

Новые тексты

VR: Очередная работа нашего постоянного автора – С.Ю. Барсуковой, которая в настоящее время готовит к изданию новую книгу, посвященную неформальной экономике.

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА: ПОНЯТИЕ, СТРУКТУРА

Барсукова Светлана Юрьевна

E-mail: svbars@mail.ru

Неформальная экономика стала фаворитом научной тематики. Трудно представить себе анализ социально-экономического положения России, игнорирующий проблему неформальной экономики. Публикации на эту тему растут как снежный ком. Однако остаются неопределенными границы этого понятия, его внутренняя структура. Общеизвестность термина служит оправданием вольного обращения с ним. Между тем термин имеет свою историю, обязывающую соотносить его понимание со сложившимися традициями. При этом очевидно, что прямой перенос определений и смыслов вряд ли оправдан. Неформальная экономика – понятие мировой науки, однако ее концептуализация имеет массу национальных версий. Западный мир акцентировал иные качественные характеристики неформального экономического порядка, нежели исследователи развивающихся стран. Иначе и быть не могло. Это ставит перед нами двуединую задачу – систематизировать подходы к определению и сегментированию неформальной экономики, с одной стороны, и выработать концептуальную схему неформальной экономики, адекватную российским условиям, с другой.

Открытие неформального сектора в развивающихся странах

Первоначально проблема неформальной экономики была поставлена в исследованиях, посвященных развивающимся странам. И сделано это было в контексте изучения *неформального сектора*. Введение термина было связано с наличием в этих странах значительных групп людей, не вовлеченных 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.

Правда, изначально для обозначения того, что впоследствии будет названо неформальным сектором, использовали иные термины. Сначала Дж. Бойк в начале 1950-х гг. отметил феномен «двухной экономики» [Boeke 1953]. Спустя десятилетие К. Гирц ввел разделение на так называемые «базарную» и «ориентированную на фирменное устройство» экономику («*bazaar-economy*» и «*firm-centred economy*») [Geertz, 1963]. Организованная в форме фирм экономика описывалась как более эффективная, капиталоемкая, с более высокой производительностью

труда. «Базарная» экономика, наоборот, трудоемка, низкопроизводительна, маломасштабна, низкодоходна.

Настоящим прорывом в изучении неформального сектора стали эмпирические исследования, проводимые под эгидой Международной организации труда и Всемирного банка. Наибольшую известность получила работа К. Харта, посвященная изучению структуры занятости в Гане [Hart 1973]. Обычно введение в научный оборот термина «неформальный сектор» связывают именно с именем Кита Харта, отмечавшего, что «отверженные структурой формальных возможностей, люди из низов городского пролетариата ищут неформальные способы, чтобы увеличить свои доходы» [Харт 1999: 533]. 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 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 неформальная экономика трактовалась 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: 1036]. 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 взрыв¹.

Так 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.

Фактически регулярное использование этого термина применительно к странам Третьего мира было положено на конвенцию о *примерно равном понимании его смысла* [«common-sense notion»]. Вместе с тем такой подход был явно ущербен, поскольку операционализация 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 варьируется от страны к стране. Это затрудняет выработку унифицированного определения неформального сектора.

¹ «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: 1036].

Таблица 1. Специфика неформального сектора.

| <i>Критерии сравнения</i> | <i>Формальный сектор</i> | <i>Неформальный сектор</i> |
|----------------------------|--|---------------------------------|
| 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 | Подтвержденная формально | Не подтвержденная формально |

Источник: Fidler, Webster 1996: 6.

Два подхода к определению неформального сектора

Время шло. Исследования неформального сектора множились. Расширялся и их географический ареал. Помимо экономистов к изучению этого феномена подключились социологи, антропологи, политологи. По мере развития исследований обозначилось два подхода к концептуализации неформального сектора.

Согласно *первому подходу*, акцент делается на *характере деятельности предприятий неформального сектора*. Природа неформального сектора связывается с глобальными процессами децентрализации и реорганизации производства и трудового процесса. «Горизонтальные сети, а не вертикальная бюрократия, становятся новыми моделями эффективных организаций» [Castells, Portes 1989: 11]. Растущая конкуренция вынуждает предприятия искать пути выживания. Выжить можно, повышая гибкость и снижая 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 крупных². Поэтому за малыми предприятиями закрепляется понятие «неформальный сектор», хотя далеко не все такие предприятия тотально или частично нелегальны. Есть и абсолютно соответствующие формальным требованиям. Также как не все крупные предприятия полностью или частично легальны. Между понятиями «неформальность» и «нелегальность» при таком подходе нет жесткого соответствия. *Нелегальность (полная или частичная) не является при таком подходе конституирующим элементом неформального сектора*, скорее это его сопутствующая характеристика, производная специфической формы организации производства, выработанной как ответ на рост конкуренции в условиях избытка низкоквалифицированной рабочей силы.

