

Содержание

Предисловие.....	5
Раздел 1	
Лекция 1. Неформальная экономика: что это такое?.....	9
Лекция 2. История изучения неформальной экономики.....	27
Раздел 2	
Лекция 3. Формальные и неформальные институты	48
Лекция 4. Природа формальных и неформальных институтов. Как они «уживаются» друг с другом?	67
Раздел 3	
Лекция 5. «Вторая» экономика СССР.....	78
Лекция 6. Функции «второй» экономики СССР.....	92
Лекция 7. Способы сдерживания «второй» экономики: дела «цеховиков»	105
Раздел 4	
Лекция 8. Домашняя экономика: понятие, способы измерения	115
Лекция 9. Домашняя экономика: функции	136
Раздел 5	
Лекция 10. Реципрокность: сетевая взаимопомощь домохозяйств.....	146
Лекция 11. Непростой мир сетевой взаимопомощи	158

Раздел 6

- Лекция 12. Неформальность на рынке труда..... 170
Лекция 13. Неформальная занятость
в постсоветской России 182

Раздел 7

- Лекция 14. Теневая и криминальная экономики..... 196
Лекция 15. Коррупция..... 214

- Заключение 226
Избранная библиография 229

Предисловие

Дорогие друзья, если вы открыли эту книгу, значит, у вас есть интерес к неформальной экономике.

Вы пока не знаете, что это такое? Не вполне уверены, что эта тема заслуживает вашего внимания и потраченного времени?

Тогда давайте поговорим об этом.

Неформальная экономика если и не знакома вам, то только как термин. Уверяю вас, что проявления неформальной экономики вам всем хорошо известны. Вы пользовались услугами репетиторов, не заключая никаких формальных контрактов? Приглашали на дачу рабочих-мигрантов вскопать грядки? «Лечили» компьютер от вирусов с помощью друга-программиста, рассчитываясь с ним ужином? Вам приходилось откупаться от полиции? Ах нет! Вы выше этого. Вы солидный бизнесмен. Грядками не занимаетесь и компьютер «лечите» только в специальных сервисных центрах. Тогда вам должны быть знакомы такие слова, как «откаты», «взятки», «теневые зарплаты» и прочие маркеры того, что вы занимаетесь реальным бизнесом, а не преподаете курсы по предпринимательству в прекрасном Сколково.

Словом, вы поняли, к чему я веду. Вышеперечисленные практики при всех их различиях объединены тем, что их участники следуют правилу «трех НЕ». Они (1) не докладывают о своей активности в налоговые и статистические органы, (2) не заключают письменные контракты, (3) не подчиняются попыткам государства взять все под свой контроль. Они или прямо игнорируют закон, или используют его в своих целях, превращая правовую норму в инструмент достижения своих интересов. Например, откаты за «договорные тендеры» возможны при четком соблюдении формальных правил. Заинтересованный регулятор торгов, апеллируя

к букве закона, убирает из числа конкурсантов несогласованных претендентов на победу. Тем самым буква закона превращается в инструмент получения теневого дохода.

Впрочем, неформальная экономика — это не только про теневое извлечение дохода. Есть целый спектр экономических практик, которые играют важную роль в жизни населения, но не нацелены на доход. И, кстати, они ничего не нарушают, ни единой буквы закона. По той причине, что в эти сферы не проникает указующий перст государства.

О чем идет речь? Вспомните, наверняка вы выращиваете на даче кабачки, яблоки, смородину. Сколько зимних заготовок, варений, солений готовят умелые хозяйки! Чем это не производственная деятельность? Заметим, что большинство дачников потребляют урожай собственными силами, не вынося это великолепие на рынок. Излишки расходятся по друзьям и родственникам. Даже самый придирчивый блюститель порядка не найдет в этом нарушений. Ведь закон по этому поводу безмолвствует. Власть не интересуется то, что не включается в денежный оборот. А между тем наши дачи, кухни, погреба, сараи, гаражи давно превратились в мощный производственный цех неформальной экономики. Правило «трех НЕ» работает там со всей очевидностью. Люди ограничиваются устными договоренностями, не платят налоги, не подчиняются указующему персту государства.

Люди умудряются кооперироваться в своих хозяйственных практиках. Бабушки сидят с внуками, соседи делятся урожаем, друзья помогают с ремонтом. Привычный мир дарообменов, не опосредованный денежными расчетами. И это тоже ипостась неформальной экономики.

Таким образом, нам предстоит познакомиться с экономическими практиками, которые находятся в широком диапазоне: от нарушающих закон до существующих в пространстве, свободном от государственного регулирования.

От перспектив такого широкого познания дух захватывает.

Добавлю, чтобы совсем убедить вас в заманчивости нашего путешествия: нам предстоит на машине времени оказаться в СССР с его колоритными фигурами фарцовщиков и спекулянтов, цеховиков и доблестных офицеров ОБХСС (Отдела борьбы с хищениями социалистической собственности). И на той же машине времени проникнуть в будущее, чтобы рассудить спор о том, отомрет ли домашняя экономика как реликтовое явление.

Нам предстоит побывать в Гане и Перу 1970-х годов, где началось формирование основ научного изучения неформальной экономики. Мы сравним терминологию ученых разных времен и народов. Проведем ревизию методов, которыми пытаются ухватить теневую экономику, заключив ее в корсет количественных оценок.

Словом, как говорил слуга, поднимая с постели юного Анри де Сен-Симона: «Вставайте, граф, вас ждут великие дела!». Эти же слова я говорю, обращаясь к читателям этой книги.

И последняя пара замечаний. Они короткие, но важные.

Первое. Мы живем в очень динамичное время. Те события, которые сегодня активно обсуждаются, назавтра никого не волнуют. Поэтому, чтобы избежать раннего старения этой книги, я очистила ее от всего, что уже завтра покажется неактуальным. Основу книги составляют логические схемы, аналитические конструкции, которые мало зависят от сиюминутных сюжетов. Сюжеты меняются, а способы их анализа остаются. Соответственно, книга стала более долговечной, но и менее живой. Это скелет знания о неформальной экономике. Плоть же должны наращивать вы, дорогие читатели, обращая знание к тому, что нас окружает.

И второе. Мне претит деление людей на «простецов» и «мудрецов», посвященных в сакральное знание. Считаю, что социология — это наука не только про людей, но для людей. Поэтому

лекции, представленные в книге, написаны простым языком, они дают самые элементарные знания в максимально доступной форме. Как говорил А. Эйнштейн: «Все должно быть изложено так просто, как только возможно, но не проще». Я старалась удержаться на этой отметке.

Приятного путешествия в мир неформальной экономики.

Ваша Светлана Барсукова

Раздел 1

Лекция 1 | Неформальная экономика: что это такое?

В первой лекции мы узнаем, что такое неформальная экономика, и нарисуем ее «карту», т.е. представим неформальную экономику как архипелаг островов, каждому из которых дадим краткую характеристику.

Все ли мы знаем про экономику, изучив статистику и законодательство?

Хорошо жить современному исследователю экономических и социальных проблем. В его распоряжении свободный доступ к статистике, к нормативным документам. Один клик в Интернете, и вот уже стройные ряды цифр приходят нам на помощь, предлагая ответы на самые разные вопросы, касающиеся экономики и социальной сферы.

Как и на что живут люди? Статистика даст исчерпывающий ответ про распределение трудовых ресурсов по отраслям, про среднюю зарплату по регионам и массу уточняющих подробностей.

Как устроен мир бизнеса? Открываем нормативные документы и читаем про регистрацию, налоги, контракты, арбитраж, про все, что формирует рамки бизнес-деятельности. Можно прочи-

тать, как устроено таможенное, налоговое, трудовое, земельное законодательство.

Велик соблазн сформировать представление о реальности на основании статистики и хозяйственного законодательства. Однако этот путь может завести нас в тупик.

Возникают неразрешимые вопросы, намекающие на то, что все не так просто.

Приведем только пару примеров.

Много говорят о бедности пенсионеров в России. Почему же они бедны? Берем статистику. Средний размер пенсий в РФ составил в 2019 г. 14 тыс. руб. Прожиточный минимум для среднероссийского пенсионера составляет 9200 руб. с дифференциацией по регионам. Прожиточный минимум, как нам объясняют нормативные документы, это минимально необходимые расходы на жизнеобеспечение, что включает в себя расходы на продукты питания, на промышленные товары, оплату ЖКХ и пр. Получается, что ежемесячно пенсионер в России, если он готов обходиться минимально необходимым набором товаров и услуг, может откладывать около 5 тыс. руб. Или покупать выше минимальных лимитов, т.е. шиковать. Однако обыденные наблюдения однозначно говорят о том, что пожилые люди в своем большинстве бедны, еле сводят концы с концами. Почему? Что не так с этими цифрами? Почему статистика противоречит нашим повседневным наблюдениям и обыденным знаниям?

