вариантов выбора. Единственное исключение представляет предприниматель, использующий наемный труд на полуформальных условиях и зарегистрированный в качестве ПБОЮЛ, который ответил:

«Если открывать дело с нуля, то это нереально. А вообще надо затратить не меньше 1–2 месяцев на регистрацию, открытие счета и получение юридического адреса. По деньгам трудно сказать точно, это зависит от юридической

³²³ Сото Э.Де. Иной путь: Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

формы предприятия. Можно просто заплатить специальным юридическим конторам, которые по деньгам подберут юридическую форму для твоей фирмы».

Студенты экономического факультета отвечали на этот вопрос более уверенно, правда, и их ответы существенно различаются по степени точности. Приведем некоторые из них: «Считаю, что если встанет необходимость прояснить что-либо для себя, то это не составит особого труда — благо литературы достаточно»;

«Нет, считаю этот факт своим большим минусом»;

«Да знаю, но они так часто меняются, что за ними следить трудно. Это уже надо непосредственно профессионально этим заниматься. Но я думаю лучше консультантом иметь хорошего юриста. В России много сфер, где вообще отсутствует законодательство».

По поводу вопроса о цене регистрации фирмы (доступа к ведению деятельности в легальных условиях) студенты-экономисты давали следующие ответы:

«Если это делать без взяток — 2–3 месяца на самое простое дело, но есть фирмы, которые это могут сделать за неделю», «есть компании, которые могут очень быстро все сделать».

Причем завышались не только сроки оформления легальной деятельности, но и издержки по регистрации. Обычно назывались суммы не менее 5 тыс. долларов, хотя, по данным А.Н. Олейника и других исследователей, эти суммы, во-первых, различаются в зависимости от организационно-правовой формы фирмы, во-вторых, не превосходят, например, в случае ООО 500 долларов³²⁴.

Таким образом, данные нашего опроса не соответствуют принятым в неинституциональной теории причинам существования неформальной экономики. Это заставляет искать иные факторы, обуславливающие привлекательность или необходимость для населения вхождения в неформальную экономику и продолжения деятельности в ней.

Интересно отметить, что на вопрос: «Помогают или мешают существующие законы нормальному ведению предпринимательской деятельности?» подавляющее большинство респондентов ответило отрицательно:

«Такое ощущение, что предпринимательской деятельности «в законе» не существует — все привыкли и как-то смирились, что надо что-то утаивать, искать какие-то лазейки и т.п.»;

«На мой взгляд, нет. Все законы сделали до такой степени противоположно, необоснованно, что они наталкивают человека на то, чтобы он скрывал свой доход, вел черную бухгалтерию»;

«Нет. Общество и структуры власти не готовы точно следовать букве закона»;

«Даже препятствуют. Например, закон о кассовых аппаратах — технически не продуманная мера. Где я на улице на рынке буду ставить этот аппарат. Да и потом, сейчас есть «умельцы, которые этот аппарат настраивают как надо и можно показывать какие нужно суммы для проверяющих.»

Пожалуй, только несколько студентов ответили на этот вопрос положительно, однако с оговорками, что сами законы, может быть и неплохи, но контроль за их исполнением оставляет желать лучшего.

Ситуация, когда, с одной стороны, респонденты признаются в незнании содержания существующих законов, регулирующих экономическую деятельность, а с другой, отвечают, что эти законы мешают ведению предпринимательской деятельности, заставляет более внимательно отнестись к этому противоречию. Представляется, что в основании этой видимой непоследовательности может лежать механизм, который в социальной психологии обозначается термином «когнитивный диссонанс». Респонденты, включенные в неформальную экономику, чувствуя определенную неправильность занятия бизнесом в условиях ухода от налогообложения и регистрации статуса, тем не менее оправдывают свою теневую активность невозможностью вести эффективное предпринимательство в существующих легальных условиях.

Отдельные вопросы анкеты были посвящены проблеме использования социальных связей при ведении мелкого частного бизнеса. Интерес к «социальному капиталу» был обусловлен тем, что одним из важных условий воспроизводства неформальной экономики считается наличие достаточно высокого уровня доверия между партнерами в ограниченных по числу участников социальных сетях. Если легальная экономика предполагает наличие доверия к макроинститутам, определяющим базовые формальные правила и нормы экономического взаимодействия, центральным из которых является государство, то неформальная экономика по логике может сохраняться при наличии доверия на уровне ближайших межличностных связей между членами семьи, друзьями, одноклассниками, земляками и т.п. Полученные в ходе интервью ответы и комментарии в целом подтвердили данную гипотезу. На вопрос о степени доверия респондентов к государству были получены достаточно ожидаемые ответы:

«Судя по последним событиям в стране, авторитет государства сильно подорван в глазах общества»;

«Нельзя, так как государство ответственно за экономические кризисы 1994, 1998 годов, за экономические провалы в экономике»;

«Ни в какой степени нельзя. Государство у нас очень коррумпировано. Чиновники заботятся больше о своей карьере, своем кармане, а не об интересах населения»;

«Ни в малейшей степени нельзя. Если менты что-то берут, то лучше заткнуться и не выступать».

³²⁴ Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА-М, 2000. с. 156–160.

Студенты проявили несколько большую лояльность в отношении государства по сравнению с другими группами респондентов.

Соответственно, на вопрос о том, помогает или мешает государство в нашей стране развитию предпринимательства, практически все респонденты ответили, что скорее мешает:

«Ничего не делают, бездействуют, только собирают деньги, а реальной помощи никакой».

Один из вопросов был ориентирован на понимание того, как респонденты определяют образ государства в целом. Основные оценки этого образа варьировались от откровенно негативных до ироничных у студентов. Ни один респондент не назвал каких-либо положительных характеристик:

«Я сама по себе, а государство — само по себе. Чем меньше с ним сталкиваешься, тем лучше»; «В идеале, это скажем так, типа семьи, в которой должен быть порядок и каждый заботиться друг о друге. Сейчас государство не обо всех своих детишках заботиться, а только о малой части»;

«Государство — это как часовой механизм, но все шестеренки у него сейчас разлажены, нарушена система последовательного перехода от одного элемента к другому»;

«Государство как старший в доме. И чем ближе ты стоишь к этому старшему, тем лучше у тебя идут дела. Связи в нашей стране это самое главное»;

«При слове “государство” возникает ощущение бардака».

Негативные характеристики дополняются, как правило, в высказываниях сожалением об отсутствии «сильного» государства. Особенно заметно негативный образ государства выражен в комментариях респондентов, занимающихся торговлей на различных городских рынках. Это соотносится с ответами на вопрос о вымогательстве со стороны официальных контролирующих инстанций (милиция, СЭС, пожарная инспекция и т.д.), на который положительно ответили именно рыночные коммерсанты. Таким образом, говорить о высоком уровне доверия респондентов к базовому институту общества, формирующему правила поведения в экономике, не приходится.

Несколько больший уровень доверия респонденты испытывают к людям как таковым. Ответы в основном изменялись по шкале от «да, но не всем и не всегда» до «однозначно, нет. Многие пытаются нажиться за счет других. 80% человек — за чертой бедности, поэтому человек стремится любыми путями заработать. Он не остановится ни перед чем».

Довольно низкий уровень социального доверия в целом сказывается также на отсутствии у респондентов ориентации на объединение усилий, капитала, других ресурсов с окружающими людьми. Для иллюстрации приведем высказывание женщины, занимающейся мелкой торговлей:

«Не так много людей, с которыми можно вести дела. Нет уверенности, что тебя не кинут. Сама необходимость принимать решения по бизнесу с кем-то еще совместно меня не устраивает. Я хочу отвечать сама за себя. У меня слишком печальный опыт доверия другим по бизнесу».

В результате возможности ведения хозяйственной деятельности в неформальных или полупоформальных условиях ограничиваются респондентами исключительно ближайшим окружением — семья, родственники или, в крайнем случае, очень близкие друзья. Естественно, что доверие на уровне отдельных локальных образований ограничивают возможности расширения предпринимательской деятельности, а, следовательно, и переход в легальный сектор экономики.

С целью изучения представлений респондентов о том, при каких условиях возможно существование легальной экономики в нашей стране, в анкете был выделен следующий вопрос: «Что нужно прежде всего для успешного ведения официального бизнеса в нашей стране?». Преобладающая часть респондентов в числе главных факторов легального ведения дел называла в порядке убывания следующие: деньги, нужные связи, знание законов и профессионализм:

«Знание законов, позволяющих обойти эти же самые законы с помощью всяких лазеек, а вообще-то нужные связи сейчас процветают, так что и без них бизнес не сделаешь»;

«Здесь все зависит от масштабов деятельности: чем масштабнее бизнес, тем больше необходимости в нужных связях с властью, милицией, СЭС и т.д.»;

«Прежде всего нужны нормальные связи с налоговиками или с какими-либо властными структурами».

Комментарии студентов по этому вопросу отличались лишь большей детализацией:

«Хотелось бы назвать в первую очередь такой ресурс, как люди — предпринимательская способность, хорошая команда, связи, но это зачахнет, не успеет развиваться, без соответствующих финансовых вливаний. Знания можно, наконец, купить в виде специалистов.»;

«Нужен прежде всего профессионализм в той сфере, в которой я хочу развивать бизнес; знание законодательства в данной области; хорошая команда (профессионализм!)».

В единственном случае респондент сделал попытку взглянуть на проблему системно:

«Нужно менять всю систему подхода в отношении власти к бизнесу, т.к. одними льготами и налогами и т.п. — экономическими мерами невозможно заставить выйти людей из тени — это система глобальная. А лично мне нужны: во-первых, законодательная база, во-вторых, четкое исполнение другими игроками, окружающими меня (конкуренты, партнеры, контрагенты), — ими всеми этих законов. Тогда можно на что-то опираться. А так, если часть людей при-

держивается их, а другая живет по понятиям, то получается российский вариант. Нужны гарантии государства. Я должен видеть цели государства. А цель государства — защищать наши права — мы им платим за это, мы их наняли. И чтобы я видел ответственность с их стороны».

Такие факторы ведения легального бизнеса, как предпринимательский талант, поддержка со стороны близких людей, поддержка со стороны государства, четко оформленные и гарантированные права собственности (одно из важнейших институциональных условий рыночной экономики), наличие специальных знаний не были названы ни одним из отвечающих.

Кроме вопроса о необходимых условиях ведения легального бизнеса, в анкете рассматривались представления респондентов относительно препятствий, ограничивающих возможности эффективного предпринимательства в России. Преобладающая часть респондентов при ответе на этот вопрос ориентировалась на факторы внешней среды:

«Думаю, что главное препятствие — отсутствие порядка в стране. Слабость и коррумпированность структур власти, отсутствие ясной государственной политики в отношении экономики и бизнеса»;

«Мешает больше всего обнищание страны с помощью бандитов при пособничестве милиции и государственных структур, наши государственные структуры содействуют наполнению своего кармана, а не развитию бизнеса»;

«Самое главное препятствие на пути развития предпринимательства — это, опять же, неработающий механизм под названием государство — выработка законов, исполнение, контроль и, конечно же, судебная система»;

«Неприспособленность самого аппарата государственной власти к такому новшеству для России, как предпринимательская активность».

Характерно, что какие-либо личностные факторы (недостаток опыта предпринимательской деятельности, отсутствие необходимых знаний и навыков и т.п.) в перечне возможных препятствий и ограничений респондентами не выделялись. Исключение составляет попытка одного из студентов более глубоко взглянуть на взаимосвязь между условиями социально-экономической среды и социально-культурными характеристиками населения, ограничивающими развитие рыночного предпринимательства:

«Сейчас у руля стоят люди, всецело сформированные в совершенно иных экономико-социальных реалиях. Так, где же им принимать здравые, актуальные решения. Да и простые люди — потенциальные предприниматели, я предполагаю, не мыслятся отдельными личностями, на которых, для которых должна работать вся государственная машина; ведь мы ж никто, мы ж винтики малые и зависит от нас мало чего. Государство вон какое большое, с ним как с медведем можно договориться — дай на лапу — отцепится. А использовать его как? Стащить чего-нибудь? Так оно и убить может».

При проведении интервью предполагалось также выявление представлений респондентов относительно возможных причин неэффективного развития экономики в нашей стране. Полученные ответы позволяют сделать вывод о том, что главные факторы неудач в экономической сфере связываются опять же с различными составляющими государства и политической элиты:

«Непродуманный бюджет страны. Уничтожение веры в свою страну, отсутствие грамотной идеологии. Безответственность политиков за свои обещания. Государство должно вернуть монополию на стратегические ресурсы: нефть, газ, электроэнергию, табачные изделия, алкогольную промышленность»;

«Плохое управление государством. Они все продают за бесценок, покупают втридорога за рубежом»;

«Раньше были хоть какие-то государственные гарантии, а сейчас нет. После перестройки началось воровство и растаскивание страны. Нет жесткой власти».

Рассуждения студентов отличало стремление представить более сложный комплекс причин экономической неэффективности:

«Не сложились условия для нормального ведения бизнеса, который делают государство и люди во взаимодействии. Со стороны людей — это понимание принципов рынка, готовность следовать им, со стороны государства — это защита и создание нормальных правил игры, которые позволили бы привлечь деньги внутри страны и иностранные инвестиции. Нужны гарантии стабильности со стороны государства. Только способность государства осознавать, что в стране еще долго будут существовать различные проблемы и стремление к самосовершенствованию могут вывести страну из кризиса. Необходим диалог с гражданами, которые тоже должны стремиться совершенствовать свои знания, в том числе законодательные, это позволит выйти из кризиса».

Только несколько респондентов основные причины неудач в экономической области связали с характеристиками населения:

«Какие люди, такая и страна. Никакого толку здесь не будет, потому что мы такие»;

«Мы хуже работаем, чем в других странах. В штатах люди жалеют о том, что в субботу — выходной, и они теряют возможность заработать лишние 50–100 баксов, а у нас только и ждуть, когда выходной. Да и отдача от труда у нас меньше. Пока народ не научится работать как на Западе, ничего толкового у нас не будет».

Таким образом, в представлениях респондентов их участие в неформальной экономической деятельности объясняется ссылкой на отсутствие необходимого стартового капитала, нужных связей или знаний законов (ограничения с субъективной стороны), а также с помощью обоснования невозможности ведения эффективного легального бизнеса в тех социально-экономических условиях, которые определяются государством (ограничения со стороны объективных условий).

Исследование проблемы мотивации и ресурсов среди рыночных торговцев.

В июне-июле 2003 года был проведен опрос на Черкизовском вещевом рынке (АСТ) и на рынке в Лужниках среди оптовиков, приезжающих на автобусах или на поездах из различных регионов России за товарами. В данном случае была использована целенаправленная выборка, в которую вошли субъекты, представляющие неформальный сектор экономики. Всего было роздано 150 анкет, после заполнения удалось вернуть 124 анкеты. Результаты опроса нельзя считать количественно репрезентативными, однако полученные ответы позволяют выявить некоторые общие тенденции. Анкета содержала определенную часть вопросов, сфокусированных на проблеме мотивации и ресурсов.

Остановимся на общей социально-демографической характеристике респондентов. 82% опрошенных составляют женщины, что говорит о том, что вещевая торговля на рынках – преимущественно женский вид мелкого предпринимательства. Однако, как показывают наблюдения, абсолютное большинство торговцев, которые являются выходцами из мусульманских государств (Азербайджан, Таджикистан, Турция, Афганистан), являются мужчинами, что свидетельствует о том, что религиозная принадлежность и усвоенные нормы обычного права являются важными факторами, влияющими на характер ведения хозяйственной деятельности.

Распределение респондентов по возрастным группам (от 20 до 30 лет – 27%; от 30 до 40 лет – 34%; от 40 до 50 – 33%; старше 50 лет – 6%) свидетельствует о том, что большая часть из них прошла этапы первичной и вторичной социализации в 1960–80-е годы и, соответственно, несет в себе значительный социокультурный опыт советской системы.

Обращение к занятию мелкой торговлей объясняется респондентами в основном необходимостью выживания семьи в условиях быстрого слома прежней социально-экономической системы и спешного формирования рыночной среды. Большинство респондентов стало заниматься мелкой торговлей в период 1991–1993 гг. – начальный этап формирования рыночной экономики в России.

Занятие своим нынешним делом респонденты в основном оценивают достаточно сдержанно, что является свидетельством того, что торговое предпринимательство в большей мере рассматривается респондентами как вынужденная жизненная стратегия, которая в целом не приносит психологического удовлетворения.

Субъектам неформальной экономики в большей степени свойственно рассматривать деньги в качестве чистого средства для удовлетворения разнообразных жизненных и социальных потребностей, а не как средство для инвестирования с целью получения прибыли.

Для преобладающей части неформальных предпринимателей характерна низкая ориентация на развитие своего бизнеса в легальных условиях.

Социальное влияние на процесс принятия решения относительно занятия мелким бизнесом оказывается более значимым по сравнению с индивидуальным принятием решения, что говорит о преимущественно вынужденном характере предпринимательства, а также о социальном традиционализме хозяйствующих субъектов, представляющих неформальный сектор экономики.

Среди основных ограничителей, препятствующих развитию легальной экономики, респонденты, представляющие неформальный сектор экономики, называли обычно внешние институциональные барьеры.

Большинство респондентов, представляющих неформальный сектор экономики, считают, что наиболее важными ресурсами, необходимыми для успешного ведения экономической деятельности, являются те, которые относятся к характеристикам положения в социальной структуре (материальное положение, статус), а не ресурсы, относящиеся к характеристике отдельной личности (способности, знания, образование, трудолюбие).

У представителей неформальной экономики в большей степени выражены более пассивные установки в сфере хозяйственного поведения по сравнению с представителями легального сектора.

В основном в сфере мелкой неформальной или полуформальной торговли заняты люди, которые избрали данный вид деятельности в силу необходимости элементарного выживания домохозяйства в условиях быстрого слома прежней социально-экономической системы и спешного формирования рыночной среды. Большинство респондентов стало заниматься мелкой торговлей как раз в этот период (1991–1993 годы – начальный этап формирования рыночной экономики в России).

Большая часть респондентов не испытывает позитивных установок в отношении нынешней деятельности. Так на вопрос: «Нравится ли Вам ваша нынешняя работа?» (см. Табл. 5.6). 14% ответили, что «очень нравится», 26%, что «скорее нравится», 32% – «не очень нравится», 18% – «очень не нравится», а остальные затруднились с ответом. Это является свидетельством того, что торговое предпринимательство в большей мере оце-

Таблица 5.6.

Нравится ли Вам ваша нынешняя работа?

		В % от числа ответивших
1.	Очень нравится	14,1
2.	Скорее нравится	26,3
3.	Не очень нравится	32,6
4.	Очень не нравится	18,3
5.	Затрудняюсь ответить	8,7

нивается респондентами как вынужденная жизненная стратегия, которая в целом не приносит психологического удовлетворения.

Подобное явление получило в литературе название «вынужденное предпринимательство»³²⁵, которое, на наш взгляд, в значительной степени соответствует ситуации в неформальной экономике, куда в основном приходят либо люди, оказавшиеся безработным, либо те, кто не может обеспечить семью, оставаясь на прежней работе. Неформальные предприниматели – в значительной степени предприниматели поневоле. Хотя определенная часть данной категории в силу необходимости была вынуждена обратиться к стратегии мелкого неформального или полупоформального бизнеса, однако немалая часть из них постепенно втянулась в эту сферу деятельности и сумела адаптироваться к ситуации психологически.

Данный предварительный вывод подтверждается также ответами на вопрос о мотивах или условиях, повлиявших на выбор текущего вида деятельности (см. Табл. 5.7).

Большая часть респондентов (54%) выбрали ответ «невозможно обеспечить семью, оставаясь на старой работе»; 12% – «хотелось реализовать себя в бизнесе»; 18% – «желание быть независимым ни от кого». Таким образом, большинство отмечает вынужденный характер ситуации прихода в мелкий бизнес. В то же время мотивы самореализации и независимости имеют относительно меньшее значение.

Для определения степени ориентации представителей неформального сектора экономики на культурные императивы рыночной системы был задан вопрос относительно конечных целей занятия предпринимательством (см. Табл. 5.8).

В данном случае большинство выбрало такое закрытие, как «обеспечить нормальный уровень благосостояния своей семьи» – 68%. Только 17% респондентов избрали вариант, в большей мере соответствующий требованиям рыночной культуры, – «дальнейшее развитие, расширение дела».

Очень похожие ответы были получены и на вопрос о значении денег, которые являются решающим и универсальным фактором реализации предпринимательской активности (см. Табл. 5.9).

Из трех предложенных закрытий 65% респондентов выбрали ответ «возможность безбедного существования своей семьи»; 16% – «возможность быть независимым и заниматься любимым делом»; 14% – «деньги – это средство для развития бизнеса». Субъектам неформальной экономики в большей степени свойственно рассматривать деньги в качестве чистого средства для удовлетворения разнообразных жизненных и социальных потребностей, а не как средство и цель одновременно – деньги как средство для инвестирования с целью получения прибыли – капиталистический мотив, присущий субъектам, включенным в легальную экономику.

³²⁵ Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 1998. С. 119–122.

Таблица 5.7.

Что повлияло на выбор вашей нынешней деятельности?

		в % от числа ответивших
1.	Было невозможно обеспечить семью, оставаясь на прежней работе	54,2
2.	Хотелось реализовать себя в бизнесе	12,4
3.	Желание быть независимым ни от кого	18,3
4.	Затрудняюсь ответить	15,1

Таблица 5.8.

Занимаясь бизнесом, какие цели Вы ставите перед собой?

		в % от числа ответивших
1.	Обеспечить нормальный уровень благосостояния своей семьи	68,4
2.	Дальнейшее развитие, расширение дела	17,3
3.	Затрудняюсь ответить	14,3

Таблица 5.9.

Что значит для Вас деньги?

		в % от числа ответивших
1.	Возможность безбедного существования семьи	65,4
2.	Возможность быть независимым и заниматься любимым делом	16,3
3.	Деньги – это средство для развития бизнеса	14,2

Таблица 5.10.

Планируете ли Вы в дальнейшем создать свою фирму?

		в % от числа ответивших
1.	собираются сделать это при благоприятном стечении обстоятельств	11,2
2.	часто задумываются над такой возможностью	16,3
3.	меня устраивает нынешнее положение	32,6
4.	если появится более благоприятный вариант, займусь другим делом	29,3
5.	затрудняюсь ответить	10,6

При проведении опроса значительный интерес представлял вопрос о планах респондентов относительно открытия в будущем собственного легального бизнеса. В какой степени они ориентированы на переход в легальный сектор экономики и дальнейшее развитие бизнеса (см. Табл. 5.10).

Ответы на этот вопрос свидетельствуют об ограниченности стремления к переходу в легальный сектор экономики. Таким образом, мотивационный образец представителей мелкой неформальной коммерции содержит более традиционалистские представления о целях хозяйственной деятельности, о достаточно низком уровне социально-экономических aspirations и, в целом, об ограниченно – рациональном варианте принятия решений и мотивации. Ядро неформальных предпринимателей, принимающих рыночные императивы экономического поведения, составляет около 20%. Итак, с точки зрения мотивационной составляющей неформальные торговцы – это, в основном, ситуативные предприниматели, которые стали заниматься этим бизнесом в большей степени под влиянием сложившейся в стране и регионе социально-экономической ситуации.

Об этом дополнительно свидетельствуют ответы на вопрос о способах принятия решения о занятии бизнесом (см. Табл. 5.11).

Ответы, представленные респондентами, свидетельствуют о том, что влияние социального окружения на процесс принятия решения относительно занятия мелким бизнесом оказывается более значимым по сравнению с индивидуальным принятием решения, что говорит о преимущественно вынужденном характере предпринимательства, а также о социальном традиционализме хозяйствующих субъектов, представляющих неформальный сектор экономики. Данный мотивационный паттерн является ограничителем с субъективной стороны для перехода представителей неформальной экономики в легальный сектор экономики. В связи с этим нам представляются недостаточно убедительной позиция сторонников теории Э.Де Сото, которые настаивают на том, что хозяйствующие субъекты, занятые в неформальной экономике, являются потенциальными рыночными предпринимателями, легальная активность которых ограничена исключительно неэффективными формальными институтами. Результаты проведенного опроса на крупных оптовых рынках свидетельствуют о том, что только 12% респондентов предпринимали определенные шаги к созданию собственного легального предприятия, а остальные либо довольствуются статусом ПБОЮЛ, либо не предпринимали подобных попыток вообще.

При ответах на вопрос относительно препятствий и ограничителей для развития легальной экономики в России большинство респондентов, действительно, выбирали закрытия, связанные с такими ограничениями, как коррупция чиновников, сложность законов, высокие налоги и т.п. внешние институциональные ограничения (см. Табл. 5.12).

Таблица 5.11.

Каким образом Вы приняли решение заниматься бизнесом?

		в % от числа ответивших
1.	данное решение принималось самостоятельно	26,4
2.	решение было принято в ходе семейного обсуждения	35,6
3.	решение подсказали знакомые, друзья, родственники	22,7
4.	Успешный пример знакомых	11,4
5.	Затрудняюсь ответить	3,9

Таблица 5.12.

Какие препятствия Вы можете назвать для выхода экономики из тени? (не более 3-х ответов)

		в % от числа ответивших
1.	Высокие налоги	67,4
2.	Сложная налоговая система	32,2
3.	Несовершенство законов	42,3
4.	Коррупция чиновников	57,6
5.	Отсутствие защиты прав собственности	27,3
6.	Отсутствие стартового капитала	62,6
7.	Отсутствие знаний о способах ведения бизнеса	28,2
8.	Отсутствие поддержки со стороны государства	14,7

Однако это вряд ли можно трактовать как исключительно рефлексию собственного неудачного опыта легализации бизнеса. Скорее, в данном случае речь может идти о попытке использования наиболее подходящих ограничителей для психологического обоснования используемой хозяйственной стратегии, снятия «когнитивного диссонанса».

Ряд вопросов анкеты был посвящен определению значимости различных видов ресурсов (капиталов) на ведение микропредпринимательства (см. Табл. 5.13).

Таким образом, большинство респондентов в качестве наиболее значимых выбирают ресурсы, относящиеся к объективным характеристикам социальной структуры: материальное положение (стартовый капитал, связи с «нужными людьми»), статусное положение на пирамиде социальной

Таблица 5.13.

**Что наиболее важно для занятия предпринимательством в нашей стране?
(не более 2-х ответов)**

		в % от числа ответивших
1.	Значительный стартовый капитал	49,2
2.	Знание законов и умение их применять	12,2
3.	Связи с нужными людьми, обладающими властью, влиянием	26,7
4.	Трудолюбие, образование	15,4
5.	Предпринимательские способности	14,4
6.	Надежные партнеры	11,4
7.	Хорошая идея	14,5
8.	Знание рыночной ситуации и умение предложить новый товар покупателям	32,3

иерархии, а не ресурсы, относящиеся к характеристике отдельной личности (способности, знания, образование, трудолюбие). Это может являться свидетельством восприятия респондентами резкой социальной поляризации структуры современного российского общества, которая объективно влияет на неравенство жизненных шансов различных социальных слоев. Кроме того, это также может косвенно говорить о значительно меньшей выраженности индивидуалистических ценностей в социальной культуре российского общества по сравнению с ярко выраженными персоналистскими ценностями и нормами западной рыночной культуры, что также оказывает определенное влияние на характер социальных представлений и поведения в сфере неформальной экономики. В социальной психологии ситуация, при которой индивид объясняет свои действия, ссылаясь либо на внешние (ситуационные) обстоятельства, либо на внутренние (личностные), называется «локус контроля». Лocus контроля обусловлен усвоенными в процессе социализации культурными ценностями. Внутренний locus контроля, когда индивид связывает преимущественно результаты действий с личными способностями и усилиями, характерен для западной экономической культуры. Внешний locus контроля, когда достигнутые результаты объясняются внешними обстоятельствами, влиянием социального окружения, в большей мере присущ западным культурным образцам, в том числе и российскому менталитету. Характер локуса контроля или положение на шкале «индивидуализм — коллективизм» в модели Г. Хофстеда³²⁶ способны оказывать на характер экономического действия значительное

³²⁶ Hofstede G. Cultures and Organizations. Harper Collins Publishers. 1991.

влияние, создавая определенную мотивационную установку на достижение все более значительного результата. На наш взгляд, у представителей неформальной экономики в большей степени выражены пассивные установки в сфере хозяйственного поведения по сравнению с представителями легального сектора, которые достаточно активно усваивают культурные императивы рыночной экономики с их ориентацией на личные усилия, активизм, способности.

5.3.2. Исследование ориентации субъектов неформального сектора экономики на переход в формальный сектор

В июне-июле 2004 г. в рамках гранта РГНФ (грант № 04-03-00280а) «Социальная система функционирования и воспроизводства неформальной экономики» было проведено изучение особенностей экономического поведения и, в частности, характера хозяйственной мотивации и установок на предпринимательскую деятельность среди субъектов неформального сектора экономики. Одним из направлений исследовательского проекта было проведение анкетного опроса. Основной целью опроса было определение степени готовности к восприятию предпринимательского образа действия и мышления и ориентации респондентов на осуществление хозяйственной деятельности в легальных условиях.

В ходе реализации опроса были проведены формализованные интервью на основе целенаправленной выборки, в которую вошли респонденты, по характеру своей деятельности представляющие неформальный сектор экономики. Всего было опрошено 146 респондентов. Опрос проводился в г. Москве. Однако респонденты представляли разные регионы РФ. Большинство респондентов являются жителями г. Москвы и Подмосковья — 92 человека, 14 человек — жители Санкт-Петербурга, 7 чел. — жители Тулы, 4 — Воронежа, 5 — Краснодарского края, 6 — Владимира, 8 — Нижнего Новгорода, 4 — Самарской обл., 6 — Ростовской обл. Все респонденты являются жителями крупных и средних городов. Из всех опрошенных подавляющее большинство (87%) занимаются так называемым «челночным бизнесом», приезжая в Москву на Черкизовский рынок за товарами, которые затем реализуются на городских рынках; 4% респондентов занимаются мелким срочным ремонтом автомобилей; 6% — строительно-ремонтными работами, выполняя частные заказы; оставшиеся 3% — это грузчики и разнорабочие, развозящие товары до торговых мест или до автобусов торговцев, приезжающих на рынок.

Целенаправленная выборка не может считаться репрезентативной, однако она позволяет на основе «пилотажного опроса» получить некоторую исходную информацию об особенностях экономического поведения и мышления интересующей нас группы респондентов, представляющих неформальный сектор экономики.

Анкета содержала 28 вопросов, из которых большинство содержали готовые варианты ответов, отдельные вопросы анкеты предполагали самостоятельное формулирование ответов. В анкете были выделены следующие содержательные блоки вопросов:

1. Отношение к предпринимательской деятельности;
2. Ориентация на осуществление самостоятельной хозяйственной деятельности в легальных условиях;
3. Ценности и особенности хозяйственных установок;
4. Ресурсный потенциал семьи, включая социальный капитал;
5. Социально-демографические характеристики респондентов;

Приведем основные результаты проведенного опроса. В целом респонденты продемонстрировали весьма позитивное отношение к предпринимательской деятельности.

Так на вопрос: «Каково ваше отношение к малому бизнесу, частному предпринимательству?» преобладающая часть респондентов (83%) отметили такие варианты ответов, как «положительное» и «скорее положительное». В данном случае, такой высокий уровень поддержки малого предпринимательства и частной инициативы обусловлен личным опытом выживания респондентов в сложных социально-экономических условиях, достаточно уважительным отношением к тем, кто сумел добиться хотя бы небольшого успеха благодаря личной энергии, упорству, может брать на себя ответственность за благополучие семьи. Особенно высоки уровни положительного отношения к малому бизнесу и частному предпринимательству среди тех, кто сумел улучшить свое личное и семейное благосостояние за последние годы занятия мелким неформальным предпринимательством. Более трети (37%) мелких неформальных предпринимателей, которые считают, что не смогли добиться существенного увеличения своего семейного благосостояния и социального статуса и рассматривающие занятие бизнесом как необходимость элементарного выживания, оценивают частное предпринимательство нейтрально или даже негативно.

Существенным обстоятельством, разделяющим респондентов по их отношению к малому бизнесу и частному предпринимательству, являются возраст и уровень образования. Так, среди респондентов старших возрастных категорий (от 50 лет и старше) только 62% выражают позитивное отношение к частному предпринимательству, тогда как практически 90% респондентов в возрасте до 50 лет склонны положительно оценивать данную форму хозяйственного действия. Примерно так же распределяются ответы респондентов в зависимости от уровня образования: среди лиц с высшим и незаконченным высшим уровнем поддержки доходит почти до 90%, тогда как респонденты с неполным средним и средним образованием положительно оценивают малый бизнес и частное предпринимательство в 68% случаев.

Остановимся на вопросе относительно ориентаций респондентов на возможность осуществления хозяйственной деятельности в полностью легальных условиях в той или иной организационно-правовой форме (см. Табл. 5.14).

Таблица 5.14.

Хотите ли Вы в перспективе открыть собственный бизнес в форме кооператива, товарищества, ООО, АО (в % от опрошенных)?

Да	Нет	Пока не думал об этом	Затрудняюсь ответить
17,9	61,5	14,6	6,0

Из таблицы видно, что преобладающая часть респондентов относится к перспективе открытия собственного официального бизнеса отрицательно. Это соотносится с результатами предыдущих опросов. Выделим основные социально-демографические характеристики тех, кто думает о возможности создания собственного легального бизнеса. В основном – это мужчины молодого возраста (от 20 до 35 лет), имеющие среднее-специальное, незаконченное высшее и высшее образование – 64%, те, кто не обременен многочисленными семейными обязательствами, не имеющие значительного отрицательного опыта ведения самостоятельной хозяйственной деятельности и в целом более оптимистично смотрящие на свое будущее и позитивно оценивающие общую среду ведения бизнеса.

Среди преобладающей группы респондентов, отрицательно относящихся к возможности создания собственного бизнеса, выделяются прежде всего женщины в возрастном интервале от 30 лет и старше, имеющие среднее и среднее специальное образование, занимающиеся уличной торговлей или мелкой торговлей на городских рынках. В основном, это те, кто уже имеет негативный личный опыт ведения самостоятельного бизнеса и отрицательно оценивают среду, в которой приходится осуществлять хозяйственную активность

Отрицательный опыт создания в прошлом самостоятельного легального предприятия имели только 6,7% респондентов, поэтому неудача в прошлом вряд ли может рассматриваться в качестве основного фактора отказа от идеи осуществления предпринимательской деятельности в легальных условиях. Среди основных причин неудачного вхождения в легальный сектор экономики респонденты обычно называли следующие:

1. недостаток финансовых средств на развитие бизнеса – 61%;
2. недостаток необходимых для успешного функционирования бизнеса социальных связей с влиятельными людьми, прежде всего в органах власти – 32%;

3. давление со стороны проверяющих органов (налоговая инспекция, СЭЗ, пожарные службы, таможня и т.п.) – 28%;

4. отсутствие необходимых знаний в области финансового управления, составления бизнес-планов, маркетинга, управления персоналом – 12%.

Остановимся на вопросе о мотивах, которые влияют на стремление некоторой части респондентов в будущем заняться легальным предпринимательством. Можно выделить несколько вариантов мотивов занятия легальным предпринимательством (см. Табл. 5.15).

Из таблицы видно, что менее $\frac{1}{3}$ респондентов из числа потенциальных легальных предпринимателей мотивированы идеей личного успеха в предпринимательстве, рассматривают его как свой сознательный выбор. В основном, мотивация «рыночного романтизма» присуща мужчинам молодого возраста, рассматривающим окружающую среду бизнеса оптимистично, более уверенным в себе и не столкнувшимся с серьезными проблемами и неудачами на своем жизненном пути. «Рыночным романтикам» свойственен высокий уровень ожиданий личного успеха в будущем, вера в свои возможности контролировать окружающую среду.

Преобладающая часть респондентов (2 и 3 варианты закрытий) рассматривает возможность реализации хозяйственной активности в легальных условиях скорее как вынужденный шаг, шанс улучшить свое материальное положение, повысить социальный статус. Эту группу можно условно обозначить как «реалистов» или «предпринимателей по необходимости». В общей сложности таких рыночных реалистов большинство по сравнению с «рыночными романтиками» – 58,6%, что свидетельствует о преобладании среди субъектов неформального сектора так называемых «вынужденных предпринимателей», для которых и нынешняя неформальная хозяйственная активность и перспектива участия в легальной экономике – это скорее способ решить реальные житейские проблемы, обеспечить «нормальные» условия существования для себя и своих родных.

Определенный интерес представлял вопрос о том, в какой сфере хозяйственной деятельности респонденты предпочли бы организовать свой легальный бизнес, поскольку в данном случае можно выяснить косвенно их оценку привлекательности тех или иных секторов экономики России (см. Табл. 5.16).

Ответы респондентов свидетельствуют о том, что они оценивают в числе наиболее перспективных для себя такие виды деятельности, как торговля, автосервис, сфера обслуживания и питания, т.е. те сферы, в которых они приобрели определенный опыт неформального предпринимательства. Дальнейшая специализация в знакомой области деятельности представляется достаточно рациональным и обоснованным выбором. Кроме того, именно эти отрасли оцениваются респондентами как потенциально наиболее доходные и не требующие привлечения значительного первоначального капитала.

