

С.Ю.Барсукова

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

курс лекций



ВШЭ
HSE

Светлана Юрьевна Барсукова

Неформальная экономика. Курс лекций

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=653775

С.Барсукова. Неформальная экономика. Курс лекций: Издательский дом Государственного университета Высшей школы экономики;

Москва; 2009

ISBN 978-5-7598-0645-5

Аннотация

Учебное пособие посвящено изучению неформальной экономики. Неформальная экономика – деятельность экономических агентов, не регулируемая законами и контрактами, не облагаемая налогами и не фиксируемая статистикой. Рассматриваются экономические практики как нарушающие законы, так и не подпадающие под их регулирование. Соответственно в курсе речь идет об экономиках теневой и криминальной, а также об экономиках домохозяйств и межсемейных обменов. Актуальность курса обусловлена масштабом и социально-экономическими последствиями неформального хозяйствования. Лекции последовательно знакомят с мировыми тенденциями в развитии неформальной экономики и ее российскими особенностями. Рассматриваются история проблематизации неформальной экономики, причины ее

развития, структурно-институциональная основа, сравнительная специфика сегментов неформальной экономики. Затрагиваются такие злободневные темы, как коррупция, теневые отношения власти и бизнеса. Учебное пособие включает 15 лекций и программу курса, состоящую исключительно из доступных в Интернете материалов. Для всех направлений экономического, менеджерского и социологического образования.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
I раздел	17
Введение к разделу I	17
Лекция 1	19
Открытие неформального сектора в развивающихся странах	21
Два подхода к определению неформального сектора	30
Критика концепции неформального сектора	37
Занятость в неформальном секторе и неформальная занятость	41
Лекция 2	50
Старое и новое видение неформальной экономики	51
Конец ознакомительного фрагмента.	60

Светлана Юрьевна

Неформальная экономика

Курс лекций

Рекомендовано УМО в области экономики и менеджмента в качестве учебного пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению подготовки «Экономика»

Издано при финансовой поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям в рамках Федеральной целевой программы «Культура России»

Рецензенты: доцент кафедры национальной экономики Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, кандидат экономических наук *Ю.В. Латов*; профессор кафедры государственного и муниципального управления Государственного университета управления, доктор экономических наук *Е.В. Балацкий*; зав. кафедрой экономической теории Кемеровского государственного университета, профессор, доктор экономических наук *М.В. Курбатова*

ПРЕДИСЛОВИЕ

Моим любимым мальчишкам – Артему, Арсению и Юрию

Курс «Неформальная экономика» предназначен для тех, кто хочет и может думать. Кто достаточно наблюдателен, чтобы видеть зазор между реальностью и предписаниями власти. Кто осознает, что закон влияет на жизнь порой самым непредсказуемым образом. Кто понимает, что статистика многое не отражает в принципе, поскольку целые пласты экономической жизни не нуждаются в документальном оформлении. Кто видит в уклонении от закона не патологию, а другую логику хозяйствования. Кто догадывается, что законы работают всегда, но далеко не так, как хотелось бы их авторам.

Мне легко читать этот курс. И не только потому, что я занимаюсь этой темой почти десятилетие. Легко прежде всего потому, что я искренне верю в его полезность для студентов. Это не набор знаний, которые нужно продемонстрировать на экзамене и забыть на следующий день. Моя задача – дать студентам новую аналитическую перспективу, которая поможет увидеть систему в том, что казалось хаосом, понять те правила хозяйствования, которые никем не артикулируются и нигде не записаны. Экономика не заканчивается там, где нет указующего перста государства.

Почему неизбежен конфликт Закона и Практики? Стало

социологическим трюизмом, что «привнесенные» (имплантируемые) институты, вытекающие исключительно из проектных устремлений власти, а не из сложившихся традиций, чужеродны и обществом отторгаются. Это очевидно и в комментариях не нуждается. Менее очевидно то, что даже если в букву закона возводятся правила, выработанные практикой, то и в этом случае внедрение и поддержание формальных норм остается конфликтным процессом, требующим значительных силовых и политических инвестиций.

Дело в том, что кодифицировать можно не практику вообще, а лишь ее конкретный вариант. Но вариантов – бесконечное множество, поскольку их эффективность исключительно контекстуальна. Нарботанные способы ведения хозяйства и разрешения хозяйственных коллизий хороши или плохи не сами по себе, а строго в зависимости от контекста их использования. Контекстуально обусловленное множество практик контрастирует с идеей универсальности закона. Именно поэтому *кодификация правил (их формализация) – это всегда вопрос политический*, поскольку власть реализуется в праве выбирать «наилучший вариант» из всего существующего в практике.

Но даже если предположить, что мир вдруг стал примитивно однородным, остается еще одна трудность – изменчивость мира, его динамизм. Формальный институт – это кодификация *уже* сложившегося порядка. Пластичные неформальные правила получают шанс на формализацию не ра-

нее, чем станут распространенными и устойчивыми. Таким образом, конфликт Закона и Практики вытекает не из «дурной природы» человека, а из принципиальной невозможности кодифицировать неформальные правила, не лишив их при этом разнообразия, контекстуальности и пластичности.

Несмотря на конфликт Закона и Практики, формальные институты могут работать исключительно при условии их неформальной коррекции. Упрощенная кодификация в принципе не способна воспроизвести функционирующее сообщество. Железобетонный каркас законов более или менее жизнеспособен за счет неформальных практик, заполняющих его пустоты или вовсе подменяющих его слишком неменяемые элементы. В этом смысле формальные нормы паразитируют на неформальной практике. Яркий пример – советская экономика. Предприятия, семьи выживали за счет деятельности, не только не предусмотренной, но категорически запрещенной плановыми органами. В семьях рачительно оприходовали все, что можно было унести с советских предприятий, включая рабочее время. Да и сами предприятия смягчали плановые тиски за счет теневых импровизаций и бартера. Социальный и экономический крах советской экономики предотвращался внеплановыми, а иногда и незаконными действиями. Неформальная экономика подставляла плечо формальному порядку, придавая ему гибкость и жизнеспособность.

Постсоветский период – еще более яркий тому пример.

В транзитной экономике законы были «на вырост», т.е., будучи устремленными в рынок, они слабо соответствовали реальной ситуации только вышедшей из социализма страны. Благие намерения реформаторов заработали в оболочке неформальных поправок. Функционал всей этой неформальной кавалькады был исключительно амбивалентен. Эти практики продвигали бизнес и политику, но в то же время были антирыночными и антидемократичными, являясь одновременно и причиной, и следствием неэффективности экономических и политических институтов в России. Так, «двойная бухгалтерия» – это, безусловно, недостача госбюджета, но вместе с тем и источник развития бизнеса. Или офшорные зоны как способ ухода от налогов и одновременно – крупнейшие инвесторы спасенных от налогов средств. Выросшие из советских времен и традиций неформальные нормы тормозили преобразования и вместе с тем делали их возможными, поскольку адаптировали замысел реформаторов к возможностям населения. Урон оборачивался приобретением.

Государство и общество находятся в постоянном constitutive диалоге. Государство упрощает, стандартизирует, гомогенизирует экономическую практику, загоняя ее в формат категорий и законов, ради того, чтобы сделать ее доступной для контроля и управления. Общество же демонстрирует способность изменять и игнорировать навязанные сверху нормы. На каждый тезис власти находится антитезис шум-

ного и неупорядоченного реального мира. Про этот диалог – наш курс.

* * *

Чтобы студенты поняли, в каких проявлениях мы встречаем неформальную экономику, ее масштабность и распространенность, я в самом начале курса прошу рассказать о любом фрагменте их жизни – как они отработывали практику, снимали жилье, занимались с репетиторами, делали ремонт и пр. В данном случае я нахожусь в состоянии монолога и вынуждена взять такой рассказ на себя. Заметим, что я вполне законопослушна, живу по месту прописки, работаю в государственном учреждении и даже дорогу стараюсь переходить на зеленый свет.