Второй подход тяготеет к неолиберальной концепции и определяет неформальный сектор в контексте его *преступания через закон*. Так, Дж. Уикс считает *отношение предприятий к государству* 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. Неформальный сектор объявляется производным «меркантилистской политики» правительства (терминология Э. де Сото). Понятно, что легко и относительно безопасно нарушают закон небольшие предприятия и самозанятые. Их-то и определяют как неформальный сектор³.

Таким образом, выходя, в конечном счете, практически на одни и те же эмпирические объекты, *эти подходы используют разные концептуальные схемы и, соответственно, разные критерии для выделения неформального сектора*. Второй подход объясняет поведение хозяйствующего субъекта невозможностью соблюдать требования легальности (долго, дорого, хлопотно), тогда как первый подход уход в неформальное пространство связывает с потребностью снижать издержки и повышать гибкость фирмы в условиях глобальных вызовов современности. Подходы различаются тем, какова *природа силы*, выталкивающей предприятия за рамки закона: потребность выжить в условиях растущей конкуренции и структурных особенностей рынка труда 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, характеризующейся отсутствием возможностей высоких заработков и избытком рабочей

² «Существуют две взаимосвязанные тенденции трудового процесса: децентрализация крупных корпораций в полуавтономные единицы и деформализация тех из них, которые только возможны, в результате чего к выгодам гибкости добавляется преимущество нерегулируемой деятельности в регулируемой среде» [Castells, Portes 1989: 26].

³ 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 гг. представления правительств ряда развивающихся стран о том, 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.

силы. По этой причине политические решения, реформирование законодательства могут влиять, но не могут определять развитие неформального сектора» [Токман 1992: 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 производства 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 гг. 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*. Второй подход, связанный с тестированием хозяйствующих субъектов на нелегальность, принципиально возможен лишь в специализированных исследованиях и не может быть реализован в общенациональном масштабе. Первый подход дает возможность операционализировать неформальный сектор через размер или организационно-правовую форму предприятий, игнорируя вопрос о нелегальной деятельности, что позволяет проводить широкомасштабные исследования. Это обстоятельство было оценено статистиками труда, которые закрепили соответствующее понимание неформального сектора в международных конвенциях⁴. В рамках этого подхода *данный сектор неформален не с точки зрения нарушения формальных правил, а с точки зрения использования неформальных регуляторов деятельности*. С содержательной точки зрения 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 сравнений⁵.

Критика концепции неформального сектора

В более поздних работах концепция неформального сектора стала объектом критики. Предположение об относительной автономности неформального сектора от формальной экономики, акцентирование их контрастной природы восходило к традиции дуальности, предложенной экономистами. По мере подключения к дискуссии социологов и антропологов начала формироваться и набирать силу критика двухсекторального подхода.

⁴ Принципиальные инструментальные подходы к измерению занятости в неформальном секторе были сформулированы в рекомендациях 15-й Международной конференции статистиков труда в 1993 г.

⁵ На основе межстрановых сравнений Ю.В. Латов приходит к выводу, что «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: 38].

Так, Дж. Бремман как представитель школы «периферийного капитализма» указывал на сильную взаимосвязь между секторами [Bremman 1976]. Согласно теории периферийного капитализма, развитие экономики стран Третьего мира характеризуется зависимостью от мирового рынка и разнородностью моделей производственных отношений. Эта разнородность порождена природой развития (привлечения) капиталистических отношений в экономику этих стран. Западные компании формируют очаги капитализма в этих странах, которые связаны с мировой экономикой, но игнорируют национальную специфику. Так как эти очаги высокопроизводительны и используют современные технологии, то большая часть населения вынуждена 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. Бремман, таким образом, интерпретировал неформальный сектор как «национальный ответ» Третьего мира на вызовы современности, воплощенные в пришествии западного капиталистического уклада.

Рыхлость концепции неформального сектора, сводимой к набору качественных признаков, выдвинулась и в том, что «каждый критерий может быть использован для определения собственного универсума» [*The Urban Informal Sector* 1981: 16]. Наконец, появилось сомнение 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: 17].

Развернутую критику дуальной экономики представил Р. Бромли, отметив девять принципиальных недостатков деления экономики на формальный и неформальный сектор [Bromley 1978: 1034–35]:

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

Фактически острие критики было направлено против дихотомии формального и неформального секторов. Предпочтения склонялись в пользу континуума, позволяющего дифференцировать предприятия, в разных пропорциях сочетающие в себе признаки этих полюсов.