Таблица 5.15.

Если Вы в будущем планируете создать собственный легальный бизнес, то с чем связаны эти планы?

		В % от числа желающих открыть свой легальный бизнес в будущем
1.	Бизнес – это мое. Став бизнесменом, я смогу развить свое дело	27,5
2.	Нынешняя работа не обеспечивает мне желательного уровня дохода	39,7
3.	В нынешних условиях трудно найти хорошо оплачиваемую работу	18,9
4.	Другое	5,7
5.	Затрудняюсь ответить	4,3
6.	Нет ответов	3,9

Таблица 5.16.

В какой сфере деятельности Вы предпочли бы открыть свой бизнес:

	Сферы хозяйственной деятельности	В % от общего числа планирующих открыть свой легальный бизнес
1.	Розничная торговля	34,4
2.	Оптовая торговля	11,2
3.	Транспорт, ремонт автомобилей	10,2
4.	Сфера услуг	6,3
5.	Общественное питание	3,6
6.	Сельское хозяйство	2,2
7.	Образование, интеллектуальные услуги	1,7
8.	Посредническая деятельность	2,6
9.	Посредническая деятельность	2,2
10.	Банковский бизнес, финансы	
11.	Туризм, спорт, культура	1,4
12.	Промышленность	1,4
13.	Строительство	4,6
14.	Здравоохранение	
15.	Затрудняюсь ответить	1,6

Банковский бизнес и промышленность ассоциируются респондентами с высоким уровнем монополистических барьеров входа и необходимостью значительных капиталовложений. Таким образом, для субъектов неформального сектора экономики, задумывающихся о создании собственного легального бизнеса, характерно сочетание реальной оценки своих возможностей с низким уровнем притязаний в отношении возможностей самореализации в капиталоемких отраслях экономики.

При проведении опроса был также рассмотрен вопрос о характере и значении социальных связей, о том, до каких пределов распространяется доверие другим контрагентам при осуществлении хозяйственных действий среди интересующей нас группы респондентов. В связи с этим был задан вопрос о том, с кем бы они стали вступать в партнерские отношения, привлекать в качестве ближайшего окружения при создании собственного легального бизнеса (см. Табл. 5.17).

Таким образом, большинство видит себя в качестве единственного владельца предполагаемого предприятия, что свидетельствует о незначительном уровне доверия окружающим. Однако те, кто все же предполагает создавать бизнес на основе партнерских отношений, видит в качестве своего ближайшего окружения либо родственников, либо друзей, ограничивая радиус доверия теми, кого он знает и с кем его связывают определенные межличностные эмоциональные отношения и обязательства. Те респонденты, которые идентифицируют себя как потенциальных субъектов легального сектора экономики, представляют свой бизнес в виде семейного предприятия, несмотря на то, что реальный жизненный опыт подсказывает необоснованность ожиданий в отношении конструктивной поддержки при осуществлении бизнеса со стороны родственников и друзей. Сохраняющаяся ориентация на межличностные связи обусловлена в немалой степени тем, что именно у родственников будущее легальные предприниматели могли бы получить первоначальную финансовую и материальную поддержку. Об этом свидетельствуют ответы на вопрос относительно источников получения материальной и финансовой помощи субъектами неформального сектора экономики (см. Табл. 5.18).

Таким образом, роль неформальных каналов получения помощи среди опрошенных респондентов является наиболее значимой. Институциональные источники получения помощи, государство, в частности, пользуются значительно меньшим доверием со стороны субъектов неформального сектора экономики. Исключение составляют банки, что может объясняться возрастанием их роли в сфере потребительского кредитования.

Вообще, среди тех, кто занят в неформальном секторе экономики, достаточно широко распространена практика неформального кредитования бизнеса. Большинство из них предоставляли кредит на беспроцентной основе другим лицам для разрешения деловых проблем (59,2%).

При этом подобное микрокредитование осуществлялось преимущественно в отношении родственников и ближайших друзей (см. Табл. 5.19).

Таблица 5.17.

С кем бы стали создавать и продолжать развивать собственный бизнес?

		в % от общего числа потенциальных легальных предпринимателей
1.	Никого, буду единственным владельцем	32,1
2.	Те, с кем работаю в настоящее время	13,2
3.	Родственники	24,5
4.	Друзья	25,4
5.	Другие люди	4,8

Таблица 5.18.

От кого Вы получали в случае возникновения потребности материальную и финансовую помощь

	Источники получения помощи	Да	Нет	Нет ответа
1.	Родственники	35,5	32,4	32,1
2.	Друзья	29,4	52,3	18,3
3.	Государство	14,3	56,7	29,0
4.	Благотворительные организации	2,1	49,5	48,4
5.	Соседи, знакомые	7,2	67,5	25,3
6.	Те, с кем вместе работаю	13,7	43,4	42,9
7.	Банки	24,3	54,5	21,2

Таблица 5.19.

Если Вам приходилось давать в долг для ведения бизнеса, то кто это был?

		В % от выборки
1.	Друзья, близкие знакомые	37,8
2.	Коллеги по работе, бизнесу	15,6
3.	Родственники	14,2
4.	Надежный человек	2,3
5.	Другие	1,1

Таким образом, для неформального сектора экономики характерно использование в качестве основных источников получения финансовой помощи представителей ближайшего окружения. Это свидетельствует о незначительном радиусе доверия среди неформальных предпринимателей, которые рассчитывают в основном на себя или на лиц, образующих достаточно ограниченную сеть, выстроенную на основе родства или дружеских отношений. На тех лиц, которые не могут быть идентифицированы как «свои», доверие в деловых отношениях распространяется в значительно меньшей степени. Такое ограничение социального капитала является сдерживающим фактором для перехода неформальных предпринимателей в легальный сектор экономики, препятствует концентрации необходимых для эффективного легального бизнеса ресурсов.

Для выяснения реальной предпринимательской активности респондентам был задан вопрос о том, предпринимали ли респонденты сами какие-либо реальные действия для начала собственного бизнеса. Только 6,7% ответили положительно.

В реальности существует значительное расхождение между установкой на создание собственного легального бизнеса и реальными действиями респондентов. Вероятно, общее восприятие окружающей среды бизнеса как сложной и неопределенной структуры, недостаток специальных знаний, неуверенность в себе значительно ограничивают возможности респондентов действовать в направлении легализации хозяйственного статуса.

Следует также отметить, что участие в неформальном предпринимательстве не является для большинства респондентов единственным источником получения доходов. Так, 63% респондентов стремятся диверсифицировать свою хозяйственную активность в различных направлениях. На вопрос о том, каким дополнительным образом респонденты стремятся улучшить свое существующее положение, были получены следующие варианты ответов (см. Табл. 5.20).

В целом, среди ответов преобладают такие варианты, которые связаны с достаточно пассивными способами хозяйственного поведения, ориентированными на выживание и сохранение достигнутого материального положения, а также связанные с перенапряжением физических усилий (работа по совместительству в нескольких местах). Если воспользоваться терминологией Г. Саймона, то для большинства респондентов характерен не оптимизирующий вариант полностью рационального решения, а скорее ориентация на удовлетворительный вариант, связанный с достаточно скромными ожиданиями.

При проведении опроса нас интересовали также ценностно-нормативные установки субъектов неформального сектора экономики. Остановимся на характеристике некоторых социально-культурных ориентаций респондентов, связанных с неформальным сектором экономики (см. Табл. 5.21).

Таблица 5.20.

Каким способом Вы пытаетесь сохранить или улучшить свое материальное положение? в %

Работа по совместительству в нескольких местах	19,4
Разовые и временные приработки	13,9
Торгуем продуктами, выращенными на земельном участке	12,2
Обеспечиваем себя сами некоторыми продуктами питания	42,5
Сдаем в наем жилье, гараж, дачу, автомобиль и т.п.	11,3
Получаем помощь от родственников	3,2
Иногда вынуждены продавать имущество	13,9
Другое	2,8

Таблица 5.21.

Ценностные ориентации респондентов, в % от выборки

В жизни главное – чистая совесть и душевное спокойствие	87,4
В жизни главное – власть, возможность оказывать влияние на других	12,6
Работа – это источник творческой радости, возможность совершенствования в избранной профессии	46,5
Работа – это средство получения материального вознаграждения	53,5
Лучше быть яркой индивидуальностью, чем жить, как все	56,7
Лучше жить как все, чем выделяться среди других	43,3
Жить в меняющемся обществе трудно, но интересно	41,7
Жить в меняющемся мире не только трудно, но и хуже, чем в стабильном	58,3
Более справедливым является общество, где обеспечено равенство возможностей	69,4
Более справедливым является общество, где обеспечено равенство доходов	30,6
Живя в обществе, надо следовать его устоям, традициям, быть патриотом страны	64,6
Живя в обществе, надо уважать права и свободы других, но не следовать слепо всем обычаям	35,4
Свобода – возможность действовать по своему выбору	72,2
Свобода – набор прав, которые ограничиваются только правами других	27,8

Первое, что обращает на себя внимание — это приверженность большинства представителей неформального сектора экономики ценности индивидуализма, которая подкрепляется ценностью свободы в духе «вольности». Следует также отметить относительно низкий уровень принятия респондентами ценности труда как источника самореализации творческого потенциала. В большинстве случаев труд воспринимается скорее как бремя, возможность получения материального блага. Таким образом, неформальным предпринимателям в целом не свойственна аскетическая этика протестантского капитализма, сакрализирующая труд. Одновременно респонденты в большинстве случаев отдают предпочтение обществу равенства возможностей, а не равенства материального статуса, что свидетельствует о восприятии и освоении ими определенных принципиальных ценностей рыночного капитализма. При этом ответы респондентов свидетельствуют о некоторой приверженности традиционным ценностям, что, возможно, частично обусловлено восприимчивостью тех официальных идеологических установок, которые стали преобладать в последнее время. Определенный традиционализм проявляется и в ответах на вопрос о предпочтительности существования либо в условиях изменений, либо в стабильной ситуации, — большая часть ответивших отдала предпочтение стабильности существования (58,3%), однако здесь может проявляться не столько традиционализм ценностных установок, сколько определенная усталость от быстрых изменений, некоторый естественный страх перед неопределенностью.

При оценке основных достижений времен перестройки и рыночных реформ ответы респондентов распределились следующим образом (см. Табл. 5.22).

Основные достижения рыночных преобразований оцениваются респондентами узко прагматично. Эти достижения связываются ими прежде

Таблица 5.22.

Оценка достижений российских реформ, в % от числа ответивших

Возможность зарабатывать без ограничений	38,2
Разнообразии товаров	44,7
Свобода выезда за границу	22,3
Свобода вероисповедания	11,8
Укрепление частной собственности	15,1
Демократия, многопартийность, свободные выборы	3,1
Свобода слова и мысли	12,2
Свобода творческой самореализации	4,5
Нет никаких достижений	9,8

всего с некоторыми очевидными преимуществами рынка, позволившего потенциально неограниченно увеличивать свое материальное благосостояние, а также решить перманентную проблему плано-распределительной экономики — товарный дефицит. Достижения в сфере политических, правовых свобод оцениваются респондентами значительно более сдержанно, что может свидетельствовать либо о достаточно слабой приверженности ценностям «гражданского общества», либо об определенной усталости от политической фразеологии и определенном недоверии декларативным заявлениям, исходящими от политических лидеров.

Отдельная группа вопросов в анкете была посвящена изучению установок респондентов в отношении условий осуществления предпринимательской деятельности в России, а также их представлениям относительно того, каких норм и принципов поведения следует придерживаться в экономическом поведении. Прежде интерес вызывало отношение субъектов неформального сектора экономики к тем ресурсам, способностям и качеством, которые в наибольшей степени востребованы в современных социально-экономических условиях для достижения успеха (см. Табл. 23).

Данные, представленные в таблице, свидетельствуют о том, что среди неформальных предпринимателей преобладают установки, значительно отличающиеся от нормативных требований функционирования «идеальной модели» рыночной экономики, в основе которой лежат принципы рациональности, разумного риска, личной ответственности, верности деловым обязательствам, маркетинговой ориентации, трудолюбия, инновационности и т.п. Все эти качества не считаются критически важными и актуальными в представлении респондентов. Во главу угла они ставят поддержку со стороны близких, способность неформально договариваться с лицами, контролирующими формальные условия ведения бизнеса, стартовый капитал, а также умение обходить существующие законы. Преобладание подобных принципов отражает понимание респондентами специфической реальности внешней среды, а также определенную оценку своего места в этой среде. Основная черта поведения, вытекающая из подобной социальной установки, — умение приспосабливаться к обстоятельствам, лавировать в условиях повышенных рисков ведения бизнеса. Поведение, базирующееся на принципе личной ответственности и высокой оценке собственной эффективности — умении справляться самостоятельно с проблемами, не свойственно большинству опрошенных.

Респондентам был также задан вопрос относительно того, какие внешние обстоятельства они оценивают как препятствия для осуществления легального бизнеса (см. Табл. 24).

Большинство опрошенных видят основные препятствия для развития легального бизнеса в неэффективном функционировании государственных

Таблица 5.23.

**Что необходимо для того, чтобы добиться успеха бизнесе?
(выберете не более 3-х ответов)**

		Да	Нет	Затрудняюсь ответить
1.	Хорошее образование	21,7	34,6	33,7
2.	Надежные связи с людьми, способными оказать содействие в бизнесе	27,5	31,2	21,3
3.	Поддержка со стороны родных и близких	34,2	11,2	12,6
4.	Большой стартовый капитал	49,8	14,5	12,7
5.	Хорошая бизнес идея	11,3	22,6	36,1
6.	Много и напряженно трудиться	23,7	12,2	16,1
7.	Знание законов и умение использовать их в своих интересах	25,6	9,4	5,7
8.	Умение выстраивать доверительные отношения с партнерами, коллегами	10,6	13,4	7,2
9.	Умение договариваться с влиятельными людьми в правоохранительных, контролирующих органах	36,3	11,7	5,6
10.	Верность деловым обязательствам, честность в ведении бизнеса	9,7	14,6	5,3
11.	Энергия, целеустремленность, решительность	12,6	32,7	4,5
12.	Знание рынка, потребностей покупателей	24,8	9,1	3,9
13.	Умение рисковать	7,9	6,9	11,7
14.	Умение разумно вести бизнес, управлять компанией	4,8	19,6	8,9

и административных органов, которые создают сложное и противоречивое законодательство; в налоговой системе, лишаящей стимулов для развития, создающей условия для взимания коррупционной ренты. В общей сложности факторы, относящиеся к характеристике административной, законодательной и судебной системы функционирования экономики (№ № 2, 3, 5, 7, 11, 13), составляют 65% от общего числа других препятствий. Ответы на вопрос относительно препятствий ведения легального бизнеса позволяют выяснить не только действительную силу влияния тех или иных факторов, но также определенные социальные представления об этих препятствиях, создающие ограничения на вход в легальный сектор экономики на субъективном уровне. Об этом свидетельствуют ответы на вопрос о том, насколько хорошо сами респонденты знают существующие законы, связанные с регулированием экономики (см. Табл. 5.25).

Таблица 5.24.

В чем Вы видите основные препятствия для тех, кто хотел бы начать собственный легальный бизнес? (укажите не более трех ответов)

		в % от выборки
1.	Трудно получить кредиты для становления и развития собственного бизнеса;	15,4
2.	Отсутствие нужных связей в соответствующих органах власти;	15,6
3.	Длительные, сложные и дорогостоящие процедуры регистрации бизнеса, лицензирования деятельности и получения сертификатов;	14,3
4.	Угроза для бизнеса со стороны криминальных образований;	4,8
5.	Коррупция чиновников, постоянные проверки со стороны СЭС, пожарников, милиции и т.п.;	13,3
6.	Трудности с арендой помещений, высокая арендная плата;	2,4
7.	Сложные и противоречивые законы, регулирующие бизнес;	2,9
8.	Низкий уровень доходов и покупательского спроса населения;	1,6
9.	Трудно найти надежных партнеров и сотрудников;	2,4
10.	Трудности с покупкой или арендой необходимого оборудования;	1,5
11.	Сложная налоговая система, высокий уровень налогообложения;	14,3
12.	Нехватка информации о правилах, рыночном спросе, изменениях в законах и т.п.,	1,3
13.	Недостаточно эффективная работа судебной системы;	1,3
14.	Высокая конкуренция на рынке со стороны крупных фирм;	2,4
15.	Другое	1,7

Таблица 5.25.

**Насколько хорошо Вы знаете основные положения существующих законов, регулирующих социально-экономические отношения в России (Налоговый кодекс, Кодекс законов о труде, Гражданский кодекс, законы, определяющие правовые формы предпринимательства и т.п.)?
В % от числа согласившихся ответить на вопрос.**

Не знаю	Знаю плохо	Знаю в самых общих чертах	Знаю отдельные положения	Знаю достаточно хорошо
17,8	27,6	30,4	17,8	6,4

Удельный вес респондентов, которые полагают, что они «не знают» или «знают плохо» существующие законы, относящиеся к сфере социально-экономических отношений, значительно выше в сравнении с теми, кто полагает, что они хорошо разбираются в существующем законодательстве. Это свидетельствует о достаточно умозрительном характере понимания респондентами формальных институциональных условий ведения бизнеса в России, которое во многом базируется не на реальном знании, а на тех же специфических социальных представлениях, в основе которых лежит низкий уровень доверия субъектов неформального сектора институциональной системе регулирования экономики в целом.

Еще один вопрос анкеты был посвящен отношению респондентов к необходимости соблюдения существующих законов, что является показателем такого необходимого для эффективного функционирования экономики условия, как уровень «законопослушания» граждан (см. Табл. 5.26).

Данные, представленные в таблице позволяют говорить о том, что приверженность императиву безусловного выполнения законов не является отличительной чертой субъектов, представляющих неформальный сектор экономики. Преобладающая часть респондентов исходит из того, что соблюдение законов должно быть обусловлено определенными обстоятельствами, среди которых выделяется соответствие закона «интересам народа», а также необходимость выполнения законов представителями властных органов. Условный характер соблюдения законодательных положений является своеобразным моментом «самооправдания», способом сохранения положительной идентичности для тех, кто осуществляет свою деятельность в неформальном секторе. Низкий уровень приверженности респондентов норме безусловного следования формальным правилам подтверждается ответами на вопрос о способах разрешения конфликтных ситуаций, которые могут возникнуть с другими контрагентами в процессе реализации хозяйственной деятельности (см. Табл. 5.27).

Таким образом, преобладающая часть респондентов предпочитает при разрешении конфликтных ситуаций по поводу различных хозяйственных вопросов обращаться не к официальным институциональным посредникам в лице судебных инстанций, а прибегать к различным неформальным способам (переговоры, уступки, личные связи, угрозы), которые, вероятно, представляются им более эффективными и реалистичными мерами воздействия. Это еще раз подтверждает присущий субъектам неформального сектора экономики низкий уровень доверия анонимной институциональной системе, а также «укорененность» в обыденных представлениях и практиках неформальных норм и способов решения жизненных проблем.

При проведении опроса нас интересовало то, до какой степени и кому респонденты доверяют в наибольшей степени при осуществлении

Таблица 5.26.

При каких условиях следует выполнять положения существующих законов? (выберите 1 ответ).

		в % от числа ответивших на вопрос
1.	Требования законов надо строго выполнять без всяких условий;	8,7
2.	Требования законов следует выполнять только в том случае, если они отвечают интересам народа в целом;	22,2
3.	Требования закона можно выполнять только в том случае, если большинство населения соблюдает законы;	14,3
4.	Требования закона можно соблюдать в зависимости от ситуации;	18,6
5.	Требования законов нужно соблюдать, если власть соблюдает эти законы	19,7
6.	Затрудняюсь ответить	16,5

Таблица 5.27.

В случае возникновения конфликтной ситуации с другими людьми по поводу нарушения прав собственности, возврата долга, невыполнения договорных обязательств и т.п., каким образом Вы предпочли бы решать подобный конфликт?

		в % от ответивших на вопрос
1.	Обратился бы в суд	11,4
2.	Попытался бы решить проблему путем личных переговоров и взаимных уступок	29,8
3.	Обратился бы за помощью к влиятельным знакомым в правоохранительных или иных органах власти	16,3
4.	Решил бы конфликт путем угроз применения силовых мер воздействия	12,4
5.	Ничего не стал бы предпринимать	13,5
6.	Другое	16,6

своих хозяйственных практик. Мы исходили из гипотезы Ф. Фукуямы о том, что эффективность экономического развития во многом обуславливается таким фактором, который он называет «радиус доверия», полагая, что чем в большей степени норма доверия выходит за рамки непосред-

твенного круга межличностных, семейно-родственных отношений и распространяется на организации и институциональные образования, тем больше возникает предпосылок для осуществления эффективных экономических взаимодействий³²⁷. Для определения масштабов распространения доверия различным контрагентам респондентам, представляющим неформальный сектор экономики, был задан специальный вопрос (см. Табл. 5.28).

Результаты опроса свидетельствуют о том, что представителям неформального сектора экономики свойственно ограничивать свой «радиус доверия» сетью ближайших межличностных связей (друзья, родственники, члены семьи). Чем дальше отступают различные контрагенты и институциональные образования от сети межличностных связей, тем меньше доверия они испытывают со стороны интересующей нас группы респондентов. На наш взгляд, это является существенным ограничением для перехода неформальных предпринимателей в легальный сектор экономики.

Таблица 5.28.

Кому можно доверять при ведении бизнеса в нынешних условиях?

		в % от ответивших на вопрос		
		Полностью	Частично	Нельзя
1.	Правительство	12,8	44,6	42,6
2.	Дума	6,8	22,8	70,4
3.	Местные органы власти	16,9	35,7	47,4
4.	Суды	18,6	29,8	51,6
5.	Пресса, телевидение, радио	15,3	38,9	45,8
6.	Банки, инвестиционные фонды	5,4	6,7	87,9
7.	Милиция, прокуратура	4,5	32,6	62,9
9.	Партнеры по бизнесу	19,4	26,7	53,9
10.	Товарищи по работе	23,6	36,9	39,5
11.	Друзья	42,3	44,2	13,5
12.	Родственники	32,3	46,7	21,0
13.	Семья	56,6	39,8	3,6

³²⁷ Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию: Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М.: ООО «Издательство АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004.

5.4. Отражение опыта неформальной экономической деятельности в языке уличных торговцев

Наиболее ярким выражением особенностей социальной культуры изучаемой группы, общности является язык. В процессе включенного наблюдения за поведением неформальных предпринимателей, занимающихся уличной торговлей на вещевых рынках, отдельное внимание было обращено на язык, с помощью которого происходит установление коммуникации между различными социальными агентами рынка. Известно, что язык понимается в социолингвистике достаточно широко как весь набор средств, с помощью которых происходит установление и продолжение коммуникации, взаимный обмен различного рода информацией, символическое выражение статусных позиций и нормативных соотношений между ними. Таким образом, в широком значении язык включает в себя как собственно вербальные, средства выражения, так и стиль одежды, жестикации, мимические, интонационно-ритмические и иные способы социальной коммуникации и презентации. Наше внимание привлекал язык прежде всего в его прямом вербальном проявлении: фразеологические обороты и профессиональная терминология, которые фиксируются в условиях рынка и образуют достаточно характерное «рыночное арг» неформальных торговцев. Особый интерес представляла проблема социальных и хозяйственных функций рыночного арг. В нашем исследовании мы ориентировались, главным образом, на выявление взаимосвязи между дешифровкой значения, содержащегося в различных речевых единицах рыночного арг, и наблюдаемыми практиками и взаимодействиями.

Специфический «словарь» рыночного арг должен быть составлен максимально подробно с тем, чтобы дать возможность проследить все возможное многообразие ситуаций, статусов, норм, оценок, установок, обуславливающих социальные практики различных социальных агентов.

Обратимся прежде всего к рассмотрению социальных функций языка, главная из которых – создание устойчивых условий для воспроизводства социальной системы.

В качестве гипотезы можно предложить определенный набор функций, который реализует язык в социальном пространстве городского вещевого рынка:

1. Язык как способ установления, поддержания и воспроизводства процесса социальной коммуникации – непосредственная и наиболее видимая функция языка;
2. Язык как способ оформления, «конструирования» социальной реальности³²⁸, системы значений, относительно которой у участников рыночных

³²⁸ Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности: Трактат по социологии знания, М., 1995.

взаимодействий вырабатывается консенсус; как единое пространство координат, в котором рыночные контрагенты устанавливают и легитимируют конвенционально принятые схемы взаимодействий; как система кодов «шифровки» и «дешифровки» картины рыночной реальности;

3. Язык как средство выделения и социальных статусов и позиций, и, соответственно, как символическое представление статусов, способствующее легитимации системы неравенства, асимметрии доступа к значимым для рыночных агентов ресурсам;

4. Язык как способ «экономизации» обозначения действий и взаимодействий, средство отсекающего неактуальной, незначимой для рыночных контрагентов информации-упрощения системы социального взаимодействия;

5. Язык как инструмент формирования статусной и этнической идентичности, как способ узнавания «своих» и противопоставления «другим» по взаимодействию.

6. Язык как способ реализации интересов индивидов, занимающих различные статусные позиции в структуре рыночного пространства (средство убеждения, принуждения, экспрессивной «атаки»).

Сам по себе семантический словарь рыночного жаргона без обращения к социальному контексту, к реальным хозяйственным практикам, к особенностям взаимодействий по обмену дает множество любопытных этнографических зарисовок, но не представляет большого научного интереса для анализа социально-культурных и институциональных особенностей рынка. Поэтому в дальнейшем при рассмотрении различных рыночных понятий, фразеологизмов, мы будем стремиться к последовательному выявлению взаимосвязи между социальным контекстом и языковыми формами. Раскрывая то, каким образом язык рынка описывает хозяйственные практики и статусные позиции, нормы и санкции, мы сможем представить ментальную картину и способы «конструирования» конкретной социальной реальности, которая воспроизводится и поддерживается индивидами и которая определяет принятые рамки взаимодействия.

Следует отметить, что поскольку включенное наблюдение предполагает рассмотрение объекта преимущественно с одного ракурса, то и лингвистические единицы, вошедшие в рыночный словарь, в большей степени отражают определение реальности в основном со стороны неформальных торговцев. Однако, по нашим наблюдениям, большинство лексических единиц рыночного словаря вполне понятны и часто употребляются представителями других статусов. Тем самым рыночный язык создает общее семантическое и нормативное поле, определяя границы допустимого взаимодействия между социальными контрагентами. Довольно ограниченный набор лексических единиц рыночного тезауруса, выступающих в

различных комбинациях, позволяет контрагентам описывать конкретные ситуации взаимодействия и практики, объяснять причины тех или иных поведенческих актов, создавая единые способы кодировки как рыночной реальности в целом, так и отдельных ситуаций. Ограниченность рыночного словаря тезауруса имеет важное значение для конституирования института рынка. Поскольку одна из важнейших функций любого института – «сокращение неопределенности и координация поведения»³²⁹, то описываемый с помощью специального словаря мир рыночной повседневности создает для всех участников взаимодействия понятное и общепринятое поле возможных и ожидаемых стимулов и реакций.

Немаловажный интерес представляет также проблема социальных истоков происхождения рыночного тезауруса, т.е. какие социальные группы принимали участие в его формировании и оказали наибольшее влияние на его лингвистический арсенал. Наши наблюдения свидетельствуют о том, что рыночного жаргона формировалось за счет самых разнообразных социальных источников. В нем содержатся слова и термины, включенные в тезаурус в результате коммерческих поездок («шоп-туров») в какую-либо страну «челноков», элементы молодежной субкультуры, регионализмы, словесные штампы, заимствованные из СМИ и т.д. Однако при этом обращает на себя то обстоятельство, что большая часть рыночной лексики питала в себя жаргон криминальной субкультурной социальной среды. Такие выражения, как «шмонать», «устраивать шмон», «забашлять», «засветиться», «светиться», «кидать», «наезжать», «включить счетчик», «бабки» (вариант – «крутые бабки», «лимон») и другие, имеют своим источником непосредственно уголовный жаргон. В значительной степени широкое присутствие лексических единиц из уголовного жаргона объясняется тем, что до прихода на вещевой рынок большинство предпринимателей не было профессионально связано со сферой торговли, а в условиях отсутствия специальных знаний о новых для себя хозяйственных практиках было почти неизбежным и естественным обращение к криминальному словарю, который уже изначально содержал в себе нормы и знания, хотя и упрощенно, но достаточно адекватно соответствующие устоявшимся принципам неформализованного обмена. Кроме того, можно предположить, что в определенной степени многие рыночные предприниматели сами пополнялись за счет бывшей криминальной или связанной с ней социальной среды, предлагавшей достаточно понятный,

³²⁹ John Groenewegen. A Changing Japanese Market for Corporate Control. – On Economic Institutions: Theory and Applications. Cornwall, 1995, p. 214; такую же функцию социальных институтов выделяют и другие экономисты неонституциональной школы: см. например, Ernesto Screpanti. Relative Rationality, Institutions and Precautionary Behavior, – Idem, p. 66; Д. Норт. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики, М., 1997, с. 21 и др.

простой и функционально применимый словарь, объяснявший многие экономические явления в логике игры «полицейские – воры». Нередко монополией на определение реальности в той или иной функциональной сфере взаимодействий обладают представители «силовых статусов». В условиях рынка властные ресурсы, функции контроля и принуждения сосредотачиваются преимущественно в руках рыночной администрации, охранная структура которой в силу способности более эффективно обеспечить социальный контроль часто пополняется за счет криминальной среды. Еще одно объяснение может заключаться в том, что сама предпринимательская деятельность в настоящих формальных институциональных условиях, негативно воспринимаемых рыночными агентами, вынуждена приобретать неформализованный (теневой) характер, что хотя, может быть, и не всегда четко осознается, но на уровне обыденного сознания достаточно хорошо воспринимается субъектами рыночных отношений и прежде всего предпринимателями, что ведет к их частичной самоидентификации с криминальной субкультурой.

Итак, для более конкретного понимания характера ментальной картины социальной реальности рыночной среды, влияющей на функционирование и воспроизводство социального института рынка, обратимся к ситуативно-лингвистическому анализу словаря рыночного арго.

Словарь наиболее распространенных специфических понятий, употребляемых в социальном пространстве потребительского вещевого рынка:

1. Слова, обозначающие социальные статусы рыночных контрагентов:

1. **«Бандит»** – один из представителей «силового статуса»; лицо, контролирующее определенные рыночные места и получающее прибыль, превышающую официально установленную цену торгового места за счет сдачи этого места в аренду. Присутствие бандита в рыночном пространстве влияет на увеличение теневых транзакционных издержек. Строго говоря, слово «бандит» не полностью соответствует реальности, поскольку формально-юридически представители этой группы могут арендовать рыночную территорию у того или иного владельца – муниципальных органов, акционерных обществ. Слово «бандит» возникло еще на начальном этапе формирования городских потребительских рынков, когда в условиях неупорядоченной уличной торговли образовывались криминальные формирования, занимавшиеся вымогательством среди торговцев. Однако понятие удержалось, и объективно в его сохранении заинтересованы представители тех групп, которые идентифицируются в качестве «бандита» внешними контрагентами, поскольку значение слова «бандит» и ассоциации, с ним связанные, призваны усилить степень эмоционального воздействия представителей этого статуса, подчеркнуть возможность применения самых жестких санкций по отношению к предпри-

нимателям. Хотя в ходе исследований нам ни разу не пришлось наблюдать реальное применение «крутых» мер воздействия по отношению к нарушителям. Доминирующую позицию этого статуса подчеркивает и специфическая лексика: в основном – матерный язык, символизирующий угрозу, давление, агрессию. При взаимодействии с предпринимателями «бандиты» всячески стремятся акцентировать иерархическую дистанцию, что находит выражение в специфической стрижке, одежде, манере разговора, мимических проявлениях.

2. **«Челнок»** – предприниматель, рискующий своим торговым капиталом, осуществляющий самостоятельно поездки за границу с целью приобретения потребительских товаров. Челночество – метафорическое обозначение способа хозяйственной практики. На потребительских рынках отнюдь не все предприниматели являются челноками, поскольку многие коммерсанты приобретают товар, используя самые различные каналы. Сами предприниматели крайне редко идентифицируют себя в качестве «челноков», употребляя этот стереотип скорее с ироническим оттенком. В основном «челнок» – это идентичность, присваиваемая предпринимателю внешними контрагентами.

3. **«Хозяин»** – неформальный, как правило, предприниматель, осуществляющий коммерческую деятельность за счет имеющегося в его распоряжении товара, арендуемый торговое место и нередко использующий труд продавцов и рабочих на условиях неформального найма. В социальном пространстве рынка «хозяин» более распространенное и принятое понятие, чем, например, «челнок». При обращении представителей официальных органов власти или покупателей к торгующим задается вопрос: «Кто – хозяин?». Слово «хозяин» традиционно в русском языке имеет более положительный и уважительный оттенок по сравнению с другими идентичностями предпринимателя (бизнесмен, челнок и др.). Слово «хозяин» подчеркивает определенную престижность предпринимательского статуса, выполняя функцию компенсации социально-психологического напряжения, нередко испытываемого рыночными предпринимателями. Хозяин – это и хозяин капитала, и торгового места, и хозяин-покровитель наемных работников. «Хозяин» несет в себе оттенок патернализма и положительно окрашенного в восприятии авторитаризма.

4. **«Продавец», «рабочий»** – наемные работники, владельцы фактора «труда», на определенных условиях (фиксированная оплата или процент от выручки) работающие на «хозяина». Продавцы и рабочие заняты у хозяина практически всегда на неформальных условиях найма. Как правило, продавцы и рабочие являются выходцами из ближнего зарубежья (по нашим приблизительным оценкам до 80% наемных продавцов и рабочих – жители депрессивных Восточных регионов Украины (Донецкая,

Запорожская, Харьковская, Луганская области). «Продавец», «рабочий» или «грузчик» — это типичные самоидентификации, презентуемые внешним агентам. Нередко на рынках работу грузчика, который на собственной тележке перевозит товары покупателей или продавцов до места назначения, выполняют выходцы из Таджикистана. На рынке в Черкизово эта деятельность практически полностью монополизирована представителями этой этнической группы.

5. **«Оптовик»** — покупатель, приобретающий товар оптом; под оптом может иметься ввиду количество, превышающее единицу. Оптовики могут идентифицироваться предпринимателями как «старые», «мои». С такими оптовиками у предпринимателей часто выработываются личные отношения и связи. Оптовик, переходящий в категорию «мой», «старый», как правило, становится уже партнером по коммерческой деятельности, по отношению к нему используются различные льготы: торговые скидки, предоставление товара на «реализацию». Создание сети «своих» оптовиков является одной из стратегий, обеспечивающих торговцам конкурентные преимущества. «Перетягивание» оптовиков считается «морально» недопустимой практикой, одной из причин конфликтов между продавцами.

6. **«Розница»** — обобщенное название розничных покупателей. Отношение к рознице со стороны предпринимателей, как правило, зависит от особенностей рынка — если это крупный оптовый рынок, то это отношение обычно нейтральное или откровенно негативное, поскольку розница может препятствовать потенциальному «оптовику» подойти к торговому месту и вступить в контакт с продавцом. Кроме того, розничные покупатели обычно более тщательно проверяют качество товара и долго примеряют его, что, в свою очередь, может отрицательно сказаться на взаимодействии с оптовыми покупателями, в которых предприниматели заинтересованы в большей степени. На тех рынках, на которых мало или вообще отсутствуют «оптовики», отношение к «рознице» прямо противоположное, поскольку предприниматели и наемные продавцы заинтересованы в продаже каждой единицы товара. В этом случае продавец вынужден «работать» с каждым отдельным покупателем.

7. **«Мент»** — представитель органов правопорядка. Данная идентичность присваивается извне представителями других статусов. Само слово связано с устоявшимся жаргоном уголовной среды, многие символические элементы субкультуры которой были перенесены в условия городских рынков. «Мент», являясь представителем официального силового статуса и обладая правом применения силовых санкций за различные юридические и административные нарушения, представляет постоянную угрозу для рыночных предпринимателей, действующих в основном в нелегальных или полуправовых условиях. Идентифицируя представителей официальных

органов охраны правопорядка как «ментов», предприниматели и наемные работники повышают для себя психологически возможность установления с ними неформальных контактов, поскольку «мент» — это уже не «сотрудник милиции» (анонимный и безличный агент системы власти), а нечто иное — с ним можно «договариваться».

8. **«Налоговая»** — обозначение представителей налоговой инспекции или полиции. «Налоговая» как и «мент» воспринимается рыночными предпринимателями как источник угрозы. Нам неоднократно приходилось наблюдать случаи массового «исхода» с рынка продавцов, закрытия точек, контейнеров, когда проходил слух о появлении «налоговой». Поскольку появление представителей налоговой службы на рынке не носит столь же регулярного характера, что появление милиции, то между предпринимателями и «налоговой» не могут оформиться устойчивые отношения неформального обмена — «власть — деньги».