Один день моей жизни

День не задался с самого начала. Соковыжималка, противно взвизгнув, умолкла. Без утреннего сока семью поднять сложно. Значит, в детский садик мы уже опоздали. В голове сразу две мысли: надо чинить технику и смягчить недовольство воспитателей. Утро не дает додумать мысли до конца, сплошные обрывки. Сломанный телевизор... Симпатичный мастер... Соболезнования по поводу выписанного счета... Оказывается, если бы он пришел не от фирмы... Лучшие ему на мобильный звонить... Без счета, но дешевле... Надо найти его телефон...

А с садиком беда... Просили прийти окна клеить, так увильнула... Хотя... Муж в выходные возил активистов из родительского комитета покупать игрушки для детей... Разнос отменяется... Надо не забыть к празднику подарки воспитателям купить... В садик лучше пешком, чем бегом...

Наконец все разошлись. И, видимо, не только у меня, потому что позвонила подруга. Голос радостный. Срочно к ней! Поедать вкусности, потому что «муж денежков принес». Не путать с зарплатой. Зарплата – рутина, ежемесячно повторяющееся вливание в семейный бюджет. При любом размере – ничего бодрящего. И только то, что «сверху», несет в себе элемент неожиданности и привкус халявы. Возможно, муж так не считает, но быть волшебником в глазах жены ему явно нравится. «Принести денежков» означает получить откат за размещение рекламы фирмы, в которой он работает. То есть реклама стоит дешевле, чем ее бюджет, им же пробитый. Вообще фраза «пробить бюджет» у меня прочно ассоциируется с «пробитой брешью». Мы с подругой, понятно, это не обсуждаем. Тут надо выбирать: или обсуждать моральную сторону его доходов, или участвовать в их проедании. Так что там на десерт?..

Отменяется. Звонок из деканата все испортил. Передача? Забыла! Когда? Бегу! Сколько их? Ужас! Зачем я поставила столько «пар»? И ведь это каждый год! Сведущие в административных делах коллеги говорят, что передачи у нас не оплачиваются.

Вроде как это входит в «пакет» преподавательской нагрузки. Можно, конечно, встать в позу. Возможно, за передачу тебе и заплатят. Это будут самые дорогие деньги в жизни, потому что отработать их придется пожизненно: как там дела у той, которая про передачи шумела? Всем ли довольна? Вот придем на лекцию и поинтересуемся. Или лучше в присутственные часы навестим. Ушла, потому что студентов не было? А ведь за эти часы ей заплатили. И заседание кафедры пропустила? Заболела? Больничный лист оформлен? Что значит просто предупредила?

Пока принимала передачу, позвонил старший сын. Сдал на права! Его прямо распирало от гордости. Тут долгая история. Он решил учить правила дорожного движения самостоятельно, а ездить научиться у частника. И это была принципиальная ошибка, поскольку в плате за курсы автошкол уже заложена оплата лояльности ГИБДД. Выпускники автошкол прочно встроены в систему теневых доходов гаишников. Частные инструкторы тоже, как правило, предлагают свой «канал» связи с органами. Сын думал, что я сгущаю краски, что это профессиональная деформация личности. Теперь он так не думает. Система показала свою силу. Права он получил благодаря упертости и огромным затратам времени. Подозреваю, сильно пожалел, что не воспользовался «каналом».

День набирал обороты. Час от часу не легче... На

строительстве загородного дома очередная проблема – муж поехал разбираться. Нашему бригадиру сломали челюсть. Ничего личного, бизнес. Просто в нашем поселке все заказы принято размещать через одного местного жителя, который «крышует» этот бизнес. Он – современный работоговец. Строителей, преимущественно украинцев и таджиков, он поутру развозит по объектам, а вечером забирает. Живут они у него на участке в специальном фургоне. За это «посредничество» он берет себе около половины стоимости заказа. Нас не устроило качество и мы привезли другую бригаду. Сначала все было цивилизованно: нашу бригаду хотели убрать силами местной милиции. Но у милиции возникли проблемы: как давить на нас, если мы честно, как все в поселке, уплатили «взносы» в их фонд? То есть, попросту говоря, весь поселок скинулся, чтобы милиция не мешала строиться. Она и не мешала. Ни строиться, ни челюсти ломать.

...Последний студент подтвердил законность «пары», и вот я свободна. Надо успеть в одну контору, через которую проводятся деньги по гранту. Выяснилось, что формально они не могут мне их выплатить. Поскольку объяснение было на языке бухгалтерии и финансовой отчетности, то я не поняла ровно ничего. Кроме одного: не выплатить они тоже не могут, потому что это деньги не их, а научного фонда. То есть проблема не у меня, а у них. Я успокоилась. Они должны придумать, как

обойти закон в строгом соответствии с законом. То есть выплатить, когда платить нельзя. Ничем помочь не могу. Нельзя по приказу, но можно по договору о подряде? Мне, собственно, все равно. Большая сумма – а договор о подряде имеет лимит? Пусть будут дополнительные договоры на фиктивные работы. Подозрительно, когда круглые суммы в договорах? Рисуйте, что считаете нужным, можно для правдоподобия копейки поставить. Представляю себе анализ такой финансовой отчетности. А другой, похоже, нет.

Все. День выдохся. И я вместе с ним. Завтра не забыть отремонтировать соковыжималку и купить подарки воспитателям. Это было последнее, что я помнила, засыпая.

*** * ***

После такого разговора убеждать студентов в масштабности и социально-экономических последствиях неформальной экономики не приходится. Этот курс, обновляясь и совершенствуясь, читается студентам-социологам в Государственном университете – Высшей школе экономики (далее – ГУ ВШЭ) уже 10 лет. Мои размышления и исследования легли в основу книги «Неформальная экономика: экономико-социологический анализ» (М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004), которая в течение ряда лет заменяла студентам учебник. Но

потребность в издании курса лекций становилась все отчетливее. Во-первых, курс лекций должен быть более компактным, чем книга, вместившая в себя массу иллюстративного материала. От издания к изданию, на мой взгляд, текст должен сокращаться, поскольку квалификация преподавателя состоит именно в отборе основного знания, а не в демонстрации своей энциклопедичности. Во-вторых, сюжеты неформальной экономики (коррупция, теневая занятость, криминальный бизнес и проч.) отражены в массе статей, содержащих эмпирические данные. Было время, когда тема неформальной экономики была табуирована, сейчас же она находится на пике популярности, – трудно найти журнал, игнорирующий эту тему. Поэтому по возможности курс лекций освобожден от эмпирики. Лекции призваны сформировать аналитическую перспективу, дать схему анализа, самостоятельно заполняемую эмпирическими данными в меру любознательности студентов. Эмпирические данные лучше обсуждать на семинарских занятиях.

Этот курс стал возможен благодаря заинтересованной поддержке моих коллег и студентов. Я благодарна всем, кто высказывал замечания и давал советы по поводу материала лекций. Это Е. Александрова, Е. Балацкий, В. Карачаровский, А. Качкин, Ю. Латов, А. Леденева, Г. Мусихин, О. Оберемко, Т. Пал, Э. Панеях, Р. Рывкина, О. Шкаратан, Н. Шушанян. Но ничуть не меньший вклад внесли коллеги, не участвовавшие непосредственно в обсуждении моих тек-

стов, но создававшие интеллектуальную атмосферу, в которой формировались мои творческие притязания и их критическая самооценка. Это три коллектива – кафедра экономической социологии ГУ ВШЭ (зав. кафедрой В.В. Радаев), лаборатория экономико-социологических исследований ГУ ВШЭ (руководитель В.В. Радаев) и сообщество экономистов-институционалистов, сплоченное вокруг Р.М. Нуреева.

Отдельное спасибо моим студентам. Я вполне допускаю, что мои суждения ошибочны. Но я не могу допустить, чтобы они были непонятны и поэтому недоступны для критики. Студенты, донимающие вопросами и возражениями, освободили от статусной повинности быть наукообразной, но вменили в обязанность говорить по существу. Насколько это удалось, судить читателю.