Подведем итоги

Было бы преувеличением говорить о единой сложившейся научной концепции неформального сектора, а также причинах, его порождающих. Исключительная гетерогенность неформального сектора затрудняет выработку унифицированного определения. Предложенная экономистами теоретическая дефиниция основывалась на контрасте классической капиталистической фирмы Запада и малого национального предприятия. Этот подход стал объектом критики по мере подключения к дискуссии представителей других социальных наук. Однако, 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 специфическими характеристиками 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 содержание. 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 открытым [Барсукова 2000]. Соответственно оправданы и полезны количественные оценки российского неформального сектора, различающиеся широтой определения этого феномена [Обзор занятости 2002: 65–67]. Неформальный сектор России перестает быть «черным ящиком»⁶.

Открытие неформальной экономики в развитых странах

Эстафету интереса к неформальной экономике подхватил Запад. Интеллектуальным итогом знакомства с развивающимися странами было выделение неформального сектора как ключевого элемента в объяснении выживания широких масс. Однако интерес западных исследователей не умещался в прокрустово ложе «сектора», пусть и весьма необычного. Многообразие исследовательских вопросов, апеллирующих к разным ипостасям неформальности, привело к развитию целого спектра направлений и, как следствие, к принципиальному расширению понятия неформальной экономики.

⁶ Развернутую картину неформального сектора России по данным обследования населения по проблемам занятости (ОНПЗ) приводит В.Е. Гимпельсон [Гимпельсон 2002]. На основе методики Госкомстата, утвержденной в октябре 2001 г., неформальный сектор определен как совокупность индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица, занятых по найму у физических лиц и работающих индивидуально, включая производство на дому для реализации. В итоге занятость в неформальном секторе на основной или единственной работе в 2001 г. (в среднем за год) оценена в 7136 тыс. чел., что составляет 11% от общей занятости населения.

Во второй половине 1970 – начале 1980-х гг. ученые и политики в развитых странах Запада стали осознавать, что реальная экономическая активность выше той, что регистрируется официально. Это проявилось в бурном развитии методов количественной оценки теневой экономики. Особой популярностью отличались монетарные методы (Э. Фейдж, П. Гутман, В. Танзи), «обнаруживающие» теневую экономику в уровне финансовых трансакций. В этой группе лидировали американские ученые⁷. Часть работ была посвящена изменению системы национальных счетов с целью более полного учета теневого сектора, что фактически работало на задачи управления (М. О’Хиггинс, К. Макафи). Бурно развивались и немонетарные методы оценивания скрытой экономики, как прямые, так и косвенные.

Довольно близки по тематике работы, посвященные разного 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. Несколько позже тема экономической преступности получила развитие и в России [*Economic crime 2000*].

Другая группа ученых сфокусировала внимание на невидимом труде внутри домохозяйств, не опосредованном финансовыми трансакциями и предназначенном для удовлетворения потребностей членов семей. В частности, в английской литературе более представлен анализ неформальной экономики в контекст социальных взаимодействий внутри домохозяйств и между ними на бесплатной основе [Gershuny 1983; Henry 1982; Pahl 1980]. 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].

Отдельной группой стоят исследования неформальной экономики в странах социалистической ориентации. Специфика социально-экономической системы определяла характер «второй экономики» этих 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 Габора и Галаши [Gabor, Galasi 1985].

Мощным блоком идут работы, посвященные неформальным формам занятости. Здесь нельзя не упомянуть исследования «нерегулярной занятости» [Mingione 1990].

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 экономики» [Шанин 1999]. Если первый исследовал преимущественно жизнь крестьян Юго-Восточной Азии, то второй сфокусировал внимание на крестьянах России.

Пожалуй, в отдельный тематический раздел можно выделить многочисленные так называемые этнографические исследования [case-studies], 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,

⁷ Оценка Э. Фейджем «нерегулярной экономики» США в треть официального ВВП вызвала столь сильный резонанс, что этому вопросу было посвящено специальное слушание экономического комитета Конгресса США [Латов 1999: 40].

фиксируют многообразие проявлений неформальной экономики, ее национальный и локальный колорит.