9. **«Лох»** — обозначение любого субъекта, который был обманут или которого можно обмануть потенциально. Отношение к «лоху» у рыночных субъектов, по нашим наблюдениям, достаточно нейтральное. Молчаливо предполагается — и это является одним из элементов «правил игры», — что любой оказавшийся на рынке должен догадываться о возможности применения к нему приемов «оппортунистического» поведения со стороны других — мошенничества, обмана, воровства — и потому быть очень осторожным в своих взаимодействиях. Вступление на рынок для опытных индивидов (причем, как покупателей, так и предпринимателей) предполагает ожидание каких-либо угроз: принуждения со стороны «силовых статусов», «экономического оппортунизма» или даже воровства. Один из наиболее ярких примеров «оппортунизма» являются так называемые «лоходромы» — специфические «лотереи» или электронные игры — «бега», которые устраиваются иногда на рынках или в непосредственной близости от них и заключающиеся в создании атмосферы «азартной игры» со стороны специально набранных «случайных прохожих». Если тем, кто участвует в организации «лоходромов» удастся привлечь к участию в игре какого-либо человека, то последний рискует в конце «игры» оказаться без денег.

II. Слова и выражения, обозначающие хозяйственные практики, формы взаимодействия рыночных контрагентов:

10. **Хорошо, удачно, круто «подняться»** — совершить удачное коммерческое предприятие, в результате которого предприниматель получает высокую прибыль с единицы товара или большой объем валовой прибыли. Синонимом «подняться» может выступать также слово **«раскрутиться»**. «Подняться» и «раскрутиться» символизируют успех торговой деятельности. Можно даже сказать, что слово «подняться» является не только

мерилом предпринимательского успеха, но и главным мотивом неформального рыночного предпринимательства, и равнозначно по смыслу экономическому выражению «максимизация выгоды». Например, говорят: «он сумел круто подняться на Китае», «раньше хорошо поднимались на турецкой коже, а теперь по своей цене продать не могу» и т.д.

11. **«Уйти в минуса»** – ситуация, возникающая в процессе торговли, когда издержки превосходят выручку от торговой деятельности. Если подобная ситуация повторяется в течение определенного периода времени, то следствием этого является обычно разорение или «сбрасывание товара по своей цене» с тем, чтобы вернуть хотя бы часть вложенных денег.

12. **«Отбить место»** – один из необходимых объективных показателей эффективности торговой деятельности (как правило, в течение торгового дня), свидетельствующий о том, что полученная в ходе торговли прибыль покрыла издержки на оплату торгового места. Обычно фраза употребляется при ответе на вопрос: «как дела?», «как торговля?» – «место пока не отбил», «уже отбил место» и т.д. Синонимом торгового места часто выступает слово **«точка»**, особенно в таких сочетаниях, как «отнести товар на точку», «я держу несколько точек» и т.п. Слово «точка» очень точно обозначает элемент пространственной организации рыночной структуры. За обладание выгодными «точками», т.е. обладающими высокой «проходимостью», между предпринимателями ведется острая конкурентная борьба.

13. **«Сделать два, три... конца»** – получить соответственно торговую прибыль 100, 200 и т.д. %. Например, говорят: «я на этом товаре сделал два конца», иногда можно услышать жалобы: «раньше на «Турции» три или четыре конца делали, а теперь...».

14. **«Подгон(ка)»** – один из примеров «оппортунистического поведения». Прием, используемый коммерсантом, с помощью создания искусственной ситуации ажиотажного спроса, привлечения внимания к товару со стороны максимального количества покупателей с целью увеличения объема продаж. Для подгонки нанимаются специальные люди, исполняющие роль «оптовика», с которыми инсценируется ситуация оптовой покупки товара. Нередко реальные оптовики психологически «заражаются» от мнимых оптовиков и приобретают какой-либо товар. По нашим наблюдениям, практика приема «подгонка» особенно активно используется представителями цыганского сегмента рынка. Естественно, подобный прием, хотя и приводит нередко в ситуации огромного наплыва посетителей к временному эффекту, однако он, безусловно, не способствует формированию предпринимательства, ориентированного на постоянную клиентуру, завоевание положительной репутации, не ведет к успеху в долгосрочной перспективе.

15. **«Крутые бабки»** – крупная сумма денег. Вообще слово «крутой» подразумевает высшее проявление какого-либо качества: характер человека, объем торговли и т.п.

16. **«Забашлять»** – дать кому-либо из официальных лиц (милиции, представителям таможенной службы, налоговым инспекторам) взятку с целью реализации коммерческого предприятия или снятия угрозы применения формальных санкций за нарушение налоговых, таможенных, сертификационных, порядка регистрации проживания или иных административных правил. Само слово, также связанное с уголовным жаргоном, используется в беседе с достаточно нейтральным оценочным оттенком, превратившись в элемент рыночной повседневности, принятой нормы.

17. **«Тариться»** – закупать товар (как правило, крупными партиями). Например, говорят: «я затарился джинсой в Турции».

18. **«Шмонать», «устраивать шмон»** – проверка официальными лицами (таможенниками, милицией, налоговой службой) провозимого товара с целью его соответствия таможенной декларации, правилам ввоза определенной товарной номенклатуры и другим официальным документам). Само слово заимствовано из уголовного жаргона. «Шмонать» воспринимается рыночными агентами скорее не как регулярное проявление обязательной и универсальной формальной процедуры, а как символическое действие (намек), обозначающее необходимость дачи взятки («забашлять»).

19. **«Накрутка»** – субъективно устанавливаемая предпринимателем торговая прибыль на единицу определенного вида товара. Например, говорят: «у него накрутка на товар два конца», что можно формально перевести следующим образом: «он установил на данный вид товара норму прибыли 200%». Поскольку городской рынок представляет собой скопление продавцов, тесно группирующихся друг к другу, и часто образующих специализированные по группам товаров зоны, то в конечном итоге образуется некая средняя «накрутка» на тот или иной товар.

20. **«Висяк», «зависший товар»** – товар, который не пользуется потребительским спросом, и вследствие этого скопившийся в значительном количестве у предпринимателя. «Висяк», «зависший товар» предприниматели пытаются «сбросить», т.е. реализовать по низким ценам.

21. **«Светиться», «засветиться»** – оказаться под контролем официальных органов. Поскольку вещевые рынки, как отмечалось выше, представляют собой почти исключительно неформализованную систему обменов, то предприниматели предпочитают оставаться в «тени», не обнаруживая перед представителями официальных властей особенности своих хозяйственных практик. Иногда «засветиться», т.е. обнаружить свою хозяйственную деятельность, можно и для представителей крими-

нальной среды, что ведет потенциально к возникновению определенных угроз и необходимости «договариваться» с «крышей», «бандитами».

22. **«Навар»** («наварить») — обозначение фактически полученного дохода или прибыли на какой-либо товар в течение определенного времени. Если «накрутка» — это планируемая и ожидаемая прибыль, то «навар» — скорее тот уровень прибыли, которую реально смог получить предприниматель или продавец.

23. **«Прикормить место»** — фигуральное выражение, заимствованное из рыбацкого жаргона; обозначение необходимости для продавца оставаться на определенном торговом месте в течение продолжительного времени с тем, чтобы сформировать сеть постоянных оптовых покупателей на определенный вид товара. Для того, чтобы «прикормить место» используются различные приемы монополистической конкуренции (система гибких скидок, особо вежливая манера обращения с покупателями, способность продавца устанавливать личный контакт с клиентами, способ развески товара, вывешивание ценников и т.д.), а также ценовая конкуренция (см. ниже выражение «бить цены»).

24. **«Турция», «Вьетнам», «Китай», «Польша», «Корея»** и т.д. — название импортного товара, ввозимого «челноками» из соответствующих стран.

25. **«Проходимость»** — слово, обозначающее количество потенциальных покупателей, проходящих в течение дня мимо определенных торговых мест. Уровень «проходимости» является одним из важнейших факторов ведения «монополистической конкуренции» среди предпринимателей. Уровнем «проходимости» отличаются между собой и конкретные рынки в зависимости от того, в каком месте города находится этот рынок, от площади, занимаемой рынком, от времени существования рынка и других факторов.

26. **«Бить цены»** — метод ведения конкурентной борьбы между предпринимателями, торгующими схожим или аналогичным товаром, заключающийся в одностороннем понижении цены с целью вытеснения конкурентов с рынка или ослабления их положения. В целом «бить цены» считается «морально» неодобряемым среди продавцов способом ведения конкуренции.

27. **«Ломить цены»** — устанавливать цены на товар, значительно превосходящие средние принятые на данном рынке границы цен. Обычно «ломают цены» либо предприниматели, плохо информированные о ценовых стандартах конкретного рынка, что часто отрицательно сказывается на их коммерческой деятельности, либо предприниматели, предлагающие уникальный, престижный товар «крутых брендов». Иногда «ломают цены» торговцы, стоящие на проходных местах, в некоторых случаях к подобной ценовой политике обращаются предприниматели, обладающие специфическим «личностным капиталом» — набором психологических

качеств, необходимых для так называемого «агрессивного маркетинга», заключающегося в использовании со стороны продавца особо экспрессивных, навязчивых приемов продвижения товара.

28. Дать, взять товар на **«реализацию»** — одна из форм неформального партнерства, заключающаяся в предоставлении «хозяином» своего товара другому лицу без предоплаты на условиях возврата оговоренной стоимости товара, которая должна быть ниже среднерыночной, или части его стоимости по истечении определенного срока по мере продажи товара. Для подобной формы партнерства требуется достаточно высокая степень доверия (социального капитала) между контрагентами, поэтому товар обычно дается на реализацию либо близким родственникам, либо знакомым, которых хозяин знает продолжительное время как «надежных» людей. Реализация является взаимовыгодной формой партнерства, поскольку хозяин снижает издержки на хранение и транспортировку товара, на организацию дополнительного торгового места, а доверенное лицо не вкладывает свои деньги в закупку товара.

29. **«Развеска»** — способ представления товаров потенциальным покупателям; нередко от витрины или «развески» зависит объем продаваемого товара, поэтому «развеска» может рассматриваться также как один из способов ведения «монополистической конкуренции».

30. **«Помазать»** — одна из устоявшихся примет торговли, смысл которой состоит в том, что продавец должен первыми вырванными в ходе торговли деньгами прикоснуться ко всему своему товару, что, в свою очередь, должно обеспечить успешную торговлю в течение всего остального дня. «Помазать» можно не только свой товар, но и качестве особого расположения к соседу — и его товар. Этот ритуал можно рассматривать как иррациональный способ снижения неопределенности и рисков в условиях плохо прогнозируемой торговой деятельности.

31. **«Нал», «Налик»** — наличные деньги, переходящие из рук в руки в процессе реализации сделки, что делает ситуацию обмена неконтролируемой или плохо контролируемой со стороны налоговых органов.

32. **«Почин»** — начало торговли, первый проданный товар. Обычно продавцы поздравляют друг друга с «почином», — своеобразная ритуальная форма поддержания контактов с соседями по торговому месту.

III. Выражения, обозначающие неформальные нормы и санкции, установившиеся на рынке.

33. **«Кидать»** — пример «оппортунистического» экономического поведения, смысл которого заключен в обмане одной из сторон при заключении сделки, нарушении договорных обязательств. Синонимом слова «кидать» могут выступать также **«нагреть», «обуть»**. Морально допустимо кидать «лохов», но не партнеров. Предприниматели, использующие раци-

ональные, поисковые стратегии ведения бизнеса считают неразумным «кидать» кого бы то ни было (розничный, оптовый покупатель, партнер), поскольку это может подорвать их репутацию, и в следующий раз покупатель может не вернуться.

34. **«Разводить», «разводка»** – другое обозначение «оппортунистического» поведения. Отличие слова «разводить» от «кидать» заключено прежде всего в том, что «разводка» осуществляется всегда группой лиц, организующих некую мошенническую ситуацию, тогда как слово «кидать» равно употребляется по отношению к отдельным индивидам. Кроме того, хотя слово «разводить» и входит в общий словарь рыночных терминов, но самими предпринимателями по отношению к собственным практикам никогда не применяется, поскольку мошенничество – это создание ситуации «здесь и сейчас», связанной с риском применения санкций уголовного права, тогда как рыночный предприниматель (с какой бы степенью эффективности он не организовывал свою хозяйственную стратегию) по определению, выкупая на месяц весьма дорогостоящий абонемент, не склонен к явному обману, мошенничеству.

35. **«Поставить на деньги»** – не соблюсти условия неформального договора, обязательства между деловыми партнерами. Синоним «подвести», «кидать». Пример: «Ты меня поставил на деньги». Другое значение выражения «поставить на деньги» сводится к угрозе, когда одна из сторон, участвующая во взаимодействии, по каким-либо причинам объявляет другой о том, что последняя должна выплатить определенную сумму денег в определенные сроки.

36. **«Наезжать»** – угрожать применением жестких санкций. Наезжать могут обычно представители тех статусных позиций, которые обладают властными ресурсами (представители силовых статусов) – «бандиты», «менты», «налоговая», «таможня». «Наезд» – форма оказания давления, принуждения, посредством представления угроз, обозначаемых с помощью специальных символических техник, вызывающих необходимый эмоциональный эффект в контексте данной субкультуры.

37. **«Включить счетчик»** – угроза, заключающаяся в создании ситуации психологического напряжения посредством установления со стороны заказчика определенного срока, в течение которого долг следует вернуть, причем за каждый просроченный день возрастает ссудный процент.

38. **«Разборки»** – способ конфликтного взаимодействия между контрагентами, заключающийся в определении ответственности сторон в связи с каким-либо деловым предприятием. Таким предприятием в условиях городского рынка может быть оформление аренды на торговое место, нарушение согласованной договоренности о минимальных ценах, нарушение любой конвенции, отрицательно сказавшейся на торговой деятельности. Понятие «разборка» подразумевает возможность примене-

ния жестких санкций по отношению к контрагенту, с которым эта «разборка» устраивается.

39. **«Крыша»** – форма защиты предпринимательской деятельности от каких-либо внешних угроз. В качестве внешних угроз могут выступать представители криминалитета, занимающиеся вымогательством. В такой ситуации предприниматель либо сам ищет покровительства у других криминальных образований, либо принимает условия защиты, которые ему предлагают другие контрагенты (основным условием предоставления покровительства является регулярная выплата фиксированной суммы денег). В качестве угроз и «крыши» могут выступать также представители органов правопорядка, что повышает степень надежности «крыши» и цену ее «охранных» услуг. В социологическом отношении «крыша» является типичным примером отношений «клиентелы» в специфическом варианте. Правда, статус патрона (его права и обязанности) четко и формально не очерчен, т.е. патроном является любой человек или группа, имеющие властные ресурсы и могущие применить набор очень жестких санкций: формальных (если «патроном» выступают представители органов правопорядка) или неформальных (если в качестве «патрона» выступают криминальные группы). Самый общий набор санкций, применяемых «крышей», символизируют указанные выше выражения: «включить счетчик», «наезжать», «поставить на деньги».

На основании предложенного ситуационно-семантического обзора рыночного «словаря» можно сделать следующие выводы относительно образа социальной реальности, созданного и поддерживаемого рыночными контрагентами:

1. Значительный по объему лексикон восходит к криминальной субкультуре, что указывает на генетические и функциональные взаимосвязи между рыночным и криминальным социальными образованиями. Криминальная субкультура в условиях отсутствия оформленной нормативной традиции легального предпринимательства становится своеобразной референтной группой и «экспертом» по определению реальности для других рыночных агентов.

2. Рыночный словарь достаточно четко фиксирует и обозначает основные статусные позиции, создающие социальную структуру института вещевого рынка и сети обмена между этими статусами, позволяя различным группам контрагентов как формировать собственные статусные идентичности, так и осуществлять внешнюю идентификацию представителей других статусов. Идентификация по месту в системе рыночного разделения труда позволяет рыночным контрагентам оформлять общую для всех сумму необходимых знаний о повседневных практиках, нормах, основных принципах взаимодействия между статусами.

3. Рыночный словарь свидетельствует о том, что в условиях неформализованного обмена и теневых транзакционных издержек уровень сложности экономических практик крайне незначителен по сравнению с легальной коммерческой деятельностью, которая описывается с помощью очень сложного и детализированного «экономического словаря». Однако это позволяет рыночному предпринимательству быть привлекательной сферой хозяйственной деятельности для индивидов, не обладающих специальными информационными, социальными, образовательными, финансовыми и иными ресурсами, которые необходимы для формального сектора экономики.

4. Набор слов и выражений, обозначающих возможность применения жестких санкций со стороны «силовых статусов», символизирующих непосредственные угрозы, значительно превосходит количество понятий, обозначающих этико-нормативный аспект взаимодействий, что свидетельствует о преобладании внешних принудительных стимулов, предопределяющих и легитимирующих достаточно жесткие рамки возможных взаимодействий по сравнению с добровольно и осознанными социально-этическим образцами поведения.

ГЛАВА 6. ЭТНОСОЦИАЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ В НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

6.1. Этническое предпринимательство как теоретическая проблема

Одним из многочисленных последствий общественных изменений на территории постсоветского пространства является активизация процессов внутренней и внешней миграции. Исходной причиной усиления внешней миграции является нарушение относительной геополитической стабильности прежней советской системы, разрыв экономических связей между бывшими союзными республиками, нарастание неравенства в темпах и уровне социально-экономической модернизации между бывшими республиками СССР. Однако, в каждом конкретном случае, говоря о миграции того или другого народа, следует более детально рассматривать причины, приведшие к эмиграции. Кроме того, Россия в настоящее время столкнулась с достаточно новым для себя явлением – масштабной иммиграцией на ее территорию народов из так называемых стран «дальнего зарубежья». Нарастание масштабов и динамики миграционных процессов порождает многочисленные проблемы адаптации к условиям принимающей среды для самих иммигрантов, неизбежно приводя к выстраиванию очень сложных, нередко конфликтных взаимоотношений с автохтонным населением, имеющим статус гражданства. В связи с этим специалисты стали обращать внимание на концепции и терминологию, сформировавшиеся по данному вопросу в зарубежной литературе. Одним из таких направлений является концепция «этнической экономики»³³⁰. Действительно, даже простое наблюдение на городских рынках свидетельствует о наличии определенной этнической специфики, проявляющейся прежде всего в зонировании рыночного пространства по этническому признаку, торговой и професси-

³³⁰ Радаев В.В. Этническое предпринимательство: Россия и мировой опыт.-Полис, 1993. № 5. с. 79–87; Дятлов В.И. Современные торговые меньшинства: фактор стабильности или конфликта? (Китайцы и кавказцы в Иркутске). – М.: Наталис, 2000; Рязанцев С.В. Этническое предпринимательство как форма адаптации мигрантов. <http://ons.rema.ru:8100/2000/5/07/.htm>; Рязанцев С.В. Социально-экономическая адаптация этнических мигрантов//Социально-экономические проблемы современного системного кризиса России. Материалы XLIV научно-методической конференции «Университетская наука – региону». Ставрополь, 1999. с. 108–114; Снисаренко А. Этническое предпринимательство в большом городе современной России (на примере исследования азербайджанской общины в Петербурге) // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т.Шанина. М.: Логос, 1999. с. 138–155.

ональной специализации, стилистических особенностях поведения между своими и с другими. Однако в последнее время концепт «этнической экономики» столкнулся с аргументированной критикой со стороны сторонников «конструктивистской» точки зрения, развиваемой активно в связи с общей критикой примордиалистской теории нации³³¹.

Основная проблема исследовательского проекта³³² состояла в выявлении характерных особенностей адаптации различных групп этнических мигрантов к новой среде обитания, а также определении взаимного влияния в процессе адаптации внешних рамочных институциональных факторов среды и специфических социокультурных особенностей, присутствующих у различных групп мигрантов. Таким образом, для рассмотрения проблемы адаптации мигрантов необходимо в равной мере учитывать и анализировать специфику требований и ожиданий, исходящих от среды адаптации, с одной стороны, а также специфику социальных отношений, социальной культуры, норм и ритуалов, свойственных различным группам мигрантов. Адаптация, будучи сложным, комплексным явлением, может рассматриваться по различным составляющим: культурная, социальная, хозяйственная адаптация и т.д. Применительно к рассматриваемой тематике нас интересовали прежде всего различные аспекты именно хозяйственной адаптации. При этом принципиально важно отметить, что данная форма адаптации может рассматриваться в качестве отдельной достаточно условно, поскольку хозяйственная деятельность тесным образом взаимосвязана с характером социальной организации, структуры отношений как внутри мигрантских сообществ, так и среди населения принимающей среды. Таким образом, в теоретическом плане мы придерживались концепции Гранноветера М., Сведберга Р. «встроенности» (встроенности) экономики в совокупность социальных отношений и сетей³³³. Подобной же точки зрения придерживаются и сторонники субстантивистской традиции в экономической антропологии³³⁴.

³³¹ Воронков В. Существует ли этническая экономика? – http://www.indepsocres.spb.ru/sbornik8/8g_voronkov.htm; Воронков В., Освальд И. Введение. Постсоветские этничности // Конструирование этничности / Под ред. Воронкова В., Освальд И. СПб.: Дмитрий Буланин, 1998; Бредникова О., Паченков О. Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // Экономическая социология. Т. 3, № 2, 2002.

³³² Грант МОНФ № КТК 154-1-01/1 2002 г. «Этносоциальные процессы в неформальной экономике».

³³³ Granovetter M. Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *American Journal of Sociology*. Vol. 91, No. 3. November 1985: P. 481–510.

³³⁴ Polanyi K. Primitive, archaic, and modern economies, *Essays of Karl Polanyi*, ed. By G. Dalton, N.Y., 1968; Dalton G. Theoretical issues in economic anthropology. // *Current anthropology*. V.10, No1, 1969; Хайко Шрадер. Экономическая антропология. – СПб.: Петербургское востоковедение». 1999.

Сторонники конструктивистской концепции полагают, что стремление населения принимающей среды сохранить свое монопольное положение на различных сегментах локального рынка приводит к навязыванию идентичности представителям иммигрантских сообществ, восприятию последних в качестве чужих, иных конкурентов. Иммигранты, в свою очередь, испытывая состояние отчуждения (в широком смысле – от доступа к экономическим благам, от политического влияния, социально-психологическое отчуждение), вынуждены интегрироваться внутри своих сообществ, создавая свои замкнутые ниши в рамках экономики города. При этом предполагается, что этническая принадлежность, будучи скорее продуктом искусственного конструирования, своего рода «артефактом», чем некоторой сущностной, данной от природы характеристикой, не играет существенной роли в реализации экономических мотивов и интересов. Поэтому экономическое поведение этнических иммигрантов следует рассматривать не через призму специфических культурных символов, норм и ценностей, а с точки зрения утилитарного интереса, поиска выгоды индивидом, оказавшимся в особых условиях адаптации и испытывающих целый набор ограничений со стороны принимающей среды. По мнению сторонников концепции «конструирования» этничности, наряду с утилитарными прагматическими интересами большое влияние на характер поведения этнических иммигрантов оказывают сугубо социальные характеристики, под которыми подразумевается место в сети взаимоотношений в некотором поле взаимодействий. Таким образом, какая-либо этническая специфика экономического поведения мигрантов ставится сторонниками этого направления под сомнение; решающими оказываются факторы индивидуального рационального выбора и позиция в сети взаимоотношений в проблемном поле взаимодействий с населением принимающей среды. Не ставя под сомнение творческий характер социального поведения и способность акторов рационально выстраивать действия, а также манипулировать своей этничностью в зависимости от ситуации, тем не менее мы полагаем, что точка зрения сторонников концепции «конструирования этничности» не учитывает тот факт, что этничность не столько дается от рождения (концепция «примордиализма»), сколько интериоризируется в процессе длительной социализации в рамках относительно локальных и в то же время взаимодействующих и трансформирующихся культур. Нам представляется, что исследователи, стоящие на радикальной конструктивистской позиции, хотя и правы в том, что этничность – одна из многих форм социальной идентичности, которая актуализируется в определенных кризисных ситуациях, однако в то же время эта точка зрения чрезмерно усиливает возможности индивида модифицировать свою идентичность под влиянием социальной ситуации. При этом совершенно упускаются из виду тот механизм, который в инс-

титуциональной теории получил название «зависимость от траектории предшествующего развития», в культурной антропологии — «традиция», а в социологии — «социализация». Наша исследовательская позиция состоит в том, социально-культурные особенности, интернализованные иммигрантами в ходе предшествующей социализации, специфика их идентичности, восприятия социальной реальности, привычные практики — все это оказывает определенное воздействие на характер экономического поведения иммигрантов. Нам представляется, что «конструктивистская» модель навязывания идентичности и дискриминации меньшинств достаточно точно отражает механизм взаимодействия между мигрантами и принимающей средой, но она должна быть дополнена анализом социально-культурной специфики партнеров по взаимодействию. По нашему мнению, игнорирование комплексного социокультурного фактора, который включает в себя различные формы обычаев, ритуалов, запас социального знания, верования, обыденные представления, вербальные и невербальные практики, не только упрощает реальность, но и может привести к ограниченным выводам.

Таким образом, содержательно проблема заключается в рассмотрении того, каким образом прагматические (утилитарные) факторы, взаимодействуя с социально-культурными и структурными факторами, обуславливают характер адаптации и хозяйственного поведения иммигрантов в условиях инокультурной среды. В данном случае можно принять существующее разделение между экономическим поведением как целерациональным действием, основанным на мотивации выгоды и калькуляции выгод и издержек (универсальный мотив), и хозяйственным поведением, имеющим сложную комплексную мотивацию (социальный статус и престиж, выполнение социальных обязательств перед родственниками, общиной, самореализация, поиск нового опыта, независимость и т.п.).

В теоретико-методологическом плане нам представляется плодотворной концепция «социального конструирования реальности»³³⁵, «социальных представлений», парадигма «конструкционизма»³³⁶, концепции

³³⁵ Бергер П., Лукман Т. Социальное конструирование реальности. М., 1995.

³³⁶ Московичи С. От коллективных представлений — к социальным. — Вопросы социологии. — М., 1992, с.83–96; Московичи С. Предпосылки объяснения в социальной психологии. — Социальная психология: саморефлексия маргинальности: Хрестоматия. — М.: ИНИОН РАН, 1995, с. 213–252; Джерджен К.Дж. Движение социального конструкционизма в современной психологии. — Социальная психология: саморефлексия маргинальности: Хрестоматия. — М.: ИНИОН РАН, 1995, с. 51–73; Харре Р. Грамматика и лексика — векторы социальных представлений. — Вопросы социологии. — М., 1993, Т.2, № 1/2. с. 118–128.

«жизненного мира», «типизаций», «взаимности перспектив» А. Шюца³³⁷. Согласно выделенной теоретической традиции, социальный мир, его структуры и институты носят конвенциональный характер; социальные знания — интенциональны, т.е. имеют определенную мотивационную направленность на социальные объекты; люди могут действовать в мире благодаря наличию общих представлений о социальных ролях, должных, допустимых и необходимых способах достижения целей, социально и культурно легитимных мотивах. Таким образом, в дальнейшем основное внимание будет уделено выявлению тех характерных социальных представлений, которые присущи населению принимающей среды в отношении различных групп этнических иммигрантов, так и представлениям последних об условиях адаптации, о факторах способствующих или ограничивающих социально-экономические возможности в новой среде.

Поскольку феномен «этнического предпринимательства» обычно исследуется в рамках сетевого анализа, то одной из важных задач нашего исследования было рассмотрение направленности, насыщенности и устойчивости социальных сетей в сравнительном аспекте. Важной задачей является также определение приоритетности для иммигрантских общин различных видов ресурсов, которые могут быть использованы ими в процессе адаптации к инокультурной среде: социальный капитал, символический капитал, культурный капитал, административный и т.п. Сетевой анализ позволяет рассмотреть роль и формы социальных связей (социального капитала) как важнейшего ресурса выживания домохозяйства в условиях адаптации населения к рыночным реформам. В рамках сетевого анализа выполнен целый ряд интересных исследований механизмов функционирования неформальной в современной России³³⁸. Анализ социальных сетей плодотворно применяется и при исследовании круга вопросов, связанных с таким направлением исследований, как «этническое предпринимательство»³³⁹.

В качестве отдельного теоретического направления изучения проблем социально-экономической адаптации этнических иммигрантов к условиям городской среды можно выделить системный подход, представленный в монографии З.И. Левина «Менталитет диаспоры»³⁴⁰. В данной работе взаимоотношения между принимающей средой и различными

³³⁷ Шюц А. Структура повседневного мышления. — Социологические исследования. — М., 1998, № 2, с. 129–137; Шюц А. Социальный мир и теория социального действия. — Социология: Реф. Журнал. — М.: ИНИОН РАН, 1997, № 2, с. 57–76.

³³⁸ Неформальная экономика. Россия и мир./ Под ред. Т.Шанина, М.: Логос, 1999.

³³⁹ Валитов В.Н. Социальные сети российских иммигрантов и коренных жителей. — <http://www.nir.ru/socio/scipubl/sj/sj1-2-00valit.html>.

³⁴⁰ Левин З.И. Менталитет диаспоры (системный и социокультурный анализ). — М.: Институт востоковедения РАН, М., 2001.

этническими диаспорами трактуются как взаимодействие различного типа социально-культурных систем. Причем это взаимодействие претерпевает определенную эволюцию, имеющую свои стадии развития. Стадии выделяются прежде всего по критерию степени адаптированности представителей различных диаспор к ожиданиям и требованиям принимающей среды. Подход с позиции системного анализа позволяет обнаружить некоторые общие тенденции трансформации социокультурной традиции этнических меньшинств в условиях диаспоры.

Отметим нашу позицию в отношении понятий «этническая экономика», «этническое предпринимательство». Эти термины сформировались в результате изучения процессов иммиграции и экономической адаптации представителей различных этнических групп к условиям иноэтнической, чуждой и нередко враждебно настроенной в отношении иммигрантов принимающей среды. Особую сложность и остроту проблема адаптации этнических иммигрантов из развивающихся стран «Третьего мира» приобрела для крупных экономически развитых мегаполисов стран Европы, США, Канады и России. Условно можно выделить две основные противоположные исследовательские позиции в отношении так называемой «этнической экономики». Для одних исследователей («реалисты», «примордиалисты») это понятие — отражение реальности как таковой, а для других и сама этничность, и этническая экономика есть результат социального конструирования реальности, идеологический инструмент стратификации и противопоставления «своих» «чужим». У каждой из сторон есть свои теоретические аргументы. Так, реалисты полагают, что можно легко идентифицировать представителей какой-либо общности по ряду этнообразующих признаков (язык, обычаи и специфические нормы поведения, элементы национальной кухни, приверженность образцам традиционной художественной культуры, стереотипы мышления и т.д.). Представители этнической общности, оказавшись в положении иммигрантов в новой и незнакомой среде обитания, встречая неприятие и отчуждение со стороны «автохтонного» населения, вынуждены обособляться в свои локальные этнические общины и воспроизводить с некоторыми модификациями элементы традиционной социальной культуры и структуры. Относительная замкнутость и закрытость общины тем больше, чем длиннее «социальная и культурная дистанция» (термин Р. Парка)³⁴¹ между данным этносом и принимающей средой. С целью адаптации к новой среде представители этнических общин либо занимают свободные, либо создают свои специфические ниши в экономическом поле принимающей среды. Поэтому профессиональная специфика, стиль

³⁴¹ Park R. Race and Culture. N.Y. The Free Press, L.: Collier-Macmillan Limited, 1950. p. 256–260.

и формы осуществления экономической активности, относительная социальная закрытость от принимающей среды — все это может быть обобщено как феномен «этнической экономики».

Сторонники конструктивистской позиции не считают необходимым рассматривать экономическую активность представителей тех или иных иммигрантских сообществ как проявление «этнической экономики», «этнического предпринимательства». Они предлагают анализировать хозяйственную активность иммигрантов не через призму этнической культуры, а на основе неких естественных (нормальных) утилитарных мотивов, которые универсальны для всех индивидов независимо от этнической принадлежности. Занимаясь предпринимательской деятельностью, представитель той или иной иммигрантской общности не отличается принципиально от других этнических групп, он реализует одинаковую для всех стратегию максимизация выгоды и минимизация издержек, только находится в особо жестких условиях ограничения со стороны автохтонного населения и властных органов. Этничность иммигрантов скорее приписывается извне либо со стороны принимающей среды (каналы СМИ, среда повседневного общения), либо со стороны интеллектуальной иммигрантской элиты, стремящейся сохранить свой властный контроль над общиной.

Мы в данном случае занимаем компромиссную позицию. Признавая механизм конструирования этничности и манипулирования ею в определенных ситуациях взаимодействия, в то же время невозможно отрицать наличие реальных группообразующих оснований: язык, специфические компоненты социальной культуры, усвоенные представителями этнических групп в ходе предшествующей социализации в стране исхода. Именно исходная культура и язык задают принципы определения социальной реальности, формируют характерные социальные представления, которые нередко приводят к нарушению «взаимности перспектив», различиям в «типизациях» (термины А. Шюца) между иммигрантами и населением принимающей среды, создают почву для конфликтных взаимодействий, добровольной или вынужденной сегрегации. Поэтому вне зависимости от научной достоверности социальных определений и представлений, они становятся реальным основанием для действий. Социальная эпистемология становится основанием для социального праксиса, поэтому стремление сторонников конструктивистской точки зрения увидеть в понятиях «этнос», «нация», «этническая экономика» и т.п. чистую конструкцию верно только отчасти, так как это объективированные конструкты, позволяющие выстраивать определенные типы вполне реальных практик. В дальнейшем, говоря об «этнической экономике», мы будем понимать под этим категориальный элемент научного дискурса, позволяющий идентифицировать специфический механизм

осуществления хозяйственных практик определенными иммигрантскими группами на основе преимущественной ориентации на этнические связи взаимной поддержки.

Методология исследования.

При рассмотрении круга проблем, связанных с адаптацией и экономическим поведением этнических иммигрантов в условиях иноэтничного окружения, была использована комплексная методология. В работе использованы материалы официальной статистики, характеризующей количественные показатели официально зарегистрированных иммигрантов в России и Москве, а также оценочные данные, представляемые МВД, УВД и прессой. В качестве важного источника информации привлекались материалы прессы, в которых освещаются различные проблемы, связанные с положением этнических иммигрантов в России и Москве. Был проведён выборочный опрос среди представителей армянской и азербайджанской диаспор Москвы при активном содействии соответствующих национально-культурных общественных организаций. В данном случае мы использовали целевые выборки, в которые попали, в основном, те респонденты, которые поддерживают и активно участвуют в национально-культурной жизни своих землячеств. Тем не менее, оценки и установки эффективно адаптировавшейся части национальных общин представляют несомненный интерес, поскольку позволяют выявить сравнительные характеристики иммигрантов, находящиеся на различных стадиях адаптации. Кроме того, в исследовании использовались интервью с лидерами и представителями официально функционирующих в Москве национально-культурных автономий, общин и других организаций (Армянская община Москвы, Федеральная национально-культурная автономия азербайджанцев России). При реализации исследовательского проекта в качестве базовой методологии была избрана совокупность так называемых «качественных методов». В частности, особое внимание было обращено на включенное наблюдение в условиях городского рынка (Измайловский рынок), а также на углубленные интервью с представителями различных иммигрантских общин – азербайджанцами, армянами, украинцами, вьетнамцами. Качественные интервью были сориентированы на выявление следующих вопросов: мотивация миграции, ориентации на сугубо этнические или межэтнические связи, степень выраженности доверия к землякам и представителям иных этнических групп, характер восприятия условий принимающей среды, влияние социального капитала в рамках этнических общин на стратегии экономического поведения, степень субъективно воспринимаемой адаптированности и др.

6.2. Условия социально-экономической адаптации иммигрантов в контексте неформальной экономики

Прежде, чем представлять результаты эмпирического исследования, мы хотели бы остановиться на описании общей картины социально-экономического и правового положения различных групп этнических мигрантов в условиях Москвы. В данном случае нас интересовали проблемы численности тех или иных иммигрантских сообществ в Москве, характер их расселения в пространстве города, формальные институциональные рамки, обуславливающие их проживание, и возможности хозяйственной деятельности, а также ряд других вопросов.

Данные о составе и изменении общей численности различных национальных групп, проживавших в Москве в советский период и постперестроечной истории, приводятся в таблице 6.1.

Таблица 6.1.

Национальная структура населения Москвы (в %)

Этнос	1989 г.	1995 г.
Русские	89,7	90,5
Украинцы	2,8	2,4
Татары	1,8	1,9
Евреи	2,0	1,5
Белорусы	0,8	0,7
Армяне	0,5	0,7
Мордва	0,3	0,3
Грузины	0,2	0,3
Азербайджанцы	0,2	0,3
Чуваши	0,2	0,2
Поляки	0,1	0,1
Немцы	0,1	>0,1
Латыши	0,1	>0,1
Северокавказские народы	0,05	0,07
Прочие	1,15	0,53
Все население	100	100

Источник: Москва в цифрах с начала века до наших дней. М., 1997. С. 16; Национальный состав населения РСФСР. М., 1990. С. 110.