І раздел ОТ ИЗУЧЕНИЯ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРА К ИССЛЕДОВАНИЮ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Введение к разделу І

Одна из самых распространенных ошибок – считать понятия «неформальный сектор» и «неформальная экономика» синонимами. Равно как не видеть различия между занятыми в неформальном секторе и неформально занятыми. Однако за этой ошибкой стоит не только невежество, но и сложная история развития исследований в этой области. Действительно, история изучения неформального порядка в экономике началась с проблематизации неформального сектора. На начальном этапе неформальный сектор исчерпывал тему неформальной экономики и в этом смысле был ее синонимом. Касалось это исключительно развивающихся стран. Однако со временем географический ареал исследований расширился, захватив в качестве эмпирического плацдарма развитые страны Запада. Но самое главное изменение коснулось

самого понятия. От узкого понятия неформального сектора ученые перешли к изучению содержательно многообразной неформальной экономики. Нам предстоит разобраться в «старом» и «новом» понимании неформальной экономики, в секторальном и институциональном аспекте ее изучения (лекция 2), договориться о том картографировании неформальной экономики, которое будет базовым в рамках этого курса (лекция 3), систематизировать мнения исследователей о причинности неформальной экономики (лекция 4). Но поскольку все начиналось с изучения неформального сектора, познакомимся с этим явлением, с этапами его проблематизации и с современной статистической традицией его исчисления (лекция 1).

Лекция 1

НЕФОРМАЛЬНЫЙ СЕКТОР: ПОНЯТИЕ, ТРАДИЦИИ ИЗУЧЕНИЯ

На волне общемирового интереса к неформальной экономике особым вниманием пользуется тема неформального сектора. Не обошел этот интерес и Россию. Приводятся разные количественные оценки, ведутся споры о методиках исчисления этого феномена. Наша задача – разобраться с этим понятием, показав историю формирования концепции неформального сектора.

Велик ли неформальный сектор России? Оценки количества занятых в неформальном секторе российской экономики различаются довольно существенно. За этим стоят различия в методиках расчетов и используемых базах данных. Так, Е. Синдяшкина оценила занятость в неформальном секторе по балансу трудовых ресурсов и демографической статистики в 4,2 – 4,8 млн человек [Синдяшкина, 1998, с. 67].

Более развернутую и внушающую доверие оценку неформального сектора России по данным обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) приводит В. Гимпельсон, включая в неформальный сектор *три категории работников*: индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, занятых по найму у физических лиц и

работающих индивидуально, включая производство на дому для реализации [Гимпельсон, 2002].

В итоге, по расчетам В. Гимпельсона, занятость в неформальном секторе на основной или единственной работе в 2001 г. (в среднем за год) оценена в 7136 тыс. человек, что составляет 11% от общей занятости населения. Еще 2,05 млн человек использовали неформальный сектор для дополнительной работы [Гимпельсон, 2002].

В 2002 – 2003 гг. эти цифры растут. В 2002 г. уже 7,42 млн человек используют неформальный сектор для основной работы и 2,12 млн человек – для дополнительной. В 2003 г. эти цифры составляли 8,74 и 1,85 млн человек соответственно [Горбачева, Рыжикова, 2004, с. 32]. В результате занятые в неформальном секторе на основной или дополнительной работе составили в 2003 г. 16,1% от общей численности занятого населения. При этом занятость в неформальном секторе более распространена среди сельских жителей, чем среди горожан, тогда как гендерные различия практически отсутствуют.

Зачастую непосвященные читатели отождествляют понятия «занятость в неформальном секторе» и «неформальная занятость», а между тем разница между ними принципиальная. *В концепции неформального сектора единицей анализа является предприятие, а в концепции неформальной занятости – рабочие места.*

Если занятость в неформальном секторе – это совокуп-

ность занятых на предприятиях, отнесенных Росстатом к неформальному сектору, то понятие *неформальной занятости* охватывает работников, трудовые отношения которых не подпадают под трудовое законодательство; соответственно такие работники не охвачены налогообложением и социальной защитой. Такие рабочие места могут принадлежать как неформальному, так и формальному сектору экономики. Для формального сектора наиболее распространенной формой неформальной занятости является наем на основе устной договоренности без заключения письменного контракта. Также к неформальной занятости относятся работники по договорам подряда, так как такие договоры, несмотря на их письменную форму, не содержат положений, направленных на обеспечение социальной защищенности работников.

В свете впечатляющих цифр о занятости россиян в неформальном секторе закономерно задаться вопросом: что же такое неформальный сектор? Каковы история этого понятия и традиции изучения?

Открытие неформального сектора в развивающихся странах

Феномен *неформального сектора* был изучен и терминологически узаконен в исследованиях, посвященных развивающимся странам. Введение термина было связано с наличием в этих странах значительных групп людей, не во-

влеченных в организованный рынок труда, но при этом создавших собственную систему занятости, подчиненную идее выживания. Это проявлялось во множестве видов деятельности, существующих в форме самозанятости или небольших семейных предприятий. Хрестоматийный образ капиталистической фирмы слабо соответствовал тем принципам организации деятельности, которые демонстрировали такие предприятия. Понятие «неформальный сектор» объединило многообразные формы занятости, опирающиеся на неформальные, персонифицированные отношения с потребителями, наемными работниками и кредиторами. Заметим, что на этой стадии неформальный сектор был синонимом неформальной экономики.

Кратко история изучения неформального сектора выглядит следующим образом. Правда, изначально для обозначения того, что впоследствии будет названо неформальным сектором, использовали иные термины.

Еще в 1940-е годы датский антрополог Дж. Боеке высказал идею о «дуальности» экономики развивающихся стран, лишь одной своей «частью» уподобленной «нормальной» рыночной экономике [Боеке, 1953]. В 1950-е годы А. Люис развил двухсекторальную модель развития, выделив сектор современных капиталистических фирм с ориентацией на максимизацию прибыли и сектор крестьянских хозяйств, где крайне неоднозначны и разнообразны способы хозяйственной мотивации и принципы распределения. Попытка

использовать эту схему в эконометрике связана с работами Дж. Харриса и М. Тодаро, которые в 1970-е годы довели идею дуальной экономики до уровня двухсекторальной системы уравнений экономического равновесия.

В 1963 г. К. Гиртц, изучавший предпринимательство в Индонезии, ввел понятие «базарная экономика» (*bazaar-type*) в противовес термину «фирменная экономика» (*firm-type*) как экономике крупных западных корпораций, обеспечивающих работников защитой закона («*bazaar-economy*» и «*firm-centred economy*») [Geertz, 1963]. Национальная бюрократия видела в этих фирмах средство защиты от рыночных «провалов», создавая возможности монопольного господства на рынке этих стран. Напротив, базарная экономика была индивидуалистичной и конкурентной. Организованная в форме фирм экономика описывалась как более эффективная, капиталоемкая, с более высокой производительностью труда. «Базарная» экономика, наоборот, трудоемка, низкопроизводительна, маломасштабна, низкодоходна. Позднее в работах, посвященных Марокко, Гиртц подчеркивал, что современная экономическая наука использует именно «базарную модель» при изучении принятия решений на конкурентных рынках, тогда как на практике бюрократия развивающихся стран активно защищает монополии. Но аналитическую терминологию Гиртца экономисты не приняли.

Обычно введение в научный оборот термина «неформальный сектор» связывают с именем К. Харта, отмечав-

шего, что «отверженные структурой формальных возможностей, люди из низов городского пролетариата ищут неформальные способы, чтобы увеличить свои доходы» [Харт, 1999, с. 533]. Началом известности Харта и победного шествия концепта «неформальный сектор» послужил его доклад «Городская безработица в Африке», сделанный в 1971 г. и посвященный изучению структуры занятости в Гане [Hart, 1973]. Основной посыл работы: бедные в Аккре (Гана) не являются безработными. Это было новостью, поскольку крупные компании предоставляли очень ограниченное число рабочих мест, и, соответственно, экономисты оценивали безработицу в Африке на уровне 50% и выше. Воображение рисовало картину Америки времен Великой депрессии с понурыми нищими на улицах, но улицы Аккры были полны жизни. Толпы уличных торговцев, носильщиков, таксистов были заняты делом. Неформальная экономика была самоорганизацией людей, исключенных из участия в пользовании благами, гарантированными государством, и создавшими свои собственные способы выживания.