Принципиально иной смысловой разворот теме неформальной экономики придали ученые, трактующие неформальность не как тип хозяйствования, локализованный по определенному принципу, а как характер экономических отношений, не ограниченный неким ареалом и принципиально возможный и необходимый в любой институциональной среде. В этом смысле особое значение имеет работа М. Грановеттера, посвященная социальным сетям («сила слабых связей») в функционировании рынка труда [Granovetter 1973]. К числу внесекторальных трактовок неформальной экономики относится идея К. Поланьи о реципрокности как форме социальной интеграции общества, наряду с товарным обменом и централизованным перераспределением [Polanyi 1977]. В этом же ряду стоят исследования социального капитала и доверия как ресурсного потенциала многообразных социальных процессов, включая политические [Putnam, Goss 2002]. *Неформальность была интерпретирована не как ограниченный сегмент реальности, а как характер экономических отношений, в разной степени и в разных формах проявляющийся во всех без исключения формах хозяйствования.*

Выйдя за границы своей предметной области, неформальная экономика стала значительным элементом социальной теории. Данную категорию использовал П. Розанваллон в обосновании критики общества всеобщего благоденствия [Розанваллон 1997]. На идею Дж. Гершуни об экономике самообеспечения [self-service economy] опирался Тоффлер, когда предсказывал формат будущей организации труда в виде «электронных коттеджей», жители которых будут зарабатывать, не выходя из дома [Toffler 1980]. Идея неформальных сетей проникла в политологию, дав толчок развитию теории клиентелизма, политической коррупции. Наконец, исследования неформальной экономики неразрывно связаны с теоретической концепцией социального капитала, социальных сетей, нашедших осмысление в рамках политологии, экономической социологии, антропологии и других социальных наук.

Стало ясно, что проблематизированная западными учеными неформальная экономика переросла тематику неформального сектора. Синонимичность этих терминов канула в лету. В самом общем виде *под неформальной экономикой стали понимать многообразие качественно разнородных видов деятельности, объединенных дистанцией, полной или частичной, от государственного регулирования и статистического учета.*

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 низменной природы человека. Погружение в неформальное – единственно возможная форма существования формального.

Но даже если сузить понимание неформальной экономикой до особого сегмента экономической реальности, то очевидно лишь частичное пересечение с понятием неформального сектора. Часть неформального сектора в виде малых предприятий и самозанятых абсолютно законопослушна (платят налоги, имеют лицензии) и в этом смысле не входит в область неформальной экономики. Вместе с тем нарушать формальные нормы могут предприятия, размер и организационно-правовой статус которых не позволяет отнести их к неформальному сектору. Не говоря уже о том, что значительные слагаемые неформальной экономики (домашний труд, обмен между домохозяйствами на бесплатной основе) заведомо не относятся к неформальному сектору.

Характерно то, что центральное понятие дискуссии – неформальная экономика – довольно долго не получало строгого определения. Было очевидно, что неформальная экономика в современном понимании гораздо шире явления, описанного исследователями неформального сектора развивающихся стран. Но границы этого понятия, его точное определение и внутренняя структура требовали отдельной дискуссии. Это был парадоксальный для науки случай: исследования множились при сохранении термина на уровне образа⁸. На повестку дня стал вопрос о прекращении терминологической анархии.

Выработка унифицированного определения затруднялась тем, что разные авторы описывали неформальную экономику, используя столь различные критерии ее выделения, что их работы сложно свести в единую панораму. По сути, в силу использования разных концептуальных образов речь шла о близких, но не тождественных объектах, называемых синонимичными, а то и просто одинаковыми словами⁹. Обилие названий – проявление дефицита аналитической работы по сведению разных подходов в единую понятийную систему. Необходимо восполнить этот концептуальный пробел, иначе непонятно, кто о каком сегменте неформальной экономики писал, кто что исследовал. Для этого необходимо выделить элементы неформальной экономики и их сущность. Итак, какова структурная композиция неформальной экономики?

Сегментация неформальной экономики

Неформальная экономика состоит из качественно разнородных сегментов. Это прописная истина. Однако «номенклатура» сегментов и их качественные характеристики различаются у

⁸ Показательно, что одна из книг, посвященных неформальной экономике, начинается с описания жизни супружеской пары Смит. Рассказывается, как они делали покупки на уличных рынках, как читали в газете про мафию, как обговаривали со строителями цену ремонта, как вели домашнее хозяйство и пр. Несколько страниц подобных описаний заканчиваются словами, что это все и есть неформальная экономика [Thomas 1992].

⁹ Приведем только два примера. *Пример первый:* представители одного тематического направления – статистических методов оценки – понимали под подпольной [underground] экономикой несколько разные вещи. Так, для Э. Фейджа и П. Гутмана этот термин означал неучтенную часть ВВП, которая должна быть добавлена к итоговой оценке экономической деятельности, тогда как В. Танзи под подпольной экономикой понимал доход, не фиксируемый налоговой службой. Именно на это различие указывал Танзи, объясняя разницу полученных оценок [Tanzi 1982: 103].