Согласно данным официальной статистики, картина национального состава населения Москвы осталась практически неизменной. Однако следует отметить, что официальная статистика не учитывает многие реалии миграционных процессов за истекший период истории. В официальных сводках приводятся показатели национального состава населения Москвы без учета мощных миграционных потоков из стран ближнего и дальнего зарубежья. Реальная картина численности различных национальных групп мигрантов в Москве должна, вероятно, отличаться от данных статистики в сторону увеличения с учетом легальной и нелегальной миграции. Однако какие-либо точные сведения после 1989 г. не могут быть приведены и приняты как достоверные именно в силу невозможности точного учета тех мигрантов, которые по различным мотивам отказываются от регистрации своего статуса. Все оценки численности этнических мигрантов после 1990-х годов, встречающиеся в литературе или в публикациях прессы, носят в лучшем случае экспертный, а в худшем спекулятивный характер. Часто основной целью приводимых количественных сведений (особенно это касается массовых изданий) является стремление продемонстрировать самые мрачные последствия для «коренного населения» России массового проникновения иноэтничных мигрантов. Цифры, используемые как средство подкрепления идеологически нагруженных концептов о засилье «чужих», вызывают серьезные сомнения и не могут рассматриваться в качестве объективных показателей. В лучшем случае показатели численности можно использовать в качестве приблизительных сравнительных оценок по принципу «больше – меньше». Так в публикациях прессы нередко встречаются данные о 1,3 или даже 2 млн. выходцев из Азербайджана в Москве или о 1,5 млн. китайцев, якобы осевших в городе и т.п. Единственный вывод, напрашивающийся в результате обращения к тем или иным количественным показателям численности иностранных иммигрантов в Москве, состоит в том, что в течение достаточно короткого по историческим меркам периода (1989–2000 гг.) столица столкнулась с массовым наплывом мигрантов из бывших союзных республик и стран ближнего зарубежья. Масштабные волны иммиграции неизбежно должны были вызвать возникновение проблемы взаимной адаптации населения города и прибывающих в новую среду иммигрантов. Причем речь идет не только о проблеме адаптации иммигрантов, но и об адаптации населения принимающей среды к прибывающим. Вполне естественно предположить, что эта взаимная адаптация не могла проходить без осложнений и конфликтных взаимодействий.

Существуют значительные различия по характеру расселения представителей различных этнических иммигрантских сообществ на территории столицы. Например, для эмигрантов из бывших союзных республик

(«стран ближнего зарубежья») характерно в большей степени дисперсное расселение на территории Москвы. Так, согласно результатам исследования Центра по изучению проблем вынужденной миграции в СНГ, в Москве достаточно трудно выделить зоны наибольшей концентрации тех или иных этнических групп, скорее можно отметить противоположную тенденцию – относительно равномерное их распределения по всему городу³⁴². Как отмечают исследователи: «Если 20 лет назад (да и то с огромной долей условности) можно все же было говорить о некоторой компактности проживания татар – в Замоскворечье и на Каланчевке; армян и грузин – внутри Садового кольца, в районе Большой и Малой Грузинских улиц и Армянского переуллка; украинцев – в старой части Кутузовского и Ленинского проспектов, то в настоящее время представители этих народов рассредоточились по всей Москве»³⁴³. Дисперсный характер расселения иммигрантов из стран ближнего зарубежья объективно должен стимулировать процесс интеграции представителей данных национальных сообществ в городскую среду благодаря одновременному ослаблению внутриэтнических связей и увеличению плотности контактов с населением принимающей среды, а также ограничивать зоны конфликтных отношений по этническому основанию. С другой стороны, на примере Москвы можно наблюдать и обратную тенденцию – замыкание определенных эмигрантских групп (речь идет прежде всего о выходцах из «стран дальнего зарубежья») в рамках достаточно компактных поселений на территории Москвы. Такие компактные расселения образуются уже непосредственно по этническому признаку. В тенденции возможна трансформация подобных сконцентрированных поселений в этнические кварталы. Как отмечают авторы, занимающиеся проблемами иностранной иммиграции в Россию, «...прозрачность границ и весьма либеральные по европейским меркам правила въезда и временного пребывания в стране способствовали складыванию в постсоветское время новой тенденции в этнической географии столицы РФ – некоторой «кучности» размещения недавних этнических мигрантов, занятых розничной торговлей»³⁴⁴. Кое-где в столичных районах сформировались минианклавы типа «общепитие – базар», заселенные и контролируемые диаспорами дальнего зарубежья: китайцами, вьетнамцами, афганцами, реже – выходцами из Африки»³⁴⁵.

³⁴² Миграция и урбанизация в СНГ и Балтии в 90-е годы. М., 1999, С. 305–316.

³⁴³ Стельмах В.Г. «Москва этническая» и «Москва чиновничья»: взаимосотрудничество или игнорирование друг друга? // Конфликт-диалог – сотрудничество. Бюллетень № 2 (декабрь 1999 – февраль 2000). М., 2000.

³⁴⁴ Стельмах В.Г. «Москва этническая» и «Москва чиновничья»: взаимосотрудничество или игнорирование друг друга? // Конфликт-диалог-сотрудничество. Бюллетень № 2 (декабрь 1999 – февраль 2000). М., 2000.

³⁴⁵ Стельмах В.Г. Указ. Соч.

Наиболее известные места концентрации перечисленных меньшинств находятся в Очакове, Лианозове, Текстильщиках, Коптеве, Люблине, на Дмитровском шоссе (выходцы из стран Дальнего Востока), в гостиничном комплексе «Севастополь» (афганцы и выходцы из Индии), на ул. Миклухо-Маклая (африканцы). Естественно, точно назвать численность населения в анклавах, образованных по этническому признаку, невозможно. В публикациях высказываются предположения, что такие «...места концентрации приезжих-иностранцев могут, теоретически, стать основой этнических конфликтов»³⁴⁶. На наш взгляд, районирование урбанизированной среды по этническому признаку непосредственно не может являться стимулом конфликтных отношений. Уровень конфликтности взаимодействия зависит от того, каким образом воспринимаются и оцениваются те или иные группы иммигрантов населением принимающей среды. Несмотря на наличие существенных несовпадений между населением принимающей среды и иммигрантами, предпочитающими компактный тип расселения, по языковым, религиозным, социокультурным критериям, условно говоря, образ «чужака» в социальных представлениях не всегда содержит коннотации враждебности и опасности. В тех случаях, когда в социально конструируемом образе «чужака» исчезают элементы угрозы, опасности, он может восприниматься достаточно толерантно как носитель неких экзотических свойств.

Численность жителей этих этнических анклавов точному учету не поддается, поскольку большинство обитающих там — нелегальные мигранты, не стремящиеся вступать в контакты с официальными инстанциями. По оценке экспертов Института стран Азии и Африки (МГУ), землячество, например, московских китайцев в конце 1998 г. составляло примерно 20 тыс. чел.³⁴⁷.

Правовое положение иммигрантов в Москве может рассматриваться в качестве непосредственного фактора, обуславливающего преимущественную ориентацию иммигрантов на различные формы неформальной занятости. Детально правовой статус и связанные с ним многочисленные проблемы для иммигрантов проанализированы в работе Ганнушкиной С. А. «Москва — такой странноприимный дом» в рамках проекта № 97–47 018А — FSU «Кавказцы в большом городе: интеграция на фоне ксенофобии» центр независимых социологических исследований. СПб., при поддержке Фонда К. и Дж. Маккартуров. 01.06.1999). Однако применительно к цели нашего исследования следует все же остановиться на некоторых аспектах правового положения различных групп мигрантов. Поскольку между странами СНГ действует безвизовый режим пересечения границы,

то не только для беженца, но и для любого жителя СНГ пребывание в любом населенном пункте территории России не может рассматриваться как незаконное. Однако на практике данная норма постоянно нарушается местной администрацией. Проблемы начинаются для таких категорий мигрантов, как беженцы и вынужденные переселенцы (из Азербайджана, Армении, Таджикистана, Узбекистана, Грузии, Северной Осетии и других зон конфликтов, притеснений по национальному признаку или зон стихийных бедствий и катастроф) уже с момента регистрации своего статуса в Москве. Как отмечает Ганнушкина С.А.: «При переезде беженца или вынужденного переселенца, имеющего статус, в Москву ему отказывают в постановке на учет в Миграционную службу Москвы, что лишает его пенсии, пособий на детей, права на работу. Процедура предоставления статуса как бы начинается сначала. Беженцам и вынужденным переселенцам, потерявшим в Москве регистрацию по месту пребывания, например выселяемым из гостиниц, Миграционная служба Москвы часто отказывает в отметке о переучете, что фактически равносильно лишению статуса, поскольку их удостоверения теряют силу. Что же касается беженцев из третьих стран, то их положение не определено никаким подзаконным актом. Их ходатайства о статусе как правило просто не принимаются к рассмотрению». Миграционные службы трактуют ст.8 Закона «О беженцах» не в уведомительном, а в разрешительном смысле. Согласно данной статье, необходимость постановки беженца на учет в миграционной службе является условием регистрации органами внутренних дел. В результате, статус беженца из третьих стран связывается с определенным местом регистрации. Перемещение беженцев из одного населенного пункта в другой возможно только с разрешения миграционной службы.

Основная проблема состоит в том, что федеральные и местные властные органы часто ставят препятствия беженцам при трудоустройстве, поддерживая сохранившуюся с советских времен практику приема на работу только при наличии регистрации по месту жительства. В Москве и Московской области эта практика закреплена Правилами регистрации (Постановление № 1030–43). Для мигрантов, не имеющих официального статуса, препятствием к получению работы является также отсутствие гражданства РФ. Без статуса и гражданства они рассматриваются как добровольно прибывшие в Россию иностранцы и подпадают под действие нормативных актов, регулирующих наем иностранной рабочей силы. Это Указ Президента РФ № 2146 от 16 декабря 1993 г. «О привлечении и использовании в РФ иностранной рабочей силы» и изданные во исполнение этого Указа решения местных властей, в столичном регионе: постановление Правительства Москвы № 587 от 16 июля 1996 г. и постановления Губернатора Московской области № 58 от 22 марта 1994 и № 210 от 18 августа 1997 г. перечисленные нормативные

³⁴⁶ Стельмах В.Г. Указ. Соч.

³⁴⁷ Китайское землячество в Москве. Отчет об итогах анкетного опроса. М., 1998.

документы предусматривают разрешительный порядок использования иностранной рабочей силы. В Москве, например, разрешение на работу должен получить не только сам иностранец, но и работодатель, желающий использовать труд иностранных рабочих. Эти разрешения выдаются ФМС или МС Москвы на основании заключения специальной Межведомственной комиссии при Правительстве Москвы о целесообразности привлечения иностранной рабочей силы данным предприятием, которые оформляются распоряжением Премьера Правительства Москвы или Первого заместителя Премьера. Межведомственная комиссия выносит заключение после рассмотрения документов, представленных работодателем, в префектуре, где расположено предприятие, и в соответствующем департаменте Правительства Москвы. Понятно, что при таком положении вещей немногие работодатели решаются пройти эту длинную бюрократическую процедуру. Наличие многочисленных ограничений статуса, отсутствие гражданства России, сложные бюрократические процедуры оформления отношений найма с иммигрантом, — все это является мощным стимулом развития и воспроизводства неформальных экономических отношений и подпитки криминальной экономики. В свою очередь, распространение неформальной занятости среди этнических мигрантов ведет к недополучению налоговых платежей и иных выплат в местные и федеральные органы власти. Правовое положение тех категорий мигрантов, которые не имеют статуса беженцев или вынужденных переселенцев, еще более ненадежное. Крайне сложные процедуры получения разрешения на работу и жесткие правила регистрации ведут к исключительно неформальной занятости. В условиях правовой неопределенности трудовые мигранты обычно соглашаются работать при отсутствии всяких гарантий со стороны работодателя. Неудивительно, что в данной ситуации трудовые мигранты стараются устроиться к своим землякам, поскольку в этом случае им может быть обеспечен некий минимум гарантий по оплате и проживанию. Практически единственной сферой деятельности, где может реализоваться хозяйственная инициатива иммигранта, являются многочисленные городские рынки (вещевые, овощные). Правда, и на рынках вновь прибывающие мигранты, лишенные, как правило, необходимого стартового капитала, вынуждены работать в качестве наемных продавцов или «мальчиков на побегушках» на более опытных и состоятельных земляков. Основная проблема, связанная с различными группами мигрантов на территории Москвы, состоит в многочисленных трудностях получения легального статуса или простой регистрации. При этом существуют значительные расхождения между федеральным законодательством и нормативными актами Московской городской думы и правительства, с одной стороны, а также содержанием этих и норм и прак-

тикой их применения, с другой. Так, например, принятый в июне 1993 года Закон РФ «О праве граждан на свободу передвижения и выбор места жительства» предполагал отмену института прописки и переход к форме заявительного порядка регистрации. Однако подзаконный акт (Постановление № 713 Правительства РФ от 17.07.1995 г.), который должен был создать механизм реализации этого Закона, по существу сохранил прописку, заменив ее новым термином — регистрация по месту жительства, временная — регистрация по месту пребывания. Правила регистрации для Москвы и Московской области (Совместное Постановление Правительств Москвы и области № 1030—43 в редакции от 17.12.1996 г.) еще более сузили правовой статус мигрантов. В частности, круг регистрируемых по месту жительства был сведен к близким родственникам владельцев жилья. От прибывшего в Москву требуется встать на регистрационный учет по месту пребывания в трехдневный срок. Для беженцев и вынужденных переселенцев, имеющих статус и прибывших из стран бывшего СССР, регистрация несколько облегчена, в частности, срок их регистрации по месту пребывания правилами не ограничен, однако только при наличии удостоверения, выданного органами миграционной службы Москвы. Следует отметить, что и федеральные, и московские правила регистрации претерпевают постоянные изменения. Конституционным судом РФ 04.04.96 г был признан неконституционным установленный Правительством Москвы огромный сбор за регистрацию по месту жительства в приобретенном жилье, после чего соответствующий абзац был исключен из Правил регистрации в Москве и Московской области (Постановление № 979). 9.07.1997 года Московская Дума приняла Закон города Москвы № 33 «Об условиях пребывания в Москве граждан, имеющих право на безвизовый въезд в Россию». Его основное отличие от Распоряжения № 637 состоит в том, что новый Закон устанавливает не суточную, а единовременную оплату за регистрацию по месту пребывания в размере 3-х минимальных размеров оплаты труда. При этом оплата взимается только при регистрации более чем на 15 суток. Кроме того, допуская регистрацию на срок не более 6 месяцев в календарном году, Закон не оговаривает необходимость перерегистрации каждые 45 суток. Таким образом, ситуация с регистрацией могла бы несколько улучшиться. Однако Распоряжения № № 637 и 303 долгое время не отменялись, и милиция по-прежнему следовала им при регистрации граждан бывшего СССР, не имеющих гражданства РФ. Только в январе 1998 г. данные распоряжения были отменены. Хотя Конституционный суд РФ принял Постановление от 02.02.98 г., согласно которому были признаны неконституционными ограничительные нормы на время регистрации по месту пребывания, на нормы площади, содержащиеся в правилах регистрации по РФ (Постановление № 713

Правительства РФ от 17.07.95 г.), а также все вытекающие из них или аналогичные им региональные ограничения. Однако мэр Москвы заявил, что не будет выполнять это постановление Конституционного Суда. Многократные обращения в Генеральную Прокуратуру с требованием проверить закон г. Москвы № 33 «Об условиях пребывания в Москве граждан, имеющих право на безвизовый въезд в Россию» на соответствие его Конституции РФ и Российскому законодательству, наконец, в июне 1998 г. привели к положительному результату. Закон был признан Генеральной Прокуратурой противоречащим Конституции и Законодательству РФ. Порядок предоставления статуса беженцев и вынужденных переселенцев в г. Москве до конца 1997 года определялся Распоряжением № 121 от 14 марта 1996 года, входящим в прямое противоречие с законом. Согласно этому распоряжению статус в столице могли получить только те вынужденные переселенцы, у которых есть в Москве ближайшие родственники, согласные на совместное проживание. И только беженцам, зарегистрированным в Москве по месту жительства (т.е. имеющим жилье в Москве), предоставлялся здесь соответствующий статус. Аналогичные положения действовали в Московской области. Не имея статуса, беженцы попадали под действие постановления № 637 и подвергались поборам или штрафам. Только в апреле 1998 г. появились первые признаки того, что Московская миграционная служба начала работать в соответствии с законами РФ. 19 августа 1999 года Мэрия столицы издала распоряжение № 896-РМ «О временном порядке учета и оформления права на трудовую деятельность на территории г. Москвы для отдельных категорий иностранных работников», устанавливавшее единые и жесткие правила получения приезжими легального разрешения на работу в столичном регионе. Данное постановление, не отменяя разрешительный порядок привлечения работников-иностранцев, вместе с тем сглаживало негативное воздействие их найма на условия занятости москвичей, а также обеспечивало приоритетность права последних на занятие вакантных рабочих мест.

Итак, можно сделать общий вывод относительно влияния формальных институциональных условий, относящихся к регулированию правового положения мигрантов в Москве: существующая крайне сложная и противоречивая система регистрации и получения статуса иммигрантами в Москве, во-первых, стимулирует расширение масштабов неформального сектора экономики, а во-вторых, объективно способствует закреплению произвольных действий в отношении иммигрантов и коррупции в правоохранительных и иных проверяющих органах власти.

Остановимся далее на общей характеристике основных групп этнических мигрантов, которые стали объектом нашего исследования. В частности, мы выделили такие следующие этнические сообщества:

армянская, азербайджанская, украинская, афганская, китайская и вьетнамская диаспоры.

Московские армяне. Московские армяне являются одной из старейших этнодисперсных групп, проживающих в Москве. Так, в летописи XIV века упоминается «Армянский ряд», существовавший в районе Китай-города. В XVI в. в Китай-городе существовал «Армянский торговый дом». В XVII в. царь Алексей Михайлович способствовал поселению в Москве многочисленных армянских семей: главным образом, это были купцы, ремесленники, иконописцы. Петр I продолжал политику поощрения деятельности армян в России, способствовал их переселению в Россию из Турции, Персии. В результате систематической политики русских царей, особенно Петра Великого, в Россию переселилось свыше полумиллиона армян. Армянские поселения были образованы в Астрахани, Моздоке, Армавире и многих других российских городах. Армянские предприниматели активно занимались не только коммерческими операциями, но и промышленностью. В первой половине XVIII века в Москве среди армянских предпринимателей самым известным считался Захарий Шериман (Шериманян). Он был владельцем шелковой фабрики, дома с большим земельным участком между Маросейкой и Мясницкой. Одной из богатейших и влиятельных в Москве была семья Лазаревых, которой принадлежало несколько домов в Столповом (впоследствии Армянском) переулке, фабрики в Москве и в Подмосковье. Благодаря Лазаревым в Москве было построено несколько армянских церквей, а также учебное заведение, которое в 1828 г. получило название Армянский Лазаревский институт восточных языков. Хорошо известны были в Москве имена армян-купцов Таманцевых, Карамурзаевых, Поповых, Масловых, Бояджиева, Короткова, Мискинова, фабрикантов Меликенцева, Лианозова, коммерсантов-благотворителей С.Г. Джанумова, И.С. Ананова. Многие этнические армяне стали в Российской империи видными генералами и государственными деятелями. По данным переписи 1989 г. в России проживало 532,4 тыс. армян. Из них в Краснодарском крае — 183 тыс., в Ставропольском крае — 73 тыс., в Ростовской области — 63 тыс. Это именно те области России, куда Российское государство в прошлом поселяло армян из Персии, Закавказья, Крыма, Турции. Вместе с Москвой — 44 тыс. и Санкт-Петербургом — 12 тыс., это 72% всего армянского населения России. Все многообразие армянской общинной жизни в советское время свелось к функционированию в здании Лазаревского института Дома культуры Советской Армении, просуществовавшего с 1921 года по 1953 год. Распад СССР, землетрясение в Сумгаите, погромы в Баку — эти и другие события привели к массовым эмиграционным потокам армян, прежде всего беженцев, из прежних мест проживания на территорию нынешней России.

Начало возрождения армянской общинной жизни в Москве можно датировать 1988 годом. Армянская диаспора постепенно обретает черты общинной организации: центральными в деятельности армянской общественности становятся вопросы просвещения, культуры, религии. В Москве создаются курсы обучения армянскому языку, воскресные школы для детей и взрослых, школы, строятся часовни и церкви, издаются газеты, журналы, книги, в первую очередь учебно-педагогического характера. В Москве действуют различные культурно-просветительские организации армянской диаспоры: Армянская Община Москвы (АОМ), Армянское культурно-просветительское общество «Арагат», Общероссийская общественная организация «Союз армян России». АОМ вместе с Международным гуманитарным фондом арменоведения учредила местную национально-культурную автономию армян Юго-Западного административного округа Москвы. Руководство Автономии выступило с официальным заявлением о намерении учредить региональную национально-культурную автономию армян Москвы. Кроме названных организаций действуют Центр русско-армянских инициатив, Фонд поддержки русско-армянского содружества, Международный гуманитарный фонд арменоведения, Межрегиональное общество «Российско-армянское содружество», Международная армянская студенческая ассоциация. В Москве издаются: информационно-аналитический бюллетень «Диалог» (Центр русско-армянских инициатив), «Информационный бюллетень» АОМ, ежемесячная газета «Юсисапайл». В Москве существует государственная русско-армянская средняя школа, воскресная школа «Верацнунд» («Возрождение»), армянская гимназия, государственный русско-армянский культурно-просветительский центр. Был также организован профессиональный коллектив – Московский армянский камерный хор, успешно функционирует театр-студия Жанны Агасян. Общая численность московских армян с учетом последних миграционных волн не поддается учету. В прессе называют цифры от 90 тыс. человек до 250 тыс.

Азербайджанцы. До начала 1990-х гг. азербайджанская диаспора Москвы была одной из наименее заметных. И дело заключалось даже не в сравнительно небольшой (около 20 тыс. чел.) численности данной этнической группы, а в ее социальном составе: среди московских азербайджанцев в то время доминировала прослойка лиц с высшим техническим образованием, как правило, полученным в столице. Это не могло не способствовать успешной адаптации представителей данного этноса к условиям столичного мегаполиса. Правда, и в советский период можно было встретить в Москве азербайджанцев, приезжавших на определенное время. Основной целью их кратковременных визитов была торговля цветами и фруктами на колхозных рынках. Жители

Москвы относились к ним как к сезонным торговцам и не воспринимали их в качестве объекта, представляющего какие-либо угрозы. Кроме того, не очень ориентируясь в этнокультурных и языковых нюансах, москвичи причисляли их к грузинам. Однако события, связанные с Карабахским конфликтом, кризисные процессы в социально-экономической сфере, общее понижение уровня жизни населения в Азербайджане и другие процессы стимулировали значительную эмиграционную волну из страны. С принятием в России в 1992 году закона о свободной торговле сложилась благоприятная ситуация для активизации предпринимательской активности выходцев из Азербайджана на территории России, особенно в Москве, где уже в советское время сложились определенные хозяйственные связи на межэтнической основе и выработался опыт торговой деятельности. В московской прессе рефреном звучат высказывания о том, что столичные овощные рынки практически полностью монополизированы выходцами из Азербайджана. Данная информация не представляется полностью объективной, однако действительно массовое присутствие на рынках Москвы представителей азербайджанской диаспоры уже стало неотъемлемым атрибутом образа представителя этого этноса, прочным стереотипом обыденного сознания москвичей в отношении азербайджанцев. Московские азербайджанцы являются, пожалуй, наиболее частым объектом проявления ксенофобии не только со стороны агрессивных националистических молодежных группировок, но и со стороны значительной части городских обывателей (стычки на Велозаводском и Даниловском рынках в 1993 г., в Лужниках в 1996 г., у станции метро «Пражская», на Тимирязевском рынке в 1999 г, на Царицынском и многие другие). Та часть азербайджанской общины, которая имеет российское гражданство и московскую прописку, достаточно настороженно отреагировала на наплыв новой волны из Азербайджана. По мнению азербайджанцев, интегрировавшихся в московскую среду, явно отличающееся поведение и образ жизни вновь прибывающих земляков из Азербайджана от принятых московских норм способствуют падению престижа всей этнической группы в глазах основной части жителей столицы. Точная численность азербайджанской диаспоры в Москве не поддается учету, разные источники называют цифры отличающиеся на порядок: от 120 тыс. с учетом официально зарегистрированных до 1,5 млн. человек, по экспертным оценкам, без учета регистрации. В настоящее время в Москве активно работает Федеральная национально-культурная автономия азербайджанцев России, при которой выходит газета «АЗЕРРОС»; существуют общественная организация «Азербайджан», «Землячество московских азербайджанцев» и другие общественные организации.

Выходцы из Афганистана. Афганская община в Москве сформировалась в результате трагических событий, связанных с вторжением в Афганистан в 1979 году советских войск. С того времени на территорию России стали прибывать выходцы из этой страны с целью получения образования, а затем, после падения режима Наджибулы и прихода к власти режима движения Талибан, начался массовый исход тех, кто прямо или косвенно был связан с прежней политической системой. По сведениям из разных источников, в настоящее время в Москве проживают в качестве беженцев и трудовых мигрантов от 30 до 50 тысяч этнических афганцев. Афганцы сумели достаточно эффективно обосноваться в России — многие женились на русских женщинах, достаточно хорошо овладели языком, немалая часть их желает или уже получила российское гражданство. Преобладающее большинство выходцев из Афганистана заняты торгово-посреднической деятельностью. Многие афганцы работают на крупных вещевых и продовольственных рынках Москвы и других городов России. Деловым центром афганской диаспоры Москвы является гостиница «Севастополь» — «Афган бизнес-центр», при котором функционирует около 300 фирм. Кроме афганских мелкооптовых фирм в гостинице «Севастополь» работает большое число фирм, организованных выходцами из Индии.

Украинцы. Согласно официальной статистике, украинцы составляют 2,4% жителей Москвы. Благодаря сходству языка, а также социальной и духовной культур между этнически преобладающим русским населением Москвы и выходцами из Украины, процесс адаптации представителей украинской общины не осложняется существенными проблемами. Украинцы, которые еще в советский период истории оказались на территории России, достаточно быстро ассимилировались. Об этническом происхождении напоминают только фамилии и графа «национальность» в паспорте. Для отношений между русским по преимуществу населением Москвы и выходцами из Украины в целом характерно отсутствие конфликтных отношений в той мере, как это проявляется между русскими и, например, выходцами из государств Закавказья, особенно из Азербайджана. Однако на уровне обыденного сознания нередко встречаются негативные установки в отношении «хохлов», якобы отнимающих рабочие места у москвичей, что, по нашим наблюдениям, не соответствует действительной ситуации, поскольку украинцы в основном предпочитают незанятые ниши на рынке труда, которые по разным причинам не пользуются повышенным спросом среди москвичей. Для выходцев из Украины не свойственна какая-то четкая ориентация в сфере занятости. Среди них можно встретить немало предпринимателей, торгующих на различных столичных рынках или работников (продавцов, грузчиков), работающих на условиях неформального найма у рыночных предпринимателей.

Значительная часть выходцев из Украины работает на неформальных условиях на различных предприятиях, особенно в сфере мелкого бизнеса или полулегального бизнеса (так называемые «подпольные цеха») швеями, раскройщиками, упаковщиками (легкая промышленность), а также рабочими разных специальностей на обрабатывающих предприятиях и в сфере пищевой промышленности. После перестройки значительная часть украинцев стала работать в столице в качестве строителей (по-украински «будівельників»), которые возводят дома в коммерческом секторе. Многих таких «будівельников» москвичи охотно приглашают в частном порядке ремонтировать квартиры, поскольку стоимость их ремонтных работ значительно ниже расценок в официальном секторе ремонтных услуг. В Москве можно увидеть также неформальные бригады сантехников из Украины, меняющих канализацию в домах и представителей других специальностей. Значительная часть трудовых мигрантов из Украины, устраивается на работу в сфере общественного транспорта [Известия, 31.01.2000], а также водителями маршрутных такси. Определить общее количество украинских мигрантов в Москве, а также соотношение легальной и нелегальной миграции не представляется возможным из-за отсутствия надежных статистических данных. Еще раз следует отметить, что обыденный дискурс о том, что приезжие украинцы вытесняют москвичей с рынка труда, отражает скорее недовольство некоторой части населения присутствием «чужаков» в городе, чем состояние реальной конкуренции на рынке труда. Трудовые мигранты из Украины занимают те позиции, на которые москвичи просто не претендуют в силу тяжелых условий труда, непрестижности профессии и иных факторов.

В настоящее время в Москве действуют различные общественные организации украинцев — прежде всего культурно-просветительские организации. Однако сами украинцы проявляют достаточно низкий интерес к их деятельности.

Китайцы в Москве. Различные эксперты считают, что в Москве проживает в настоящее время до 250 тыс. выходцев из Китая. Представители китайской общины в Москве обычно называют значительно меньшие цифры — от 20 до 40 тыс. Согласно результатам исследования, проведенного Институтом стран Азии и Африки при МГУ, около 25% опрошенных имели высшее образование, 35,3% — неполное высшее, и лишь 22% закончили только среднюю школу. Большинство московских китайцев — мужчины 25–35 лет³⁴⁸. Около половины из них — холостые. Заработки почти все исправно отправляют домой. Среди китайцев, живущих в Москве, наблюдается довольно значительная социальная

³⁴⁸ Московские китайцы», С. Колокольчик, АиФ- Москва, 11 (401), март 2001.

дифференциация. Незначительная часть китайской диаспоры Москвы арендует или владеет просторными квартирами или даже дачами, ездят на собственных авто. Однако большинство либо снимают комнаты в общежитиях или сразу несколько этажей в московских гостиницах, либо переоборудуют в китайские гостиницы общежития, которые нередко служат и офисом, и складом. Гостиницам и общежитиям китайцы, как правило, присваивают свои названия: гостиница «Останкино» («Дунфан»), «Молодежная» («Илинь»), «Орленок» («Олун»), «Севастополь» («Оя» – по-китайски «Евразия»), «Салют» («Старый Пекин»), «Космос» («Юйхан»). В гостинице «Измайлово» («Жэньминь») китайцы занимают практически весь корпус «Вега». Китайцы в Москве, как и в большинстве стран мира, где есть китайская диаспора, стремятся к пространственному обособлению и поддержанию внутриэтнических социальных связей. Для китайской диаспоры характерна ориентация на поддержание знакомых и привычных многочисленных элементов социальной, бытовой и духовной культуры, включая национальные игры (мацзян), музыку, китайскую кухню. Китайцы стремятся отмечать традиционные праздники, что также демонстрирует их приверженность символам этнической культуры («Чун цзе» (китайский Новый год, конец января – начало февраля); «Юаньсяо» (праздник фонарей), 5 апреля – «Тиньмин» (день поминовения усопших); 1 октября «Гоцин» – день образования КНР). Праздники также выполняют интегративную функцию, укрепляя связи внутри общины. Слабо выраженная ориентация представителей китайской общины на интеграцию в московскую среду проявляется в очень плохом знании русского языка и отсутствии стремления к его изучению, а также в очень редких браках с местным населением. В Москве более 70 китайских ресторанов, большая часть из которых функционирует на рынках, при гостиницах и общежитиях. Кроме государственных представительств в Москве действуют мелкие конторы, предоставляющих китайцам посреднические, юридические, иммиграционные услуги. В Москве выходит 4 китайские газеты.

Вьетнамская община. По разным источникам сейчас в России постоянно проживают от 60 до 80 тыс. вьетнамцев. Из них примерно 40 тыс. приехали в СССР в середине 1980-х гг. для работы по контрактам и после истечения срока не сумели вернуться на родину. Согласно контрактам, СССР обязывался оплачивать вьетнамцам дорогу домой, но у постперестроечной России на это просто не нашлось денег. Вьетнамцев использовали во всех отраслях, но в основном на предприятиях легкой промышленности. В настоящее время преобладающая часть выходцев из Вьетнама, не имея официального статуса и регистрации, занята в сфере рыночной торговли. В постперестроечный период в столице было создано несколько так называемых «вьетнамских рынков»: 1. Коптевская

ул., 41; Дмитровское шоссе, 100; Шмитовский проезд, 16 («Красная река»); ул. Сушевский вал, 5, стр. 20; Огородный проезд («Салют –3»). Однако рынок «Салют-3» после известных событий, связанных с конфискацией контрафактного товара ОМОНОм и волнений вьетнамских торговцев, был закрыт. Формирование рынков по этническому признаку свидетельствует о достаточной замкнутости, сегрегированности вьетнамской общины и отсутствии выраженной ориентации на интеграцию в новую среду обитания. В случае с вьетнамскими иммигрантами, как и китайскими, можно вполне говорить о выраженном «этническом предпринимательстве».

6.3. Конструирование образа иммигранта в прессе

Динамика адаптации этнических мигрантов к условиям мегаполиса, используемые хозяйственные стратегии и экономические практики во многом зависят от характера взаимного восприятия и объяснения намерений со стороны принимающего сообщества и представителей иммигрантских общин. Если в социальных представлениях населения принимающей среды и представителей иммигрантских общин формируемые взаимные образы имеют эмоционально-нейтральный характер, то хозяйственные взаимодействия между двумя группами значительно упрощаются, становятся достаточно предсказуемыми и бесконфликтными. И наоборот, если во взаимных представлениях проявляются оценочные (неважно с каким знаком) характеристики, а в обобщенных образах друг друга присутствуют эмоционально насыщенные метафорические черты, тем в большей степени возможности предсказуемого экономического взаимодействия становятся проблематичными. Однако для социальных представлений характерны именно заинтересованность, оценочная направленность объяснения поведения других социальных субъектов. Социальные субъекты стремятся найти мотивы, понять интересы и цели других контрагентов по взаимодействию, чтобы иметь возможность поддерживать ощущение контроля над окружением, минимальную предсказуемость или определенность социальной реальности. При этом поиск мотивов поведения контрагентов в силу избирательности восприятия, прошлого опыта социализации и личной заинтересованности ведется с помощью специфических методов: стереотипизация, использования определенных метафорических приемов, приписывания скрытых намерений другим. Для социальных представлений характерно обращение к двум взаимосвязанным стратегиям: «обвинение» и «самооправдание». Обе стратегии в конечном счете работают на подкрепление собственной социальной идентичности за счет принижения идентичности другого. Особенно отчетливо подобные интенции социальных представлений проявляются в сфере межэтнических взаимодействий, в частности, в процессе адаптации мигрантов к новым условиям среды. В основе данных стратегий лежит как стремление к восстановлению и укреплению собственной социальной идентичности, так и стремление к наиболее простым способам истолкования намерений и мотивов иноэтнических мигрантов. Результирующим процесса истолкования мотивов и определения идентичности другого является объективация образа, когда приписанное становится реально значимым основанием для выстраивания принципов взаимодействия с иным. Иной уже перестает быть нейтральным объектом восприятия, но символом определенной линии поведения. В случае адаптации инокультурных мигрантов к условиям российских мегаполи-

сов мы видим процесс взаимного определения мотивов, идентичности, угадывания неявных культурных норм. Эти обыденные эвристики могут быть очень скрупулезными, если адаптация иммигрантов вызвана долгосрочными интересами, в этом случае ориентиром становится аккультурация. И наоборот, процесс социального изучения может быть очень поверхностным, ограничиваться выявлением прагматически необходимой информации о социально-культурных требованиях и ожиданиях принимающей среды, если иммигранты рассматривают новую среду как временное место пребывания.

Таким образом, формирование относительно определенных правил и норм экономического взаимодействия (институциональной среды) между населением принимающей среды и этническими мигрантами зависит во многом от характера межкультурной коммуникации и формируемых в этом символическом взаимодействии межгрупповых социальных представлений. Чем больше совпадений в ресурсах символического обмена и правилах их применения, тем более предсказуемым и бесконфликтным будет межгрупповое взаимодействие, и наоборот. С целью выявления характера взаимного восприятия и оценивания «принимающей» и «входящей» сторонами мы обратились к анализу содержания материалов центральной прессы. Прежде всего, нас интересовали следующие вопросы:

1. какой образ представителей иммигрантских этнических общин и с помощью каких изобразительных приемов создает пресса. Под социальным образом мы подразумеваем совокупность взаимосвязанных поведенческих, этических, культурных признаков, с помощью которых описывается и воспринимается в социальных представлениях какая-либо социальная группа;

2. в каком социальном контексте описываются мигранты, т.е. какие стороны жизни и экономических практик иммигрантов предпочитает освещать пресса;

3. какие установки (положительные или отрицательные) могут оформиться и закрепиться у читательской аудитории в отношении этнических иммигрантов.

При осуществлении анализа материалов прессы, посвященных широкому кругу проблем жизни этнических иммигрантов в Москве и в России в целом, основное внимание было уделено выявлению обобщенно типического образа этнического иммигранта, создаваемого в публикациях столичной прессы. Для рассмотрения данной темы мы обратились к материалам таких массовых изданий, как «Московский комсомолец», «Аргументы и факты», «Независимая газета», «Комсомольская правда», «Известия» и других за 1999–2002 года. В данном случае мы исходили из предпосылки о том, что эти издания в силу их массовых тиражей и популярности оказывают наибольшее воздействие на оформление соци-

альных представлений читательской аудитории в отношении этнических мигрантов. При этом мы полагали, что пресса не столько формирует, сколько помогает оформлению уже относительно сложившегося в общественном сознании образа. До определенной степени она отражает этот образ, делая его более отчетливым.