Идеи К. Харта восприняли настолько быстро, что отчет ILO (International Labour Organization), использовавший эту концепцию в Кении, вышел раньше (в 1972 г.), чем сам К. Харт опубликовал свою работу по Гане (в 1973 г.).

Довольно интересный с точки зрения развития науки вопрос: почему идеи Гиртца проигнорировали, а работу Харта оценили столько высоко, что он стал фактически осно-

вателем целого направления исследований? Думается, тому есть несколько причин. Начнем с того, что К. Харт публицистически ярок¹. Далее, по его собственному мнению, он смог вызвать интерес экономистов, потому что представил свою этнографию на их языке [Linking..., 2006, p. 25]. И самое, пожалуй, важное, что К. Харт не просто описал явление, но дал ему принципиальную оценку. Он «оправдал» неформальный сектор. И сделал это в 1970-е годы, когда общепризнанным было суждение, что единственным институтом, способным мобилизовать экономические ресурсы, является государство. На этом настаивали и марксисты, и кейнсианцы. Либеральные экономисты тогда были не в моде. Именно поэтому идеи К. Харта были восприняты как руководство к действию, и дискуссия приняла практический характер, фокусируясь вокруг вариантов помощи неформальному сектору развивающихся стран.

Настоящим прорывом в изучении неформального сектора стали эмпирические исследования, проводимые под эгидой Международной организации труда (МОТ) и Всемирного банка. Подобные исследования проводились в Колумбии (1970), Шри-Ланке (1971), Кении (1972) и других странах «третьего мира». Эти проекты должны были ответить на вопрос о степени применимости к рынку труда развивающихся

¹ Оцените, как К. Харт начинает одну из своих работ: «Большинство читателей этой книги живут внутри формальной экономики. Это мир зарплат, пенсий, медицинских страховок, кредитных договоров... и летнего отпуска у моря» [Linking..., 2006, p. 21].

стран концепции безработицы, принятой в развитых странах Запада. Фактически, речь шла об исследованиях, имеющих явное прикладное значение, – уточнение программ помощи развивающимся странам. В результате неформальный сектор был терминологически узаконен и эмпирически описан.

Особо отметим, что в исследованиях МОТ неформальный сектор трактовался не как прибежище маргиналов, реанимирующих докапиталистический этап развития, а как амортизатор социально-экономических потрясений, инкубатор предпринимательского слоя, спасение от бедности широких масс населения. Как отмечал Р. Бромли, «интеллектуальная валидность концепции была для многих людей вторична по сравнению с ее политической направленностью» [Bromley, 1978, p.1036]. Дело в том, что поддержка неформального предпринимательства остается ключевой возможностью снижения бедности в этих странах. Политическая корректность суждения об этом феномене, созвучная интенциям внешней политики развитых стран по отношению к «третьему миру», в немалой степени способствовала вхождению этого понятия в социально-политический дискурс ученых и политиков. Концепция неформального сектора создавала рациональную основу для рекомендаций странам третьего мира, не провоцируя в них социальный взрыв².

² «Поддержка неформального сектора позволяла утверждать возможность «помощи бедным без существенной угрозы богатым», потенциальный компромисс между давлением на перераспределение дохода и богатства и желанием стабильности экономической и политической элиты» [Bromley, 1978, p. 1036].

Что же такое неформальный сектор? В качестве ответа на этот вопрос исследователи предпочитали перечислять характеристики этого сектора, а не концептуализировать понятие. Специфика неформального сектора представлена в табл.1 [Fidler, Webster, 1996, p. 6].

Таблица 1

Сравнение формального и неформального секторов

Критерии сравнения	Формальный сектор	Неформальный сектор
Барьеры входа	Высокие	Низкие
Технологии	Капиталоемкие	Трудоемкие
Управление	Бюрократическое	Семейное
Капитал	Избыточен	Недостаточен
Рабочее время	Регулярное	Нерегулярное

Заработок	Нормальный	Низкий
Рынок	Протекционистский (лицензии, квоты, тарифы)	Нерегулируемый, конкурентный
Финансовый сервис	Банки	Неформальное кредитование
Отношения с потребителями	Деперсонифицированные	Персонифицированные
Реклама	Необходима	Редко используется
Правительственные субсидии	Вплоть до крупных	Отсутствуют
Рынки сбыта	Часто на экспорт	Редко на экспорт
Ресурсы	Местные и импортные	Преимущественно местные
Масштаб деятельности	Крупный	Малый
Квалификация	Формально подтвержденная	Не подтвержденная формально

Фактически, регулярное использование этого термина применительно к странам «третьего мира» апеллировало к здравому смыслу («*common-sense notion*»). Изначальное определение методом от противного (не-формальный сектор) стараниями последователей выродилось в набор позитивных характеристик: низкий уровень организации, случайная занятость, слабая механизация, личные отношения вместо контрактных обязательств, малый размер и проч.

Но такой подход был явно ущербен, поскольку операцио-

нализация каждого признака формировала разные совокупности эмпирических объектов. Показательно в этом смысле совместное исследование американского экономиста Д. Мида и французского экономиста К. Моррисона, посвященное малому бизнесу стран «третьего мира» [Mead, Morrisson, 1996]. Изучая 2200 предприятий из семи стран Латинской Америки, Африки и Азии, ученые пришли к выводу, что основные признаки неформального сектора – небольшое число рабочих мест, слабое соблюдение законодательства, низкая капиталоемкость – не имеют жесткой взаимосвязи. Эти признаки далеко не всегда встречаются одновременно и, более того, степень их корреляции варьирует от страны к стране. Эти ученые показали весьма слабую связь между различными измерительными техниками, основанными на размере, регистрации, уплате налогов и выполнении трудового законодательства. Это затрудняет выработку унифицированного определения неформального сектора.

Но эмпирические исследования было уже не остановить. Причины изучения неформального сектора в странах «третьего мира» связаны с изменениями в сфере экономики и управления.

В сфере экономики наиболее значимыми процессами явились: развитие мировой системы капитала; экспансия капитала развитых западных стран; распространение сетевого метода организации производства и пространства; переход ряда стран к постиндустриальному этапу развития и, как

следствие, индивидуализация потребностей и качественный отрыв от регионов, решающих задачи индустриализации. Эти процессы спровоцировали социокультурный и экономический конфликты хозяйственных укладов, осмысленные в противопоставлении формальной и неформальной экономик.

В *сфере управления* важную роль сыграло формирование новых субъектов управления (МОТ, Всемирный банк, ВОЗ и проч.), специфика которых состояла в глобальности управленческих задач, а решение выходило за рамки национальных экономик. Гуманитарные, социально-экономические и политические проблемы стали рассматриваться как сквозные, выходящие за рамки национальных экономик. Это требовало выработки более гибких и универсальных аналитических схем, а также корректировки ряда понятий в кросскультурной перспективе (например, понятия безработицы). Отвечая на эти вызовы, международные организации создали финансовую и организационно-управленческую основу корпоративистских исследований, посвященных неформальному сектору экономике.

Два подхода к определению неформального сектора

Со временем к исследованиям неформального сектора помимо экономистов подключились социологи, антрополо-

ги, политологи. Расширился и географический ареал исследований. По мере развития изучения неформального сектора обозначилось два подхода к концептуализации этого понятия.