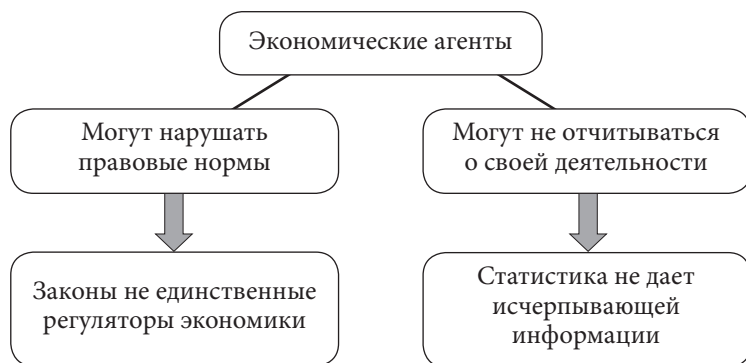
Еще один пример. В 2017 г. российские власти предложили репетиторам зарегистрировать свою деятельность. Прежде можно было легально зарабатывать деньги только в статусе юридического лица или как индивидуальный предприниматель. Теперь эта диада была превращена в триаду: добавился новый правовой статус — самозанятый. Репетиторам было предложено оформиться в качестве самозанятых в налоговых органах, а три категории (няни, репетиторы и домработницы) были полностью

освобождены от налогов на два года. Согласитесь, щедрое предложение. Разумно предположить, что репетиторы с радостью воспользуются этой возможностью. Однако к концу 2017 г. лишь около 800 самозанятых вышли таким образом из тени. Много это или мало? На одном только сайте «Ваш репетитор» зарегистрировано около 73 тыс. репетиторов. Почему они не воспользовались столь щедрым предложением власти? Они не умеют считать собственную выгоду? Чтение нормативных документов не дает ответа на этот вопрос.

Не удержусь и приведу еще один пример. Многие, имеющие знакомых, работающих политтехнологами, слышали, что это хороший заработок. Однако возьмем финансовые отчеты тех, кто пытался (успешно или нет) избираться в органы представительной власти или на пост мэра и даже губернатора. Из этих отчетов можно узнать, что на избирательную кампанию некоторых губернаторов было потрачено денег столько, что на них можно в течение года арендовать плохонькую однокомнатную квартиру на окраине Москвы. Москва — город, конечно, дорогой. Но не настолько же. Соответственно, избирательные кампании рангом пониже, где разыгрывались депутатские мандаты в региональные парламенты и городские думы, стоили и вовсе символических денег. И как тогда при таких масштабах бюджетов избирательных кампаний удалось на этом заработать? Сколько ни изучай официальные финансовые отчеты, ответа не найти.

Таким образом, чтение законов и подзаконных актов, равно как и изучение статистики — дело хорошее. Но явно недостаточное для того, чтобы понять, как устроена экономика, как живут люди, почему они игнорируют или прямо нарушают законы.

Как это ни прискорбно для тех, кто верит во всеислие закона и привык видеть экономику сквозь призму статистики, но нам придется по ходу курса расстаться с этой иллюзией.



Ответы на многие вопросы можно найти, если познакомиться с неформальной экономикой. Что мы и сделаем в рамках этого курса.

Понятие неформальной экономики: три «НЕ», отличающие ее от экономики официальной

Как мы видим, не вся экономика работает по писаным законам, а также далеко не вся экономика однозначно и исчерпывающе отражается в официальной статистике. Как же назвать эту странную, ускользающую экономическую реальность?

Законы и сводки статистических служб — это явления формального порядка. Мы же говорим о реальности, не вмещающейся в формальные схемы, продуцируемые властью.

Разумно обозначить такое противопоставление частичкой «НЕ». Так родился термин «не-формальная экономика», которым пользуются российские и зарубежные исследователи (informal economy).

Речь идет об экономике, которая, как на трех китах, стоит на трех «НЕ».

Неформальная экономика — это экономическая деятельность, которая:

- *не отражается в официальных отчетах хозяйствующих субъектов,*
- *не фиксируется в формальных контрактах,*
- *не подчиняется нормам государственного регулирования.*

Прокомментируем эти положения.

Первое «НЕ» касается отчетов перед налоговыми и статистическими службами.

Заметим, это не значит, что неформальная деятельность никак не отражается в национальной статистике, например в ВВП страны. Мы говорим лишь о том, что сами участники неформальной экономики хранят молчание. Они избегают рассказов о себе. Это молчаливые участники национальной экономики. И только с помощью специальных, довольно изощренных методов, о которых мы поговорим отдельно, официальная статистика говорит нам о доли «ненаблюдаемой экономики» в ВВП страны.

Второе «НЕ» отражает игнорирование формальных контрактов.

Например, ребенок занимается английским языком с репетитором. С большой вероятностью родители не заключали письменный контракт, лишь устно оговорили дни занятий, стоимость услуги. Вместо заключения контракта совершили сделку по устной договоренности. Или, например, сантехник ЖЭКа, который дал свой телефон клиенту, готов выполнить работу, минуя вызов через диспетчерскую службу. Никакие формальные документы не отразят факт оказания услуг с его стороны. Устная договоренность заменяет формальный контракт.

Простой факт, что неформальная экономика не нуждается в печатях и подписях и игнорирует формальные контракты, ставит перед нами много вопросов. Например, что препятствует тотальному мошенничеству в этом случае? Как разрешаются конфликтные ситуации? Ведь нельзя подать в суд на контрагента, с которым просто «ударили по рукам». Что является регулятором догово-

ренностей, не скрепляемых формальным документом? С этим мы будем разбираться в ходе наших лекций.

Наконец, третье «НЕ» касается неподчинения нормам государственного регулирования экономики.

Речь идет о том, что неформальная экономика игнорирует «букву закона», полностью или частично. А таких «букв закона» довольно много — в сфере налогообложения, землепользования, трудовых отношений, в вопросах регистрации и лицензирования и т.д. Неформальная экономика полностью или частично отказывается соблюдать эти писанные нормы, предпочитая создавать альтернативную систему правил, нигде не записанных, но неукоснительно соблюдаемых.

Впрочем, дачник на своих шести сотках ничего не игнорирует и не нарушает. Он просто существует в том хозяйственном формате, который государство освободило от своего детального контроля. Не он игнорирует закон, а весь корпус законов, регулирующих предпринимательскую деятельность, игнорирует дачника. Дачник не платит налоги с создаваемой продукции не потому, что уклоняется от налогообложения, а лишь ввиду того, что деятельность, направленная на самообеспечение семей, налогами не облагается.

Таким образом, дачник и теневик имеют между собой то общее, что их хозяйственная практика не регулируется непосредственно государственными правилами и законами.

Мы подошли к возможности дать определение неформальной экономики.

Неформальная экономика объединяет множество видов экономической активности, которые полностью или частично не подчинены государственному регулированию, не подкреплены формальными контрактами и не фиксируются в официальных отчетах хозяйствующих субъектов.

Позволим себе замечание по поводу самого термина «неформальная экономика». Люди живут в мире слов. Если бы мы не

имели возможности понятийно разделять розы и ромашки, то нас бы окружали просто цветы. Поскольку экономика и социология, как, впрочем, и любая другая наука, есть порождение западного интеллекта, то словами оформлена только та реальность, которую западный человек видел и пытался понятийно определить. Мир предстает через прорезь этих понятий. Но тогда иное, не укладывающееся в западные схемы, либо не замечается, либо определяется через сравнительное отрицание. Поскольку экономика, построенная на контрактном праве, на уважении или как минимум подчинении закону, была моделью, хорошо прописанной западными учеными, то иная экономическая и социальная реальность не имела языка для своего выражения — только через сравнение, подчеркивающее различие. Так получилась «не-формальная экономика». То есть экономика, но какая-то непонятная, неправильная, не регулируемая формальными правилами.

Экономику можно сравнить с айсбергом. Что же наверху, в надводной части айсберга? Это деятельность фирм, которую можно считать полностью легальной, облагаемой налогами. Вот, собственно, и все.