Для решения поставленных задач мы предпочли обратиться к целенаправленной выборке. При проведении качественного анализа содержания прессы отбирались только те публикации, в названии которых упоминались либо конкретные этнические сообщества, проживающие в Москве или других городах, либо встречались иные категории, релевантные по смыслу изучаемой проблеме: «национальный», «иммигрант», «выходцы из Юго-Восточной Азии», «кавказцы» и т.п.

В данном случае мы не ставили перед собой цели провести классический контент-анализ, предполагающий строгий отбор номеров, выделение категорий, семантических единиц анализа и количественную обработку полученных данных. Подобная работа была успешно проделана В.К. Мальковой в аналитических обзорах «Толерантность и конфликтность: к вопросу об освещении этничности в московской прессе», «Москва многонациональная: конфликт или согласие?», подготовленных в Центре прикладной и неотложной этнологии при Институте этнологии и антропологии РАН³⁴⁹. Нас больше интересовали не столько частота упоминания тех или иных этнонимов в публикациях или «баланс» положительных или отрицательных оценок в материалах различных изданий в отношении этнических иммигрантов, проживающих в Москве, сколько некий обобщенный образ иммигранта, формируемый в материалах центральной прессы. На наш взгляд, реконструкция образа мигранта по материалам прессы позволит лучше понять то, каким образом население принимающей среды воспринимает и оценивает ситуацию межэтнического взаимодействия в целом и какие возможные стратегии и тактики оно может использовать во взаимодействиях с представителями различных диаспор.

Мы исходили из предположения о том, что в современном мегаполисе пресса наряду с другими СМИ является влиятельным каналом трансляции и формирования ментальных атрибуций и установок читательской аудитории в отношении этнических иммигрантов. Особенность прессы как канала СМИ заключается прежде всего в том, что она предоставляет некий вербализированный набор аргументов и категорий, позволяющих оформиться социальным представлениям читательской аудитории. Влияя на массовое сознание читателей, пресса способствует кристалли-

³⁴⁹ Малькова В.К. Москва многонациональная: конфликт или согласие? (Анализ московской прессы) // Исследования по прикладной и неотложной этнологии. № 115, М., 1998.

зации определенного этнопсихологического фона, в котором приходится существовать иммигрантам. Обобщенный образ этнического иммигранта и формируемые под его влиянием установочные стереотипы определяют возможности эффективной межкультурной коммуникации, а также динамику и условия адаптации иммигрантов к новой среде существования.

В аспекте проблематики исследования нас интересовали прежде всего такие темы, как «взаимоотношения между населением принимающей среды и иммигрантами»; «взаимоотношения между городскими властями и этническими иммигрантами»; «этнические иммигранты и городские рынки»; «криминальная ситуация и этнические иммигранты»; «оценочные суждения в отношении поведения и образа жизни этнических иммигрантов». Кстати, именно эти темы чаще рассматриваются в прессе.

Если обратиться к заголовкам прессы, то обращает на себя внимание большое число публикаций, в которых в том или ином виде, прямо или косвенно, с той или иной степенью толерантности представлены материалы, посвященные этническим и национальным сюжетам. Уже только это наблюдение заставляет предположить, что для Москвы с ее полиэтничным составом и сложным спектром социально-экономических проблем этническая и миграционная тематика является одной из актуальных и привлекающих внимание читателей. Для примера приведем некоторые из наиболее характерных заголовков статей, использованных при анализе:

- «Добровольцы под прицелом. Операция «вьетнамский товар» завершилась бескровно». (Московский комсомолец, 16.08.2002);
- «Арбузный блок пост. Зачем Москве нужны азербайджанцы?» (Московский комсомолец, 18.10.2002);
- «Вторая Вьетнамская война». (Московский комсомолец, 11.10.2002);
- «Москва и чужеземцы». (Московский комсомолец, 28.09.2002);
- «Волжанки заблудились в секс-джунглях. Выходцы из Юго-Восточной Азии оплели Москву сетью «этнических» борделей. (Сегодня, 04.11.2000);
- «Поход Кавказа на Москву». (АиФ, 14.05.99);
- «В Москве растет подпольный китай-город». (Комсомольская правда, 20.08.2002);
- «Покорение Кавказом». (Московский комсомолец, 26.07.2001);
- «Москва кавказская или «только для черных». (Известия, 13.07.1999);
- «Преступный мир Петербурга имеет свои этнические лица». (Независимая газета, 20.07.2000);
- «В Петербурге будет «Чайна-таун». (Независимая газета, 07.06.2001);

- «Московские китайцы». (АиФ- Москва, 11 (401), март 2001);
- «У нас есть свой Тифлис, Шанхай, Кабул». (Известия, 23.01, 2002);
- «Москва чеченская». (Московский комсомолец, 1.11.2002);
- «Скрытый рынок. Каждый москвич платит дань Шамилю Басаеву.». (Московский комсомолец, 29.08.2001).

Даже из этих немногочисленных примеров заголовков, взятых из популярных и достаточно респектабельных изданий, видно, что проблемам иммигрантов из стран ближнего и дальнего зарубежья уделяется не только пристальное, но и повышенно эмоциональное внимание. В заголовках звучат разные оценочные интонации от сочувствия бедственному положению беженцев, до презрения по отношению к ним — выходцам из Таджикистана — и опасливой тревоги перед массовым проникновением выходцев из Кавказских республик. Практически не встречается строго объективных или нейтрально-аналитических по форме представления материалов. Таким образом, авторы уже с самого начала задают определенную эмоциональную тональность восприятия и оценки сюжетов, связанных с этническими проблемами. Подобная подача материала, во-первых, обусловлена тем, что журналисты не являются специалистами в области этнологии и антропологии и часто не понимают в полном объеме значения используемых терминов и концептов, а во-вторых, с тем, что в «поле» журналистики и других СМИ сложились определенные правила представления материала, диктующие недопущение неэмоциональных, неметафорических, излишне усложненных терминов.

Еще одна особенность выделенных нами публикаций по проблемам мигрантов состоит в том, что авторы делают акцент не на проблемах этнически русских иммигрантов, а на представителях других этносов. При этом обращает на себя внимание то обстоятельство, что число публикаций, посвященных другим славянским иммигрантам (украинцам, белорусам, выходцам из Югославии), значительно уступает по количеству публикациям, в которых рассматриваются различные аспекты жизни иммигрантов — выходцев из Закавказья, Китая, Вьетнама, Афганистана, Таджикистана. Поскольку представители этих государств в языковом и социокультурном отношении значительно отличаются от основной части читательской аудитории, то журналисты предпочитают описывать этих иммигрантов как своего рода «экзотику» для читательской аудитории. В результате проблема сосуществования мигрантов и москвичей изначально интерпретируется в большей части публикаций в оппозиционных категориях «мы — они». Где «они» — это все те, кто по каким-либо реальным или воображаемым признакам (язык, антропологический тип, манеры поведения, социально-культурные черты и т.п.) отличается от населения принимающей среды. Нечто похожее наблюдалось в советскую эпоху, когда в Москву приезжали этнически русские из различных

регионов страны с целью получения московской прописки, то на уровне обыденного сознания эти мигранты воспринимались как «они» и определялись в оценочно уничижительных категориях как «они» — «лимита», противоположная по своим качествам так называемым «коренным москвичам».

Одним из наиболее часто используемых и эффективных приемов формирования социальных представлений читательской аудитории в отношении этнических мигрантов является использование разнообразных статистических показателей. В условиях отсутствия надежных данных официальной статистики журналисты довольно смело восполняют дефицит информации собственными сведениями. В многочисленных статьях приводятся совершенно разные данные о количестве мигрантов, живущих в Москве. Основной акцент делается на стремлении убедить читателей в том, что существует тенденция неуклонного роста представителей иноэтничных групп. Характерной особенностью приводимых цифровых данных является то, что источник информации в них указывается достаточно неопределенно, например, «...по неофициальным подсчетам, в Москве находятся до 50 тысяч ингушей почти пятая часть всего народа»; «...по неофициальным подсчетам, миллион работающих в России азербайджанцев ежегодно переводят на родину от 1,5 до 2,5 миллиардов долларов» («Известия» 13.07.1999 г.); «По данным азербайджанской диаспоры, в столице России сейчас проживает 800 тысяч азербайджанцев...даже если эта цифра завышена, то не намного» («Русский дом», февраль 2000). Можно приводить и другие столь же неопределенные, но весьма впечатляющие примеры использования «статистики»: «В настоящее время, по словам Черненко, (заместитель министра МВД, начальник Федеральной миграционной службы РФ) в России официально зарегистрировано лишь 300 тысяч трудовых мигрантов. Однако реальное их число в 10–15 раз больше» («Известия», 23.08.2002); «По самым скромным подсчетам, нелегалов в Москве более 150 тысяч человек... На учете в Московской миграционной службе состоит около 14 тыс. мигрантов из ближнего зарубежья. В 1992–95 году Миграционная служба выдала статус беженца 12,6 тыс. человек. В прошлом году, в связи с ограничительной политикой московских властей, из 10 тысяч обратившихся статус получили только 670 новоприбывших» (АиФ-М, 26); «Ризаев (посол Азербайджана в России) напоминает, что по его данным, в Москве живут около 1 млн. азербайджанцев» (АиФ, 14.05.98); «Один чин — начальник управления вневедомственной охраны при ГУВД Москвы полковник Вохминцев — поведал широкой публике о том, что только за последний год в Москве получили настоящую регистрацию (то есть прописку) полтора миллиона азербайджанцев» (Московский комсомолец, 27.07.2002). Аналогичную информацию из материалов прессы приводит и Малькова В.К.: «В 1996 году паспортное Управление ГУВД Москвы зарегистрировало 580 тыс. гостей... По данным Комитета по коммуникациям и СМИ Правительства Москвы, каждый

день в Москве находятся более 2-х миллионов немосквичей. Официально зарегистрировано 15 тысяч вынужденных переселенцев (на самом деле их более 100 тыс. человек), беженцы из Азербайджана, Грузии Таджикистана, Молдавии, Чечни, Западной Украины». (Вечерняя Москва. Чужие в городе. Кто делает криминальную погоду?, 24.01.1997); «около 1 млн. нигде не зарегистрированных в Москве приезжих (не считая зарегистрированных) – экономические мигранты» (Вечерняя Москва, 24.05.1997). Одновременно с примерами, демонстрирующими увеличение масштабов присутствия мигрантов в России, нередко в публикациях звучит тревога по поводу сокращения численности «коренных» москвичей или этнически русских в столице: «По результатам проведенного недавно анализа, первопрестольную все активнее заселяют мигранты из республик бывшего Союза. Численность же коренных москвичей уменьшается за счет большого оттока в страны дальнего зарубежья, а также в связи с критическим в последние годы соотношением смертности и рождаемости» (Москве пора заново обраться. Небольшая заметка без подписи. Московский Комсомолец, 19.12.1997). Практически в каждой публикации, посвященной проблемам легальных или нелегальных этнических иммигрантов в Москве, встречаются те или иные «статистические» показатели, основная функция которых состоит, на наш взгляд, прежде всего в том, чтобы привести некий формализованный аргумент в пользу идеи о том, что мигранты представляют все более возрастающую проблему для жителей Москвы и России в целом. Манипуляции с цифрами в данном случае стимулируют усиление тревоги, опасений, недоверия и других отрицательных эмоциональных составляющих ментальных установок в отношении этнических мигрантов. Таким образом, независимо от отношения различных авторов к тем или иным этническим сообществам формируется алармистский образ «врага у ворот». Подобные цифры позволяют в дальнейшем переводить рассуждения в плоскость разговоров о «желтой опасности» или «мусульманской угрозе»: «московские демографы подсчитали, что, если демографическая экспансия коренных жителей Закавказья будет продолжаться на существующем фоне вымирания русских, то с учетом плодовитости южных гостей, уже через полвека одни только азербайджанцы могут составить до трети населения столицы! При существующей выборной системе это даст им неоспоримые преимущества для прохождения во властные структуры не только города, но страны» (Русский Дом, февраль, 2000).

Рассмотрим вопрос о том, с помощью каких психологических и поведенческих характеристик создается в прессе образ этнического мигранта. Здесь можно выделить два подхода. В первом случае образ иммигранта формируется с помощью характеристик, вызывающих исключительно отрицательные эмоции: страх, отчуждение, неприятие или брезгливость, что в конечном итоге, независимо от исходных намерений автора, работает на создание образа «опасного чужого». При втором под-

ходе авторы при описании жизни этнических иммигрантов стремятся уйти от негативных эмоциональных и этических оценок и встают на позицию сочувствия и сопереживания тем трудностям и проблемам, с которыми сталкиваются персонажи их репортажей в поисках заработка в жестких условиях мегаполиса. Приведем пример первого варианта создания образа этнических иммигрантов: автор стремится продемонстрировать, каким образом изменилась картина одного из уголков прежней Москвы под наплывом этнических мигрантов: «Сейчас площадь не узнать... нездешние продавцы торгуют чер-те чем (полагается думать, это овощи и фрукты выращенные своими руками). И везде, везде стоят кучками кавказские мужчины или сидят на корточках по своему обычаю, и гомонят и каркают воронами, и смотрят нагло и свысока, ощупывают женщин масляными глазами... Жалко Москву, которую отдали на поругание бойкой гвардии жизнеспособных и непотопляемых «гостей с Кавказа». (Московский комсомолец, 26.07.2001); «Члены азербайджанских преступных группировок (АПГ) характеризуются жестокостью, хитростью и изворотливостью... наглые, нахрапистые, грубые торговцы крайне редко получают хоть какой-то отпор местного населения» (Русский дом, февраль 2000); «между тем, как утверждают специалисты по московскому этносу, обе азиатские общины (китайская и вьетнамская) отличаются организованностью, четкой дисциплиной, необычайной жестокостью» (Московская правда, 5.04.2002). Еще один пример, описания представителей азербайджанской общины: «Ранним утром, когда большинство из вас еще спит, из метро выходят группки заспанных девушек и недобритые азербайджанцы в мятых штанах-слаксах и растоптанных ботинках – «мокасины»... Хозяева палаток сами торгуют редко – покупатели не любят и не доверяют продавцам кавказской национальности, поэтому они стараются нанять славянок – русских молодых женщин, а еще лучше – украинских» (С кем торгуют, с тем и живут, АиФ-М,33, 1997); «В России они продолжают в меру сил твердо придерживаться своих обычаев и установок. Смуглые продавщицы около раскинутых под палящим солнцем раскладушек с дешевым товаром на «белых» покупательниц смотрят с еле скрываемой неприязнью – «неверные». Впрочем, это не мешает «верным» торговкам жульничать со сдачей, делая вид, что они не понимают по русски» (Независимая газета, 24.11.1999). Из приведенных негативных характеристик следует логический вывод о принципиальном различии культуры принимающей среды и культур различных иммигрантских сообществ: «Отличаются мигранты не только низким уровнем образования. К примеру, у многих жителей Закавказья и Северного Кавказа (именно эти национальные группы, начиная с 90-х годов удерживают в Москве пальму первенства по численности мигрантов) имеется масса устойчивых национальных традиций, существенно отличающихся от русских, и поэтому способных повлиять на культурные и социальные традиции столицы» (Московский комсомолец, 19.01.1997).

Противоположный подход к формированию образа мигрантов отличается значительно большей толерантностью и стремлением авторов публикаций понять объективные причины их эмиграции с Родины, сочувственно отнестись к проблемам, с которыми сталкиваются представители иммигрантских общин в российских мегаполисах. Как правило, подобная эмпатия встречается у тех авторов, которые в целях сбора более точной информации оказывались в ситуации «включенного наблюдения» и временно становились участниками взаимодействий с представителями этнических сообществ в различных ситуациях. Приведем некоторые примеры таких сочувственных по отношению к тем же этническим иммигрантам журналистских очерков и статей: «Каждый год в Москве продавцы арбузами несут потери. Кого-то из них убивают или ранят. Страшнее всего ночью...а Раджаба в августе чуть не зарезали». Далее в статье описывается, с каким жестоким отношением со стороны скинхедов пришлось столкнуться продавцу арбузов только в одну ночь, когда журналист решил остаться на точке (Московский комсомолец, 18.10.2002). Когда авторы публикаций стремятся занять нейтральную объективистскую позицию, описываемые ими сюжеты, посвященные этническим иммигрантам, приобретают совершенно иную тональность: «на родине им (азербайджанцам — Т.В.) работы нет — это либо беженцы из Карабаха и его окрестностей, либо выходцы из бедных сельскохозяйственных районов. Приезжают в Москву всем мужским населением села по приглашению богатого соотечественника. Торгуют фруктами на улицах, стоят за прилавками на вещевых рынках. Получают фиксированную зарплату, за которую среднестатистический москвич и пальцем не пошевелит. Очень немногие живут на процент от продаж. Живут, снимая маленькую квартиру на несколько человек...они занимаются обычным «отхожим промыслом», ведя при этом полунищенское (с точки зрения москвича) существование» (Известия, 13.06.1999). В очерке, посвященном различным сторонам хозяйственной жизни афганских иммигрантов в московской гостинице «Севастополь», звучат не просто интонации сопереживания, но и откровенно положительные характеристики: «...Афганские грузчики, в аккумуляторных комбинезонах, все те же представители «культурной прослойки», которым просто не посчастливилось наскрести стартовый капитал, чтобы заняться торговлей. Среди афганских беженцев нет ни бомжей, ни попрошайек, ни опустившихся личностей, — рассказывает вице-президент Центра изучения проблем вынужденной миграции в СНГ Института народнохозяйственного прогнозирования РАН Татьяна Иванова. — И это несмотря на то, что уже десять лет люди существуют в очень сложной правовой ситуации...не покладая рук, не впадая в уныние, наперекор всему они строили здесь свой маленький Афганистан.» (Деловая хроника, 19.08.2002, № 30). Примерно в таком же объективистском ракурсе дается материал о различных аспектах жизни выходцев из Китая в Москве (Московские китайцы, АиФ — Москва, 11 (401), март,

2001). Несмотря на стремление отдельных авторов проявить симпатию в отношении этнических иммигрантов, тем не менее даже в их публикациях описание иммигрантских общин строится по принципу реконструкции малопонятного, «экзотичного» образа жизни и культуры неевропейских этносов в литературе по культурной антропологии. Можно привести примеры подобных этнографических наблюдений: «Разница в психологии колоссальная, — говорит администратор-москвич одного из рынков. Я говорю ему: Сделай то-то и то-то. Он кивает, улыбается и...ничего не делает! Я начинаю разбираться, а выясняется, что я говорил не с той интонацией (во вьетнамском языке большая часть смысла передается интонационно), и ему показалось, что я давя на него. Он со мной не согласен, но перечить не может — невежливо» или «...вьетнамцы с раннего утра караулят первого покупателя. От него, как они считают, зависит весь день. Первому покупателю всегда и скидка, и уважение» (Московский комсомолец, 11.10.2002); «Большинство выходцев с Кавказа в глубине души патриархальные крестьяне. Выжить в горах очень трудно, а в одиночку практически невозможно. Кроме того, жизнь многих народов заключена в невероятно сложные (с европейской точки зрения) нормы поведения, регулирующие едва ли не каждый шаг и каждое слово. В результате выходцы с Кавказа с детства привыкают в дружеской среде жестко регулировать свое поведение, а в среде, которая кажется им враждебной (в Москве, например), стремятся произвести на окружающих неблагоприятное впечатление» (Известия, 13.07.1999). Таким образом, вне зависимости от использования позитивных или негативных психологических и поведенческих характеристик, формирующих образ этнического иммигранта, можно говорить о некоторой общей тенденции большинства публикаций: при трансляции этого образа читательской аудитории этнический иммигрант предстает кем-то «иным», отличающимся по своим культурным атрибутам от культуры и образа жизни населения принимающей среды. Эта «инаковость» может становиться на одном полюсе оценочной шкалы «чужой», «враждебной», а на другом — «непонятной», «незнакомой», «любопытной», «экзотической», но в любом случае представитель иного этноса в описаниях предстает носителем другой социокультурной традиции. Отсюда неизбежно при конструировании образа мигранта возникает дихотомическое противопоставление «Мы — Они». Одна из характерных особенностей публикаций, посвященных проблемам этнических мигрантов, состоит в том, что когда авторы пишут об отдельных представителях общин, то неизбежно при описаниях проявляются индивидуализированные характеристики, благодаря чему авторы легче проникаются симпатией по отношению к персонажу статьи («Русская балерина с грузинским характером». АИФ-М, 47, 1997; «Иностранец-инвалид — жертва московского чиновника». Вечерняя Москва, 29.01.1997; «Арбузный блок-пост. Зачем в Москве нужны азербайджанцы». Московский комсомолец, 18.10.2002). Напротив, когда описывается

община как социальное целое или речь идет о проблемах этнической миграции, то авторы практически не выделяют какие-либо индивидуализированные характеристики и предпочитают наделять представителей тех или иных общин обобщенно-типическими и стереотипизированными характеристиками.

Особый интерес для реконструкции образа этнического мигранта представляет вопрос о том, в каком контексте (социальных ситуациях) обычно упоминаются иммигранты в публикациях прессы. Практически во всех рассмотренных нами статьях читатель может встретить описание иммигрантов в достаточно повторяющихся и пересекающихся контекстах:

1. ситуации взаимодействия с правоохранительными органами власти, налоговой полицией, санитарно-эпидемиологической службой, чиновниками различных инстанций — обычно это либо случаи коррупции, проверок на рынках со стороны милиции и налоговиков: «*Вторая вьетнамская война*» (Московский комсомолец, 11.10.2002); «*Рынок наизнанку*» (МК, 4.04.2002); «*Их обыскивает милиция*» (МК, 27.04.2001); «*Добровольцы под прицелом*». *Операция «вьетнамский товар» завершилась бескровно*». (МК, 16.08.2002);

2. ситуации конфликтов с националистически настроенными молодежными группировками — скинхеды, фанаты, бывшие военнослужащие и т.д.: «*No pasaran? От взрыва на Киевском — к погрому на Манежной*» (21.06.2002);

3. при описании разделения сфер экономического влияния между различными этническими сообществами: «*Али-Баба и сорок тысяч разбойников*» (Русский дом, февраль, 2000); «*Трамплин для нелегалов*» (Московская правда, 5.04.2002); «*У нас есть свой Тифлис, Шанхай и Кабул*», Известия (23.01.2002); «*В Москве растет подпольный китай-город*» (Комсомольская правда, 20.08.2002); «*В Петербурге будет «Чайна-таун*» (Независимая газета, 07.06.2001); «*Поход Кавказа на Москву*» (АиФ, 14.05.98); «*Москва чеченская. Сфера их интересов от алмазов до радиации*» (Московский комсомолец, 1.11.2002); «*Преступный мир Петербурга имеет свои этнические лица*» (Независимая газета, 20.07.2000); «*Скрытый рынок. Каждый москвич платит дань Шамилю Басаеву*» (Московский комсомолец, 29.08.2001)

4. при описании проблем, связанных с негативными последствиями для санитарных условий городской среды в результате присутствия иммигрантов: «*Гости с Юга. Бывшие соотечественники привозят в Россию эпидемии, увозят оборотные средства, попадают под бандитские «крыши» и спасают сельское хозяйство*» (Независимая газета, 24.11.1999);

5. при описании криминальной обстановки в городе, в репортажах о конкретных преступлениях: «*В Москве искусственно плодили евреев*» (МК, 11.11.1999); «*Азербайджанские преступники — агнцы, по сравнению с*

украинскими» (МК, 17.09.1998); «*Чернокожие колдуны специализировались на коротконогих москвичках*» (МК, 14.06.1999); «*Враждующие кавказские группировки вырезают детей свидетелей*» (МК, 19.03.1998); «*Волчий бизнес: в Москве 12 чеченских группировок*» (МК, 15.09.1999); «*Дурная слава: как чеченские группировки завоевывают Россию*» (МК, 9.12.1999); «*На праздники в Москве убивали кавказцев*» (МК, 14.12.2000); «*Чеченцы шагают по Москве или на кавказцев охотится милиция и Счетная палата*» (МК, 2.12.2000); «*Волжанки заблудились в секс-джунглях*» (Сегодня, 04.11.2000); «*Нелегалы платят своими органами*» (АиФ, 15.08.2001);

6. при описании проблем маргинальных слоев населения: нищих, попрошаек, беспризорников и т.п.: «*Табор «Городище». Цыганская жизнь в отсутствие кибиток*» (Независимая газета, 17.10.2001)

Используемые при анализе материалы прессы позволяют выделить две основные темы, релевантные исследуемой проблеме:

1. участие этнических мигрантов в неформальной экономике;
2. этнические мигранты и криминальная экономика.

Рассмотрим подробнее, каким образом авторы различных публикаций описывают и объясняют участие иммигрантов в этих сферах теневой экономики. Первое, что обращает на себя внимание — акцент в публикациях на существовании в Москве специфически этнических секторов или ниш хозяйственной деятельности: «*Азербайджанцы подмяли под себя практически все продовольственные рынки Москвы и области. Армяне освоили автосервис. Летучие бригады молдаван возводят в Подмоскovie коттеджные городки. Украинцы занимаются отделкой и косметическим ремонтом квартир. Грузины преуспели в ресторанном бизнесе и посреднических операциях. Вьетнамцы торгуют дешевой одеждой. Татары подвизаются в нефтяном бизнесе. Таджики работают в Подмосковных коровниках.*» («У нас есть свой Тифлис, Шанхай и Кабул», Известия, 23.01.2002). Таким образом, уже с самого начала задается определенный ракурс — четкая дифференциация по этническому признаку видов хозяйственной деятельности, что затем позволяет перейти в рассуждениях к монополизации отдельными этносами в Москве отдельных сфер деятельности. Прием перехода от нейтрального понятия «дифференциации» к термину, несущему негативные коннотации, «монополия» позволяет представить этнических мигрантов в образе «захватчиков».

Следует еще раз подчеркнуть, что мы практически не обращались к тем материалам, в которых речь идет о легальных трудовых мигрантах (так называемые «гастарбайтеры») из стран ближнего и дальнего зарубежья, поскольку в фокусе нашего внимания были именно неформальный и криминальный сектора теневой экономики. По нашим наблюдениям, эти сектора вызывают у журналистов, пишущих о проблемах этнической миграции, большее внимание, чем легальная миграция. Преобладающий

акцент в публикациях на неформальной и криминальной сферах экономической деятельности создает определенный ракурс восприятия читательской аудиторией образа этнического мигранта: он начинает прочно ассоциироваться именно с теневой экономикой. Обычно в публикациях тема неформальной экономики (вещевые рынки, торговля с лотков и т.п. хозяйственной деятельности) неразделимо увязывается с криминальной экономикой, что неизбежно влияет на восприятие хозяйственных практик иммигрантов читательской аудиторией как незаконных или даже противозаконных. Приведем в связи с этим отрывки из некоторых публикаций: «Целые кварталы в белокаменной заняли смуглые черноволосые выходцы из новоиспеченных независимых государств. Как правило, это не ученые, врачи или рабочие, а криминалитет всех мастей и спекулянты перекупщики...основные сферы доходов этих АПГ (азербайджанских преступных группировок) — наркотики, оружие и, конечно же, сельскохозяйственные рынки. Активны они также в организации проституции и хищении автомобилей» («Али-Баба и сорок тысяч разбойников». Русский дом, февраль, 2000); «Пока нерасторопные жители ближайшего Подмосквья, вместо того, чтобы самим обшивать кожей телогрейки, будут отовариваться на ближайших «желтых» рынках, азиатская мафия будет расти и процветать в Москве» («В Москве растет подпольный китай-город», Комсомольская правда, 20.08.2002); «Кроме торгового и членочного бизнеса, в Москве вьетнамцы занимаются многим. Например, в подполье шьют куртки «дутьши», организуют притоны, выплавливают золото из деталей, содержащих этот драгоценный металл. У одной из вьетнамских преступных группировок оперативники изъяли 15 кг ртути, 35 кг золотосодержащей азотной кислоты и специальное оборудование для выплавки золота» («Трамплин для нелегалов», Московская правда, 5.04.2002). В большинстве статей, повествующих о рыночной торговле и иных разновидностях неформальной экономики, последняя неразрывно связывается с криминальной сферой. Рыночная торговля, которую осуществляют представители этнических сообществ, в публикациях обычно преподносится как сугубо этническая по форме организации. Отсюда частые упоминания о «вьетнамских», «китайских», «азербайджанских» или «афганских» рынках. Одним из наиболее часто используемых в публикациях прессы приемов является представление картины того, каким образом поделены рынки и другие сферы экономической деятельности между различными этническими сообществами: «Самые большие владения контролируют азербайджанцы: рынки Бауманский, Лефортовский, Тишинский, Ленинградский, Рижский, Шелковский, Даниловский, Выхинский. Сильны позиции в торговле овощами и фруктами у дагестанцев — они «держат» знаменитый Черемушкинский рынок и торговые ряды «Кузьминки». А остальные преступные группировки (грузинские, армянские, ингушские, славянские) занимаются всем подряд: контролируют торговлю одеждой, продуктами и разным ширпотребом» (Комсомольская правда, 24.10.2001);

«Грузинские банды контролируют банки, рынки, рестораны, недвижимость. В Москве постоянно проживают десятки воров в законе грузинской национальности, такой контингент правит «бал» на всю страну. Сбытом наркотиков, азартными играми, проституцией занимаются азербайджанцы. Под их контролем оказались почти все оптовые рынки, торговля идет фруктами и «колониальными» товарами. Те же азербайджанцы чаще всего выступают в роли перекупщиков краденного. Немало неприятностей городским властям и московской милиции доставляют и другие «национальные» группировки: афганцы, китайцы, вьетнамцы» (Московская правда, 5.04.2002); «Наша столица давно уже поделена между устойчивыми преступными группировками, которые организовываются либо по месту проживания их членов, либо — по этническому признаку» (Вечерняя Москва, 25.02.1997); «Азербайджанцы, например, занимаются только торговлей. Все рынки — их. Армяне как народ более творческий специализируются на производстве поддельных продуктов и товаров. Чай «Липтон», кофе «Моккона», тушенка, консервы, мясные полуфабрикаты, газированная вода, спиртные напитки, стройматериалы, одежда и обувь...процентов пятьдесят того, что продается на оптовых рынках, — подделки, произведенные на армянских подпольных заводиках и мастерских.» (Московский комсомолец, 26.07.2001); «Азербайджанские преступные группировки в Москве традиционно занимаются изготовлением, хранением и сбытом наркотиков. Под контролем этих преступников также находится большинство столичных рынков. Еще с конца 1992 года рынки были поделены выходцами из разных районов Азербайджана по родовому признаку...На сегодняшний день в Москве можно выделить несколько самых крупных азербайджанских ОПГ — ленкоранская, мингечаурская, евлахская, закательская... Кроме крупных, в столице насчитывается примерно 32 мелкие раздробленные преступные азербайджанские группировки (от 20 до 60 человек каждая). Они, как правило, специализируются на разбоях, грабежах, кражах и заказных убийствах. Все группы придерживаются воровских традиций.» (Кавказский акцент. Об азербайджанском криминале в Москве. В. Булдаков, И. Селезнева. АИФ-М, 33); «Ни для кого не секрет, что ряд столичных банков курируют чеченцы. Авторемонт и торговлю запчастями — армяне. Отель «Рэдиссон-Славянская» давно называют «Рэдиссон-чеченская». Официальный владелец ресторана «Прага» азербайджанец. Бананы и ананасы, испанскую клубнику и чилийские груши привозят из Турции азербайджанцы... По официальным данным, существует 8 этнических преступных группировок. Азербайджанская занимается наркотиками, азартными играми, под ней вся торговля цветами и экзотическими фруктами. Армянская кражами и угонами автотранспорта, незаконными операциями с валютой и драгметаллами. Грузино-осетинская — активной скупкой недвижимости, автозаправками, казино.» («Поход Кавказа на Москву». АИФ, 14.05.1998). наиболее детальную информацию, близкую по насыщенности фактами оперативной сводке дает «Московский комсомолец»: «В Москве насчитывается сейчас более

тридцати азербайджанских ОПГ, построенных по территориально-родовому принципу. Основной род деятельности — наркобизнес (практически на каждом рынке Москвы действуют группы, занимающиеся распространением наркотиков). Особо выделяются в этом отношении Северный («мингечаурская» ОПГ) и Черемушкинский («ленкоранская» ОПГ) продовольственные рынки. Кроме упомянутых наиболее известны также следующие группировки: «евлахская» (мошенничество с обменом валюты), «мосинская» (наркотики, торговля оружием и взрывчатыми веществами), «гардабанская» (угон и перепродажа машин), «гянджийская» (наркотики)... Интересы грузинской ОПГ весьма разносторонни. Ее члены не гнушаются никакими способами добычи материальных ценностей. В последние несколько лет грузинские группы кроме традиционных похищений, вымогательств, грабежей, разбоев, квартирных краж, мошенничеств освоили также всевозможные финансовые аферы. Теперь они создают собственные фирмы, акционерные общества... Выходцы из Грузии активно участвуют в криминальном бизнесе по всей России. способны действовать жестко, хотя предпочитают воевать «чужими руками». Кстати, сегодня в Москве постоянно живут на нелегальном положении и действуют не менее 50 грузинских «воров в законе» и «авторитетов». Сложная ситуация в Армении, война за Карабах вызвали огромную миграцию в Россию армянского населения, в том числе и криминалитета. Расцвет ОПГ пришелся на начало 90-х. В 95-м внутри группировки произошла крупная разборка, в результате которой были убиты пять лидеров, и ее позиции оказались значительно ослаблены. Но постепенно ОПГ выправились, численность активных членов ее «бригад» стала достигать до 500. Характерными видами преступлений в Москве остаются: разбойные нападения на машины, наркоторговля, кражи. Часть полученного дохода направляется на оплату не только политиков, лоббирующих интересы общины, но и «своих людей» в судах, прокуратурах, милиции... Сейчас в столице насчитывается более 20 организованных преступных групп из Дагестана. Основные: «аварская», «даргинская», «лакская», «лезгинская», «кумыкская»... Дагестанцы широко практикуют вымогательство у своих же земляков — коммерсантов, торгующих в Москве. При этом соперничают с азербайджанской ОПГ в установлении контроля над столичными рынками... Хотя после двух своих войн чеченцы значительно ослабели, из столицы они уходят не собираются. Больше того, сейчас они начали требовать «старые долги» с некогда подчинявшихся им структур. Чеченская ОПГ никогда не признавала «воров в законе» — она действует «беспредельно». При этом группировку отличает сильное централизованное управление. ОПГ сильна тейповыми (родовыми) связями. Большая часть доходов уходит из центра в Чечню, а оттуда в любой момент готовы выехать на разборку «группы быстрого реагирования»... Китайцы вращаются исключительно в своем узком кругу (даже банки у них — свои), а основная их прибыль быстро переправляется на родину. ОПГ делится на несколько групп по территориальному признаку: «пекинская», «харбинская» и «шанхайская». Самой жестокой считается «пекинская» группа. Она контроли-

рует соотечественников, торгующих на Измайловском и Черкизовском рынках. Другие «бригады» опекают общежитие по Балтийскому проезду, китайцев, торгующих в Лужниках, вещевой рынок «ТИАС», расположенный у метро «Петровско-Разумовская»... По данным правоохранительных органов, в Москве живет сейчас более 10 тыс. вьетнамцев. Причем треть из них — нелегально. Члены вьетнамской ОПГ в основном занимаются вымогательством у своих соотечественников, продажей драгоценных металлов, нелегальной переброской сограждан в страны Европы через Россию. Наиболее известны «хайфонская» группа и «бригада» из провинции Нге Тиен — которые, кстати, враждуют между собой. И в свою очередь — частично контролируются «солнцевской» ОПГ» (Московский комсомолец, 29.08.2001). Также весьма детальную информацию о межэтнической дифференциации сфер экономического влияния представляют издания националистической направленности: «Контролирует (речь идет об одном из азербайджанцев — Т.В.) Черемушкинский, Усачевский, Рогожский и Велозаводский рынки. Имеет множество коммерческих палаток, магазинов, кафе и ресторанов...Также имеет свои постоянные торговые места на вещевых рынках в Лужниках, около станции «Петровско-Разумовская» и на Черкизовском рынке» Далее в статье подробно и с удивительным «знанием» дела перечисляются различные группировки, созданные по этническому принципу, и указываются контролируемые ими экономические сферы и объекты («Русский дом», февраль, 2000).