Согласно *первому подходу* акцент делается на *характере взаимодействий предприятий неформального сектора друг с другом, с потребителями, с кредиторами и проч.* Природа неформального сектора связывается с глобальными процессами децентрализации и реорганизации производства и трудового процесса. Сотни тысяч малых маневренных предприятий, связанных в горизонтальные сети регулярными контактами и доверительным отношением друг к другу, начинают олицетворять новую модель эффективного производства. «Горизонтальные сети, а не вертикальная бюрократия, становятся новыми моделями эффективных организаций» [Castells, Portes, 1989, p. 11]. При такой логике неформальный сектор порождается растущей конкуренцией, вынуждающей повышать гибкость и снижать издержки, в том числе связанные с привлечением труда. Таким образом, неформальность порождается потребностью в экономии издержек, актуализированной выходом конкуренции на новый, глобальный уровень. Подобное объяснение неформального сектора представлено в работах М. Кастельса и А. Портеса [Castells, Portes, 1989], В. Токмана [Tokman, 1989]. Деформализация трактуется как универсальная экономическая потребность любого хозяйствующего субъекта. Однако

возможности удовлетворения этой потребности значительно выше у малых, семейных, недокорпорированных предприятий, чем у крупных³. Поэтому за малыми предприятиями закрепляется понятие «неформальный сектор», хотя далеко не все такие предприятия тотально или частично нелегальны. Есть и абсолютно соответствующие формальным требованиям. *Между понятиями «неформальность» и «нелегальность» при таком подходе нет жесткого соответствия. То есть неформальный сектор могут представлять вполне легальные предприятия, предпочитающие неформальные методы работы с клиентами, кредиторами, поставщиками и проч.* Очевидно, что речь идет о преимущественно малом бизнесе сферы услуг и торговли.

Второй подход тяготеет к неолиберальной концепции и определяет неформальный сектор в контексте его *преступления через закон*. При таком подходе *отношение предприятий к государству* является основным различием формального и неформального секторов, и фокусом анализа становится нелегальность неформалов [Weeks, 1975]. Далее, как правило, следуют рассуждения о неадекватности законов, об избыточности регламентации, о завышенности налогового бремени и пр. Это повышает цену законопослушания, что создает

³ «Существуют две взаимосвязанные тенденции трудового процесса: децентрализация крупных корпораций в полуавтономные единицы и деформализация некоторых из них, в результате чего к выгодам гибкости добавляется преимущество нерегулируемой деятельности в регулируемой среде» [Castells, Portes, 1989, p. 26].

стимулы для «ухода в тень». Неформальный сектор объявляется производным «меркантилистской политики» правительства (терминология Э. де Сото). Но если крупные предприятия более или менее можно проконтролировать, то малые предприятия и самозанятые могут легко и относительно безопасно нарушать закон. Их-то и определяют как неформальный сектор⁴.

Таким образом, эти подходы используют разные концептуальные схемы и, соответственно, разные критерии для выделения неформального сектора. Различия можно свести к трем моментам.

Во-первых, такие подходы приводят к разным исследовательским объектам. В первом случае – это некая система (например, представленная сетью). Во втором случае – этоступающее закон предприятие. В первом случае неформальность осуществляется в пространстве между субъектами, а во втором – в хозяйственном поведении субъекта, взаимодействующего с властью.

Во-вторых, подходы предполагают разные основания неформальности. Неолиберальный подход объясняет пове-

⁴ Нелегальность неформалов не мешает представителям этого подхода отстаивать точку зрения о позитивном влиянии неформального сектора на экономику развивающихся стран. Такая «защита» была реакцией на распространенные в 1970-е годы представления правительств ряда развивающихся стран, что путь в будущее связан исключительно с крупномасштабной индустрией. Исследования неформального сектора подчеркивали его важность как утилизатора местных ресурсов, в том числе трудовых, и гибкого партнера бедных покупателей.

дение хозяйствующего субъекта невозможностью соблюдать требования легальности (долго, дорого, хлопотно), тогда как первый подход связывает уход в неформальное пространство с потребностью снижать издержки и повышать гибкость фирмы в условиях глобальных вызовов современности.

В-третьих, подходы различаются тем, какова *природа силы*, выталкивающей предприятия за рамки закона: потребность выжить в условиях растущей конкуренции и структурных особенностей рынка труда (трудоизбыточность и низкая правовая грамотность) или неадекватность закона. С точки зрения второго подхода, громоздкость норм и законов порождает неформальность. С точки зрения первого подхода, это не совсем верно. Характер законов, конечно, влияет на развитие неформального сектора, но его природа заключена в структурных особенностях рынка труда развивающихся стран, в приходе западного капитала и втягивании «третьего мира» в глобальный экономический порядок. «Деятельность вне регулятивных рамок дает возможность производить товары и оказывать услуги в структурной среде, характеризваемой отсутствием возможностей высоких заработков и избытком рабочей силы. По этой причине политические решения, реформирование законодательства могут влиять, но не могут определять развитие неформального сектора» [Токман, 1992, р. 20].

Оба подхода имеют право на существование и находят своих приверженцев.

Во-первых, сформировались *географические предпочтения* этих подходов. В исследованиях, посвященных неформальному сектору стран Африки, обычно речь идет о малых предприятиях, использующих примитивные технологии и неформальные принципы организации деятельности. В латиноамериканской литературе исторически преобладает традиция рассмотрения неформального сектора в контексте полной или частичной нелегальности, направленной на уменьшение налогов и уход от регулирующих ограничений. Впрочем, в начале 1990-х годов и в Латинской Америке начали отходить от неолиберального взгляда на природу неформального сектора, склоняясь к учету структурных особенностей рынка труда развивающихся стран [Beyond regulation..., 1992].

Во-вторых, эти подходы воплотились в *разных исследовательских стратегиях*. Тестирование хозяйствующих субъектов на нелегальность принципиально возможно лишь в специализированных исследованиях и не реализуемо в общенациональном масштабе. Напротив, операционализация неформального сектора через размер или организационно-правовую форму предприятий, игнорируя вопрос о нелегальной деятельности, позволяет проводить широко-масштабные исследования. Это обстоятельство было оценено статистиками труда, которые закрепили соответствующее понимание неформального сектора в международных кон-

венциях⁵. Согласно конвенции статистиков данный сектор неформален не с точки зрения нарушения формальных правил, а с точки зрения использования неформальных регуляторов деятельности, что выражается в ряде вполне конкретных показателей, с большой вероятностью свидетельствующих о преобладании неформального регулирования (например, небольшое число занятых или отсутствие регистрации в качестве юридического лица). Речь идет о мелком товарном производстве, неоднородном с точки зрения неформальной практики и отношения к формальным институтам рынка. При этом статистические службы разных стран уточняют, какие именно категории занятых корректно относить к неформальному сектору. Количественные границы малых предприятий также имеют национальные варианты. Это обстоятельство надо иметь в виду, испытывая соблазн межстрановых сравнений⁶.

⁵ Принципиальные инструментальные подходы к измерению занятости в неформальном секторе были сформулированы в рекомендациях 15-й Международной конференции статистиков труда в 1993 г.

⁶ В целом «между уровнем развития отдельных регионов и масштабами неформального сектора прослеживается довольно четкая обратно пропорциональная зависимость: неформальный сектор огромен в слаборазвитых странах Африки, велик в Азии и относительно умерен в Латинской Америке» [Латов, 1999, с. 38].

Критика концепции неформального сектора

Предположение об относительной автономности неформального сектора от формальной экономики, акцентирование их контрастной природы восходило к традиции дуальности, предложенной экономистами. Сформулированная ими теоретическая дефиниция основывалась на контрасте классической капиталистической фирмы Запада и малого национального предприятия стран «третьего мира». По мере подключения к дискуссии социологов и антропологов начала формироваться и набирать силу критика двухсекторального подхода.