Подводная часть айсберга — это и есть неформальная экономика. В этой подводной части разнообразия куда больше. Тут взятки и торговля наркотиками, незарегистрированные репетиторы и разномастные проститутки. Тут же скрываемая от налоговых органов деятельность фирм и нелегальная уличная торговля. Здесь же бесплатный обмен продуктами между соседями и заготовки на зиму варенья для собственного потребления. А еще «серые» зарплаты в конвертах, браконьерство, теневые способы растаможки грузов, откаты за полученные контракты, проплаченные тендеры... Всего не перечислишь. Под водой, как и положено айсбергу, находится гораздо больше.

Казалось бы, какое нам дело до этой подводной части? Разве только речь идет о простом любопытстве. Но без знания «подводной части» экономического айсберга невозможно осуществлять

экономическую и социальную политику. Любая попытка государства повлиять на экономику приводит к неожиданным и печальным последствиям. Дело в том, что суть политики — это целенаправленное воздействие на экономику. Но если экономика мыслится как исключительно надводная часть айсберга, то и усилия по его перемещению в желаемом направлении будут рассчитаны заведомо неправильно. Власть, ориентируясь только на надводную часть, прикладывает усилия, и... вся экономика, включая подводную часть, совершает неожиданный кульбит.

Давайте заглянем «под воду». Что же входит в неформальную экономику? Казалось бы, простой вопрос. Однако ответ на него может вызвать головную боль.

Терминологический плюрализм или путаница понятий?

Прошу заранее извинить меня за занудство, которое неизбежно при обзоре терминов, сопутствующих этой теме. Но без этого не обойтись.

Увы, в описании сокрытой от государственного контроля и статистического учета экономики нет ни единообразия, ни единой логики. Саму неформальную экономику обозначают как неясную, параллельную, серую, нерегулируемую, ненаблюдаемую, скрытую и т.д., используя порядка 20 синонимов.

И это касается как отечественной науки, так и зарубежной. В англоязычной литературе порядка ничуть не больше. Желая подчеркнуть смысловые нюансы, авторы довольно активно плодят термины: *black, clandestine, hidden, informal, invisible, irregular, non-official, parallel, second, shadow, subterranean, underground, unobserved, unofficial, unrecorded.*

Пожалуй, нет другой области знаний с таким вольным обращением с терминами. Только по контексту порой можно понять, что имеет в виду тот или иной автор, о каком сегменте нефор-

мальной экономики он пишет. И нет признаков наведения порядка, установления «терминологической диктатуры».

Впрочем, обилие терминов — это не столько результат буйной творческой энергии исследователей, сколько следствие того обстоятельства, что неформальная экономика состоит из качественно разнородных сегментов. Их-то и пытаются «ухватить» разными понятиями.

Разнообразие внутреннего строения неформальной экономики — это прописная истина. Однако «номенклатура» сегментов и их качественные характеристики различаются у разных авторов. Систематизируем лишь некоторые подходы, посвященные структурированию неформальной экономики. Это всего лишь иллюстрация, несколько примеров. Ими можно ограничиться. Но, поверьте, коллекцию разнообразия терминов можно расширить. Тема неформальной экономики поражает терминологической вольницей.

Например, известный британский социолог Дж. Гершуни¹ считает, что предельно общей категорией выступает «неформальная экономика», в которую входят домашняя, экономика взаимных услуг и подпольная экономика внутри как формальных, так и неформальных предприятий.

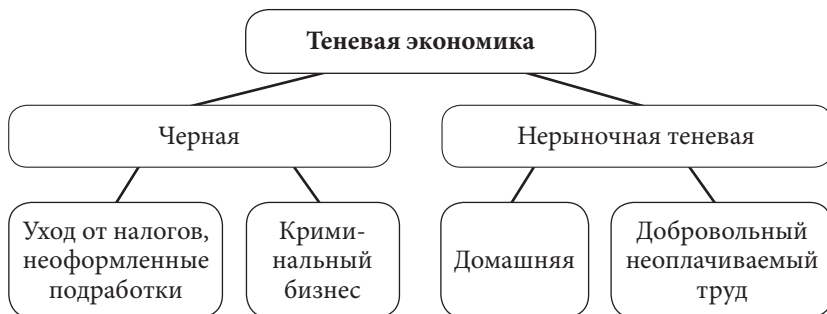
Структура неформальной экономики по Дж. Гершуни



¹ Gershuny J. Social Innovation and the Division of Labour. Oxford: Oxford University Press, 1983.

Буквально через три года в том же уважаемом издательстве (Oxford University Press) выходит книга С. Смита², где картина совсем иная. Предельной категорией объявляется «теневая экономика», включающая «черную» и «нерыночную теневую» составляющие. В «черную» экономику входит как откровенный криминал, так и неоформленные подработки, уход от налогов. Термин «неформальная экономика» отсутствует в принципе, а домашняя экономика объявляется частью нерыночной теневой.

Структура теневой экономики по С. Смиут



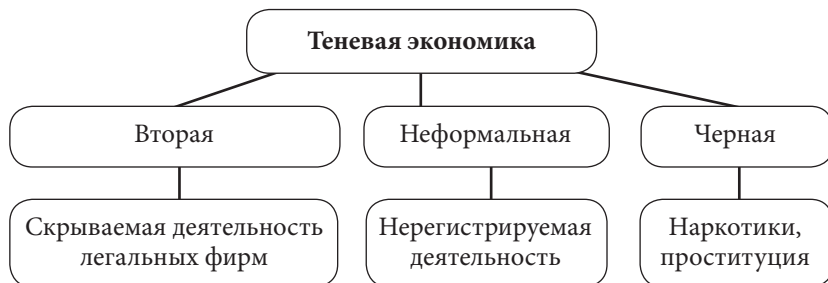
Заметим, что в одной и той же стране, в одно и то же время ученые-коллеги пользуются разными терминами и разной картографией явления, говоря, по сути, об одном и том же феномене. Можно и дальше приводить примеры терминологических нестыковок в англоязычной литературе.

В российской традиции ситуация ничуть не лучше. Например, Ю. Латов³, автор многочисленных работ по теневизации российской экономики, пользуется системой понятий, где термин «неформальная экономика» применяется лишь к части теневой экономики.

² Smith S. Britain's Shadow Economy. Oxford: Oxford University Press, 1986.

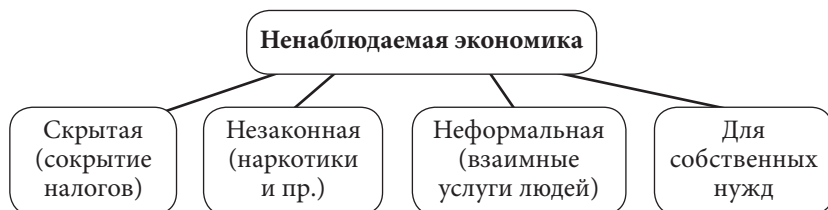
³ Латов Ю. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: Московский общественный научный фонд, 2001.

Структура теневой экономики по Ю. Латову



А вот еще одна разновидность терминологического творчества. В данном случае А. Пономарев⁴ излагает схему, максимально близкую к той, которую использует Росстат. Широким «зонтичным» понятием является так называемая ненаблюдаемая экономика. Очевидно, что ненаблюдаемая она только для статистических органов, тогда как для обычных людей такая экономика понятна, привычна и вполне наблюдаема. А вот понятие «неформальная экономика» низводится до взаимных услуг людей, когда один сосед другому помог поставить забор. То есть неформальная экономика трактуется как часть ненаблюдаемой, наряду с так называемой скрытой и незаконной.

Структура ненаблюдаемой экономики по А. Пономареву



Подобные примеры можно множить до бесконечности.

⁴ Пономарев А. Теневой бизнес в цифрах // Forbes. 13.04.2011.

Они доказывают, что, к сожалению:

- нет единой терминологической конвенции;
- нет даже попыток выработать единые понятия;
- отсутствие терминологической строгости затрудняет коммуникацию ученых, статистиков, управленцев;
- терминологическая сложность порождает недоверие со стороны общества.

В массмедиа постоянно возникают шокирующие цифры о величине теневой экономики в России. Росстат дает более скромную оценку. Отсюда у населения складывается устойчивое мнение, что Росстат что-то скрывает, делает статистику более «красивой». Однако корень расхождения состоит не в сервильной позиции Росстата, а в том, что разные исследователи по-разному прочерчивают границы той экономики, которая существует вне бдительного ока государства. Используя одинаковые термины, зачастую говорят о разных явлениях. Или, наоборот, разными словами называют, по сути, одно и то же. Ученые путаются в этой сетке слов, говоря уже о простых людях.

Сегментация неформальной экономики

Оказавшись в ситуации терминологической вольницы, мы должны решить, что мы будем относить к неформальной экономике в рамках данного курса.