Характерной особенностью публикаций, посвященных криминальным группировкам, созданным по этническому признаку, является выделение отличительных методов и приемов («жестокость», «дисциплина», «родовая иерархия» и т.п.) и специализация в совершении преступлений, что, вероятно, также работает на выделении в образе этнического мигранта непривычных, непонятных для читателя черт «иног», «чужого»: «Рядовых исполнителей «чечены», известные своей природной жестокостью, держали в страхе. Для этого, к примеру, иногда они практиковали показательные казни над рядовыми сбытчиками, которые либо сболтнули чего лишнего, либо пытались выйти из дела» («Преступный мир Петербурга имеет свои этнические лица», Независимая газета, 20.07.2000); «Члены «пекинской» ветви специализируются на рэкете своих соотечественников. Они облагают данью состоятельных китайцев, контролирующих производства в Москве и Московской области. Главное хлебное место московских триад — китайские вещевые рынки. Поэтому здесь существуют свои негласные законы. Даже за сто долларов можно погибнуть страшной мучительной смертью. Каждый торговец знает, что в определенный день и час к нему придет человек и получит причитающееся триаде.» «В столице действуют несколько вьетнамских преступных группировок. Они занимаются вымогательством и рэкето, «куруют» нелегальную миграцию, продажу драгметаллов, игорный бизнес, валютный рынок, проституцию. Но самый большой доход бойцы ОПГ получают от контроля «желтых рынков»,

которых в столице насчитывается около двадцати. Вьетнамская мафия делится на «сайгонскую», «нгетиенскую» и «ханойскую» бригады» (Комсомольская правда, 20.08.2002); «Время от времени в этих общинах происходят разборки, порой сопровождающиеся пытками жертв и их убийствами. После таких «азиатских «междусобойчиков» милиция находит под окнами общежитий обезображенные трупы. Представить полную картину преступности в азиатских общинах трудно: нелегалы предпочитают разбираться, не обращаясь за помощью в российские правоохранительные органы.» (Московская правда, 5.04.2002).

Таким образом, во всех рассмотренных нами статьях иммигранты предстают в контекстах, имеющих негативно-оценочный характер. Отсюда неизбежно следует вывод о том, что пребывание иммигрантов в России и в Москве имеет исключительно отрицательные последствия для населения принимающей среды: обострение криминогенной ситуации, распространение наркомании, проституции, появление различных эпидемий, конкуренция на рынке труда, невозможность городской инфраструктуры справиться с обслуживанием массового притока мигрантов, вывоз капитала и т.д. «Вне всякого сомнения, нелегалы приносят москвичам большие неудобства. Они занимают рабочие места, отрицательно влияют на криминальную обстановку, избегают санитарного контроля и часто являются распространителями таких тяжелых болезней как туберкулез». («Незваных гостей в Москве становится все больше». Вечерняя Москва, 28.02.1997). В отдельных публикациях авторы, не ограничиваясь ссылками на конкретные проблемы, переводят описание в плоскость эмоционально-оценочного восприятия и предъявляют свой «список претензий» этническим иммигрантам: «Прежде всего, конечно, бытовые претензии. Как было уже сказано, оскорбительная атмосфера рынков. Хозяйская манера вести себя — будто это ты приходишь к ним, а вовсе не они пришли к нам...хамские взгляды, простота обращения и то, что в килограмм абрикосов непременно положат пяток гнилых. И даже то, что хитрые кавказцы, зная неприязнь москвичей, нанимают русских продавщиц, а сами дежурят у них за спинами, — даже это неприятно... обывателей из российской глубинки чрезвычайно раздражает предпринимательская активность кавказцев. То, что они «умеют жить»...еще один камень преткновения: служебные отношения. Выходцы в Кавказа выстраивают и понимают их совершенно иначе, чем большинство русских.» («Покорение Кавказом». Московский комсомолец, 26.07.2001).

Проведенный качественный анализ содержания материалов столичной прессы позволяет условно выделить два преобладающих типа образа этнического мигранта:

1. первый содержит в большей степени негативно оценочные характеристики — он агрессивен в своем стремлении к успешной адаптации в условиях города, он несет в себе угрозу экономическому благосостоянию «коренных» жителей, его культура и социальные отношения не соот-

ветствуют нормам, принятым в новой среде адаптации, его образ жизни замыкается рамками этнической общины, он к старается к установлению контроля над наиболее благоприятными и выгодными экономическими объектами, его появление в городе влечет за собой различные проблемы: эпидемии, преступность, наркоманию и т.п.;

2. второй тип наделяется более позитивными чертами: авторы публикаций при создании образа мигранта стараются проникнуться сочувствием его положению, отмечают многочисленные проблемы непонимания, отвержения и агрессии, с которыми приходится сталкиваться иммигранту в ежедневной борьбе за выживание в условиях чуждой и незнакомой среды мегаполиса.

Анализ значительного объема публикаций позволяет утверждать, что доминирующим является первый тип образа иммигранта, который, как нам представляется, влияет на формирование этнических стереотипов и социальных представлений читательской аудитории и населения принимающей среды в целом. Это подтверждается также результатами социологических опросов, проводимых по исследованию степени выраженности конфликтных установок в отношении этнических мигрантов. Так в исследовании, проведенном Фондом «Общественное мнение» 16–20 апреля 2002 г. по теме «Россияне и национальный вопрос», в том числе проводился замер мнений населения в отношении мигрантов³⁵⁰. Приведем некоторые результаты опроса. Так 34% респондентов полагают, что тот факт, что в России живут люди разных национальностей, приносит больше вреда, при этом 42% опрошенных усматривают в этом больше пользы. Опрос выявил значительное различие в отношении к мигрантам между жителями мегаполисов, которые непосредственно и постоянно в различных ситуациях взаимодействуют или просто встречаются с различными иммигрантами, и жителями малых городов и сельских поселений. Так от 96% в Москве и до 91% в других мегаполисах полагают, что за последние 5–10 лет количество приехавших в их город можно оценить как «много»; в сельской местности и в малых городах такая оценка составляет 63% и 78% соответственно. По поводу оценки респондентами характера влияния мигрантов на ситуацию в их городе или селе мнения разделились схожим образом. Так, например, в Москве 75% опрошенных оценили характер этого влияния как негативный, в других мегаполисах число отрицательно оценивших направленность влияния приезжих составило 67%. В малых городах и в сельской местности уровень негативной оценки влияния приезжих на ситуацию снижается до 43% и 22% соответственно. Позитивно оценивают влияние мигрантов на ситуацию от 9 до 10% респондентов вне зависимости от типа поселения.

³⁵⁰ Фонд «Общественное мнение» о национальном вопросе в России. — <http://www.demoscope.ru/weekly/2002/065/analit02.php>.

В том же опросе была предпринята попытка выявить характер эмоционального отношения респондентов к представителям различных этнических групп. Приведем в сокращенном варианте ответы на вопрос анкеты в табличном виде (см. Табл. 6.2).

Эти результаты корреспондируют в целом с тем, каким образом позиционируются представители различных национальностей в анализируемых материалах прессы. На первом месте по степени негативизма восприятия идут представители народов Кавказа. Кроме того, москвичи явно выделяются по сравнению с жителями России в целом большим оценочным негативизмом в отношении представителей различных иноэтничных сообществ, особенно выходцев из Закавказских государств и Кавказских республик России.

В анкете также содержался открытый вопрос о причинах, вызывающих отрицательное отношение у респондентов к различным иноэтничным группам. Преобладающее число высказавшихся по этому вопросу связывают источник неприятия жителями принимающей среды различных мигрантов с особенностями их «вызывающего поведения» (37% в Москве и 18% по России в целом). На втором месте идет связь этнических мигрантов с криминалом (11% по Москве и 9% по России в целом). Далее следует такая причина как монополия на рыночную торговлю (11% по Москве и 4% по России); иной менталитет и жизненный уклад (7% по Москве и 2% по России в целом) и другие менее значимые причины.

Таблица 6.2 1.

Представители каких национальностей вызывают раздражение, неприязнь у большинства жителей Вашего региона? (данные указаны в %)

	Россия	Москва
Кавказцы в целом	14	40
Представители народов Закавказья	11	19
Азербайджанцы	7	17
Армяне	6	7
Грузины	3	6
Чеченцы	6	6
Дагестанцы	2	1
Представители восточно-азиатских народов	2	2
Китайцы	2	1
Вьетнамцы	0	2
Азиаты в целом	1	2

Таким образом, и в данном случае можно отметить определенную связь между теми характеристиками, с помощью которых конструируется в прессе образ этнического мигранта и «причинами» неприятия респондентами представителей тех или иных иноэтничных сообществ. На наш взгляд, более высокий уровень негативных оценок иммигрантов среди москвичей обусловлен не только большей количественной представленностью иммигрантов в столице и порождаемыми ими проблемами. Представляется, что значительную роль в формировании негативного социально-психологического фона в отношении иммигрантов играют не только ситуативные факторы, но и СМИ, через которые транслируется с помощью различных приемов (определенные контексты, черты поведения, образа жизни, социально-культурные характеристики и т.п.) целевой аудитории достаточно негативный образ иммигранта. Дискурсы, создаваемые прессой, задают определенное смысловое пространство, в котором читатель может обозначить свою идентичность и обосновать способы взаимодействия с представителями иммигрантских групп. Объективно пресса способствует переводу неприятия иммигрантов с уровня бытовых неоформленных этностереотипов на уровень внешне аргументированно выстроенных обоснований мотивов поведения «инога». Образ иммигранта, создаваемый в прессе независимо от позиции на шкале оценок, неизбежно содержит коннотации «инога», которые легко при необходимости трансформируются в «чужого».

Отдельный интерес представлял для нас вопрос о том, каким образом национальная элита в своих изданиях реагирует на негативно воспринимаемый образ этнического иммигранта в столичной прессе. Следует отметить, что национальная пресса стремится поддерживать своих земляков, оказавшихся в условиях иммиграции, она информирует их о жизни на родине, стремится распространять актуальную информацию о проблемах, с которыми сталкиваются мигранты в условиях диаспоры, а также выполняет функцию стабилизации психологического состояния людей, оказавшихся в новых для себя условиях адаптации. Для примера мы взяли материалы, помещенные в двух номерах ежемесячной газеты Федеральной национально-культурной автономии азербайджанцев России «АЗЕРРОС». Реакцию прессы национально-культурной автономии на негативное восприятие определенной частью населения принимающей среды представителей различных иммигрантских этнических сообществ можно обозначить как «защитную». В качестве наиболее характерных способов, используемых национальной культурной элитой для защиты социальной идентичности народов, проживающих в условиях диаспоры, являются:

1. помещение материалов, рассказывающих о значительном вкладе народа в целом и отдельных его выдающихся представителей в развитие

национальной и мировой культур («В Петербурге у Низами своя история», АЗЕРПОС, № 7, июль 2002);

2. очерки об отдельных политиках, военных, деятелях культуры, науки, способствовавших сближению и взаимопониманию азербайджанской и российской культур («...И воздадим должное высоким его заслугам. К 200-летию со дня рождения Мирзы казем-Бека»; «Скульптор»; «Мастро Ниязи», АЗЕРПОС, № 6, июнь, 2002; «Смерть в Аравийской пустыне» АЗЕРПОС, № 7, июль, 2002));

3. публицистика о проблемах национальной нетерпимости со стороны отдельных российских политиков или националистических движений («Национализм и патриотизм» АЗЕРПОС, № 6, июнь, 2002; «Басни для соловья», АЗЕРПОС, № 7, июль, 2002; «Свежие воспоминания о пятом пункте», АЗЕРПОС, № 7, июль 2002);

4. публикации рассказов, анекдотов и миниатюр, показывающих проблемы и радости обычного человека, что должно продемонстрировать близость исходных представлений и потребностей всех людей вне зависимости от этнической принадлежности («Горький мед-2», АЗЕРПОС, № 6, июнь, 2002)

В материалах прессы национально-культурных организаций явно обнаруживается стремление вернуть достаточно дискредитированному столичной прессой образу представителей того или иного народа положительной смысловое наполнение и оправдать его присутствие в столице. Так, например, московский публицист, азербайджанец по национальности, Ф. Ирзабеков пишет о своих земляках: «...в летней духоте и пыли и в зимней леденящей стуже, чуть ли не по колено в мерзкой осенней жиже занят ты делом тяжелым и многотрудным (а ведь считать его трудом некоторым и в голову не придет!). Делом, требующим от тебя не только постоянной физической нагрузки, но и трезвости — товар и деньги материя серьезная. И смирясь раз и навсегда с тем, что ты не прав всегда уже хотя бы по одному тому, что ты по ту сторону прилавка. И никому не интересно знать о том, что, возможно, еще недавно ты был всеми уважаемым сельским учителем или врачом, а семья многодетная, заработков же на родине вообще никаких. И чтоб не видеть более глаз своих голодных детей, не слышать потаенных вздохов старой больной матери готов вытерпеть, кажется, все, зажав покрепче в кулак природную вспыльчивость и побои тех, кого именуют в народе маски-шоу, и домогательства недобросовестных милиционеров и наезды рэкетиров в течение бесконечного, почти круглосуточного рабочего дня»³⁵¹.

Подводя итог проведенному анализу, можно говорить о том, что в рассмотренных материалах прессы при формировании образа этнического мигранта используются преимущественно такие контексты и харак-

³⁵¹ Ирзабеков Ф. Азербайджанцы в России. — http://zhurnal.lib.ru/i/irzabekow_f_d/azinrash.shtml.

теристики, которые, пользуясь выражением И. Гоффмана, подвергают иммигрантов, особенно выходцев из Кавказских государств, Средней Юго-Восточной Азии, «стигматизации» (греческое слово «стигма» обозначает метку, тавро). Под «стигмой» понимаются некоторые очевидные признаки, носители которых исключаются из числа «нормальных», с которыми возможно относительно предсказуемое и равноправное взаимодействие. Стигматизация является одновременно способом подкрепления позитивной социальной идентичности населения принимающей среды, а также социальной маргинализации иммигрантов. Тем самым иммигранты исключаются на субъективном уровне из сферы принятого, устоявшегося в данной среде социального взаимодействия, что делает затруднительным поддержание нормальных хозяйственных практик и отношений с населением принимающей среды. Стигматизация образа «другого» является одним из оснований для увеличения социальной дистанции. Социально-психологические механизмы «обвинения» и стигматизации, характерные для социальных представлений населения принимающей среды, функционально понижают репутацию и положительный имидж потенциального экономического партнера, создают нормативные барьеры для аккультурации. Социокультурный фон отторжения этнических иммигрантов влияет на создание формальных барьеров входа на федеральном и местном уровнях власти, что неизбежно стимулирует процесс замыкания иммигрантов в рамках этнических общин и ограничивает их социальный капитал преимущественно представителями своей национальности.

6.4. Социальные факторы экономического поведения этнических иммигрантов

В целях изучения процессов адаптации мигрантов к условиям столичного мегаполиса нами было осуществлен выборочный опрос. Если анализ содержания материалов столичной прессы позволил выявить характер восприятия, установок и социальных представлений в отношении к иммигрантам со стороны принимающей среды, то выборочный опрос, а также результаты отдельных интервью дали возможность рассмотреть интересующий нас круг проблем с позиции субъектов адаптации. Всего было опрошено 103 респондента: 47 представителей армянской общины Москвы, 56 представителей азербайджанской национально-культурной автономии при поддержке газеты «АЗЕРПОС». Кроме того, было проведено 12 интервью с представителями вьетнамской и украинской иммигрантских общин Москвы.

Проблема исследования формулировалась как выявление роли социально-психологических механизмов и содержательных составляющих социальных представлений, лежащих в основе процессов адаптации различных групп этнических мигрантов к условиям мегаполиса. При разработке анкеты основное внимание было обращено на вопросы, связанные с когнитивными и оценочными аспектами адаптации. Мы исходили из следующих гипотез:

1. эффективность процесса адаптации зависит от готовности принимающей среды принять иммигрантов в качестве равноправного члена данного сообщества;

2. успешность адаптации иммигрантов к новой среде обитания зависит от исходной установки входящих на аккультурацию и интеграцию;

3. участие этнических мигрантов в неформальной сфере экономики обусловлено субъективно воспринимаемыми барьерами входа в легальный сектор экономики и преимущественной ориентацией на внутриобщинные связи;

4. социально-культурное отторжение и стигматизация принимающей средой этнических мигрантов стимулирует их к ограничению социальных связей рамками своих этнических общин;

5. преимущественная ориентация определенных групп мигрантов на внутриэтнические социальные связи обусловлена несовпадением символических составляющих социальной культуры и принципов определения социальной реальности с культурой принимающей среды;

Прежде всего остановимся на общих социально-демографических характеристиках респондентов, полученных на основе проведенного опроса. По половому признаку респонденты распределились следующим образом: 31,9% – женщины, 68,1% мужчины. Данные о возрастном составе опрошенных приводятся в таблице 6.3.

Подавляющее большинство респондентов (97,9%) эмигрировало в Москву после 1989 года – время, когда в прежнем СССР начали резко обостряться межнациональные отношения, которые затем стали перерастать в остро конфликтную стадию, стали нарастать кризисные процессы в социально-экономической сфере, повлекшие за собой безработицу, значительное снижение уровня жизни населения, что объективно стимулировало значительные масштабы эмиграции из бывших союзных республик.

Данные относительно уровня образования респондентов приводятся в таблице 6.4. Здесь обращает на себя внимание преобладание лиц с высшим образованием (55,3%), что связано прежде всего с особенностями целевой выборки, в которую попали в основном люди, участвующие в деятельности национально-культурных автономий.

Характеристики семейного положения респондентов представлены в таблице 6.5.

Далее в анкете были выделены вопросы, посвященные такой характеристике, как род деятельности респондентов. Здесь сразу обращает на себя внимание несовпадение между родом профессиональной деятельности до эмиграции у себя на родине и после, когда иммигранты столкнулись с необходимостью адаптироваться к новым условиям среды,

Таблица 6.3.

Распределение респондентов по возрасту

Возраст	Число респондентов в %
До 30 лет	19,1
31–40 лет	14,9
41–50 лет	25,5
51–60 лет	19,1
61–70 лет	10,7
Более 70 лет	10,7

Таблица 6.4.

Распределение респондентов по уровню образования

Уровень образования	Число респондентов в %
Ниже общего среднего	0,0
Общее среднее	31,9
Среднее специальное	12,8
Высшее	55,3

Таблица 6.5.

Распределение респондентов по семейному положению

Уровень образования	Число респондентов в %
Женат, замужем	56,5
Холост	30,5
Разведен	2,2
Вдовец	10,8

Таблица 6.6.

Распределение респондентов по роду деятельности до приезда в Москву

Род деятельности	Число респондентов в %
Рабочий	25,6
Предприниматель	0,0
Пенсионер	2,6
Служащий	56,4
Безработный	12,8
Наемный работник в коммерческой структуре	2,6

Таблица 6.7.

Распределение респондентов по роду деятельности после эмиграции

Род деятельность	Число респондентов в %
Рабочий	39,0
Предприниматель	4,9
Пенсионер	22,0
Служащий	14,6
Безработный	4,9
Наемный работник в коммерческой структуре	14,6

требующей иных знаний, навыков и способностей. Из таблицы 6.6. видно, что до эмиграции большая часть респондентов указала в качестве основного рода деятельности такие категории, как служащие (56,4%) и рабочие (25,6%), тогда как новые виды деятельности, которые актуальны для рыночной экономики – предприниматель, наемный работник в коммерческом предприятии были названы в общей сложности 2,6% ответивших. Таким образом, непосредственным стимулом, повлиявшим на эмигра-

цию, можно считать безработицу (12,8%), а также, вероятно, невозможность для лиц наемного труда (те, кто самоидентифицировался как рабочие и служащие) обеспечить некий привычный, конвенционально принятый за «нормальный» уровень благосостояния для себя и своей семьи у себя на родине.

Однако данные относительно рода деятельности достаточно существенно изменяются после эмиграции, когда уже теперь иммигрантам приходится адаптироваться к новой среде обитания в условиях мегаполиса с очень сложной социально-экономической инфраструктурой, разнообразием сфер хозяйственной деятельности и развивающимися рыночными институтами (см. Табл. 6.7). Удельный вес лиц, занятых в коммерческом секторе возрастает до 20% (4,9% – предприниматели, 14,6% – наемные работники, занятые в коммерческих структурах). При этом значительно снижается представленность служащих до 14,6%, что обусловлено, вероятно, проблемами трудоустройства на государственную службу для лиц, не имеющих регистрации и прописки.

В анкете, разработанной в качестве инструмента анализа интересующих нас вопросов и проверки поставленных гипотез, было выделено несколько взаимосвязанных тематических блоков, в каждом из которых содержались вопросы, позволяющие раскрыть каждую тему с определенного ракурса. Вопросы были составлены таким образом, чтобы последовательно описать и раскрыть поставленную проблему. Приведем основные тематические блоки:

1. мотивационные составляющие эмиграции;
2. характер восприятия и оценивания среды адаптации;
3. уровень доверия к населению принимающей среды и к своим землякам как фактор ориентации на ограниченные или расширенные социальные связи;
4. ресурсные составляющие адаптации иммигрантов к новой среде обитания;
5. знание иммигрантами существующих формальных правил и норм, определяющих возможности и ограничения для ведения легального бизнеса;
6. ориентация на аккультурацию и интеграцию в новую среду обитания.

Итак, в первую очередь, остановимся на проблеме мотивации. Следует отметить, что в данном случае мы вряд ли могли выявить реальные мотивы поведения интересующих нас групп респондентов. Во-первых, потому что содержательные основания мотивации часто не осознаются в полной мере самими субъектами, а во-вторых, в связи с тем, что отвечающие, стремясь, образно говоря, «сохранить лицо», позитивный «Я-образ» в глазах реального или предполагаемого интервьюера, выбирают такие виды мотивов, которые могут быть «правильно», «должным образом» восприняты и поняты. В данном случае мы стремились выявить некие

типичные, общие мотивационные ориентации. При этом мы старались не ограничивать респондентов в поиске возможных оснований приезда в Москву. В результате ответы распределились следующим образом (см. Табл. 6.8).

Поскольку допускалась возможность выбрать 2 ответа, то сумма ответов составляет больше 100%. Из таблицы видно, что большинство выбрало варианты ответов, указывающих на вынужденность выезда за пределы родины: безработица, межнациональные конфликты, невозможность обеспечить нормальное благосостояние семьи. Откровенно «предпринимательский» мотив (необходимость накопления начального капитала для открытия или расширения собственного дела был назван очень незначительной частью респондентов – 2,1%. Таким образом, можно говорить о том, что на уровне дискурса респонденты отдают предпочтение ситуативным факторам эмиграции. Они всегда подчеркивают и при личных интервью, что при иных, более благоприятных обстоятельствах на родине они никогда не приняли бы решения об эмиграции. Обращает на себя внимание и то, что немалую роль при принятии решения относительно эмиграции сыграл социальный фактор – советы родственников или друзей – 10,6%. Представители вьетнамской общины в интервью предлагали следующие обоснования своего отъезда с родины: *«приехал по обмену еще 1991 году, но завод вскоре закрыли. Меня не взяли, пришлось самому устраиваться. Надо было работать, чтобы обеспечить себя и семью»; «Я хотел заниматься бизнесом, и родственники пригласили меня в Москву. Они уже здесь работали и имели бизнес здесь»; «мужа пригласили работать друзья. Он меня взял сюда. Теперь ему помогаю»; «Родственник позвал работать. И сам хотел работать и зарабатывать, чтобы и потом дома свой бизнес сделать».* С блоком вопросов о мотивации приезда в Москву соотносился вопрос о целях иммиграции (см. Табл. 6.9).

Нам представляется, что можно выделить еще один мотив приезда в Москву, о котором обычно не говорят прямо, поскольку респонденты предпочитают обосновывать свои мотивы с помощью некоторых рационализированных аргументов, которые были бы понятны и им самим и интервьюерам. Этот мотив можно образно назвать «мечтой об Эльдorado», т.е. в качестве мотива в данном случае выступает устойчивое представление о том, что в Москве можно достаточно быстро обогатиться. В одном интервью украинка, торгующая в Лужниках с помощью своих родственников, высказалась так: *«Они все дома думают, что в Москву только приедешь, на тебя сразу золотой дождь прольется, только давай уклоняться».* Эти повышенные ожидания или мечта о «счастье на чужбине», является, на наш взгляд, мощным мотивирующим фактором эмиграции.

Как видно из таблицы, в большинстве случаев (66%) респонденты рассматривают Москву в качестве места постоянного жительства. Это

вполне коррелирует с ответами на вопрос относительно ориентации на получение гражданства России (см. Табл. 10). Преобладающее большинство (75,6%) стремится к получению официального гражданского статуса. Очень незначительная часть ответивших на оба вопроса рассматривают пребывание в Москве как временную ситуацию для себя и своих родственников. Так, для 14,9% Москва – это стартовая площадка для последующего выезда за границу. Соответственно, только 11,1% не стремятся к получению официального гражданства России. Таким образом, можно говорить о преобладающей в целом ориентации опрошенных групп этнических иммигрантов на постоянное пребывание в стране приезда и о долгосрочной стратегии адаптации. Однако из этого еще не следует, что адаптация должна непременно протекать в форме полной ассимиля-

Таблица 6.8.

Распределение респондентов по мотивации приезда в Москву

Основные типы мотивации приезда в Москву	Число респондентов в %
Трудности в поиске работы на Родине	48,9
Советы родственников, друзей	10,6
Необходимость накопления начального капитала для открытия собственного дела	2,1
Необходимость материального обеспечения семьи	40,4
Межнациональные конфликты на Родине	27,6

Таблица 6.9.

Распределение респондентов по целям приезда в Москву

Цели приезда в Москву	Число респондентов в %
Поиск временной работы	46,8
Возможность выехать в другую страну	14,9
Возможность остаться здесь навсегда	66,0

Таблица 6.10.

Распределение респондентов по желанию получить гражданство России для себя, семьи и детей

Желание получить гражданство России	Число респондентов в %
Да	75,6
Нет	11,1
Затрудняюсь	13,3

ции и аккультурации. Здесь возможны некие компромиссные варианты сохранения элементов этнической культуры и языка, например, в рамках культурных автономий.

Однако ориентация на полную или частичную аккультурацию и интеграцию в новую среду свойственна не всем этническим иммигрантам. Например, все представители вьетнамской общины в интервью отмечали, что они не собираются оставаться в России: *«нет – там родина»; «нет, через год-два вернемся домой. На родине лучше»* и т.п.

В анкете были предусмотрены вопросы, посвященные субъективной оценке респондентами степени адаптированности к новым условиям среды. Так на вопрос: «Удалось ли Вам приспособиться к условиям жизни в Москве?» были получены следующие варианты ответов (см. табл. 6.11).

Только для незначительной части опрошенных (8,5%) процесс адаптации протекает без каких-либо проблем. Преобладающее большинство (59,6%) оценивает результаты вхождения в новую среду обитания достаточно умеренно. Однако для значительной части респондентов (32%) процесс адаптации протекает достаточно сложно и болезненно, не приводя пока к ожидаемому положительному эффекту.

Другой вопрос, косвенно связанный с интересующей нас проблемой адаптации, был сформулирован следующим образом: «Насколько Вам удалось добиться того, чего Вы хотели, когда собирались приехать в Москву?». В данном случае нас интересовало не то, каким образом респонденты оценивают эффективность вхождения в новую среду обитания, сколько степень совпадения ожидаемых результатов с реально достигнутыми (см. Табл. 6.12).

Из ответов на поставленный вопрос видно, что преобладающее большинство (68%) оценивают степень достижения поставленных до эмиграции целей достаточно умеренно. Полностью удалось реализовать исходные цели, как и в случае с вопросом относительно успешности адаптации, только 8,5% из общего числа опрошенных. 23,4% респондентов считает, что им не удалось достигнуть тех результатов, которые они рисовали себе до эмиграции. В любом случае можно говорить о том, что преобладающей частью респондентов результаты адаптации оцениваются в целом позитивно. Вероятно, те, кто выбрал целиком отрицательные закрытия на данные вопросы, не испытывают состояние фрустрации, скорее они рассматривают неудачу вхождения в новую среду как временную неудачу – напомним, что для 75% респондентов актуальным остается желание получить российское гражданство, т.е. условия жизни в столице оцениваются ими как более предпочтительные по сравнению с жизнью на родине.

Отдельно нас интересовал вопрос о том, на какие виды ресурсов ориентируются респонденты в процессе адаптации к новой среде обитания.

Так на вопрос о том, «На что Вы рассчитывали на первых порах, когда собирались выехать в Москву?» были получены следующие варианты ответов (см. табл. 6.13).

Из таблицы видно, что в большинстве случаев (72%) респонденты ориентировались исключительно на собственные ресурсы, под которыми, вероятно, следует подразумевать «человеческий капитал» (образование, квалификация, здоровье), индивидуально-психологические качества и т.п. К индивидуально ориентированным можно отнести и тех, кто отметил в качестве предварительного условия адаптации личный опыт. Относительно меньшую часть образуют те, кто ориентировался на социальные связи («социальный капитал»). В общей сложности в качестве приоритетного фактора адаптации социальный капитал был выделен 49% ответивших на этот вопрос.

Таблица 6.11.

Распределение респондентов по оценке приспособления к жизни в Москве

Оценка адаптации к жизни в Москве	Число респондентов в %
Удалось очень хорошо	8,5
Удалось в целом	59,6
Не удалось пока	31,9

Таблица 6.12.

Распределение респондентов по оценке успешности достижения целей приезда в Москву

Оценка успешности достижения целей приезда в Москву	Число респондентов в %
Полностью успешно	8,5
Частично успешно	68,1
Неуспешно	23,4

Таблица 6.13.

Распределение респондентов по ориентациям на изначальные условия адаптации

Стартовые возможности адаптации	Число респондентов в %
Помощь родственников, друзей	46,8
Старые связи	2,1
Личный опыт	8,5
Только на себя	72,4

В анкете также содержался вопрос об оценке различных факторов, способствующих достижению успеха в процессе адаптации (см. Табл. 6.14).

Большинство ответивших на этот вопрос отметили такие позиции, как «способности, талант» (48,9%), «образование» (44,7%), «стартовый капитал» – факторы, контролируемые отдельным индивидом. В то же время фактор «социального капитала» (полезные связи, знакомства) получил относительно низкую оценку (27,6%). На наш взгляд, в данном случае можно говорить о том, что для мигранта характерен особый тип установки и адаптационного поведения – он в значительной мере реалист с выраженным индивидуалистическим типом личности, склонен рассчитывать в основном на собственные силы и контролируемые непосредственно ресурсы. Ориентация на поддержку со стороны социального окружения свойственна ему в меньшей степени, хотя и эта возможность предусматривается в качестве резервной (27,6%).

Еще одним вопросом, связанный с оценкой респондентами значимости различных ресурсов адаптации, был сформулирован так: «Что помогло Вам приспособиться к жизни в Москве?» (см. Табл. 6.15). Из полученных данных вновь видно, что такой фактор, как «социальный капитал», операционализированный через закрытие «помощь, земляков, близких», занимает достаточно скромное место – только 19,3% ответивших считают его важным ресурсом. Большинство, как и при ответах на предыдущий вопрос, выбрало личностные ресурсы: трудолюбие (71,5%), образование (27,7%), способности (23,9%). Далее, на вопрос: «На чью помощь Вы могли бы рассчитывать в деловых вопросах?» большинство также предпочло ответить «только на себя» (68,1%). Значительно меньшее число опрошенных выбрали такие закрытия, как «помощь родных» (12,8%); «помощь друзей» (12,8%); «помощь знакомых» (6,3%). Данные показатели являются дополнительным свидетельством того, что мигрантов отличает специфически ориентированный тип установки в отношении реализации хозяйственных практик – реализм, независимость, ориентация на собственные ресурсные возможности. Из таблицы также видно, что такой ресурс, как профессия, оказывается востребованным в условиях адаптации значительно в меньшей степени, т.е. вероятно, иммигрантам в новой среде обитания, когда отсутствует значительный спрос на рынке труда на определенные профессии, приходится обращаться к иным индивидуально контролируемым ресурсам. Помощь социально близкого окружения вновь выступает в качестве резервного, но не основного фактора.

Еще одним подтверждением обнаруженному в ходе опроса выводу являются ответы на вопрос о том, от каких условий зависит успех или неудача в деловых вопросах (см. табл. 6.16). Используя социально-психологическую терминологию, в данном случае речь идет о выявлении харак-

тера «локуса контроля» (когнитивная атрибуция поведения, т.е. зависят ли результаты деятельности от личностных качеств (внутренний локус контроля) или от внешней среды (внешний локус контроля). В данном случае были получены ответы, подтверждающие предварительный вывод о том, что мигрантам в большей степени присуще индивидуальная ори-

Таблица 6.14.

Распределение респондентов по оценке основных факторов достижения успеха

Факторы достижения успеха	Число респондентов в %
Образование	44,7
Стартовый капитал	42,6
Полезные связи, знакомства	27,6
Знание рынка	8,5
Способности, талант	48,9

Таблица 6.15.

Распределение респондентов по оценке основных факторов, помогающих приспособиться к жизни в Москве

Факторы, помогающие приспособиться к жизни в Москве	Число респондентов в %
Способности	23,9
Трудолюбие	71,5
Помощь земляков, родственников	19,3
Образование	27,7
Удача	12,8
Профессия	14,9

Таблица 6.16.

Распределение респондентов по оценке главной причины успеха

Оценка главной причины успеха	Число респондентов в %
Только от самого человека	44,4
От других людей	11,1
От внешних обстоятельств	17,8
От судьбы, высшей силы	26,7
Всего	100

ентация (внутренний локус контроля). Так, явное большинство (44,4%) полагает, что успех или неудача зависят «только от самого человека». Непосредственное социальное окружение как фактор успешности был назван 11% респондентов, общие условия среды (ситуативные факторы в целом) были названы 17,8% ответивших. Интересно отметить, что значительная часть респондентов (26,7%) в качестве фактора успешности выбрала совершенно не контролируемую на уровне отдельной личности причину – некие сверхъестественные силы. Здесь следует отметить, что преобладающая часть респондентов (89%) считает себя верующими людьми (христианами или мусульманами). Это довольно интересный показатель, который предварительно можно интерпретировать следующим образом: вероятно, мигрант – это человек, испытавший немало лишений и сталкивавшийся с разнообразными, нередко непредсказуемыми и проблемами в ходе адаптации, однако приобретенный опыт адаптации склоняет его ориентироваться все же на те ресурсы, которые он может контролировать непосредственно (способности, трудолюбие и т.п.).

Отдельный вопрос анкеты был посвящен определению значимости для успешной адаптации информационного ресурса, под которым понималось знание респондентами существующих формальных ограничений и возможностей (законов, административных правил) для ведения хозяйственной деятельности. Вопрос был сформулирован следующим образом: «Знаете ли Вы существующие законы, административные правила, касающиеся бизнеса, регистрации проживания?». Ответы на этот вопрос приведены в таблице 6.17.

Из приведенной таблицы видно, что большинство респондентов (65,2%) выбрало компромиссные закрытия («знаю некоторые», «знаю в самом общем виде»). Примерно так же отвечали в интервью представители вьетнамской общины. Для почти 28% опрошенных знание формальных правил и норм, создающих институциональные рамки адаптации, является важным ресурсом. Оставшееся меньшинство (13%) не рассматривают

Таблица 6.17.

Распределение респондентов по знанию законов и правил, регулирующих регистрацию, проживание, трудовую деятельность в Москве

Знание законов и правил, регулирующих регистрацию, проживание, трудовую деятельность в Москве	Число респондентов в %
Знаю очень хорошо	21,8
Знаю некоторые	30,4
Знаю в самом общем виде	34,8
Практически не знаю	13,0

информацию относительно законодательно-правовых возможностей и ограничений как актуальную для вхождения в новую среду. В целом, можно отметить, что иммигранты придают достаточно важное значение знанию содержания и практик применения существующих формальных правил и норм. Осведомленность респондентов относительно формальных институциональных рамок принимающей среды связана не только с исходным пониманием важности этого фактора, но и с объективными условиями самой среды, которая ежедневно предъявляет четкий набор требований, касающихся регистрации проживания, оформления статуса. Всем мигрантам, по их собственным признаниям, приходится проходить многочисленные административные инстанции, оформляя те или иные документы, постоянно предъявлять милиции или иным проверяющим инстанциям целый набор разнообразных справок.

Отдельный блок вопросов был посвящен выявлению характера восприятия и оценки условий внешней среды, к которой приходится адаптироваться иммигрантам. В зависимости от того, каким образом определяется содержательно и оценочно внешняя среда, во многом будут зависеть используемые практики и стратегии адаптации в целом. Приведем основные результаты исследования по данным вопросам. Так, респондентов просили оценить степень удовлетворенности условиями ведения дел в Москве по четырехшаговой шкале. На основании данных, приводимых в таблице 6.18, видно, что крайние позиции «полностью удовлетворен» (11%) и «полностью неудовлетворен» (8,9%) выбрала относительно меньшая часть респондентов. Преобладающее большинство оценивают общие условия осуществления хозяйственных практик достаточно нейтрально, стараясь быть реалистами – «частично удовлетворен» 35% и «не очень удовлетворен» – 24%. Вьетнамцы в интервью старались соблюдать вне-

Таблица 6.18.