Дж. Бремман как представитель школы «периферийного капитализма» указывал на сильную взаимосвязь между этими секторами [Bremman, 1976]. Согласно теории периферийного капитализма экономика стран «третьего мира» характеризуется зависимостью от мирового рынка и разнородностью моделей производственных отношений. Западные компании формируют очаги капитализма в развивающихся странах, но игнорируют национальную специфику. Так как эти очаги высокопроизводительны и используют современные технологии, то большинство населения вынуждено искать работу во внекапиталистическом секторе. Концепция «структурной разнородности» описывает эту ситуацию в

терминах сосуществования капиталистического и некапиталистического производственных укладов, где первый определяет развитие второго и между ними существует огромное количество функциональных связей. С этой точки зрения нельзя говорить о специфической, независимой динамике неформального сектора. По мнению Дж. Бремана, неформальный сектор является «национальным ответом» «третьего мира» на вызовы современности, воплощенные в пришествии западного капиталистического уклада.

«Рыхлость» концепции неформального сектора, сводимой к набору качественных признаков, виделась и в том, что «каждый критерий может быть использован для определения собственного универсума» [The Urban Informal Sector, 1981, p. 16]. Наконец, появились сомнения в правомерности отождествления неформального сектора с малыми предприятиями: «Отличительная черта неформального сектора от малых предприятий в их ориентации: первый мотивирован преимущественно обеспечением занятости, тогда как второй связан преимущественно с максимизацией прибыли» [The Urban Informal Sector, 1981, p. 17].

Развернутую критику дуальной экономики представил Р. Бромли. Его критика концепции «неформального сектора» К. Харта была развернутой и обстоятельной. Основные критические замечания сводились к тому, что, во-первых, жизнь не сводится к этим двум вариантам, являя собой континуум состояний, и, во-вторых, концепция практически не да-

ет выхода на изучение отношения и взаимодействия неформального сектора и остальной экономики. Более детальный перечень принципиальных недостатков деления экономики на формальный и неформальный секторы, по мнению Бромли, следующий [Bromley, 1978, p. 1034 – 1035]:

- 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 секторы 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 термина «городская бедность».
- Фактически острие критики было направлено против ди-

хотомии формального и неформального секторов. Предпочтения склонялись в пользу континуума, позволяющего дифференцировать предприятия, в разных пропорциях сочетающие в себе признаки этих полюсов. То есть нет дихотомии формального и неформального секторов, а есть их отраслевые и региональные континуумы, и подвижка состояния на них может пойти как на пользу, так и во вред национальным экономикам.

В качестве защиты идеи неформального сектора можно привести следующие возражения: во-первых, не следует отождествлять аналитическое разделение с реальностью и, во-вторых, эта изоляция – не свойство концепции, а сложившаяся традиция ее применения. В паре формального и неформального вполне можно видеть не дихотомию, а полюса континуума.

Кроме того, критика дихотомии с научной точки зрения не отрицает удобства ее использования в системе социальной политики. «Неформальный сектор» представлялся выделенным, относительно изолированным и оттого удобным объектом приложения помощи. То есть дуальность формального – неформального слишком прочно интегрирована в политическое управление, чтобы ставить вопрос о правомочности концепции.

Занятость в неформальном секторе и неформальная занятость

По мере роста популярности понятия «неформальный сектор» появилась потребность его количественной верификации. И тут к делу подключились статистики труда. Неформальный сектор в статистической традиции утратил содержательное единство с аналитическим смыслом, изначально присущим концепции неформального сектора.

Напомним, что, по мнению К. Харта, основное отличие неформальных самозанятых от оплачиваемых наемных работников состоит в степени *рационализации* характера их деятельности и, как следствие, ее *регулярности и стабильности* [Linking..., 2006, p. 25]. Для Харта принципиальное значение имеет природа дохода: формальные доходы регулярны и стабильны, неформальные (легальные и нелегальные) – нет. При этом люди пытаются сочетать эти типы доходов. Работники и предприятия движутся по континууму формальная – неформальная занятость в зависимости от обстоятельств или занимают несколько позиций одновременно. Например, официально трудоустроенный работник имеет неформальную подработку.

К. Харт с явным неудовольствием пишет, что экономисты перевели термин «неформальный сектор» в количественные показатели: маломасштабный, низкопроизводительный,

низкодоходный, слабо механизированный. В то время как он «подчеркивал природу дохода, наличие или отсутствие бюрократической формы» [Linking..., 2006, p. 26].

Сказалась трудность приведения аналитического концепта к статистическому. Окончательно неформальность исчезла в понятии «неформальный сектор», когда его стали определять согласно резолюции 15-й Международной конференции статистиков труда (1993 г.). Именно тогда *закрепилось операционализация неформального сектора, основанная на характеристике предприятий, а не отдельных рабочих мест*. Такой «неформальный сектор» в принципе не может улавливать неформальную занятость, так как фирма может быть неоднородной внутри (формальные и неформальные работники), а подсчет ведется на уровне целых предприятий. В результате возник разрыв между неформальным сектором как артефактом национальной статистики, позволяющим проводить межстрановые сравнения, и традицией содержательной трактовки этого термина. Ведь К. Харт писал о неформальной активности как возможности для бедняков заработать вне регулируемой системы официального найма.

При существующих статистических методах учета *занятость в неформальном секторе экономики не является неформальной занятостью*. В России на основе методики Госкомстата, утвержденной в октябре 2001 г., неформальный сектор включает в себя три категории работников:

- ПБОЮЛ (предприниматели без образования юридиче-

ского лица);

- занятых по найму у физических лиц;
- работающих индивидуально, включая производство на дому для реализации.

При этом принципиально неважно, что самозанятый может иметь лицензию и платить необходимые налоги, а предприниматель без образования юридического лица предоставляет соответствующую отчетность проверяющим органам, платит налоги, заключает легальные отношения найма с сотрудниками и т.д. Наличие лицензий и грамот за превышение задания по налогам ничего не меняет. Сам факт ведения бизнеса в указанных организационно-правовых формах является основанием отнесения к неформальному сектору. То есть подсчет ведется на уровне целых предприятий, и все занятые на таких предприятиях попадают, согласно статистике, в число занятых в неформальном секторе. И какая в нашем неформальном секторе доля действительно «неформалов» в хартовском смысле – никто не знает⁷. Ведь внутри предприятий неформального сектора могут быть как формально, так и неформально нанятые работники, зарегистрированные и незарегистрированные самозанятые⁸.

⁷ Сравните отношение нашей статистики с позицией К. Харта: «Когда бюрократия пытается помочь неформальному сектору – предоставляя кредиты, помещения, технологии и проч. – это убивает неформальность и, более того, ведет к *налогообложению*» [Linking..., 2006, p. 26].

⁸ Наиболее значительные работы по неформальной занятости: [Нестандартная занятость..., 2006; Синявская, Малева, Попова, 2004].

Неформальная же занятость считается, если можно так выразиться, индивидуально, т.е. по характеру конкретного рабочего места. И такие неформально занятые могут трудиться как внутри, так и вне предприятий формального сектора. В результате занятость в неформальном секторе лишь частично пересекается с понятием неформальной занятости, поскольку внутри формального и неформального секторов экономики есть разделение рабочих позиций на формальную и неформальную занятость. Таким образом, статистика, фиксирующая состояние неформального сектора, ни в коей мере не может служить основой нашего знания о неформальной занятости.

Подчеркнем, что *неформальная занятость имеет место как внутри, так и вне неформальных предприятий*. Другими словами, неформальная экономика должна рассматриваться не только с точки зрения характера предприятий (не регулируются государством), но и с точки зрения характера найма (не защищены трудовым правом). Это приводит к формуле:

Неформальная занятость = Неформальные предприниматели, преимущественно самозанятые и семейный бизнес + Бесконтрактный наем на формальных и неформальных предприятиях.

Соотношение этих слагаемых в развивающихся странах – 60 и 40% [Linking..., 2006, p. 83].

Неудивительно, что под сегментацией неформальной экономики с точки зрения характера работы понимается ис-

ключительно *сегментация видов неформальной занятости* [Linking..., 2006, p. 78]: 1) неформальные работодатели; 2) семейный бизнес и самозанятые; 3) наемные работники неформальных предприятий; 4) периферийные наемные работники формальных предприятий (временные, частично занятые и пр.); 5) надомные работники; 6) неоплачиваемая домашняя занятость. Как правило, доходы снижаются по мере движения по этой типологии, а гендерная картина меняется от преобладания мужчин к преобладанию женщин.