Согласитесь, что недостаточно просто перечислить явления, которые относятся к неформальной экономике. Гораздо важнее и правильнее создать алгоритм картографирования неформальной экономики. При этом необходимо максимально бережно относиться к сложившимся традициям. Фактически задача состоит не в придумывании еще одной схемы, а в «собрании» ее из тех блоков рассуждений, авторы которых представляются наиболее убедительными.

Так как же выглядит концептуальная схема неформальной экономики? Какова логика ее построения? Каковы принципы вы-

деления сегментов? Ответы на эти вопросы попробуем представить как пошаговое рассуждение.

Шаг 1. Определяя неформальную экономику как экономическую активность, полностью или частично не регулируемую формальными нормами хозяйственного права, логично выделять *два типа экономического поведения*. Первый тип редуцируется до словосочетания **«вопреки закону»** и сводится к деятельности, которая осуществляется при полном или частичном нарушении формальных норм хозяйствования. Это могут быть нарушения правил регистрации предприятий, сокрытие прибыли от налоговых органов, работа без необходимых лицензий и сертификатов, прием на работу без оформления трудового контракта, намеренное искажение статистических показателей работы предприятия, контрабанда, браконьерство и т.д., что можно трактовать как целенаправленное нарушение легальных требований власти к бизнесу. То есть *сознательные нарушения формальных институтов рынка* конституируют эту область экономической практики.

Однако есть иной способ оказаться за пределами влияния законов. Речь идет о деятельности, в принципе не регулируемой формальными нормами хозяйствования. Даже в фантазиях трудно представить общество, в котором создавались бы законы про распределение внутрисемейных обязанностей и режим домашнего труда, лимитировались бы подарки соседям и помощь детям, а создаваемые для внутрисемейного потребления блага облагались бы налогом. Эта деятельность не регулируется формальными институтами рынка не в силу сознательного уклонения, а ввиду того, что относится к приватной сфере. Соответственно, эта деятельность находится вне попыток государства ее отформатировать и зарегулировать. Это зона **вне внимания государства**.

Другими словами, в неформальную экономику входит два вида деятельности:

- *игнорирующая* контрактное право;
- *не предполагающая* формализованного контракта как основы взаимодействия.

Ведь очевидно, что письменный контракт является далеко не единственным способом оформления хозяйственной практики. Экономическая жизнь может основываться на традиции, взаимопомощи, солидарности, доверии как специфических формах социальных отношений. Из этого следует вполне очевидное деление неформальной экономики на два качественно разнородных блока, редуцируемых до понятий «вне» и «вопреки».

Шаг 2. Нарушения нарушениям рознь. Можно, например, шить качественную одежду, но не заключать с работниками письменный договор найма. Или вовсе не регистрировать бизнес и шить одежду в режиме конспирации. А можно производить отравляющее вещество, наркотики, патронировать проституцию, т.е. заниматься деятельностью, продукт которой находится вне закона и морально неприемлем. В первом случае за чертой закона лежит то, как осуществляется бизнес, а во втором — *что* производится, сама *продукция*. Это диктует различие **теневой** и **криминальной** экономики. В теневой экономике создается вполне нормальная продукция, хотя средства достижения этой цели противоречат (полностью или частично) формальным хозяйственным нормам. В криминальном бизнесе неприемлемы как цель, так и средства. Проблема наркодельца или сутенера не в том, что они не платят налоги или не имеют лицензии, а в том, что такие лицензии не даются, а налоги с такой деятельности не взимаются.

Соответственно, теневую экономику пытаются *легализовать*, втянуть ее в зону формальных отношений с государством на основе закона. Криминальную же экономику пытаются *упразднить*, что если и возможно, то лишь в определенной степени. К нелегальной экономике причисляют наркобизнес, проституцию, фальшивомонетничество, браконьерство, сбыт краденого и пр. Разделение теневой и криминальной экономики оправдано еще и тем обстоятельством, что теневую экономику имеет смысл учитывать при подсчете ВВП, ведь это та экономика, которая при определенных условиях станет легальной. А вот криминальную экономику

никто легализовывать не собирается, поэтому она не учитывается в расчетах ВВП.

Шаг 3. Вне формальных институтов рынка оказывается хозяйственно-приватная жизнь. Но она не однородна. Часть продуктов и услуг, производимых силами домохозяйства, потребляется *внутри семьи*, а часть распределяется по каналам *социальных сетей*. И в том и в другом случае эта деятельность не предполагает получение дохода. Однако производство для собственного потребления формирует потенциал *изоляции* домохозяйства, его автономии. А вот обмен дарами, наоборот, формирует потенциал *интеграции* домохозяйств, их солидарности. В этом суть различия **домашней экономики** и **реципрокной экономики (дарообмен)**. Домашняя экономика позволяет достичь некоторой степени хозяйственной автономии от социальной среды, тогда как экономика дара подчеркивает зависимость от социального окружения.

Графически вышеизложенное выглядит следующим образом.



Таким образом, участники неформальной экономики:

- нарушают закон или не делают этого;
- нацелены на получение дохода или обходятся без дохода;
- создают продукцию для обмена или для собственного потребления.

Но во всех своих проявлениях неформальная экономика объединяет виды деятельности, которые:

- не нуждаются в формальных контрактах;
- не опираются на государственные законы;
- не отчитываются перед государством.

Характеристика сегментов неформальной экономики

Давайте кратко охарактеризуем сегменты неформальной экономики. Для этих целей прекрасно подходит прием сравнения. По одним и тем же критериям сравним разные сегменты неформальной экономики, что и создаст их портрет (табл. 1.1).

Теневая экономика представляет собой хозяйственную деятельность фирмы или физического лица, когда увеличение дохода достигается за счет сокращения издержек подчинения закону. Эта деятельность встроена в рыночный обмен. Государство пытается легализовать теневую экономику, создавая стимулы «выхода из тени».

Криминальная экономика редуцируется к слову «преступление». В этом случае выгода достигается за счет производства товаров или оказания услуг, запрещенных государством. Деятельность ориентирована на доход и, как правило, предполагает существование целого преступного сообщества, так как автономная продажа запрещенного товара затруднительна.

Реципрокная экономика (дарообмен) представлена в виде дарообмена в рамках социальных сетей, на основе чего происходит интеграция домохозяйств с разными ресурсными возмож-

Таблица 1.1. Сравнение сегментов неформальной экономики

Критерии сравнения	Сегменты неформальной экономики			
	теневая	криминальная	реципрокная	домашняя
Участник	Юридическое или физическое лицо	Физическое лицо или преступное сообщество	Сеть домохозяйств	Домохозяйство
Ориентация на доход	Есть	Есть	Нет	Нет
Взаимодействие с другими участниками	Есть	Есть	Есть	Нет
Суть хозяйственного действия	Снижение издержек подчинения закону	Производство запрещенных товаров и услуг	Выживание сообщества за счет кооперирования ресурсов	Производство для собственного потребления
Ключевое слово	Выгода	Преступление	Солидарность	Семейный уклад
Отношение государства	Пытается легализовать	Пытается уничтожить	Нейтральное	Нейтральное
Участие населения	Значительное	Незначительное	Значительное	Тотальное

ностями. Тем самым обеспечивается выживание сообщества за счет кооперирования ресурсов сети. Практика широко распространена в России, в том числе в форме трансферов между родителями и детьми.

Домашняя экономика характеризуется тем, что создаваемые в ней блага предназначены для внутреннего потребления членами домохозяйства. Это единственный сегмент неформальной

экономики, который не предполагает интеграцию экономических субъектов на основе рыночного обмена или обмена дарами. Наоборот, домашняя экономика ориентирована на хозяйственную автономию, на замкнутый цикл производства и потребления. В России домашняя экономика имеет огромные масштабы как ввиду финансовых ограничений домохозяйств, так и в силу традиций.

Как видим, неформальная экономика — это не монолит, не материк. Скорее, это архипелаг островов. И разные ученые концентрировали свое внимание на разных островах, не замечая или сознательно игнорируя остальные.

Когда, кто и зачем начал изучать такую экономику? Об этом мы поговорим в следующей лекции.

Лекция 2 | История изучения неформальной экономики

В этой лекции мы обсудим, когда и в какой связи началось изучение неформальной экономики. Вспомним ученых, с именами которых связаны основные идеи о причинах и последствиях неформальной экономики, сравним их взгляды.

Почему возник интерес к неформальной экономике развивающихся стран?

Изучение неформальной экономики начиналось с исследований неформального сектора в развивающихся странах. Это общее место. Об этом знают все, кто хоть сколько-нибудь интересовался данной темой.