Пример второй: применительно к социалистической системе использовался, как правило, термин «вторая экономика». Однако Г. Гроссман понимал под второй экономикой СССР доходно ориентированную деятельность, которая имеет частный или нелегальный характер. В последнем случае неважно, в рамках государственной или частной собственности она осуществляется [Grossman 1988: 165]. Венгерские ученые Галаши и Габор сужают понятие второй экономики до деятельности, приносящей доход и осуществляемой вне социалистического сектора [Gabor, Galasi 1985: 123]. Соответственно они сужают определение Гроссмана, как минимум, до той деятельности, которая дает работниками социалистических предприятий теневой доход по договоренности с руководством.

разных авторов. Систематизируем наиболее известные подходы, посвященные структурированию неформальной экономики¹⁰.

Широко известна типология Дж. Гершуни, который выделял в неформальной экономике три сектора [Gershuny 1983].

1. Домашняя экономика [household economy] – неоплачиваемая деятельность по созданию продуктов или оказанию услуг, предназначенных для членов домохозяйства.
2. «Коммунальная» экономика [communal economy] – добровольная и бесплатная деятельность на благо всего общества или его отдельных членов, но не домоладцев.
3. Подпольная экономика [underground economy] – деятельность, которая имеет аналог в формальной экономике и даже часто осуществляется теми же субъектами, но скрывается от властей в целях ухода от налогов или по причине использования противоправных действий.

В рамках подпольной экономики Гершуни выделял 3 подгруппы:

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

При таком подходе субъектами неформальной экономики являются индивиды, домохозяйства и фирмы¹¹.

Эту типологию углубил Э. Миньоне, проводя различие между неформальной работой как основной деятельностью, которая занимает более 40 часов в неделю и обеспечивает основные средства для существования, и неформальной работой как дополнительной занятостью для дополнительного дохода [Mingione 1983].

Довольно близка сегментация неформальной экономики, предложенная Ренуием [Renouy 1990]. Он выделял внутри неформальной экономики два сектора.

1. «Черный» сектор [black sector}, в который входят:
 - 1.1. неформальная деятельность внутри формальных структур (например, скрытый объем производства и реализации);
 - 1.2. полуавтономная неформальная деятельность (производство товаров и услуг для формальной экономики);

¹⁰ Нет иллюзии, что этот обзор является исчерпывающим. Существует множество родственных классификаций, в том числе используемых российскими учеными [см., например: Глинкина 1997: 49–51; Пономаренко 1997: 23–24; Неформальный сектор 1998: 22–23]. Есть классификации, касающиеся не всей неформальной экономики, а только теневой составляющей [Латов 2001: 10].

¹¹ Подобную классификацию можно найти и у Р. Роуза, который, расходясь с Дж. Гершуни в частности, четко разделяет домашнюю [domestic] и неофициальную [unofficial] экономику [Rose 1983].

- 1.3. Автономная неформальная деятельность (товары и услуги непосредственно для потребителя).
2. Домашне-коммунальный сектор [domestic and communal sector], в который входит:
 - 2.1. самообслуживание, домашний труд;
 - 2.2. реципрокный обмен и благотворительная деятельность.

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

Несколько иными понятиями пользуется *С. Смит*, выделяя сегменты неформальной экономики [Smith 1986: 6–13]. Впрочем, в его лексиконе вообще отсутствует этот термин. Формальной экономике противопоставлена экономика теневая, и карта совокупной экономической активности рисуется следующая.

1. Формальная экономика, включающая рыночную и нерыночную (государственные расходы на образование, здравоохранение, оборону и пр.) экономическую активность.
2. Теневая экономика, в которую входят:
 - 2.1. черная экономика, а именно:
 - 2.1.1. уход от налогообложения (занижение доходов, чаевые, неоформленные подработки и пр.);
 - 2.1.2. криминальное производство;
 - 2.2. нерыночная составляющая теневой экономики, а именно:
 - 2.2.1. экономика домохозяйств;
 - 2.2.2. добровольные (неоплачиваемые) работы.

По мнению *С. Смита*, внутренний валовой продукт, основанный на учете формальной экономической активности, должен быть дополнен продукцией «черной экономики», тогда как «нерыночная составляющая теневой экономики» не должна входить в ВВП. Налицо терминологические новации Смита. Впрочем, за новыми названиями возникают уже знакомые качественные характеристики.

Топография неформальной экономики *Ф. Матеры* строится на выделении пяти сегментов [Mattera 1985].

1. Социальная экономика – обмен трудом и продуктами на нерыночной основе.
2. Экономика самообеспечения [substitute economy] – производство товаров и услуг для собственного потребления.
3. Криминальная экономика – запрещенная законом деятельность.
4. Скрытая экономика – сокрытие деятельности, осуществляемой в рамках формальных организаций.
5. Подпольная экономика – сокрытие деятельности нерегистрируемых предприятий.