Распределение респондентов по удовлетворенности условиями ведения дел (бизнеса) в Москву

Удовлетворенность условиями ведения дел (бизнеса) в Москву	Число респондентов в %
Полностью удовлетворен	11,1
Частично удовлетворен	35,6
Не очень удовлетворен	24,4
Полностью неудовлетворен	8,9
Неактуально	20,0
Всего	100

шнюю лояльность, за которой все же просматривалось непонимание и в целом отрицательное отношение к условиям новой среды адаптации: «...стало хуже, чем раньше. Трудно регистрироваться, проверяют всегда, как будто я преступник»; «много проблем: и регистрация и прописка. Хулиганы встречаются. С милицией проблемы всегда. Сложно бизнес регистрировать. Не хотят власти налоги собирать нормально, чтоб по закону»; «главная опасность для нас – может прийти милиция в любое время, отобрать товар. Регистрироваться очень трудно, чтоб налоги платить нормально, работать и не бояться милиции и проверок».

С целью более точного понимания конкретных обстоятельств, которые могли бы вызывать у изучаемых групп иммигрантов те или оценки, в анкете были выделены отдельные вопросы. Так респондентов просили отметить основные трудности, препятствия для ведения дел в Москве (см. табл. 6.19).

Таблица 6.19.

**Распределение респондентов по трудностям,
с которыми они встречаются в Москве**

Виды препятствий, трудностей	Число респондентов в %
Регистрация проживания, прописка	46,8
Постоянные проверки документов	70,2
Жесткие действия милиции, налоговых органов	29,8
Постоянные санитарные проверки	0,0
Коррупция чиновников	17,0

В качестве основного раздражающего фактора было отмечено «постоянные проверки документов» (70%); значительные проблемы возникают у респондентов в связи с регистрацией проживания и пропиской (46,8%) и жесткими действиями сотрудников милиции (29%). Такие характерные препятствия для эффективного ведения предпринимательской деятельности как «коррупция чиновников» и санитарные проверки были названы очень незначительной частью респондентов, что связано прежде всего с тем, что в выборку попало относительно небольшое число лиц, непосредственно занимающихся предпринимательской деятельностью. Некоторые из отвечавших на этот вопрос в открытой графе отмечали, что имеющиеся трудности не имеют для них принципиального значения. С вопросом о препятствиях ведению бизнеса по смыслу соотносился вопрос о том, с какими опасностями сталкиваются респонденты в Москве (см. Табл. 6.20). Очень незначительная часть (6,5%) опрошенных не

видит никаких препятствий для нормального существования в Москве. Преобладающее большинство (50%) основную трудность усматривает в жилищно-бытовой сфере – «высокие цены на жилье», проблема, с которой неизбежно сталкиваются все иммигранты в Москве. Достаточно часто респонденты выбирали такие позиции, как «действия националистов» (45,7%), а также «недоброжелательное отношение со стороны населения» (43,5%). Таким образом, наряду с бытовыми проблемами не меньше опасение у респондентов вызывает фоновый фактор – негативный социально-психологический климат, в котором приходится пребывать иммигрантам в столице, что, вероятно, заставляет их находиться в состоянии постоянного напряжения. Факторы, которые в большей степени связаны с условиями развития бизнеса (высокая конкуренция, рэкет, коррупция), вызывают у опрошенных значительно меньшую тревогу.

Таблица 6.20.

**Распределение респондентов по опасностям и трудностям,
с которыми они встречаются в Москве**

Основные опасности и трудности	Число респондентов в %
Трудностей нет	6,5
Высокая конкуренция	8,7
Поборы со стороны милиции и чиновников	21,7
Недоброжелательное отношение со стороны населения	43,5
Действия националистов	45,7
Рэкет, бандитизм	4,3
Высокие цены на жилье	50,0

Интересно отметить, что на вопрос: «каким образом вам удается решать возникающие проблемы с милицией и чиновниками?» только 25,5% ответили, что таких проблем у них не возникает. При этом 30% ответили, что основной способ решения проблем «с помощью денег», а 44% предпочли более умеренную формулировку «разными путями, в том числе и помощью денег». Таким образом, можно говорить, во-первых, о том, что для большинства опрошенных проблемы с представителями различных органов власти являются достаточно актуальными, и во-вторых, что деньги выступают одним из наиболее эффективных способов решения проблемных ситуаций.

Еще один из вопросов, связанных с характером восприятия и оценивания внешней среды, был посвящен определению условий, мешающих нормальной адаптации иммигрантов (см. Табл. 6.21).

Таблица 6.21.

**Распределение респондентов по оценке основных факторов,
мешающих приспособиться к жизни в Москве**

Факторы, мешающие приспособиться к жизни в Москве	Число респондентов в %
Бюрократизм чиновников	27,6
Действия милиции	38,3
Отсутствие необходимых законов	31,9
Недоброжелательное отношение москвичей	34,1
Отсутствие нужных знакомств, связей	8,5
Незнание существующих законов	8,5
Отсутствие необходимой информации	6,4

При оценке различных факторов, ограничивающих успешную адаптацию, на первом месте оказалось такое препятствие, как «действия милиции» (38,3%). Большое значение как ограничивающему фактору придается «недоброжелательному отношению со стороны москвичей» (34%). Таким образом, такая фоновая характеристика как «социально-психологический климат» является субъективно значимым ограничителем. Менее значимыми препятствиями успешной адаптации оказались внешние институциональные ограничители: «отсутствие необходимых законов» (32%) и «бюрократизм чиновников» (27,6%). Вероятно, данные препятствия хотя и являются существенными для эффективной адаптации, однако респонденты сумели выработать определенный опыт «обхода», «избегания» данных препятствий. Такие факторы, как «отсутствие нужных связей» (8,5%), «незнание существующих законов» (8,5%), «отсутствие необходимой информации» (6,4%) не воспринимаются респондентами как существенные ограничители адаптации. Итак, можно сделать следующий общий вывод: в субъективном восприятии иммигрантов качестве основных трудностей и препятствий для достижения успеха и эффективной адаптации к новой среде выступают либо бытовые условия (дороговизна жилья), либо постоянные проверки и коррупция милиции, либо фоновое состояние среды – негативное отношение к иммигрантам местного населения, т.е. такие факторы, с которыми непосредственно приходится сталкиваться людям в процессе адаптации.

В связи с вопросом о восприятии проблем, связанных с жизнью в Москве, приведем еще некоторые высказывания из интервью представителей вьетнамской общины:

Мелкий предприниматель: «Мне очень нравится ваша страна. Здесь есть масса возможностей, чтобы приложить свои способности. На родине материально мне жилось не очень хорошо, и по совету своих знакомых я решила попробовать открыть свой маленький бизнес в России. Сегодня мне уже по средствам нанять няню для ребенка. У вас очень приветливый народ, любящий делать покупки и торговаться. По дому скучаю, но сегодня в Москве много вьетнамцев, поэтому мы часто общаемся».

Мелкий предприниматель: «Раньше, еще во времена СССР, я работал на ЗИЛе. Нас посылали к вам помогать и набираться опыта. А сегодня у меня свой небольшой бизнес. Мне уже не приходится самому ездить за товаром и торговать, для этих целей я нанимаю людей. У меня в магазине работают и две русские девушки. Много неприятностей доставляют милиция и налоговая полиция, но мы уже знаем, за какую сумму решить все проблемы. Рэкет на вьетнамских рынках явление постоянное, главное – быть внимательным».

Студент: «Первое время серьезные трудности вызывали язык и зимний холод. С первым, успешно справляюсь при помощи занятий, а со вторым – большим количеством теплой одежды. У меня уже появились русские приятели, ходим в различные заведения, ночные клубы. В Москве очень веселая жизнь».

Отдельно для рассмотрения круга проблем адаптации мигрантов к условиям мегаполиса в анкете были выделены вопросы, связанные с «социальным капиталом». Исследователи, занимающиеся проблемой адаптации иммигрантов, стали уделять в последнее время значительное внимание концепции «социального капитала». Это представляется вполне логичным, так как социальные связи, их плотность, разнообразие и разветвленность в условиях дефицита иных ресурсов и навязывания «негативной идентичности» со стороны принимающей среды оказываются, наряду с «человеческим капиталом» тем редким ресурсом, на который могут опереться иммигранты. Социальный капитал способен играть решающую роль в осуществлении социальных практик, в том числе в экономической сфере. Круг лиц, образующих социальную сеть, в которой обращаются информация, деньги, материальные ресурсы, возможности трудоустройства и иные значимые блага, должен обладать исходно определенным уровнем взаимного доверия. В основе этого доверия лежат очень сложные социально-психологические и социокультурные механизмы. Отнюдь не всегда доверие основывается только на ранее выполненных членами группы обязательствах. Доверие, на наш взгляд, это особый тип межличностных отношений, возникающих прежде всего именно внутри некоторого социального объединения, группы, образованной на реальных или идеальных общих основаниях: пол, возраст, соседство, общее социальное происхождение, совместно проведенное детство, совместное образование и любые другие. Чем больше члены социальных сетей находят общих признаков, тем более

Таблица 6.23.

**Распределение респондентов
по предпочтительности партнеров для ведения дел**

Предпочтительность партнеров для ведения дел (бизнеса)	Число респондентов в %
Земляки	14,3
Люди иной национальности	2,4
Национальность не имеет значения	83,3
Всего	100

Для 83,3% опрошенных национальность не имеет принципиального значения в деловых вопросах. Только 14,3% предпочитают вести бизнес с представителями своей национальности. Эти результаты можно рассматривать как показатель достаточной открытости и потенциальной готовности респондентов участвовать в совместных хозяйственных практиках с представителями любой национальности. Однако на более конкретный вопрос о степени доверия тем или иным контрагентам были получены несколько отличающиеся ответы (см. Табл. 6.24). В данном случае только 18,2% респондентов полагают, что можно доверять всем людям в деловых вопросах. При этом родственникам и друзьям доверяют большинство (56,8%); немалая часть опрошенных доверяет в деловых вопросах своим землякам (22,8%) и людям принадлежащим тому же вероисповеданию (18,2%). Таким образом, доверие в представлении респондентов выступает достаточно важным и ценным ресурсом, который можно использовать ограниченно, избирательно и главным образом в границах социальных сетей, образуемых по каким-то определенным основаниям: религия, земляческие, родственные или дружеские связи. Для опрошенных представителей вьетнамской общины характерно распространение доверия в деловых вопросах только границах земляческих и родственных связей.

Таблица 6.24.

Распределение респондентов по наибольшему доверию в деловых вопросах

Наибольшее доверие в деловых вопросах	Число респондентов в %
Землякам	22,8
Родственникам, друзьям	56,8
Людям той же веры	18,2
Всем людям	18,2

личностными и непосредственными становятся отношения, выше уровень взаимных требований и ожиданий. В любом случае необходимым условием функционирования социального капитала является восприятие членов социальной сети как «своих», т.е. общей групповой идентичности. В условиях иноэтничной среды, подвергающей угрозам и испытаниям «нормальное» существование иммигрантов, использование социального капитала представляется одной из наиболее вероятных стратегий.

В анкете содержался вопрос о том, «можно ли вести какие-то общие дела с москвичами?». Ответы на этот вопрос приведены в таблице 6.22. В данном случае характер восприятия и оценивания населения принимающей будет влиять на степень локализации, ограничения социального капитала сетью «своих» или, наоборот, на стремление выйти за ограниченные рамки локальной сети, если принимающая среда воспринимается как референтная группа, структурные, культурные, экономические характеристики которой оцениваются как эталонные.

Таблица 6.22.

**Распределение респондентов
по оценке возможности ведения общих дел с москвичами**

Возможности ведения общих дел (бизнеса) с москвичами	Число респондентов в %
Всегда возможно	26,1
Иногда возможно	42,9
Никогда нельзя	31,0

Результаты опроса показывают, что уровень доверия населению принимающей среды в деловых вопросах со стороны респондентов достаточно ограничен: 31% опрошенных убеждены в том, что москвичам нельзя доверять, 43% занимают избирательную позицию, вероятно, полагая, что можно доверять тем, кто уже зарекомендовал себя с положительной стороны, 26% рассматривают население принимающей среды как достойное доверия в целом. Для сравнения приведем некоторые мнения по этому же вопросу, высказанные представителями вьетнамской общины в личных интервью: «*нельзя доверять, они чужие, разный язык, обычаи у нас*»; «*нет, со своими надежнее*»; «*в принципе можно, но я не веду, со своими надежнее, они – свои*».

В анкете содержался также вопрос о предпочтительности тех или иных партнеров для ведения бизнеса по национальному критерию (см. табл. 6.23).

Таблица 6.26.

**Распределение респондентов по оценке возможности
получения помощи от земляков**

Оценка возможности получения помощи от земляков	Число респондентов в %
Всегда	31,9
Иногда	21,3
Только на себя	46,8

На вопрос «поддерживаете ли Вы отношения со своими земляками?» абсолютное большинство респондентов ответило положительно — 97,9%, что свидетельствует о прагматической и социально-психологической значимости внутриобщинных связей для иммигрантов. В прагматическом аспекте внутриэтнические контакты помогают, вероятно, решать проблемы адаптации, а в социально-психологическом — поддерживать некоторое относительно комфортное психологическое состояние, положительную социальную идентичность в условиях не очень понятного, а нередко и враждебного состояния внешней среды. Локальные социальные сети выполняют важную функцию коммуникации. Так, на вопрос о том, какими источниками информации предпочитают пользоваться респонденты, среди различных каналов СМИ (телевидение, радио, пресса) респонденты указали как на значимый источник получения информации на родственников и друзей — 36%.

Значимость социального капитала на внутриобщинном уровне для решения хозяйственных вопросов демонстрируют данные таблицы 6.25. Так, на вопрос о частоте встреч со своими земляками 55,3% респондентов ответили, что встречаются постоянно по работе. Только 4,3% ответили, что они практически не встречаются со своими земляками. Тогда как 10,6% встречаются по крайней мере 1 раз в неделю, 4,3% раз в месяц, 25,5% — по праздникам. Среди основных поводов для встреч обычно респонденты отмечают: национальные и религиозные праздники (37%); семейные праздники (28%); необходимость решения общих деловых вопросов (35%). В интервью выходцы из Вьетнама отмечали: *«Встречаемся мы постоянно. Каждый день. Помогаем друг другу, общаемся»; «не часто, а всегда встречаемся. И по деловым вопросам и отдыхаем вместе. Вообще, держимся друг друга».*

Таблица 6.25.

Распределение респондентов по частоте встреч с земляками

Частота встреч с земляками	Число респондентов в %
Постоянно, по работе	55,3
Раз в неделю	10,6
Раз в месяц	4,3
По праздникам	25,5
Практически нет	4,3

Значимость такого ресурса как социальный капитал мы пытались определить с помощью вопроса о том, могут ли респонденты рассчитывать на различные виды помощи (денежную, советом) среди своих земляков (см. Табл. 6.26).

Таблица 6.27.

**Распределение респондентов по оценке условий
получения денег от земляков в долг**

Оценка условий получения денег от земляков в долг	Число респондентов в %
Без специальных условий	59,0
Под честное слово	23,1
Под расписку	2,6
Под поручительство авторитетных людей	15,3

В большинстве случаев респонденты предпочитают избирать стратегию опоры на собственные силы (46,8%), видимо, не очень полагаясь на поддержку ближайшего социального окружения. В то же время немалая часть ответивших на этот вопрос полагает, что могут ожидать той или иной помощи со стороны земляков. Причем примерно треть считает, что подобная помощь может быть оказана в любой момент, а 21,3% рассчитывает на помощь со стороны земляков в определенных случаях. Таким образом, при доминирующей ориентации на себя и собственные ресурсы немалая часть иммигрантов в жестких условиях адаптации все же сохраняет резервную возможность обращения за поддержкой к своей группе членства. Представители вьетнамской общины в интервью весьма единодушно высказывались положительно на данный вопрос: *«да, свои всегда помогут, а вот у москвичей даже не пробовал просить».*

Отдельный вопрос анкеты был посвящен выявлению условий, при которых респонденты могли бы рассчитывать на получение денежной помощи со стороны своих земляков (см. Табл. 6.27). Деньги, будучи одним из важнейших конкретных целевых ориентиров в условиях рыночной конкурентной среды, могут в то же время выступать фактором социальной дифференциации, разобщения. Фактор денег можно рассматривать в качестве индикатора устойчивости социальных сетей.

Интересно отметить, что для большинства респондентов (59%) имеется возможность получения денег в долг от своих земляков и эта возможность не оговаривается никакими специальными условиями. Формализация денежных отношений посредством долговой расписки представляется возможной только для 2,6% опрошенных. «Честное слово» является вполне достаточным основанием для получения в долг для 23% респондентов. Только в 15,3% случаев для получения в долг среди своих земляков требуется поручительство авторитетных лиц. Таким образом, ответы на данный вопрос позволяют говорить о достаточно высоком уровне взаимных положительных ожиданий в иммигрантских общинах, что образует основу понятия «социальный капитал». Хотя на уровне социальных представлений респонденты демонстрируют стремление опереться на собственные силы, однако в реальной практике иммигранты достаточно уверенно могут рассчитывать на поддержку среди своих земляков.

Значимость «социального капитала», локализованного рамками этнических общин, подтверждается и результатами наблюдений за взаимодействием торговцев на Измайловском вещевом рынке. Первое, что обращает на себя внимание при посещении этого едва ли не самого крупного рынка Москвы — это достаточно четкое разграничение зон торговли по этническому признаку. Здесь существуют вьетнамские ряды (так называемая «Евразия»), китайские ряды и павильоны, индийские, афганские и турецкие ряды, которые четко определяются покупателями: «пойду к вьетнамцам, там дешевле», «я там, у китайцев брала», «лучше покупать у китайцев — у них дешевле» и т.д. Кроме торговых рядов, образованных по этническому признаку, на рынке существуют павильоны и кафе, где предлагаются блюда китайской, афганской кухни. Таким образом, даже в такой сугубо прагматической сфере деятельности, как торговля, где, казалось бы, внутриэтнические связи должны только ограничивать предпринимательскую инициативу, они не только не исчезают, но обнаруживаются с особой выразительностью. Можно привести еще один пример, иллюстрирующий значимость социальных связей при осуществлении хозяйственных практик. Мы наблюдали, как выходец из Индии, который является хозяином контейнера на Измайловском рынке, сдавал половину контейнера в аренду выходцу из Азербайджана. В пик сезона, когда наблюдался повышенный спрос на торговые места, индус объявил о повышении платы за место, что привело к конфликту с азербайджанцем. Однако на вопрос о том, стал ли он повышать цену в аналогичной ситуации своему земляку, он ответил отрицательно. Для него это означало бы «потерять лицо», репутацию среди своих, которые выступают для него референтной группой.

Значимость социальных сетей на уровне этнических общин в условиях иммиграции воспроизводится благодаря поддержанию связей с

родиной. Так, при ответах на вопрос о частоте поездок респондентов на родину 44% признались, что они перестали посещать родные места. Здесь, правда, следует отметить, что в выборку попало достаточно большое число беженцев (из Азербайджана, Нагорного Карабаха), у которых вряд ли сохранились ностальгические воспоминания о месте исхода. Однако немалое число респондентов продолжают поддерживать связи с родными местами: 6,4% опрошенных периодически возвращаются на родину раз в полгода; 12,8% каждые 2–3 года; 36,2% 1 раз в год. Обычно эти поездки по признанию респондентов связаны с необходимостью оказания помощи оставшимся на родине родственникам, отправкой домой сбережений, решением каких-либо семейных проблем.

Подведем предварительный итог анализа данных выборочного опроса. Представить в общих чертах ситуацию, в которой оказываются иммигранты в столичном мегаполисе, позволяет предшествующий анализ материалов прессы. В обыденном сознании населения принимающей среды с помощью СМИ закрепляются определенные, хотя и поверхностные, но вполне достаточные для ориентации в социальной реальности, атрибуции (объяснительные схемы) поведения иммигрантов, что влияет на формирование в целом негативного социально-психологического фона в отношении рассматриваемых групп. В условиях, когда другой социальный субъект начинает восприниматься принимающей средой не только как иной, но и как чужой, представителям иммигрантских общин, обладающим иным опытом социализации, иным языком, владеющим иным культурным и символическим капиталом, объективно приходится обращаться либо к стратегии отказа от собственной идентичности и быстрой аккультурации, либо, наоборот, пытаться адаптироваться к новой среде обитания на основе наращивания социального капитала внутри собственного этнического сообщества. Результаты опроса показывают, что респонденты в большей степени ориентируются на собственные ресурсы, работоспособность и иные личностные качества, однако их вовлеченность в социальные сети, построенные по этнокультурному основанию, остается достаточно высокой. Можно предположить, что значимость социального капитала особенно высока для тех индивидов, которые либо стремятся развивать собственное дело, либо для тех, кто, испытав кризис адаптации, вынужден искать поддержку среди своих родных, друзей и близких по языку и культуре земляков. На наш взгляд, решающую роль при наращивании социального капитала в качестве одного из важнейших ресурсов адаптации играют два самостоятельных, но тесно взаимосвязанных фактора:

1. социально-культурная дистанция между населением принимающей среды и иммигрантами, проявляющаяся в языке, социальных представлениях, базовых определениях социальной реальности, нормах поведения, в вербальных и невербальных символах коммуникациях и

других компонентах социальной культуры, определяющих социальную идентичность;

2. исходная ориентация на интеграцию, аккультурацию, проявляющаяся в стремлении получить официальный гражданский статус.

На основании проведенного исследования процессов адаптации и особенностей хозяйственного поведения различных иммигрантских общин в Москве можно сделать ряд выводов:

1. Тип миграции стимулируется типом кризиса в регионе или стране исхода населения. Так, возросшая с конца 1980-х гг. динамика миграционных потоков из стран ближнего и дальнего зарубежья на территорию России на первых порах была обусловлена многочисленными межэтническими, межконфессиональными и внутривнутриполитическими конфликтами на постсоветском пространстве (Карабах, Абхазия, Южная и Северная Осетия, Узбекистан, Таджикистан и др.), которые вызвали приток таких категорий мигрантов, как беженцы и вынужденные переселенцы. В дальнейшем по мере трансформации планово-распределительной экономики бывших союзных республик в экономики рыночного или квазирыночного типа, вызвавшей резкую поляризацию между бывшими союзными республиками по уровню хозяйственного развития, темпам и эффективности реформирования социально-экономической сферы, среди въезжающих на территорию России стала преобладать такая категория, как трудовые мигранты. Несмотря на неравенство правового статуса этих категорий мигрантов (беженцы и вынужденные переселенцы обладают определенным статусом и пользуются по законодательству некоторыми льготами), в реальной жизни им приходится решать в целом схожие задачи – адаптация к новой среде обитания.

2. Формы и результаты протекания процесса адаптации мигрантов к новой социально-культурной среде зависят от исходной ориентации различных этнических групп и категорий мигрантов на продолжительность закрепления и оседания в принимающем их обществе. Чем в большей степени выражена мотивация на постоянное проживание в новой среде и получение гражданского статуса, тем больше усилий будет предприниматься для отказа от прежней этнокультурной идентичности и тем быстрее будет протекать процесс аккультурации. Так, ориентация на интеграцию в новую среду обитания гораздо более выражена у беженцев и вынужденных переселенцев, которые объективно утратили связи со страной исхода и социально-психологические привязанности к ней, чем у такой категории, как трудовые мигранты. В то же время и трудовых мигрантов нельзя рассматривать как единую категорию с точки зрения эффективности и форм протекания адаптации.

3. Трудовые мигранты, прибывающие в Россию из различных сопредельных стран в поисках заработка, имеют существенные различия с

точки зрения ориентации на интеграцию в новую среду, а также соответствующих форм и способов адаптации. Различия между группами иммигрантов по характеру протекания адаптации, выбору тех или иных форм хозяйственной деятельности и особенностям их реализации обусловлены величиной социально-культурной дистанции между населением принимающей среды и иммигрантскими общинами. Социально-культурная дистанция показывает меру несовпадений базовых элементов символических систем, свойственных населению принимающей среды и представителям иммигрантских общин. Различия символических систем обуславливают несовпадение принципов определения реальности, интерпретации взаимных намерений и мотивов между населением принимающей среды и группами мигрантов. Это, в свою очередь, является фактором, тормозящим формирование взаимного доверия, стимулирует представителей различных социальных групп приписывать домысливать мотивы действий других.

4. Величина социально-культурной дистанции между населением принимающей среды и иммигрантскими общинами влияет на характер взаимных социальных представлений и прежде всего на когнитивно-эмоциональные компоненты образа «другого», который является ориентиром для выстраивания соответствующих поведенческих стратегий и тактик. Чем больше в образе «другого» по социальному взаимодействию содержится негативно оцениваемых характеристик и приписанных мотивов действий, тем выше уровень взаимного недоверия, напряжения, опасения. Чем более во взаимных социальных представлениях населения принимающей среды и представителей иммигрантских общин проявляются символы страха, угрозы, тем выше взаимное социальное дистанцирование, которое может приводить со стороны принимающей среды к действиям по выборочной или тотальной дискриминации и ограничению в правах, возможностях доступа к значимым ресурсам различных иммигрантских групп, актам агрессии, а со стороны последних к замыканию, социальной и пространственной сегрегации в рамках собственных этнических общин, результатом чего является образование так называемой «этнической экономики» или «этнического предпринимательства».

5. Взаимная негативная типизация образов и мотивов действий между населением принимающей среды и иммигрантами приводит к развитию определенных негативных типов практик. Принимающая среда может использовать в целях защиты символов своей идентичности, возможности контролировать «жизненное пространство» и значимые ресурсы от приписываемого посягательства со стороны «чужих» формальные институты, ставящие в дискриминируемое положение представителей иммигрантских сообществ, лишая их доступа к определенным профессиям и видам предпринимательской деятельности. В условиях инсти-

туциональных ограничений и негативного социально-психологического фона, под влиянием ориентации на ограниченное по времени пребывание в новой среде, дефицита собственных материальных, финансовых ресурсов, незнания языка, непонимания институциональных и социокультурных требований и ожиданий со стороны принимающего сообщества, представители иммигрантских общин вынуждены обращаться к преимущественному использованию неформальных практик (взятки, заключение фиктивных браков, регистрация за деньги на основе неформальной договоренности, подделка документов и т.п.), а также к ресурсам внутриэтнических социальных сетей, обеспечивающим необходимую финансовую, материальную, информационную и иную поддержку.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании анализа научной литературы, статистических показателей и проведенных эмпирических исследований можно представить ряд выводов относительно механизмов функционирования неформальной экономики.

1. В процессе формирования рыночных институтов в России образовался значительный неформальный сектор экономики, в который оказываются вовлечены от 15–25% трудоспособного населения, что не намного превосходит аналогичные показатели в развитых странах ОЭСР. Однако в последних неформальная экономика является в большей степени сферой этнического предпринимательства мигрантов из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

2. На макроуровне анализа системы общества ограничителем распространения легальной экономической деятельности в организационных формах является так называемый «рентно-монополистический» механизм функционирования экономики, при котором основную выгоду получает ограниченный круг привилегированных агентов системы, контролирующих каналы распределения ресурсов. Дисперсность неформальной экономики, незначительные объемы совершаемых в этом секторе трансакций делают ее непривлекательной для агентов системы. Это и стимулирует субъектов, не нашедших своего места в формальной экономике и не обладающих необходимыми ресурсами для доступа к каналам извлечения ренты, переносить свою экономическую активность в неформальный сектор экономики.

3. Неформальная экономика представляет собой глобальный процесс, в который оказываются вовлеченными как развитые страны, так и страны развивающегося мира, а также страны с переходной экономикой. Однако масштабы и условия распространения неформального сектора экономики различаются в зависимости от уровня развития формальной экономики. Так, в экономически развитых странах ОЭСР масштабы распространения неформальной экономики достаточно ограничены (от 5 до 20%), а само существование этого сектора связано, прежде всего, с хозяйственной деятельностью иммигрантов из развивающихся стран, а также с переходом этих стран в эпоху постиндустриального общества к так называемым «нестандартным формам занятости» в целях повышения конкурентных преимуществ в условиях глобализации и усиления конкуренции со стороны развивающихся стран. В то же время в развивающихся странах с низким уровнем экономического развития, несбалансированной по отраслям структурой экономики, слабо развитой национальной промышленностью,

неэффективной системой правовой защиты работников со стороны государства и профсоюзов и высоким уровнем рождаемости неформальный сектор имеет значительно большие масштабы, позволяя снижать остроту проблемы безработицы.

4. С точки зрения исторической ретроспективы, неформальная экономика существовала всегда и во всех государствах и цивилизациях. Сам феномен неформальной экономики возникал в зависимости от характера официального регулирования, содержания законодательных норм, связанных с регулированием хозяйственных отношений. При этом определение форм и видов разрешенной и запрещенной хозяйственной деятельности могло существенно изменяться от эпохи к эпохе.

5. Неформальная экономика может рассматриваться и как сектор экономической подсистемы общества в целом наряду с полностью легальной экономикой, теневой и криминальной экономикой, и как специфическая как специфическая социальная система неформальных отношений со своими неформальными институтами, культурными смыслами, формирующими социальные представления, мотивации и идентичности, структурами социальных сетей.

6. Занятость в сфере неформальной экономики можно рассматривать как способ адаптации к новой рыночной среде тех социальных слоев населения, которые исходно не обладали необходимыми и достаточными ресурсами для включения в легальную рыночную экономику, а также оказались не состоянием по объективным социально-экономическим причинам обеспечить приемлемый уровень благосостояния для своих семей. Неформальная экономика в условиях перехода к рыночной системе регулирования в России развивалась на основе тех специфических норм отношений, которые были свойственны сложившейся еще в советскую эпоху «теневой» («второй») экономике.

7. Неформальной экономике присуще так называемое «вынужденное предпринимательство», когда хозяйствующие субъекты начинают заниматься предпринимательской деятельности, руководствуясь не столько мотивами максимизации дохода и расширения дела, сколько под влиянием сложившейся социально-экономической ситуации: безработица, невыплаты или задержки заработной платы, низкая заработная плата на прежнем месте работы.

8. По своим социально-культурным характеристикам неформальная экономика в большей степени соответствует традиционалистским социальным представлениям, влияющим на формирование мотивационных образцов, во многом противоположных рыночным императивам. В основе мотивационного образца, свойственного субъектам неформальной экономики, лежит норма социально приемлемого уровня потребления внутри домохозяйства.

9. В основе механизма воспроизводства неформальной экономики лежит несоответствие между официально декларируемыми ценностями, целями культуры рыночного общества и проблемами, связанными со структурным неравенством доступа к «институционализированным средствам» достижения этих целей.

10. Несоответствие между целями и ценностями официальной рыночной культуры и структурным неравенством доступа к легитимным средствам достижения целей ведет к рассогласованию социальной коммуникации между агентами формальной системы и основной частью населения.

11. Нарушение социальной коммуникации приводит к ограниченному накоплению социального капитала на макроуровне общества, что проявляется в низком уровне доверия населения официальным институтам и переносе хозяйственной активности в сферу неформальной экономики.

12. Институциональная среда для осуществления бизнеса оценивается неформально занятыми в целом либо негативно, либо нейтрально, что ограничивает с субъективной стороны их переход в легальный сектор экономики.

13. Для субъектов неформальной экономики в целом характерен достаточно ограниченный «радиус доверия», который распространяется главным образом на непосредственное социальное окружение (родственники, друзья, земляки и т.п.).

14. Дефицит необходимых ресурсов для занятия хозяйственной деятельностью субъекты неформальной экономики восполняют за счет сетей, выстроенных на межличностной и родственной основе.

Можно выделить следующие группы факторов, способствующих распространению неформальной экономики:

- ресурсная обеспеченность семей;
- существование определенных социальных норм поведения;
- контекст среды, в которой осуществляется хозяйственная активность.

Основной объективной предпосылкой существования неформального сектора на микроуровне анализа (индивиды, домохозяйства) является дефицит необходимых для вхождения в формальный сектор экономики ресурсов (материальных, финансовых, информационных, «человеческого капитала», «социального капитала», «культурного капитала», административного ресурса и др. Чем более комплексно обнаруживается дефицит вышеуказанных ресурсов, тем выше вероятность вхождения индивидов в неформальный сектор экономики. Таким образом, неформальный сектор можно рассматривать как объективный результат социально-экономического исключения определенных категорий населения из формального сектора экономики.

Другой важной предпосылкой существования и воспроизводства неформального сектора экономики можно считать наличие специфического типа неформальных отношений, базирующихся на определенных нормах, широко распространенных в обществе:

- норма, предполагающая рассмотрение контрагентов по взаимодействию не как анонимных представителей статусно-ролевых позиций, представителей определенных формальных институтов, а как конкретных личностей, с которыми можно «договориться»;
- норма слабо выраженного доверия официальным институтам и агентам их представляющим;
- отсутствие глубокой интериоризации нормы следования формальным правилам – правовой релятивизм и нигилизм;
- норма, предполагающая несистематический, выборочный характер применения санкций за несоблюдение формальных правил;
- слабо выраженная норма взаимности, преобладание нормы следования личному интересу даже в ущерб интересам других.

Наконец, можно выделить предпосылки, образующие контекст, внешнюю среду в которой приходится осуществлять хозяйственную активность:

- эффективность существующей законодательной и судебной системы, создающей правовые возможности или ограничения для ведения хозяйственной деятельности;
- величина и количество различных налогов, обязательных выплат и отчислений в бюджет и внебюджетные фонды;
- степень непосредственного участия, регулирования и контроля со стороны государственных и местных органов власти над осуществлением хозяйственных практик;
- четкость и ясность существующей системы определения и защиты прав собственности;
- степень доступности получения кредитов хозяйствующими субъектами, а также величина процента по кредитам;
- наличие эффективной информационной, транспортной и коммуникационной инфраструктуры ведения бизнеса;
- выборочный или универсальный характер применения санкций по отношению к субъектам, нарушающим формальные правила ведения хозяйственной деятельности;
- степень сложности процедур регистрации бизнеса и получения лицензий и сертификатов на осуществление определенных видов хозяйственной деятельности;
- наличие бюрократии, согласующейся с характеристиками идеальной модели бюрократической организации М. Вебера: безличность, анонимность, неукоснительное следование формальным

правилам, закрепление административных решений в письменных документах и т.п.;

- возможности аренды помещений, получения оборудования в лизинг для осуществления хозяйственной деятельности и т.п.

Остановимся на выводах относительно оценки существования неформального сектора экономики в рамках экономической системы общества. К числу негативных последствий существования неформальной экономики можно отнести:

- невозможность для государства осуществлять последовательную и целенаправленную макроэкономическую политику;
- увеличение налогового бремени на занятых в формальном секторе экономики;
- проблемы с выполнением взятых на себя государством социальных обязательств перед населением и «бюджетной сферой»;
- несправедливая конкуренция со стороны неформальных предприятий в отношении легально действующих предприятий;
- дисквалификация трудовых ресурсов в рамках неформального сектора, где по преимуществу используются трудоинтенсивные простые технологии;
- сдерживание темпов экономического роста в формальном секторе вследствие чрезмерного развития неформального сектора;
- криминализация отношений в сфере неформальной экономики;
- рост коррупции на всех уровнях политического и административного управления;
- отсутствие четко определенных прав собственности у субъектов, связанных с неформальной экономикой, сдерживает развитие легального малого предпринимательства и обуславливает концентрацию собственности в руках ограниченного круга олигархических объединений;
- невозможность для субъектов неформального сектора использовать инструменты маркетинга (реклама) для продвижения и сбыта своей продукции, услуг;
- отсутствие правовых и организационных возможностей для занятых в неформальном секторе отстаивать свои социально-экономические интересы;
- отсутствие социальных гарантий для лиц, занятых в сфере неформальной экономики;
- отсутствие доступа и более высокая плата за пользование определенными государственными услугами, поскольку для подключения к системам коммунального снабжения (водопровод, электросеть, телефон, газ) требуется предъявить официально зарегистрированное право собственности или аренду в целях гарантирования услуг;

- невозможность для субъектов неформального сектора пользоваться государственными или коммерческими кредитами для расширения, развития бизнеса.
- ослабление доверия к институтам государственной власти, что препятствует поступлению долгосрочных инвестиций, заключению контрактов, в особенности, система защиты прав частной;
- ослабление влияния профсоюзов и сокращение социальных льгот занятым в формальном секторе экономики вследствие децентрализации условий хозяйственной деятельности в неформальном секторе экономики, в результате чего для теневого сектора характерны низкие условия труда, отсутствие стабильной занятости, низкая заработная плата и часто работа на опасном и вредном для здоровья производстве.

К числу функциональных последствий существования неформальной экономики обычно относят следующие:

- неформальная экономика может выступать в качестве своеобразной школы для подготовки перехода предпринимателей в легальную сферу экономики;
- неформальная занятость является своеобразным социальным амортизатором в условиях масштабной безработицы, наступающей в период экономического спада, стагнации экономики;
- доходы субъектов неформального сектора влияют на величину совокупного спроса в экономике и расходуются в значительной степени в рамках формального сектора;
- в условиях неформальной экономики производятся и реализуются продукты и услуги, которые либо не предлагаются в легальном секторе, либо предлагаются по ценам, превышающим платежеспособный спрос значительной части населения.