И тут возникает вопрос: почему ради изучения неформальной экономики нужно было ехать за тридевять земель? Разве в развитых странах не было неформальной экономики? Конечно, была. Об этом знали не только ученые, но и простые обыватели. Люди прекрасно понимали, что есть вьетнамские кварталы, чайнатауны и другие поселения мигрантов, где экономика строится по иным законам, где договоры держатся на репутации участников, где не закон, а неписанные нормы удерживают эти договоренности в силе. Казалось бы, зачем нужен третий мир, если тему неформальной экономики можно изучать, не покидая Европы или США?

Но дело в том, что в развитых странах неформальная экономика имела анклавный характер, была «экономикой на обочине» и ассоциировалась с деятельностью мигрантских сообществ. Это

был островок «неправильного» хозяйствования, который обречен на исчезновение по мере того, как мигранты встроятся в принимающий их мир. По крайней мере, так многие думали.

Развивающиеся же страны в этом отношении отличались кардинально. В этих странах неформальная экономика была отнюдь не анклавной, маргинальной, а повсеместной, широко распространенной экономической реальностью. Ее по праву можно было считать несущей основой экономического развития.

Но тогда встает другой вопрос. Зачем западной науке лезть в эти дебри, изучать экономику развивающихся стран? Почему вдруг стало интересно, как устроена экономика третьего мира?

Для ответа на эти вопросы нужно понимать контекст, исторический фон того времени. После Второй мировой войны мир вступает в новое качество. Активно создаются международные организации. Напуганный ужасами войны мир пытается жить под патронатом организаций, объявляющих весь земной шар объектом своей заботы.

Речь идет о наднациональных организациях (правильнее было бы говорить — надгосударственных). Они были призваны наблюдать за развитием самых разных процессов во всем мире и содействовать снятию напряжений. Их деятельность была направлена на решение проблем в планетарном масштабе.

Так, в 1945 г. была создана ООН, специализированными учреждениями которой явились ВОЗ, ЮНЕСКО, МОТ, ЮНИСЕФ (фонд помощи детям) и другие международные организации. Тогда же, в 1945 г., создается Всемирный банк (The World Bank), одной из целей которого явилась техническая и финансовая помощь развивающимся странам.

Но «узким местом» стало отсутствие знаний о том, как устроена экономика и социальная сфера развивающихся стран. Незнание экономической и социальной реальности не подлежало регулированию. Появляется спрос на знание о том, как устроена реальность вне развитых стран.

При знакомстве с экономической реальностью развивающегося мира оказывалось, что привычные западному человеку представления о «нормальной» организации жизни трещат по швам. В этой «другой» реальности все резко отличалось от того, к чему привык западный человек, живущий в корпоративном мире. Напомню, что XX век по праву считают веком организаций.

Здесь все оказалось не так, как принято в «цивилизованном» обществе. Люди могут не платить налоги, но и не ждать социальных гарантий от государства, жить без пенсий и пособий, без больничных и декретных отпусков. Могут обходиться без юридических контрактов и арбитражей, но при этом иметь плотную сеть деловых обязательств. Оказывается, можно даже вести бизнес без банковских кредитов, создав альтернативные схемы займа. Более того, можно обходиться и без ежегодных оплачиваемых отпусков (табл. 2.1).

Таблица 2.1. Сравнение корпоративного мира и неформальной экономики развивающихся стран

Корпоративный мир Запада	Неформальная экономика развивающихся стран
Регулярная зарплата	Нерегулярные заработки
Уплата налогов	Не платят налоги
Пенсии, пособия	Отсутствие социальных выплат
Гарантированный отпуск	Самостоятельные решения о перерыве в работе
Профсоюзы	Отсутствие организованной защиты прав
Банковские кредиты	Неформальное кредитование
Государственное регулирование и контроль	Отсутствие государственного контроля

Про размеры такой «неправильной» экономики ничего не было известно, равно как и про ее социальную организацию. Однако

можно было предположить, что отсутствие законов и контрактов не означает хаоса, что эта экономика имеет иные механизмы регулирования и принуждения к исполнению обязательств. Но какие? Что заменяет регулирующую роль закона?

Множество вопросов пробудило интерес исследователей к «иной» экономике, ее начали активно изучать. Сделаем небольшой экскурс в историю. Сначала обсудим работы английского экономиста А. Льюиса и американского антрополога К. Гирца, которые можно отнести к начальному периоду изучения неформальной экономики. Затем познакомимся с работами британского антрополога К. Харта и перуанского экономиста Э. де Сото, которые по праву считаются основополагающими в этой теме.

А. Льюис: «дуальность» экономики развивающихся стран

В 1950-е годы общим местом стала идея «дуальности» экономики развивающихся стран. Суть этой идеи сводится к признанию того, что в развивающихся странах лишь одна «часть» уподоблена «нормальной» рыночной экономике, а другая регулируется иными, неформальными нормами и сторонится государственного регулирования и контроля. Очевидно, что этот «второй» сектор и был той самой неформальной экономикой, которая ждала своего изучения.

Самым авторитетным автором, развивающим идею двухсекторальной экономики, стал английский экономист Артур Льюис (Arthur Lewis). В 1950-е годы в своих работах, посвященных миграции, он выделил сектор современных капиталистических фирм с ориентацией на максимизацию прибыли и сектор крестьянских хозяйств, где крайне неоднозначны и разнообразны способы хозяйственной мотивации и принципы распределения.

Похожие взгляды ранее отстаивал русский экономист А.В. Чаянов, подчеркивающий значение трудопотребительского баланса

в мотивации крестьянских семей. Однако Чаянова репрессировали и на время забыли. А. Льюису повезло больше: в 1979 г. он стал лауреатом премии по экономике памяти Альфреда Нобеля «за новаторские исследования экономического развития в приложении к проблемам развивающихся стран».

Хочется добавить, что на медали лауреатов по экономике изображены два перекрещенных рога изобилия. За этим стоит та простая мысль, что экономисты своими трудами приближают время благоденствия. Однако в случае с А. Льюисом два рога изобилия вполне можно трактовать как идею благотворного сотрудничества двух миров — корпоративного и неформального мира крестьянских подворий.

Работы А. Льюиса и его последователей утвердили представление о том, что экономика развивающихся стран неоднородна. В ней есть «нормальная» экономика, которая представлена в деятельности государственных предприятий и транснациональных компаний, и «иная» экономика, которую ведут крестьянские хозяйства и мелкие ремесленники.

К. Гирц: базар как пространство неопределенности

Однако хотелось не просто постулировать «иную» реальность, но описать внутреннюю сущность неформальных обменов. За эту задачу взялись антропологи.

И важной фигурой в этом ряду является американский антрополог Клиффорд Гирц, изучавший в 1950-е годы предпринимательство в Индонезии, а затем, в 1960-е годы, в Марокко.

К. Гирц использовал понятие «базарной экономики» (*bazaar-type*) в противовес «фирменной экономике» (*firm-type*) как экономике крупных западных корпораций, обеспечивающих работников защитой закона.

В своей работе «Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге» К. Гирц познакомил читателей с тем,

как устроен восточный базар в городе Сефру, что находится в Марокко (государство в Северо-Западной Африке)¹.

Он показал, что если для стороннего наблюдателя, для туриста базар кажется воплощением хаоса, то для местных жителей, постоянных участников базарной торговли, все воспринимается совершенно иначе. Для них базар является понятной и привычной системой торговли, с наработанными схемами поиска нужного товара, с алгоритмами определения наилучшей цены. Местные жители, в отличие от туристов, действуют в среде, которая им хорошо известна.

К. Гирц описал функционирование восточного базара как систему крестьянских рынков, на которых ключевое значение приобретают поиск и защита информации. «Поиск информации, которой у тебя нет, и защита информации, которая у тебя есть, — такова суть этой игры», — писал Гирц.

Казалось бы, что в этом нового? Любая сделка требует информационного обеспечения. Но дело в том, что базар не имеет церемониального распределения знания, характерного для нерыночных хозяйств. Нет и рекламы, формальных предписаний, стандартизированных продуктов, фиксированных цен, что свойственно индустриальным хозяйствам. Здесь велика неосведомленность относительно качества продукта, цены, уровня производственных издержек.

Эффективность поиска информации зависит от использования двух процедур — клиентелизации и торга.