Обратим внимание, что в данном случае скрытая и подпольная экономика являются самостоятельными блоками, тогда как другие авторы обычно используют эти понятия как синонимы.

Несколько особняком стоит классификация *Дж. Томаса*, выделяющего четыре сектора неформальной экономической активности¹² [Thomas 1992].

1. Домашний сектор [the household sector] – производство товаров и услуг для внутреннего потребления, что осложняет измерение ввиду отсутствия рыночных трансакций.
2. Неформальный сектор [the informal sector] – антитеза современному индустриальному производству в виде мелкого производства товаров и услуг силами самозанятых или небольших (преимущественно семейных) предприятий. Распространен преимущественно в развивающихся странах.
3. Нерегулярный сектор [the irregular sector] – производство легальной продукции, но с нарушениями норм хозяйственного права. Нерегулярный сектор образуют:
 - уход от налогов;
 - уход от экономических регуляторов (таких, как социальные гарантии работников, минимальная заработная плата и пр.), что мотивирует работодателя использовать неформальный найм;
 - уход от бюрократических требований в виде правил регистрации, лицензирования, сертификации и пр.;
 - обман службы социального обеспечения при неофициальном трудоустройстве безработных;
 - использование труда нелегальных мигрантов.
4. Криминальный сектор [the criminal sector] – деятельность по созданию нелегальной продукции (изготовление наркотиков, проституция и пр.). Общество заинтересовано в сокращении криминального сектора, а не в сборе с него налогов.

В этой типологии примечательно два момента: игнорирование экономики «социальной» (межсемейных обменов в виде даров) и выделение неформального сектора в качестве блока неформальной активности. По-видимому, это связано с тем, что интерес автора ограничен задачей реконструкции «истинного национального дохода». Этим объясняется исключение из анализа реципрокных взаимодействий и включение неформального сектора. Последний, конечно, должен учитываться в ВВП, но его легальная часть лежит вне неформальной экономики, а нелегальная составляющая входит в нерегулярный сектор, если пользоваться терминологией автора.

По мере развития в России рыночных отношений и, соответственно, сближения природы и формы неформальной экономики, отечественные исследователи начинают придерживаться западных парадигмальных договоренностей¹³. Так, *В.В. Радаев* следующим образом картографирует неформальную экономику по степени легальности [Радаев 1999а].

¹² Дж. Томас принципиально против понятия «неформальная экономика», заменяя его «неформальной активностью». Суть несогласия в существовании неформального сектора – понятия, узаконенного МОТ. Томас опасается ассоциации термина «неформальная экономика» с экономикой неформального сектора, тогда как «неформальная активность», по его мнению, такой ассоциации не вызывает [Thomas 1992: 125].

¹³ «Вторая» экономика СССР столь разительно отличалась от западной неформальной экономики как по природе, так и по форме, что западные схемы анализа были непригодны. Так, во «вторую» экономику Гроссман включал и абсолютно легальную деятельность частных товаропроизводителей [Grossman 1982]. «Почти невероятным» для западного

1. Легальная (неофициальная) экономика (белые рынки) – действия вне законодательного регулирования и не в ущерб иным агентам рынка.
2. Внеправовая экономика (розовые рынки) – действия вне законодательного регулирования по причине его отсутствия, однако вопреки интересам других рыночных агентов (финансовые пирамиды, монополизация рынка при отсутствии антимонопольного законодательства и пр.).
3. Полуправовая экономика (серые рынки) – создание легального продукта, но с использованием нелегальных средств.
4. Нелегальная, криминальная экономика (черные рынки) – достижение нелегальных целей нелегальными средствами.

Два последних сектора составляют, по мнению Радаева, теневую экономику. В этой классификации примечательно, во-первых, сведение в единый сегмент домашней экономики и реципрокных обменов и, во-вторых, выделение «розовых рынков» за счет ввода дополнительного критерия ущемления интересов рыночных агентов, то есть зоны содержательных нарушений рыночного права за счет вакуума формальных норм.

Заканчивая обзор сегментирования неформальной экономики, подчеркнем, что, несмотря на кажущуюся пестроту используемых терминов, авторы содержательно близки. И даже те исследователи, которые изучают конкретное проявление неформальности и не претендуют на создание собственной топографии неформальной экономики, отмечают свою вписанность в общие конвенциональные договоренности о сегментации феномена¹⁴. В силу использования разных дифференцирующих критериев у одних авторов сегменты «склеиваются», у других разворачиваются в подробный перечень деятельности, но с содержательной точки зрения было бы преувеличением говорить о принципиальных разногласиях в определении границ и структуры неформальной экономики.