При всех различиях в оценках неформальной экономики следует подчеркнуть, что широкое проникновение и распространение неформальных механизмов регулирования отношений между субъектами хозяйственного действия размывает границы определенности бизнес-среды, снижает уровень доверия как между предпринимательским сообществом и государством, так и внутри этого сообщества. Кроме того, широкие масштабы теневой экономики снижают инвестиционную привлекательность экономики, консервируют негативный образ страны, сдерживают развитие высокотехнологичных отраслей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аврамова Е.М. *Время перемен: социально-экономическая адаптация населения*. М., 1998
2. Аврамова Е.М. *Адаптация населения к экономическим условиям и перспективы формирования среднего класса // Россия: социально-демографическая ситуация*. М., 2000.
3. Аврамова Е.М. *Трудности адаптации населения к новым неравенствам // Справедливые и несправедливые социальные неравенства в современной России*. М., 2003.
4. Ахиезер А.С. *Россия: критика исторического опыта (Социокультурная динамика России)*. Т. 1. *От прошлого к будущему*. – Новосибирск: Сибирский хронограф, 1997.
5. Барсукова С. *Принадлежит ли Россия к Третьему миру? // Политические исследования*. 2000. № 4.
6. Барсукова С.Ю. *Неформальная экономика и система ценностей россиян*. – СОЦИС, № 1, 2001
7. Барсукова С.Ю. *Неформальная экономика: экономико-социологический анализ*. М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2004
8. Беккер Г. *Преступление и наказание: экономический подход*. – Истоки. Вып. 4. М.: ГУ-ВШЭ, 2000. С. 28–90.
9. Бергер П., Лукман Т. *Социальное конструирование реальности. Трактат по социологии знания*. М.: «Медиум», 1995
10. Бессонова О.Э. *Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ*. – Новосибирск: Изд-во ИЭиОПП СО РАН, 1997.
11. Бессонова О.Э. *Раздаточная экономика в ретроспективе // Общественные науки и современность*. – 1998. – № 4.
12. Борисова Л.Г., Солодова Г.С., Фадеева О.П., Харченко И.И. *Неформальный сектор: экономическое поведение детей и взрослых*. Новосибирск: 2001.
13. Бредникова О., Паченков О. *Этничность «этнической экономики» и социальные сети мигрантов // Экономическая социология*. Т.3, № 2, 2002.
14. Бурдые П. *Начала*. – М.: Socio-Logos, 1994
15. Варшавская Е.Я., Донова И.В. *Неформальная занятость как основная и дополнительная работа: масштабы, состав занятых, специфика*. Отчет по гранту НИСП.
16. Васильев Л.С. *История Востока: В 2 т. Т.1.*, М: Высшая школа, 1993.
17. Вебер М. *Протестантская этика и дух капитализма*. – Избранные произведения. – М.: Прогресс, 1999. С. 61–273.
18. Волков В.В. *Силовое предпринимательство в современной России*. – Социологические исследования, № 1, 1999

19. Глинкина С. К вопросу о криминализации российской экономики // *Politekonom.* 1997. № 4.
20. Гидденс Э. *Устроение общества: очерк теории структуризации.* – М.: Академический Проект, 2003.
21. Гимпельсон В.Е. *Занятость в неформальном секторе в России: угроза или благо? Препринт WP4/2002/03.* – М.: ГУ-ВШЭ, 2002.
22. Головин С., Шохин А. *Теневая экономика: за реализм оценок.* – *Коммунист*, 1990, № 1, с. 51–57.
23. Горбачева Т.Л., Рыжикова З.А. *Теоретические и практические аспекты измерения занятости в неформальной экономике.* – *Вопросы статистики* № 7, 2004 год, с. 30–39.
24. Градосельская Г.В. *Социальные сети: обмен частными трансфертами* // *Социологический журнал.* 1999. № 1/2.
25. Гусейнов Р. *История экономики России. Учебное пособие,* – М.: ИВЦ «Маркетинг», ООО «Издательство ЮКЭА», 1999. С. 132.
26. Дискин И.Е. *Хозяйственная система России: проблема институционального генезиса* // *Общественные науки и современность.* 1998. № 4.
27. Дискин И.Е. *Социальные ресурсы экономического развития // Куда идет Россия?.. Трансформация социальной сферы и социальная политика.* М., 1998.
28. Дискин И.Е. *Российская модель социальной трансформации* // *Pro et Contra.* 1999. Т.4, № 3.
29. Дятлов В.И. *Современные торговые меньшинства: фактор стабильности или конфликта? (Китайцы и кавказцы в Иркутске).* – М.: Наталис
30. Жеребин В.М., Романов А.Н. *Экономика домашних хозяйств.* М.: Финансы, 1998.
31. Жеребин В.М., Красильникова Т.С. *Домашние хозяйства в переходной экономике.* «Вопросы статистики», 1998, N 1.
32. Жеребин В.М., Романов А.Н. «Уровень жизни населения. Основные категории, характеристики, и методы оценки», М. ЮНИТИ, 2002.
33. *Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России.* М.: РОССПЭН, 1999.
34. *Занятость отдельных социально-демографических групп населения в переходной экономике России.* М., 1998
35. Заславская Т.И., Шабанова М.А. *Социальные механизмы трансформации неправовых практик* // *Общественные науки и современность.* 2001. № 5.
36. Заславская Т.И. *Социетальная трансформация российского общества: деятельностно- структурная концепция.* М., 2003.
37. Захаров Н.Л. *Специфика социальной системы России.* – Ижевск, Изд-во УдГУ, 2000.
38. Игошин И.Н. *Институциональные искажения в российском обществе.* – М.: Издательство Директмедиа Пабблишинг, Кнорус, 2003.
39. Исправников В.О., Куликов В.В. *Теневая экономика в России: иной путь и третья сила.* М., 1997.
40. Касьянова К. *О русском национальном характере.* М.: Институт национальной модели экономики, 1994.
41. Кирдина С.Г. *X и Y – экономики: институциональный анализ.* М.: Наука, 2004.
42. Кирдина С.Г. *Институциональная модель политической системы России // Куда идет Россия? Кризис институциональных систем: век, десятилетие, год.* – М.: Логос, 1999а.
43. Кирдина С.Г. *Экономические институты России: материально-технологические предпосылки развития* // *Общественные науки и современность,* 1999г, № 6.
44. Клямкин И.М., Тимофеев Л.М. «Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование», М.: РГГУ, 2000.
45. Колесников В.В. *Экономическая преступность и рыночные реформы. Политико-экономические аспекты.* СПб, 1994. с. 62, 64–65, 97–98.
46. Кордонский С.Г. *Рынки власти: административные рынки СССР и России.* М.: ОГИ / Полит. Ру. 2000
47. Корнаи Я. *Дефицит.* – М.: Наука, 1990.
48. Косалс Л.Я., Рывкина Р.В. *Становление институтов теневой экономики в постсоветской России* // *Социологические исследования.* 2002. № 4.
49. Латов Ю. *Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом* // *Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. Проблемно-тематический сборник / ИНИОН РАН. Центр социальных науч.-информ. исслед. Отд. экономики: Отв. ред. и сост. И.Ю. Жилина.* М., 1999.
50. Латов Ю. *Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики.* М.: Московский общественный научный фонд, 2001.
51. Левин З.И. *Менталитет диаспоры (системный и социокультурный анализ).* – М.: Институт востоковедения РАН, М., 2001
52. Леденева А. *Неформальная сфера и блат: гражданское общество или (пост)советская корпоративность.* – *Pro et Contra.* Осень 1997, с. 113–124.
53. Малева Т. *Российский рынок труда и политика занятости: парадигмы и парадоксы* // *Государственная и корпоративная политика занятости.* М., 1998.
54. Мертон Р.К. *Социальная структура и аномия* // *Социологические исследования.* 1992. № 3. С.104–114; № 4. С. 91–96
55. *Методологические положения по статистике. Вып. 4 / Госкомстат России.* М.: 2003.

56. Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
57. Ненаблюдаемая экономика: попытка количественных измерений / Под ред. А.Е. Суринова. М., 2003.
58. Нестандартная занятость в российской экономике / под ред. В.Е. Гимпельсона, Р.И. Капелюшниковой, — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2006.
59. Неформальный сектор в российской экономике. — Институт стратегического анализа и развития предпринимательства; Рук. Проекта — Долгопятова Т.Г. — М., 1998.
60. Николаева М.И., Шевяков А.Ю. Теневая экономика: методы анализа и оценки. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1987.
61. Николаева М.И., Шевяков А.Ю. Теневая экономика методы анализа и оценки: (Обзор работ западных экономистов) // Экономика и мат. методы. — М., 1990. — т. 26, вып. 5.
62. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение. — «Тезис», весна 1993, том I, Вып. 2, с. 73–75.
63. Обзор занятости в России. 1991–2000 годы. М.: Бюро экономического анализа, 2002.
64. Общественное мнение — 2000. ВЦИОМ, М., 2001.
65. Олейник А.Н. «Бизнес по понятиям»: об институциональной модели российского капитализма. — Вопросы экономики, № 5, 2001.
66. Пайпс Р. Россия при старом режиме. М.: Захаров, 2004.
67. Парсонс Т. Система современных обществ. М.: Аспект Пресс, 1997.
68. Пациорковский В.В. Сельская Россия: 1991–2002 гг. М.: Финансы и статистика, 2003.
69. Поланьи К. Великая трансформация: политические и экономические истоки нашего времени. СПб.: Алатейя, 2002.
70. Пономаренко А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» // Вопросы статистики. 1997. № 1.
71. Попова И. Вторичная занятость: случаи «вытеснения» // Куда идет Россия?.. Формальные институты и реальные практики. М.: МВШСЭН, 2002.
72. Радаев В. По кругам теневой экономики // Деловой экспресс. 1999б. № 12.
73. Радаев В.В. Теневая экономика в России: изменение контуров. — Pro et Contra. — М., 1999. — Т.4, № 1.
74. Радаев В.В. Экономическая социология. Курс лекций: Учебное пособие. — М.: Аспект Пресс, 1998. С. 119–122.
75. Радаев В.В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2.
76. Радаев В.В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. — Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. — М.: «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2002. — с. 157–209.
77. Римащевская Н.М. Гендерные аспекты социально-экономической трансформации в России // Гендерный калейдоскоп. М.: Academia, 2001.
78. Робертс Б. Неформальная экономика и семейные стратегии // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Теодора Шанина. М.: Логос, 1999. С. 313–342.
79. Розанваллон П. Новый социальный вопрос. Переосмысливая государство всеобщего благосостояния. М., 1997. 34
80. Рывкина Р.В. Телевизация российского общества: причины и последствия // Социологические исследования. — 2000., № 12., С. 3–12.
81. Рывкина Р.В. От теневой экономики к теневому обществу // Pro et Contra. 1999. Т.4. № 1.
82. Рывкина Р. Российское общество как теневая социально-экономическая система. Мировая экономика и международные отношения. 2001, № 4, с. 44–51.
83. Рязанцев С.В. Социально-экономическая адаптация этнических мигрантов // Социально-экономические проблемы современного системного кризиса России. Материалы XLIV научно-методической конференции «Университетская наука — региону». Ставрополь, 1999. с. 108–114.
84. Сатерленд Э.Х. Являются ли преступления людей в белых воротничках преступлениями? — Социология преступности (Современные буржуазные теории.) М.: Прогресс, 1966. С. 45–59.
85. Седова Н.Н. Неформальная экономика в теории и российской практике // Общественные науки и современность. 2002, № 3.
86. Современные международные рекомендации по статистике труда. М.: Финстатинформ, 1994.
87. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Catallaxu, 1995.
88. Тамбовцев В.Л. Экономические институты российского капитализма. — Куда идет Россия: Кризис институциональной системы / Ред. Т.И. Заславской. М.: Аспект Пресс, 1999. с. 195–197.
89. Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. М., РАН ИНИОН, 1999, с. 6.
90. Титов В.Н. Вещевой рынок как социальный институт // Общественные науки и современность. М., 1999, № 6.
91. Титов В.Н. Вещевой рынок: действующие лица и нормы их взаимоотношений. — Российское общество на рубеже эпох: штрихи к портрету. М.: Московский общественный научный фонд. 2000. С. 172–202.
92. Титов В.Н. Вещевой рынок как явление неформальной экономики. // Народонаселение. М., 2001, № 2.

93. Титов В.Н. *Функционирование неформальной экономики (монографическое исследование вещевого рынка) // Журнал социологии и социальной антропологии. СПб., 2001, Т.1, № 2.*
94. Титов В.Н. *Самостоятельная занятость в неформальном секторе экономики // «Россия – 2000». М.: ИСЭПН РАН, 2001.*
95. Титов В.Н. *Неформальная занятость в городской среде: факторы, структура, мотивация // М., Народонаселение, № 4, 2002.*
96. Титов В.Н. *Социально-психологические аспекты функционирования неформальной экономики. // Общественные науки и современность, М., 2002, № 3.*
97. Титов В.Н. *Межкультурная коммуникация как фактор адаптации иммигрантов к условиям городской среды. // Общественные науки и современность, № 5, 2003.*
98. Титов В.Н. *Социальные проблемы адаптации иммигрантов. М., Народонаселение, № 3, 2004.*
99. Титов В.Н. *Социальный механизм функционирования и воспроизводства системы неформальной экономики. // Общественные науки и современность, № 4, 2005.*
100. Титов В.Н. *Этносоциологические процессы неформальной экономики. // Проблемы междисциплинарных исследований в гуманитарных науках: научный ежегодник Томского МИОН. – Томск: Изд-во Том. Ун-та, 2005.*
101. Титов В.Н. *Этническая экономика в контексте глобализации. Россия в глобализирующемся мире: социальные аспекты: коллективная монография. М.: ИСЭПН РАН, 2006.*
102. Титов В.Н. *Неформальная занятость как стратегия адаптации населения. – «Пора перемен», М., 2005.*
103. Тореев В.Б. *Теневые аспекты малого бизнеса. – Экономическая наука современной России, № 2 (33) 2006, С. 72–86.*
104. Фадеева О. *Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе; Штейнберг И. Русское чудо: локальные и семейные сети взаимоподдержки и их трансформация. // Неформальная экономика. Россия и мир/ Под ред. Т.Шанина. М.: Логос, 1999. С. 183–219; С. 227–240.*
105. Хабермас Ю. *Отношения между системой и жизненным миром в условиях позднего капитализма. THESIS, 1993. вып. 2, с. 123–136.*
106. Харт К. *Неформальные доходы и городская занятость в Гане // Неформальная экономика: Россия и мир/ Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.*
107. Хлопин А. *Закон в социальных представлениях «новых русских», или где проходит грань преступления? – Pro et Contra. Том 6, № 3, 2001. с. 187–207.*
108. Хоткина З. *Гендерная дискриминация в неформальной экономике. // Гендерное равенство: поиски решения старых проблем. Изд. МОТ, 2003.*
109. Хоткина З.А. *Женская безработица и неформальная занятость в России. // Вопросы экономики. 2000, № 3.*
110. Чернина Н.В. *Социальный феномен занятости в неформальной экономике. Новосибирск, 1996.*
111. Шанин Т. *Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.*
112. Х. Шрадер. *Экономическая антропология. – СПб.: Петербургское востоковедение». 1999.*
113. *Экономическая теория преступлений и наказаний. Реферативный журнал. Вып. 4, Теневая экономика в советском и постсоветском обществах. М., 2002, с. 95.*
114. Ярыгина Т. *Дополнительные доходы и неформальная экономика: их место в социальной политике России (Нижегородские исследования 90-х годов). // Неформальная экономика. Россия и мир / Под ред. Теодора Шанина. М.: Логос, 1999. С. 94–110.*
115. Aponte, R. (1997). *Informal work in the U.S.: Case studies and a working typology. The International Journal of Sociology and Social Policy, 17, 18–36.*
116. Azuma, Y., & Grossman, H. (1992). *A theory of the informal sector. NBER Working Paper No. w8823.*
117. Bailey, T., & Waldinger, R. (1991). *Primary, secondary, and enclave labor markets: A training system approach. American Sociological Review, 56, 432–445.*
118. Bangasser, P. 2000: *The ILO and the informal sector: an institutional history, ILO Employment paper.*
119. Bawley, D. (1982). *The subterranean economy. New York, NY: McGraw-Hill.*
120. Beneria, L. & Roldan, M. (1987). *The crossroads of class and gender. Chicago: University of Chicago Press.*
121. Benton, L. (1990). *Invisible factories: The informal economy and industrial development in Spain. Albany, NY: State University of New York Press.*
122. Bernabé, S. 2002. *Informal Employment in Countries in Transition: A Conceptual Framework, CASE Paper, April.*
123. Bhatt, E. (2000). *Self employment as sustainable employment. Keynote speech at the Public Event on the Social Summit +5. Berne, Switzerland: Swiss Development Cooperation.*
124. Breman, J. *Towards a Dualistic Labour-Policy? A Critical View on the Concept of Informal Sector. Rotterdam, 1976.*
125. Bromley, R. *Introduction – the urban informal sector: why is it worth discussing?, World Development. 1978. No. 6.*

126. Carr, M. & Chen, M. A. 2002: *Globalization and the Informal Economy: how Global Trade and Investment Impact on the Working Poor?* ILO WP on the Informal Economy, No. 2002/1.
127. Carson, C. (1984). *The underground economy: An introduction. Survey of Current Business*, 64,24–35.
128. Cassel, D., & Cichy, U. (1986, Spring). *Explaining the growing shadow economy in East and West: A comparative systems approach. Comparative Economic Studies*. 28, 20–41.
129. Castells, M., & Portes, A. (1989). *World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy* In A. Portes, M. Castells, & L. Benton (Eds.), *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries* (pp 11–37). Baltimore: Johns Hopkins Press.
130. Chen M., Jhabvala R., Lund F. 2002: *Supporting workers in the informal economy: a policy framework. ILO WP on the Informal Economy 2002/2*
131. Chu, Y. (1992). *Informal work in Hong Kong. International Journal of Urban and Regional Research*, 16.420–441.
132. Connolly, P. (1985). *The politics of the informal sector: A critique. In N. Redclift & E. Mingione (Eds.). Beyond employment: Household, gender, and subsistence* (pp. 55–91). Oxford: Blackwell.
133. Cross, J. (1997). *Entrepreneurship and exploitation: Measuring independence and dependence in the informal economy. International Journal of Sociology and Social Policy*, 17, 37–62.
134. Cross, J. (1998). *The informal sector. Encyclopedia of Political Economy. London: Routledge.*
135. Dangler, J. (1994) *Hidden in the home: The role of waged homework in the modern world economy. New York: State University of New York Press.*
136. Davis, J. *Rules not Laws: Outline of an Ethnographic Approach to Economics, in: Roberts, B., R. Finnegan, and D. Gallie (eds.) New Approaches to Economic Life. Manchester: Manchester University Press, 1985.*
137. Dilnot, A., & Morris, C. (1981). *What do we know about the black economy in the United Kingdom? Fiscal Studies*. 2(March). 163–179.
138. *Denver Post. (2001/December 9) A leaky faucet = a banana cream pie. H.Clifford. [On-Line] Available from: www.LexisNexis.com.*
139. De Soto, H. (1989). *The other path: The invisibly revolution in the Third World. New York: Harper and Row.*
140. Doeringer, P., & Piore, M. (1971). *Internal labor markets and manpower analysis. Lexington, MA: Heath/Lexington Books.*
141. Feige, E. (1979). *How big is the irregular economy? Challenge*, 12, 5–13.
142. Feige, E. (Ed.). (1989). *The underground economies: Tax evasion and information distortion. Cambridge, MA: Cambridge University Press.*
143. Feige E.L. *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: the New Institutional Economics Approach. – World Development. 1990/ Vol. 18. N7/ P. 989–1002*
144. Feige, E. (1994). *The underground economy and the currency enigma. Public Finance/Finances Publiques*, 49. 119–136.
145. Feldbrugge, F.J. *The Soviet second economy in a political and legal perspective, in: Feige, E. (ed.) The Underground Economies. Madison: University of Wisconsin, 1989.*
146. Ferman, P. & Ferman, L. (1973). *The structural underpinning of the irregular economy. Poverty and Human Resources Abstracts*, 8. 3–17.
147. Ferman, L., & Berndt, L. (1981). *The irregular economy. In S. Henry (Ed.), Informal institutions: Alternative networks in the corporate state* (pp. 26–42). New York: St. Martin's Press.
148. Ferman, L., Henry, S. & Hoyman, M. (1987). *Issues and prospects for the study of informal economies: Concepts, research strategies, and policy. The Annals of the American Academy of Political Science*, 493, 154–172.
149. Fernandez-Kelly, M. & Garcia, A. (1989). *Power surrendered, power restored: The politics of work and family among Hispanic garment workers in California and Florida. In L. Tilly, P. Guerin (Eds.), Women, politics, and change* (pp. 130–149). New York: Russell Sage Foundation.
150. Fernandez-Kelly, P. & Garcia, A. (1989). *Informalization at the core: Hispanic women, homework, and the advanced capitalist state. In A. Portes, M. Castells, & L. Benton (Eds.), The informal economy: Studies in Advanced and less developed countries* (pp. 247–264). Baltimore: Johns Hopkins Press.
151. Fidler, P., and L. Webster. *The Informal Sector of West Africa, in: Webster, L., and P. Fidler (eds.) The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa. Washington: The World Bank, 1996.*
152. *The Ford Foundation. (2001). Roundtable on microinsurance services in the informal economy: The role of micro finance institutions. New York, NY: The International Coalition on Women and Credit and Special Unit for Microfinance UNCDF.*
153. Fortuna, J., & Prates, S. (1989). *The articulation of formal and informal sectors in the economy of Bogota, Colombia. In A. Portes, M. Castells, & L. Benton (Eds.), The informal economy: Studies in Advanced and less developed countries* (pp. 78–94). Baltimore: Johns Hopkins Press.
154. Frey, B., Week, H., & Pommerehne, W. (1982). *Has the shadow economy grown in Germany? An exploratory study. Review of World Economics*, 118, 499–524.
155. Frey, B., & Schneider, F. (2000). *Informal and underground economy. Forthcoming in Orley Ashenfelter: International Encyclopedia of Social and Behavioral Science. Bd. 12 Economics, Amsterdam: Elsevier Science Publishing Company.*

157. Gallaway, J. & Bernasek, A. (2002). *Gender and informal sector employment in Indonesia*. *Journal of Economic Issues*, 36(2).
158. Gaughan, J., & Femand, L. (1987). *Toward an understanding of the informal economy*. *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 493. 15–25.
159. Geertz, C. *Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns*. Chicago: University of Chicago Press, 1963.
160. Gerber, J. (1999). *Measuring the informal economic sector*. *San Diego Dialogue Report: Cross Border Economic Bulletin*, 3(1).
161. Granovetter, M. *The Strength of Weak Ties*, *American Journal of Sociology* (1973). Vol. 78. No. 6.
162. Grossman, G. *A Tonsorial View of the Soviet Second Economy*, in: Wiles, P. (ed.). *The Soviet Economy on the Brink of Reform*. Boston: Unwin Hyman, 1988.
163. Grossman G. *The «Second economy» of the USSR. – Problems of communism*. 1977. N5. P. 25–40
164. Gutmann, P. (1977, November/December). *The subterranean economy*. *Financial Analysis Journal*, 33, 24–27ff.
165. Gutmann, P. (1978). *Are the unemployed, unemployed?* *Financial Analysis Journal*, 34(1), 26–29.
166. Gutmann, P. (1979). *Statistical illusions, mistaken policies*. *Challenge*, 22 (5), 14–17.
167. Hart, K. (1970). *Small scale entrepreneurs in Ghana and development planning*. *Journal of Development Studies*. 6. 104–120.
168. Hart, K. (1973). *The informal income opportunities and urban employment in Ghana*. *Journal of Modern African Studies*, 11, 61–89.
169. Henry, S. *The Working Unemployed: Perspectives on the Informal Economy and Unemployment*, *Sociological Review* (1982). No. 3.
170. Houston, J. (1987). *Estimating the size and implications of the underground economy*. *Federal Reserve Bank of Philadelphia. Working Papers*. 87–9.
171. Hoyman, M. (1987). *Female participation in the informal economy: A neglected issue*. *The Annals of the American Academy of Political Science*, 493. 64–82.
172. *Internal Labour Organization*. (2002). *Women and men in the informal economy: A statistical picture*. *Employment Sector Paper*. Geneva, Switzerland.
173. Jensen, L., Cornwell, G., & Findeis, J. (1995). *Informal work in nonmetropolitan Pennsylvania*. *Rural Sociology*, 60(1), 91–107.
174. Kacapyr, E. (1998). *Notes from the underground*. *American Demographics*, 20(1), 30–32.
175. Katsenelinboigen A. *Coloured Markets in the Soviet Union // Soviet Studies*. 1977. Vol. 29. N1. P. 62–85
176. Klein, J., & Kays, A. (2001) *Microenterprise as a Welfare to Work Strategy: Client Characteristics*, *Welfare to Work Research Brief No. 1*.
177. Ledeneva, A., and M. Kurkchiyan (eds.) *Economic crime in Russia*. L.: Kluwer Law International, 2000.
178. Leonard. M. (1998). *Invisible Work. Invisible Workers: The Informal Economy in Europe and the U.S*. New York: St. Martin's Press.
179. Light, I. (1979). *Disadvantaged minorities in self-employment*. *International Journal of Comparative Sociology*, 20, 31 -45.
180. Light, I., & Roach, E. (1996). *Self-employment: Mobility ladder or economic lifeboat*. In R. Waldinger, & M. Bozorgmehr (Eds.), *Ethnic Los Angeles* (pp. 193–213). New York: Russell Sage Foundation.
181. Lippert, O., & Walker, M. (1997). *The underground economy: Global evidence of its size and impact*. Vancouver: Fraser Institute.
182. Lozano, B. (1989). *The invisible work force: Transforming American business with outside and home-based workers*. New York: The Free Press.
183. Lowenthal, M. (1975). *The social economy in urban working class communities*. In Gappert, G. and H.M. Ross (Eds.), *The Social Economy of Cities*. Newbury Park, CA: Sage Publications.
184. Marcelli, Joassart and Flaming (2002). *Workers Without Rights, The Informal Economy in Los Angeles*. *Economic Roundtable Briefing Paper*. 20pp.
185. Marcelli, E., Pastor, M., & Joassart, P. (1999). *Estimating the effects of informal economic activity: Evidence from Los Angeles*. *Journal of Economic Issues*, 33(3), 579–607.
186. Mattera, P. (1985). *Off the books: The rise of the underground economy*. New York: St. Martin's Press.
187. McCrohan, K., & Sugrue, T. (1998). *An empirical analysis of informal markets participation*. *Social Science Quarterly*, 79(1), 212–226.
188. McCrohan, K., & Sugrue, T. (2001). *Heterogeneity among barterers and vendors in the informal economy*. *Journal of Economic Studies*. 28(6), 422–432.
189. McCrohan, K., Smith, J., & Adams, T. (1991). *Consumer purchases in informal markets: Estiamtes for the 1980s, Prospects for the 1990s*. *Journal of Retailing*, 67(1), 22–50.
190. Mead D. C., Morrisson C., *the Informal Sector Elephant. – World Development*. 1996. Vol.24. N10. P. 1611–1619
191. Miller, S. (1987). *The pursuits of informal economies*. *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*. 493, 26–35.
192. Mingione, E. (1983). *Informalization, restructuring and survival strategies of the working class*. *International Journal of Urban and Regional Research*, 7(3).

193. Mingione, E. *The History and Recent Sources of Irregular Forms of Employment*, in: *Underground Economy and Irregular forms of Employment*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1990.
194. Molefsky, B. (1982). *America's underground economy. The underground economy in the United States and abroad*, 3. 47–67. Lexington, MA: DC Heath and Company.
195. Morales, A. (1997a). *Epistemic reflections on the informal economy. International Journal of Sociology and Social Policy*, 17, 1–17.
196. Morales, A. (1997b). *Uncertainty and the organization of street vending business. International Journal of Sociology and Social Policy*, 17, 191–212.
197. Nelson, M. (1999). *Economic restructuring, gender, and informal work: A case study of a rural county. Rural Sociology*, 64(1), 18–43.
198. Oliver-Smith, A. (1990). *Economic crisis and the informal street market system of Spain: Perspectives on the informal economy. If chapter, page numbers needed. Lanham, Maryland: University Press of America, Inc.*
199. O'Neill, D. (1983). *Growth of the underground economy, 1950–81: Some evidence from the Current Population Survey. Joint Economic Committee, Congress of the United States, Washington, DC: U.S. Government Printing Office.*
200. Pahl, R., & Wallace, C (1985). *Household work strategies in economic recession. In N. Redclift & E. Mingione (Eds.), Beyond employment: Household, gender, and subsistence (pp. 189–227). Oxford: Blackwell.*
201. Pessar, P. (1994). *The elusive enclave: Ethnicity, class, and nationality among Latino entrepreneurs in Greater Washington, DC. Human Organization*, 54, 383–392.
202. Pozo, S. (1996). *Exploring the underground economy. Kalamazoo, MI: Upjohn.*
203. Portes, A., & Bach, R. (1985). *Latin journey: Cuban and Mexican immigrants in the United States. Berkeley: University of California Press.*
204. Portes, A., Castells, M., & Benton, L. (eds.). (1989). *The informal economy: Studies in*
205. *Advanced and less developed countries. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press.*
206. Portes, A., & Sassen-Koob, S. (1987). *Making it underground: Comparative material on the informal sector in Western market economies. American Journal of Sociology*, 93(1), 30–61.
207. Portes, A., & Walton, J. (1981). *Labor, class and the international system. New York: Academic Press.*
208. Putnam, R., and K. Goss. *Introduction, in: Putnam, R. (ed.) Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society. Oxford: Oxford University Press, 2002.*
209. Raijman, R., & Tienda, M. (2000). *Training function of ethnic economies: Mexican entrepreneurs in Chicago. Sociological Perspectives*, 43(3), 439–456.
210. Ratner, S. (2002). *The informal economy in rural community economic development. TVA Rural Studies [On-line]. Available: <http://www.rural.org/publications/reports.html>.*
211. Reed, M. (1985). *An alternative view of the underground economy. Journal of Economic Issues*, 19(2).
212. Renooy, P. (1984). *Twilight economy: A survey of the informal economy in the Netherlands. Research Report, Faculty of Economic Sciences, University of Amsterdam.*
213. Renooy, P.H. (1990). *The Informal Economy: Meaning, Measurement and Social Significance. Amsterdam: Regioplan, 1990.*
214. Reuter, P. (1982). *The irregular economy and the quality of macroeconomic statistics. In V. Tanzi, (Ed.), The Underground Economy in the United States and Abroad (pp. 125–43). Lexington, MA: Lexington Books.*
215. Rowe, B., Haynes, G., & Stafford, K. (1999). *The contribution of home-based business income to rural and urban economies. Economic Development Quarterly*, 13(1), 66–77.
216. Saint-Paul, G. (1997). *Dual labor markets: A macroeconomic perspective. Boston, MA: MIT Press.*
217. Sassen, S. (1988–1989). *New York City's informal economy. Institute for Social Science Research, Volume IV, Paper 9.*
218. Sassen-Koob, S. (1988). *The mobility of labor and capital: A study in international investment and labor flow. New York: Cambridge University Press.*
219. Sassen-Koob, S. (1989). *New York City's informal economy. In A. Portes, M. Castells, & L.*
220. *Benton (Eds.), The informal economy: Studies in Advanced and less developed countries (pp. 60–77). Baltimore: Johns Hopkins Press.*
221. Sassen, S. (1994). *The informal economy: Between new developments and old regulations. The Yale Law Journal* 103, 8.
222. Sassen, S. (1997). *Informalization in advanced market economies Issues in Development Discussion Paper 20. Geneva, Switzerland: International Labour Organization.*
223. Schoepfle, G., Perez-Lopez, J., & Griego, E. (1992). *The underground economy in the United States. Occasional Paper No. 2., Cooperative Work Program on the Informal Sector. Washington, DC: U.S. Department of Labor.*
224. Sethuraman, S. (1981). *The urban informal sector in developing countries: Employment, poverty, and environment. Geneva, Switzerland: International Labour Organization.*

225. Scott, J. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press, 1976.
226. Sik, E. «Small Is Useful» or the Reciprocal Exchange of Labour, in: Galasi, P., and G. Sziraczki (eds.) *Labour Market and Second Economy in Hungary*. Frankfurt a. M., N.Y.: Campus Verlag, 1985.
227. Sik, E. *The Peculiarities of Research on the Hidden Economy in Hungary, in: Hidden Economy in Hungary (The Hidden Economy As It Is Seen Through the Households)*. Budapest: Hungarian Central Statistical Office, 1998.
228. Siesto, V. (1989). *Measuring the hidden economy. Booklet: Invited papers, Paris, 29 August-6 September 1989*. Paris: International Association of Survey Statisticians.
229. Skolka, J. (1987). *A few facts about the hidden economy. The unofficial economy: consequences and perspectives in different economic systems*. England: Gower Publishing Company.
230. Simon, C, & Witte, A. (1980). *The underground economy: Estimates of size, structure, and trends*. In *Joint Economic Committee, Government regulation: Achieving social and economic balance, (Vol. 5, pp. 70–120)*. *Special Study on Economic Change, Washington, DC: U.S. Government Printing Office*.
231. Simon, C, & Witte, A. (1982). *Beating the system: The underground economy*. Boston: Auburn House Publishing Company.
232. Smart, J. (1990). *Self-employment vs. wage employment in Hong Kong: A reconsideration of the urban Informal economy. Perspectives on the Informal Economy*. Lanham, Maryland: University Press of America, Inc.
233. Smith, J. (1987). *Measuring the informal economy*. *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences*, 493. 83–99.
234. Smith S. *Britain's Shadow Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1986.
235. Staudt, K. (1999). *Seeds for self-sufficiency? Policy contradictions at the U.S. Mexico boarder*. In G. Kelson & D. Delaet (Eds.), *Gender and migration (pp 21–37)*. New York: New York University Press.
236. Stepick, A. (1989). *Miami's two informal sectors*. In A. Portes, M. Castells, & L. Benton (Eds.), *The informal economy: Studies in Advanced and less developed countries (pp. 111–131)*. Baltimore: Johns Hopkins Press.
238. Tabak, F. & Crichlow, M. (Eds.). (2000). *Informalization: Process and structure*. Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press.
239. Tallock G. *An Economic Approach to Crime. – The Economics of Crime*. Cambridge (Mass.), 1980
240. Tanzi, V. (Ed.). (1982). *The underground economy in the United States and Abroad*. Lexington, MA: Lexington Books.
241. Tanzi, V. (1983). *The underground economy in the United States: Annual estimates, 1930–1980*. *International Monetary Fund Staff Papers*, 30. 283–305.
242. Tanzi, V. & Schuknecht, L. (1987), *Reconsidering the fiscal role of government: the international perspective*. *American Economic Review*, 87, May, 164–8.
243. Tokman, V.E. *Economic Development and Labour Market Segmentation in the Latin America Periphery*, *Journal of Inter-American Studies and World Affairs (Spring–Summer 1989)*.
244. Tokman, V.E. *The Informal Section in Latin America: from Underground to Legality*, in: Tokman, V. (ed.) *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.
245. Thomas, J. (1992). *Informal Economic Activity*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
246. Tickamyer, A., & Wood, T. (1998). *Identifying participation in the informal economy using survey research methods*. *Rural Sociology*, 63(2), 323–339.
247. Todaro, M. (1969). *A model of labor migration and urban unemployment in less developed countries*. *American Economic Review*, 59, 138–148.
248. *The urban informal sector*. (1987). *Critical Perspectives World Development* 6,9/10.
249. *The urban informal sector: Recent trends in research and theory*. *Conference proceedings*,
250. U.S. Department of Labor. (1992). *Estimating underground activity*. Washington, DC: U.S. Government Printing Office.
251. U.S. Department of Labor. (1992). *The underground economy in the United States*.
252. Uzzell, J. (1980). *Mixed strategies and the informal sector: Three faces of reserve labor*. *Human Organization*, 39, 40–49.
253. Weeks, J. *Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing economies*, *International Labour Review (1975)*. No. 111.
254. Wiles, P. (1987). *The second economy, its definitional problems*. In Alessandri.
255. Williams C., & Windebank. J. (1998). *What is to be done about the paid informal sector in the European union? A review of some policy options*. *International Planning Studies*. [On-line]. Available: <http://library.northernlight.com/December9>.
256. Witte, A. (1987). *The nature and extent of unrecorded activity: A survey concentrating on recent US research*. In Alessander Sergio and Bruno DaMago, eds. *The unofficial economy: consequences and perspectives in different economic*. England: Gower Publishing Company.

УДК 330.11
ББК 65.01
Т45

В.Н. Титов.
**Неформальная экономика
как подсистема рыночного хозяйства**

Подготовка оригинал-макета:
ООО «М-Студио»
119146, Москва, 2-я Фрунзенская ул., д. 8, стр. 1
Тел.: (495) 660-83-60

Подписано в печать 9 января 2008 г. Тираж 500 экз.
Печать офсетная. Формат 60x84/16. 456 стр.
Заказ №0700240

ISBN 978-5-903198-03-0

© В.Н. ТИТОВ, 2008
© ИСЭПН РАН, 2008