Клиентелизация — это склонность делать повторяющиеся покупки у одних и тех же продавцов, вместо того чтобы каждый раз совершать полномасштабный поиск. Эти отношения равноправны и оппозиционны. Продавец привязан к покупателю точно так

¹ Гирц К. Базарная экономика: информация и поиск в крестьянском маркетинге // Экономическая социология. 2009. № 2. С. 54–61; Geertz C. The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing // American Economic Review. 1978. Vol. 68. No. 2. P. 28–32.

Специфика базара в интерпретации К. Гирца



же, как покупатель к продавцу. Между ними есть конкуренция, но нет иерархий и доминирования. Клиентелизация ведет к снижению издержек поиска.

Что касается торга, то К. Гирц считает, что восточный базар можно сравнить с рынком подержанных авто. Суть торга — обращение внимания на нюансы. Подержанные авто — это неоднородный продукт, и здесь важны детали, касающиеся этой конкретной машины, т.е. поиск информации направлен вглубь, носит *интенсивный характер*. А новые машины — продукт стандартизированный. И если покупатель решается на приобретение нового автомобиля, то для него важна информация о разных дилерах, чтобы сравнить цены у разных продавцов на один и тот же стандартизированный товар. В этом случае поиск информации носит максимально широкий, *экстенсивный характер*.

Экстенсивный поиск информации — это торг лишь для прощупывания почвы. Такой торг ведут с торговцами, с которыми имеют слабые клиентские связи. К. Гирц пишет, что магазины на окраине базара жалуются, что «богаты торгом, но бедны продажами». Интенсивный торг — это торг ради заключения сделки, и его ведут в рамках клиентских отношений.

Заметим, что экономическая теория использует именно «базарную модель», индивидуалистичную и конкурентную, при изучении принятия решений на «идеальных» рынках. Однако на практике бюрократия развивающихся стран активно защищает иностранные монополии, видя в них средство защиты от рыночных «провалов».

Неформальный сектор К. Харта

В 1970-е годы пришло время исследований, которые по праву считаются классикой этой темы. Мы не случайно остановимся на двух авторах — К. Харте и Э. де Сото. Они не просто написали важные работы, но сформировали два принципиально разных взгляда на причинность и сущность неформальной экономики.

И первая фигура — английский антрополог Кейт Харт (Keith Hart).

Именно К. Харт ввел в научный оборот термин «неформальный сектор». Его знаменитое исследование было проведено в начале 1970-х годов в Аккре, столице Ганы. Гана — небольшая страна в Западной Африке.

В надежде на лучшую жизнь в Аккру устремлялись мигранты из деревень. Но найти работу в городе было сложно. На их рабочие руки не было спроса ни в государственном, ни в корпоративном секторах. Платить им пособие по безработице правительство не имело возможности.

Сам К. Харт впоследствии, вспоминая о поездке в Гану, будет шутить, что воображение рисовало картину Америки времен Великой депрессии с понурыми нищими на улицах. Но реальность

разительно отличалась от его ожиданий. Улицы Аккры были полны жизни. Толпы уличных торговцев, носильщиков, таксистов были заняты делом. Продавали текстиль, гончарные изделия, сувениры, плетеные корзины... Люди были при делах. Харт потом напишет, что его поразило «разрыв между полученным реальным опытом и всем тем, чему научило меня британское образование»².

Под впечатлением от увиденного К. Харт пишет работу, посвященную городской занятости в Гане, которую считают очень важной в понимании феномена неформальной экономики³.

В этой работе он систематизировал виды деятельности, позволяющие людям выживать вне организованного рынка труда. Он показал, что многие городские работники, не имея спроса на свои руки в рамках государственного и корпоративного секторов, становятся мелкими предпринимателями. Основной посыл работы: бедные в Аккре, столице Ганы, не являются безработными, они сами создают себе занятость. «Отверженные структурой формальных возможностей, люди из низов городского пролетариата ищут неформальные способы, чтобы увеличить свои доходы».

Это было новостью, поскольку крупные компании предоставляли очень ограниченное число рабочих мест и, соответственно, экономисты оценивали безработицу в Африке на уровне 50% и выше. К. Харт же заявил: эти люди работают, кормят свои семьи, формируют сети деловых контактов, имеют свои способы продвижения продукции и услуг. То есть занимаются реальной трудовой деятельностью, направленной на получение дохода. При этом Харт разделил эту деятельность на противозаконную и ту, которая не противоречит закону.

² Hart K. *The Idea of Economy: Six Modern Dissenters // Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society / R. Friedland, A.F. Robertson (eds).* N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 137–160.

³ Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане // Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999. С. 532–536. Hart K. *Informal economy opportunities and the urban employment in Ghana // Journal of Modern Africa Studies.* 1973. Vol. 11. No. 1.

В качестве примера законных доходов К. Харт приводит деятельность сапожников, гончаров, ткачей, изготовителей сувенирной продукции и прочих ремесленников, труд таксистов, носильщиков, торговцев, труд крестьян, выращивающих продукцию на рынок, и т.д. Незаконные неформальные доходы связаны с сутенерством, наркоторговлей, воровством, продажей краденого и т.д.

В чем состоит значение исследований К. Харта?

Во-первых, он дал эмпирическое описание неформальных видов деятельности, включая законные и незаконные.

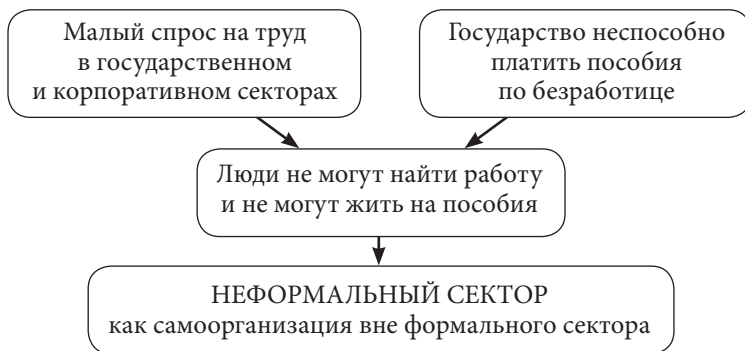
Во-вторых, он ввел понятие «неформальный сектор». Неформальным сектором он называет деятельность по извлечению дохода, минуя наем на постоянной и регулярной основе за фиксированное вознаграждение. Фактически речь идет о мелком бизнесе, о samozанятости бедного городского населения Ганы. Как писал сам К. Харт, «это мир экономической деятельности за пределами организованной рабочей силы».

Неформальный сектор по Харту — это самоорганизация вне рынка труда, созданного государством или корпорациями. Люди в неформальном секторе не получают фиксированную зарплату и разные гарантированные платежи (пенсии, пособия по безработице, пособия по уходу за ребенком и пр.), но находят неформальные способы извлечения дохода, занимаясь вполне законной или незаконной деятельностью.

Наконец, в-третьих, К. Харт не просто описал явление, но дал ему принципиальную оценку. Он «оправдал» неформальный сектор. Харт выразил уважение к работникам неформального сектора как к людям, которые взяли ответственность за жизнь своих семей в собственные руки, не дожидаясь помощи от государства. Он описал неформальный сектор как источник роста и политической стабильности развивающихся стран.

И сделал это в 1970-е годы, когда общепризнанным было суждение, что единственным институтом, способным мобилизовать экономические ресурсы и решить социальные проблемы, является

Представления К. Харта о причинах формирования неформального сектора экономики



государство. На этом настаивали и марксисты, и кейнсианцы. Либеральные экономисты тогда были не в моде.

Кстати, К. Харт подчеркивает, что приписывание неформальному сектору низкой эффективности, отсталости еще нужно доказать. Он считал, что, с учетом обстоятельств, в которых осуществляется эта деятельность, развитие неформального сектора является не самым плохим решением экономических проблем развивающихся стран.

К. Харт выступил с идеей, что нужно поддерживать неформальный сектор, что это ключ к политической стабильности и экономическому росту развивающихся стран.

Идеи К. Харта были восприняты как руководство к действию, и дискуссия приняла практический характер, фокусируясь вокруг программ помощи неформальному сектору развивающихся стран.

С легкой руки К. Харта ученые начали описывать неформальный сектор как относительно изолированный сегмент хозяйства, противопоставляя его фирменному устройству, привносимому в эти страны транснациональными компаниями.

Важно зафиксировать, что Харт связывал неформальный сектор с бедностью развивающихся стран, с узостью формального

рынка труда, т.е. с недостаточной емкостью корпоративного мира. Это, в свою очередь, вызвано недостаточной инвестиционной активностью, скудностью национального капитала и непривлекательностью страны для внешних инвесторов. То есть основным «гвоздем», на который вешалась тема неформального сектора, как его описывал К. Харт, была бедность и неразвитость этих стран, узость спроса на рабочую силу со стороны государства и корпораций.