Подведем итоги

Практически все исследователи солидарны в понимании сущности неформальной экономики и общих принципов картографирования этого феномена. Неформальная экономика включает в себя разнородную экономическую деятельность, которая может вести или не вести к получению дохода, может предполагать или не предполагать трансакции, может осуществляться в разных формах и масштабах. Однако то общее, что объединяет это качественное разнообразие и позволяет сводить к понятию «неформальная экономика», состоит в дистанции подобной деятельности от государственного формального регулирования, учета и контроля.

Несмотря на множественность проявлений неформальной экономики, исследователи содержательно близки в определении ее сегментов. Практически хрестоматийно выделение домашней экономики, причем как тематически, так и терминологически. Вне споров характер и

наблюдателя называет Ф. Фелдбраг тот факт, что «вторая экономика» СССР практически не была связана с уходом от налогов, что составляет стержень теневой экономики Запада [Feldbrugge, 1989]. К вопросу о терминах: в германском варианте было принято говорить о «параллельной экономике» СССР, а в американском – о «второй экономике».

¹⁴ Примечательно в этом смысле описание А. Шиком области скрытой экономики как не включающей в себя домашний труд, реципрокный обмен, благотворительную деятельность и криминальное производство. Так методом от противного признается уже знакомое нам картографирование неформальной экономики [Sik 1998: 3].

название экономики криминальной. Правда, одни исследователи считают ее частью теневой экономики, тогда как другие выделяют экономический криминал в отдельный блок. Более дискуссионно положение реципронной экономики, под которой понимается экономика межсемейных обменов на нерыночной основе. Это проявляется как в неустойчивости названия (социальная, коммунальная, реципронная), так и в частом совмещении с домашней экономикой, а то и просто игнорировании ее существования. И, наконец, наиболее терминологически мозаичен и содержательно многогранен сегмент, объединяющий деятельность, осуществляемую с нарушением норм легальности (экономика теневая, скрытая, подпольная, нелегальная, серая, нерегулярная и т.д.). В терминологических пристрастиях есть национальные особенности¹⁵. Не будем забывать и об исследовательских приоритетах, диктующих разные взгляды на проблему, что подчеркивается терминологическими новациями.

Таким образом, прорываясь сквозь толщу книг, совмещая классификации и сравнивая термины, утопая в кажущейся на первый взгляд неисчерпаемости фантазий исследователей неформальной экономики, приходим к выводу, что, в сущности, в этом потоке есть устойчивые течения, и внешняя бессистемность скрывает внутренний порядок. Несмотря на анархию названий есть единство в понимании сущности этого сегмента, причин, его порождающих, и внутренней структуры¹⁶. Правда, выражается это понимание в широком терминологическом диапазоне.

Концептуальная схема неформальной экономики

Пришло время подводить итоги. Оставляя право каждого автора на собственное картографирование, не откажем в этом праве и себе. Но попробуем это сделать, *максимально вписываясь в сложившиеся традиции*. Фактически задача стоит не в придумывании еще одной схемы, а в «собрании» ее из тех блоков рассуждений, авторы которых представляются наиболее убедительными. Необходимо также учитывать особенности российских реалий и специфику отечественного научного дискурса. Так, недопустимо игнорировать реципронные отношения (экономику дара) как значительный сегмент неформальной экономики. Возможно, в определенных социально-экономических условиях такие отношения и являются декоративным элементом, не играющим существенной роли в организации повседневной жизни, но в России такие условия определенно не наступили. Помощь сетей в виде безвозмездного дара играет значительную роль в экономике повседневности. Волонтеры же (добровольные работники на общественное благо на бесплатной основе) – менее регулярный и значимый сюжет российской

¹⁵ Ссылаясь на изданную МОТ в 1987 г. аннотированную библиографию «тайной» занятости [Annotated Bibliography of Clandestine], Дж. Томас говорит о 15 (!) названиях того, что он называет нерегулярным сектором: black, clandestine, hidden, informal, invisible, irregular, non-official, parallel, second, shadow, subterranean, underground, unobserved, unofficial, unrecorded. Согласно его выводам, англоговорящий мир, включая Индию, предпочитает термин «black», за которым по популярности идет «hidden», тогда как североамериканские ученые предпочитают термин «underground», сопровождаемый «hidden» или «shadow», и почти не используют термин «black». Зато его активно используют датчане, французы, немцы и итальянцы, правда, в качестве второго по популярности после «subterranean» во Франции, «shadow» в Германии и «submerged» в Италии [Thomas 1992: 124].

¹⁶ Как остроумно заметил Дж. Томас, устойчивость термина «неформальный сектор» соседствует с расплывчатостью его содержания и противоречивостью концептуализации, тогда как теневую экономику содержательно определяют более или менее схоже, а называют по-разному [Thomas 1992: 334].