Новые формы организации бизнеса позволяют формальным фирмам расширять зону неформального найма. Это достигается следующим образом:

- в рамках «стоимостных цепей» (субконтрактных отношений) фирма объявляет, что с остальными звеньями цепи у нее лишь коммерческие отношения, и они не лежат в области трудовых отношений этой фирмы;
- отношения наема вуалируются, весьма условным становится сам факт наема с точки зрения как работника, так и правовой системы (например, при взятии товара на реализацию);
- получают распространение формы наема, когда наем безусловен, но нет ясности – с кем (например, временный наем через агентство).
- все чаще практикуется перенос субконтрактных подразделений в «третий мир» с устойчивой традицией неформальности.

Подведем итоги лекции.

- Было бы преувеличением говорить о единой сложившейся научной концепции неформального сектора, а также о причинах, его порождающих. Исключительная гетерогенность неформального сектора затрудняет выработку унифицированного определения. В определении неформального сектора выделилось две традиции. Согласно первому подходу понятие неформального сектора подчеркивает не столько специфику самих предприятий, относимых к этому сектору, сколько формы их взаимодействия между собой. Неформальная интеграция таких предприятий строится на личном знакомстве, доверии, договоренностях, не скрепляемых контрактами, на взаимопомощи. Второй подход к определению неформального сектора редуцируется до понятия «законность» и сводится преимущественно к соблюдению фискальных норм налогообложения.

- Несмотря на проблемы теоретического порядка, в эмпирических исследованиях сложилась конвенция («эмпирическая дефиниция») считать неформальным сектором самозанятых (исключая квалифицированных специалистов) малые предприятия (кроме высокотехнологичных производств) и некоторые виды домашней прислуги. Этот подход закрепила МОТ.

• В подавляющем большинстве случаев использование концепции неформального сектора *ограничивают развивающимися странами*, что связано как с историей этого термина, так и с пониманием того, что *неформальный сектор – это не просто малые предприятия, но порожденные специфическим характером рынка труда и экономики в целом*. В их числе трудоизбыточность, низкий образовательный и квалификационный уровень работников, массовая миграция из села в город, преобладающая роль иностранного промышленного и финансового капитала и пр., что сводится к понятию «третий мир». Вне этого социально-экономического контекста концепция неформального сектора теряет социально-экономическое содержание, превращаясь в статистический артефакт. Неслучайно в развитых странах разнообразие видов занятости изучается, как правило, не в рамках концепции неформального сектора, а в контексте теорий сегментации рынка труда. Вопрос об отнесении современной России к «третьему миру» остается открытым⁹.

• Для определения размера неформального сектора в Резолюции 15-й Международной конференции статистиков труда (1993) рекомендовано использовать один или два критерия в зависимости от условий страны: юридический статус предприятия или размер предприятия. В 2001 г. Госкомстат России утвердил положение по измерению занято-

⁹ Обзор суждений о принадлежности России к «третьему миру» см.: [Барсукова, 2000а].

сти в неформальном секторе, согласно которому критерием отнесения к этому сектору является *отсутствие государственной регистрации в качестве юридического лица* (а в ряде стран – по размеру предприятий).

- В настоящее время используются количественные оценки неформального сектора, различающиеся широтой определения этого феномена. Так, наиболее узким определением является сумма занятых в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица, занятых по найму у физических лиц и самозанятых. Расширенное определение неформального сектора добавляет занятых домашним производством для последующей реализации, а также для собственного потребления (как основное занятие, т.е. более 30 часов в неделю) [Обзор занятости..., 2002, с. 65 – 67]. Благодаря работам, в которых приводятся количественные оценки, неформальный сектор России перестает быть «черным ящиком».

- Грубейшая ошибка – отождествлять занятость в неформальном секторе и неформальную занятость. Внутри формального и неформального секторов экономики есть разделение рабочих мест на формально и неформально занятых. Скажем, официально неоформленный рабочий крупного завода – неформально занятый, но в неформальный сектор он не попадает. А вот самозанятый безоговорочно относится к неформальному сектору, и только при условии отсутствия патента и лицензии – к неформальной занятости. *В основе*

неформальной занятости лежит характер деятельности, т.е. индивидуальная характеристика рабочего места, а принадлежность к неформальному сектору определяется статусом экономической единицы. То есть подсчет занятости в неформальном секторе ведется на уровне целых предприятий, тогда как внутри предприятий неформального сектора могут быть как формально, так и неформально нанятые работники. Впрочем, как и внутри предприятий формального сектора. В результате занятость в неформальном секторе лишь частично пересекается с понятием неформальной занятости.

Лекция 2

ИССЛЕДОВАНИЕ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Проблематизация неформального сектора пришлась на 1970-е годы. Исследования проводились исключительно в развивающихся странах, да и внутри этих стран неформальный сектор описывался как относительно изолированный сегмент экономики, противопоставленный фирменному устройству, привносимому в эти страны транснациональными компаниями. Тем самым неформальность ограничивалась зоной неразвитой экономики. О других ипостасях неформальной экономики не было и речи, что делало полностью оправданным использование понятий «неформальный сектор» и «неформальная экономика» как синонимов. Многим казалось, что такова судьба этой темы. Однако со временем ранняя концепция «неформального сектора» перешла в расширенный концепт «неформальной экономики», являющейся не периферийным элементом, а базовым компонентом экономики многих стран. Как это произошло и какие сформировались подходы к изучению неформальной экономики? Какие грани неформальной экономики выделяют исследователи в качестве предмета изучения?

Старое и новое видение неформальной экономики

Как это обычно бывает, история мысли тесно связана с историей экономических и политических процессов. Вскоре после открытия неформальности в развивающихся странах западный мир захлестнули переосмысления собственного пути развития.

В 1980-е годы происходит сдвиг в экономической доктрине многих развитых стран. Растут сомнения в разумности государственного регулирования, что наиболее отчетливо воплотилось в экономической политике Р. Рейгана и М. Тэтчер, имеющей явный уклон в сторону рыночной свободы. Начинается абсолютизация саморегулятивного потенциала рынка. Тема неформальной экономики получает второе рождение, но уже не как сектора, а как правил игры. Ведь там, где дирижирование рынка становится менее детализированным, возникают иные регулятивные логики.

Кроме того, интерес к этой теме был связан с изменениями в организационно-управленческих схемах, получивших все большее применение на Западе в это время. Речь идет о распространении субконтрактных отношений, в значительной степени регулируемых неформальными правилами. На это же время приходится рост внимания к экономике мигрантов. Этническая экономика выходцев из других стран,

упорно придерживающихся собственных схем ведения бизнеса и социальной организации жизни, зачастую была за гранью предписанных законом алгоритмов [Портес, 2004; Portes, Sensenbrenner, 1993]. Отсюда внимание к «нерегулярной занятости» [Mingione, 1990]. Позже эстафету интереса к неформальной занятости подхватят и российские исследователи [Синявская, 2005].

Стало ясно, что реальная экономика шире той, что фиксируется в официальных статистических отчетах. Желание измерить полный объем экономической деятельности привело к развитию количественных методов оценки теневой экономики. Особой популярностью отличались монетарные методы [Feige, 1981; Gutmann, 1979; Tanzi, 1980], «обнаруживающие» теневую экономику через анализ финансовых трансакций. В этой группе лидировали американские ученые¹⁰. Часть работ была посвящена изменению системы национальных счетов с целью более полного учета теневого сектора, что фактически работало на задачи управления [O'Higgins, 1980; MacAfee, 1980]. Бурно развивались и немонетарные методы оценивания скрытой экономики, как прямые, так и косвенные (обзор методов оценки теневой экономики см.: [Барсукова, 2004, гл. 16, 17]).