По мнению Харта, именно бедность страны породила неформальность. Это важно подчеркнуть, так как мы переходим к принципиально иной аналитической схеме, сформированной перуанским экономистом Эрнандо де Сото.

Э. де Сото: качество институтов как фактор теневилизации рынка

Перуанский экономист Э. де Сото никогда не был чисто кабинетным ученым. Он активно участвовал в политической жизни страны, оказывая влияние на экономические взгляды политиков как в Перу, так и за ее пределами. Созданный им Институт свободы и демократии фактически являлся экономическим штабом реформ неолиберального характера. Скажем, Билл Клинтон называл его «самым великим из ныне живущих экономистов».

Для понимания позиции Э. де Сото нелишне заметить, что в возрасте 7 лет он с семьей оказался в Европе. Будущий ученый получил образование в Женеве и вернулся в Перу в возрасте 38 лет, т.е. взрослым человеком с полностью сформированным мировоззрением, основанным на классическом европейском образовании и опыте жизни в законопослушной Европе.

Э. де Сото видел, что экономика Перу, в отличие от привычной ему экономики западноевропейского образца, довольно сильно погружена в «тень». В чем причина? Почему люди видят в государстве не партнера, а источник угроз? Почему они не регистрируют свой бизнес, не заключают формальные контракты, не обращаются за защитой в арбитраж? Почему все привычные

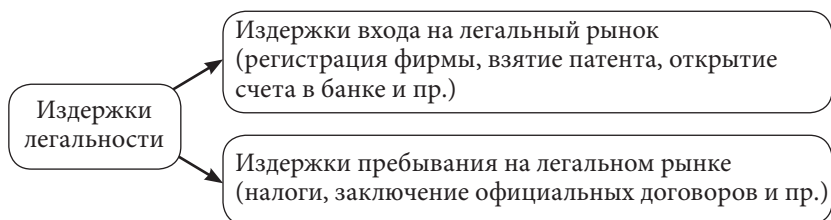
и понятные схемы западного «правильного» бизнеса трансформируются на просторах Перу?

Ответы на эти вопросы Э. де Сото изложил в своей программной книге «Иной путь», которая стала бестселлером 1990-х годов и была переведена в том числе на русский язык⁴.

В книге подробно описаны практики ведения бизнеса нелегалами в Лиме, столице Перу. Рассмотрены три сектора — уличная торговля, жилищное строительство и транспортные услуги. Помимо массы любопытных эмпирических деталей из жизни неформалов, в книге представлена аналитическая схема, которую мы и обсудим.

Э. де Сото ставит вопрос: во что обходится предпринимателю желание жить и работать в точном соответствии с законом? В этом случае возникают затраты, которые Э. де Сото называет «издержки легальности». Они связаны как с преодолением барьера входа на рынок, так и с пребыванием на этом легальном рынке, т.е. с ведением бизнеса.

Структура издержек легальности по Э. де Сото



Например, для входа на рынок нужно купить патент или лицензию. Или заплатить регистрационный взнос при открытии фирмы. При этом нужно собрать определенные документы,

⁴ Сото Э. де. Иной путь: Невидимая революция в третьем мире / пер. с англ. Б. Пинскера. М.: Catallaxy, 1995 (исп.: *El otro sendero*, 1986; англ.: *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, 1989).

на что потребуется время. А затраты времени тоже, разумеется, можно отнести к издержкам, связанным с законопослушанием. И эти затраты колоссальны. Например, как показали полевые исследования его коллег, для регистрации швейной мастерской в Перу необходимо затратить 289 дней, а денежные расходы равны 32 минимальным месячным зарплатам, включая потерю дохода за почти 10-месячное ожидание рассмотрения документов. Для получения лицензии на открытие небольшого магазина нужно 43 дня и 15 минимальных зарплат.

Идем дальше. Предположим, что удалось, пройдя все бюрократические рогатки, зарегистрировать фирму. Что означает для бизнеса верность закону в ходе дальнейшей деятельности? Это и уплата налогов в полной мере, что само по себе накладно. Это и оформление контрактов с контрагентами, что ведет к росту издержек документооборота. Это и трудовые контракты с наемными работниками, что создает трудности при увольнении работников, а также разные фискальные обязательства перед ними, вплоть до оплаты пособий при увольнении. К тому же законодательство меняется, и, чтобы быть постоянно законопослушным предпринимателем, нужно следить за этими изменениями, что означает затраты собственного времени или денег на оплату труда соответствующих юристов.

Словом, вести бизнес легально — это удовольствие недешевое. Что же получает предприниматель взамен? По идее, собственность и контрактные права в легальном пространстве должно защищать государство. То есть государство должно создавать условия, при которых вести бизнес легально становится более выгодно, чем нелегально. Например, вас подвел партнер. Но, имея на руках официальный контракт, вы можете обратиться в арбитраж и защитить свои интересы. Судебная система предохранит вас от ущерба. Если контракт у вас неформальный и все обязательства были лишь устные, то арбитраж вам не поможет.

Этим выгоды легальности не исчерпываются. Легальный предприниматель может вести широкую официальную рекламу

своих услуг, а бизнес, который прячется в тени, известен в узком кругу, потому что боится привлечения внимания со стороны контролирующих органов. Или, например, легальный предприниматель может застраховать товар на складе, а нелегальный лишен этой возможности, потому что происхождение складского запаса не подтверждается документально.

Легальный предприниматель заинтересован в инвестициях, в нововведениях, ведь его права собственности защищены. Соответственно, его бизнес растет и развивается. Права собственности ценны не тем, что гарантируют доход, возможность купить имущество или дорогую машину. Они ценны тем, что создают стимул для инвестиций, для развития. Чем больше бизнес, тем дороже его можно продать. А предприниматель без формальных прав собственности лишен этих стимулов. Ведь чем больше его бизнес, тем он заметнее, стало быть, больше шансов, что придут и оштрафуют, закроют ввиду нелегальности. Примеры можно продолжить.

Но суть ясна: *легальность накладывает на бизнес определенные издержки, но зато и дает ему определенные выгоды*. Вывод, который делает Э. де Сото, состоит в том, что *предприниматель пытается сопоставить издержки и выгоды легальности* и на этом основании принять решение о выходе из тени. *Если выгоды перевешивают, то можно согласиться с издержками легальности*. Важен не их абсолютный размер, а сравнение с получаемой выгодой от легальности. Это, кстати, и ответ на вопрос, почему капитал часто уходит не в те страны, где низкие налоги, а туда, где налоги велики, но они оправданы высоким качеством защиты прав собственности. Решение о выходе из тени зависит от сравнения издержек и выгод легальности.

Что же представляет собой бизнес нелегала? Э. де Сото развенчивает миф о том, что, отказавшись от издержек легальности, неформалы оказываются в «бесплатном» мире, где не несут никаких издержек, связанных с входом на рынок и с последующей защитой своих прав.

Нелегал отказывается платить цену легального входа на рынок. Он заходит через «черный вход». Но значит ли это, что он ничего не платит? Платит! Он платит взятку тем, кто закрывает глаза на его деятельность; он платит криминальным авторитетам, которые обещают защитить его интересы при деловых конфликтах, и т.д.

Но плата бывает и более сложного характера. Например, нелегальность не создает стимулов для реинвестирования прибыли, т.е. накладывает ограничения на размер бизнеса. Маленький бизнес можно спрятать от глаз контролирующих органов, а вот растущий бизнес — уже проблематично. Или, например, вы не можете объявить о продаже своего бизнеса и искать покупателя среди широкого слоя желающих его приобрести. Да и что вы им предложите? Бизнес, построенный на договоренностях? Чем вы подтвердите его доходность, если никаких формальных отчетов нет и быть не может? Поэтому вы вынуждены продавать бизнес в узком кругу «своих», знающих о положении дел по каналам доверительного общения. То есть нелегальность накладывает ограничения на возможность капитализировать бизнес.

Нелегал не может получить кредит в банке на развитие своего бизнеса, потому что по документам его бизнес или не существует, или он умышленно приуменьшен. И тогда нужно соглашаться на те условия, которые предлагают неформальные кредитные организации, что не всегда выгодно. То есть нелегальный формат зачастую связан с упущенной выгодой.

Отсюда крылатая фраза Э. де Сото: «Мечта нелегала — легализоваться». Точнее было бы сформулировать следующим образом: «Мечта нелегала — иметь законы и качество их исполнения такими, при которых легализация станет выгодной».

Эрнандо де Сото приводит пример с уличными торговцами, которые своим многолетним трудом формируют привычку людей совершать покупки на одном и том же месте. И чтобы их не согнали, они регулярно отдают часть выручки патрульной полиции. Однако при необходимости местные власти прогонят их с этого места, разумеется не заплатив им никакой компенсации. Ведь их

права на это место не были закреплены формальным контрактом, они не имеют договора аренды.

Любой нелегал рискует. Если его «кидает» партнер, то арбитраж не поможет, придется идти к криминальному авторитету. А такие походы обычно приводят к долговременным платежам на регулярной основе. Вместо уплаты налогов приходится оплачивать аппетиты криминальных воротил. И параллельно откупаться от проверяющих органов, кормить взяточников в госаппарате.

Таким образом, цена нелегальности включает:

- издержки по уклонению от легальных санкций (взятки проверяющим органам);
- упущенную выгоду ввиду невозможности пользоваться формальной системой страхования и кредитования, а также государственной системой защиты прав собственности и контрактного права;
- потери из-за использования исключительно двухсторонних нелегальных сделок;
- риски для жизни в ходе нелегальных процедур разрешения конфликтов.

Вывод Э. де Сото однозначный: нелегальный мир — отнюдь не бесплатный. И предприниматель *сравнивает соотношение издержек и получаемых выгод в легальном и нелегальном мире*. На этом сравнении и строится его выбор.

Если выгоды от сотрудничества с государством более декларативны, нежели реальны, то выбор предпринимателя очевиден. Это не испорченность натуры, это рациональный выбор умеющего калькулировать экономического агента.

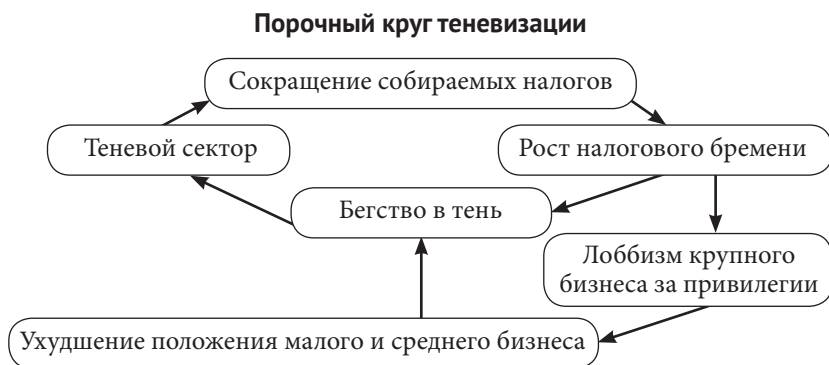
Например, вы платите налоги. Немалые налоги. Но вот возникли затруднения, и вы обратились в арбитраж. И там ваше дело рассматривалось долго, некомпетентно, наконец коррумпированные судьи вынесли вопиюще несправедливое решение. А другой предприниматель-нелегал платил мафиозным структурам за защиту своих интересов. И при затруднениях вопрос решается быстро и в его пользу. Что в этой ситуации решает пред-

приниматель? Какой формат деятельности — легальный или нелегальный — выбирает? Ответ очевиден.

Нелегальный бизнес становится сознательным выбором предпринимателей, если цена входа на легальный рынок и цена пребывания на нем не соответствуют качеству защиты и помощи со стороны государства. То есть ключевым моментом становится **качество институтов**, создаваемых и поддерживаемых властью.

Э. де Сото не романтизирует теневой бизнес, он лишь объясняет его причины. Он предостерегает от *порочного круга теневизации*. Рост теневого сектора приводит к тому, что в стране сокращается налогооблагаемая база. Чтобы компенсировать сокращение налоговых поступлений, правители могут увеличить налоговое бремя. Это, в свою очередь, еще более подтолкнет экономических агентов к уходу в теневой сектор.

Кроме того, рост налогового бремени стимулирует борьбу крупного бизнеса за получение привилегий и налоговых льгот. А лоббистские возможности у крупного бизнеса, конечно, имеются. Это еще более ухудшит положение малого и среднего бизнеса и вытеснит его в тень.



По мнению Э. де Сото, выход из этого порочного круга возможен по пути улучшения институтов, их качества. Нужно не ловить тех, кто нарушает нормы хозяйственного законодательства,

а создавать стимулы для их добровольного перехода на сторону легального сектора.

Репрессивными мерами неформальный сектор не победить. В этом Э. де Сото убежден. В качестве примера он рассказывает о том, как перуанская полиция пыталась в 1978 г. зачистить некоторые районы Лимы от уличных торговцев.

В день проведения операции полиция оцепила район и захватила при этом встреченных торговцев... Развернулось настоящее сражение между торговцами и полицией... Тележки были разбиты, товары разбросаны. ...Пока полиция держала оцепление, торговцы находились на почтительном расстоянии. Как только полиция уходила, они вновь захватывали район. ...Через несколько недель стало ясно, что полиция не в состоянии постоянно держать центр города в оцеплении. Полицейское давление ослабело, и уличные торговцы вновь оказались победителями⁵.

Э. де Сото убежден, что только эффективная правовая система — ключ к экономическому процветанию. Тем самым Э. де Сото оспаривает традиционный экономический подход, ставящий во главу угла технический прогресс, инвестиции, вложения в человеческий капитал, снижение транспортных расходов, экономию на масштабах и прочие материальные, осязаемые статьи расходов. Он считает это недостаточным. Все это должно дополняться эффективными правовыми институтами, доступными для каждого гражданина. Наличие теневого сектора свидетельствует об отсутствии таких институтов.

Сравнение взглядов К. Харта и Э. де Сото

Для К. Харта центральным понятием является «неформальный сектор», порождаемый узостью формального рынка ввиду скудности рабочих мест в государственном и корпоративном секторах

⁵ Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. <<http://libertarium.ru/way.html>>.

экономики. Чтобы выжить в этих условиях, работники самоорганизуются, придумывая способы получения дохода вне регулярного найма. В итоге множится самозанятость и малое предпринимательство. Это не несет угрозы обществу. Наоборот, неформальный сектор является основой экономической и политической стабильности развивающихся стран. Неформальный сектор сократится при экономическом подъеме за счет роста спроса на труд в корпоративном секторе экономики.

Эрнандо де Сото делает акцент на качестве институциональной среды. «Плохие» законы и низкая эффективность правоприменения повинны в том, что бизнес уходит в тень. Это происходит в силу того, что издержки легальности не окупаются выгодами легального статуса. То есть бизнес много платит за легальность, но мало с этого получает.

Реакцией бизнеса на чрезмерное регулирование является расширение нелегального сектора, что невозможно преодолеть исключительно репрессивными методами. Нужно совершенствование законодательной системы и практик правоприменения. Бизнес уподобляется рационально калькулирующему субъекту, взвешивающему выгоды и издержки легальности. По мнению Э. де Сото, бизнес выйдет из тени при росте качества формальных институтов.

Если для К. Харта причиной существования неформального сектора является слабая экономика, то по мнению Э. де Сото бедность страны является не причиной, а следствием широкой теневизации экономики. Разросшийся теневой сектор тормозит развитие страны. Бедность из причины переходит в следствие, а на первый план выходит низкое качество институтов, не предоставляющих предпринимателям эффективной защиты их собственности и контрактных прав.

Именно поэтому можно считать К. Харта и Э. де Сото не просто яркими исследователями неформальной экономики, но и основателями двух принципиально разных подходов к ее изуче-

нию. Один описывал неформальный сектор как сегмент хозяйства, другой фокусировал внимание на качестве институциональной среды (табл. 2.2).

Таблица 2.2. Сравнение взглядов К. Харта и Э. де Сото

Критерий сравнения	К. Харт	Э. де Сото
Ключевое понятие	Неформальный сектор	Нелегальный сектор
Причина	Низкий спрос на труд в корпоративном и государственном секторах	«Плохие» законы (издержки легальности превосходят выгоды легализации)
Реакция населения	Самозанятость и малое предпринимательство	Бегство бизнеса в тень
Сущность	Выживание	Реакция на чрезмерное регулирование
Основной признак	Занятость вне корпоративного и государственного секторов	Неподчинение закону
Опасность для экономики	Нет	Порочный круг теневизации
Что делать?	Поддерживать, помогать в развитии	Создавать условия для добровольного выхода из тени путем улучшения законов и роста выгод от легального статуса

Внимание, привлекаемое Э. де Сото к правоприменению, заставляет нас разобраться с тем, что собой представляют институты, каковы их виды и что лежит в их основе. Об этом следующая лекция.