Довольно близки по тематике работы, посвященные раз-

¹⁰ Оценка Э. Фейга «нерегулярной экономики» США в треть официальном ВВП вызвала столь сильный резонанс, что этому вопросу было посвящено специальное слушание экономического комитета Конгресса США [Латов, 1999, с. 40].

ного рода экономическим преступлениям, включая коррупцию и взяточничество. По популярности эта тема занимает, пожалуй, одно из ведущих мест в ряду исследований неформальной экономики. Не претендуя на создание методов количественной оценки этих явлений, такие работы выявляют природу экономических преступлений, их видовое разнообразие, условия распространения или, наоборот, сокращения [Economic crime, 2000]. Несколько позже тема экономической преступности получила развитие и в России.

Другая группа ученых сфокусировала внимание на невидимом труде внутри домохозяйств, не опосредованном финансовыми транзакциями и предназначенном для удовлетворения потребностей членов семей. В частности, в английской литературе более представлен анализ неформальной экономики в контексте социальных взаимодействий внутри домохозяйств и между ними на бесплатной основе [Gershuny, 1983; Henry, 1982; Pahl, 1980, 1984]. Фактически английская литература концептуализировала тему домашней экономики. Тема межсемейной взаимопомощи активно развивалась и в Восточной Европе, в частности, реципрокный обмен трудом представлен в работах венгерского социолога А. Шика [Sik, 1985].

Но неформальный мир – это прежде всего мир крестьянских сообществ. Эту идею представляют Дж. Скотт, автор концепции «моральной экономики» [Scott, 1976], и Т. Шанин, чье имя связано с концепцией «эксплоярной эконо-

номики» [Шанин, 1999]. Если первый исследовал преимущественно жизнь крестьян Юго-Восточной Азии, то второй сфокусировал внимание на крестьянах России. Российское крестьяноведение представлено в работах ведущих отечественных исследователей [Виноградский, 1999; Фадеева, 1999а; Никулин, 1999].

Пожалуй, в отдельный тематический раздел можно выделить многочисленные так называемые этнографические исследования (*case-study*), описывающие феномен неформальной экономики отдельной страны, города, района в контексте происходящих там событий. В частности, популярны описания неформальной экономики мигрантских сообществ и мафиозных кланов. Не претендуя на концептуальность, такие работы пополняли эмпирический багаж науки, фиксировали многообразие проявлений неформальной экономики, ее национальный и локальный колорит.

Развитию исследований неформальной экономики способствовал интерес к структуре реального управления экономикой социалистических стран. Получает признание точка зрения, что так называемая плановая экономика во многом жизнеспособна благодаря внеплановым регуляторам, умению хозяйственников амортизировать жесткость директив неформальными договоренностями между собой и с властными органами. Помимо официальной экономики предприятий общенародной собственности увидели теневую экономическую реальность, с которой власть боро-

лась, но победить не могла. Проницательные исследователи разглядели во «второй экономике» СССР не просто врага, но союзника, решающего те задачи, которые не под силу плановой системе (об этом более подробно мы поговорим в лекции 12). Специфика социально-экономической системы определяла характер «второй экономики» социалистических стран. «Вторая экономика» СССР была представлена Западу преимущественно в работах Г. Гроссмана [Grossman, 1982, 1988] и Ф. Фелдбрага [Feldbrugge, 1989]. «Вторая экономика» венгерского социализма исследовалась, в частности, в работах И. Габора и П. Галаша [Gabor, Galasi, 1985]. В России наиболее яркие исследования неформальной подналадки планового механизма связаны с именами С. Кордонского (идея «административного рынка») [Кордонский, 2000] и Л. Тимофеева [Тимофеев, 1999].

Когда же в 1990-е годы соцлагерь распался, на авансцену вышла тема взаимоконвертации формальных и неформальных институтов в ходе так называемого транзитного периода. Среди работ этого направления нельзя не упомянуть исследования В. Радаева, Ю. Латова, В. Волкова и др.

Как следствие изменившейся геополитической картины мира запустились процессы в странах «третьего мира», зачастую сводящиеся к коллапсу государственности. Исследователи фиксировали, что почти вся экономика некоторых стран становится неформальной. Начались многочисленные эксперименты по наведению порядка, понимаемо-

го в духе усиления формального начала в экономике. Бюрократия далеко не всегда одерживала победу над самоорганизацией [Linking..., 2006]. Одним из главных выводов эмпирических исследований, посвященных этому процессу, стало утверждение, согласно которому *нет достаточного основания считать, что деформализация однозначно улучшает или ухудшает социально-экономическое положение страны*. То есть государственная интервенция в неформальную экономику может быть оценена в терминах «больше» или «меньше», но это не имеет однозначного соответствия в терминах «лучше» или «хуже».

В этой ситуации ограничивать понятие неформальности узкой зоной слаборазвитой экономики было уже неоправданно. Проблематизированная западными учеными неформальная экономика переросла тематику неформального сектора. Синонимичность этих терминов канула в лету. Интерес исследователей не уместился в прокрустово ложе «неформального сектора». Многообразие исследовательских вопросов, апеллирующих к разным ипостасям неформальности, привело к развитию целого спектра направлений и, как следствие, к принципиальному расширению понятия неформальной экономики. *Под неформальной экономикой стали понимать многообразие качественно разнородных видов деятельности, полностью или частично не подчиненных государственному регулированию, не подкрепленных формальными контрактами и не фиксируемых статистическим*

учетом.

При таком понимании неформальная экономика не сводится к экономике неформального сектора, представляя собой гораздо более сложное и разветвленное понятие, включающее в себя и особый тип хозяйствования, и специфический характер социальных отношений, и скрытый механизм корректировки формальных норм. Ведь дистанция от формального права вырастает не из плохих законов или изменчивой природы человека. Погружение в неформальное – единственно возможная форма существования формального.

Таким образом, концепция «неформальной экономики / сектора», зародившись в дискуссии 1970-х годов о городской бедности стран «третьего мира», перешла в статус универсальной темы. Стало ясно, что формальные правила с необходимостью абстрактны, и жизнь выходит за их рамки. Этот выход возможен как в форме существования «неформальной зоны», так и в форме неформальных практик внутри формальной сферы. Практики кажутся неформальными, поскольку со стороны не видны их регулятивные основы. Например, неясны правила поведения коррупционера и взяточдателя, или подворовывающего бригадира и закрывающего на это глаза председателя колхоза. Из чего не следует, что эти практики не имеют жесткой регуляции, позволяющей сторонам, зачастую минуя прямой разговор на эту тему, действовать в рамках стабильной системы правил, широко распространенных и однозначно понимаемых.

Что же касается «неформальной зоны», то ее уже не связывают лишь с неформальным сектором, расширяя ее границы на все виды деятельности, регулируемые преимущественно неформальными институтами. И тогда предметом исследования становится и неформальная экономика этнических сообществ, и домашний труд, и криминальный бизнес, и кооперирование ресурсов сети для совместного производства благ, и многое другое.

«Неформальная экономика ныне рассматривается как универсальное свойство индустриальных стран и включает от домашнего самообеспечения до криминализации экономики» [Linking..., 2006, p. 27]. Сам К. Харт, известный исследованием нерегистрируемой самозанятости, ныне пишет, что сосредоточился на изучении домашних организаций, дружеских сетей, добровольных ассоциаций, на коррупции и политических связях [Linking..., 2006, p. 33]. Именно расширенное толкование неформальной экономики позволяет К. Харту говорить о движении мировой экономики в сторону все большей неформальности, примером чему являются международная торговля наркотиками, использование теневых финансов в политических играх, перевод денег в офшоры, серые рынки контрафакта и пиратских копий. Независимость от государственного регулирования как главная черта неформальной экономики объединяет такие разные практики, как домашнее хозяйство, уличная торговля, криминал, политическая коррупция, сети взаимопомощи и

проч.

Сравнение старого и нового взгляда на неформальную экономику можно представить следующим образом [Linking..., 2006, p. 81] (табл. 1).

Таблица 1

Сравнение старого и нового взглядов на неформальную экономику

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.