действительности. Рассуждения о подобной деятельности вполне оправданы в западной литературе, но искусственны в отечественной.

Что же касается сложившихся в отечественной науке терминологических пристрастий, то, при всей образности понятий «скрытая экономика», «подпольная», «неофициальная», «вторая», «нерегулярная» и пр., отечественному ученому и читателю привычнее термин «теневая экономика».

Нам также не кажется уместным использовать «цветные названия». Во-первых, они, как правило, эмоционально нагружены. Во-вторых, вызывают двусмысленные ассоциации. Так, «черная экономика» [black economy] иногда воспринимается как экономическая деятельность людей с черным цветом кожи; возможна внеэкономическая ассоциация и на «розовые рынки». В-третьих, остаются неясными антонимы таких названий. Скажем, что можно противопоставить «черной экономике»? Белую? Неочевидно. Скажем, Дж. Дэвис предложил «черной экономике» противопоставлять экономику «голубую» [blue economy], так как в Великобритании экономическая активность фиксируется в специальных книгах голубого цвета [Davis 1985: 508].

Вот, пожалуй, и все предварительные замечания.

Так как же выглядит концептуальная схема неформальной экономики? Какова логика ее построения? Каковы принципы выделения сегментов? Ответы на эти вопросы попробуем представить как цепь рассуждений.

Шаг 1. Определяя неформальную экономику как экономическую активность, полностью или частично не регулирующуюся формальными нормами хозяйственного права, логично выделять *два типа экономического поведения*. Первый тип редуцируется до слова «*вопреки*» и сводится к использованию разнообразных приемов и схем работы в целях полного или частичного игнорирования формальных норм хозяйствования. Это могут быть нарушения правил регистрации предприятий, сокрытие прибыли от налоговых органов, работа без необходимых лицензий и сертификатов, трудовой найм с нарушением трудового права, искажение статистических показателей работы предприятия и т.д., 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 этих институтов. 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 сфера экономики оказывается не регулируемой формальными институтами рынка не в силу сознательного уклонения, а ввиду особой природы деятельности, относящейся к приватной сфере. Расположение этой деятельности относительно формальных норм хозяйствования можно редуцировать до слова «*вне*».

Другими словами, если понимать под неформальной экономикой «совокупность хозяйственных отношений, не отражаемых в официальной отчетности и формальных контрактах» [Радаев 1999б: 6], то разумно выделять деятельность, *игнорирующую* контрактное право, и деятельность, *не предполагающую* формализованного контракта как основу взаимодействия. Ведь очевидно, что формализованный контракт является далеко не единственной формой институализации хозяйственной практики. Регуляция экономической жизни 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 ввозить в страну качественный товар, но делать это контрабандно, то есть без уплаты таможенных пошлин. Или шить качественную одежду, но не заключать с работниками письменный договор найма. А можно производить отравляющее вещество, наркотики и порнографию, то есть заниматься деятельностью, продукт которой находится вне закона и морально неприемлем. В первом случае вопреки формальным институтам рынка осуществляется *процедурная сторона бизнеса*, а во втором – его *продукция*. Это диктует различие *теневого* и *криминальной* экономики. В первом случае продукция как цель деятельности вполне приемлема, хотя средства достижения этой цели противоречат (полностью или частично) формальным хозяйственным нормам¹⁷. Во втором случае неприемлемы как цель, так и средства. Проблема наркодельца не в том, что он не платит налоги или не имеет лицензии, а в том, что такие лицензии не даются, а налоги не взимаются. Соответственно теневую экономику пытаются *легализовать*, создать приемлемые условия ее формализованной игры с государством, местной властью, профессиональными сообществами и т.д. Криминальную же экономику пытаются *упразднить*, что если и возможно, то лишь в определенной степени. Разделение теневого и криминальной экономики оправдано еще и тем обстоятельством, что «непроизводительные» виды криминальной активности (организованная преступность, рэкет и пр.) вообще спорно относить к экономическим проблемам.

Важно отметить, что игнорирование формальных институтов не означает, что теневая и криминальная экономика пребывает во внеинституциональной среде. Бреша игнорируемых норм заполняются *внезаконной системой правил*, функционально зачастую дублирующих корпус отрицаемых норм [де Сото 1995]. Создание предпринимателями внезаконной системы правил можно трактовать как экономическое и социальное конструирование альтернативной институциональной среды бизнеса. Выгодность подобного конструирования для предпринимателей определяется возможностью посредством использования иных ресурсов и иных схем расчетов нести существенно меньшие транзакционные издержки по сравнению с теми, что предполагаются в рамках легальной экономики. Например, игнорирование норм регистрации и лицензирования означает для предпринимателя практику частного кредитования с опорой на социальный капитал в виде доверия социального окружения.

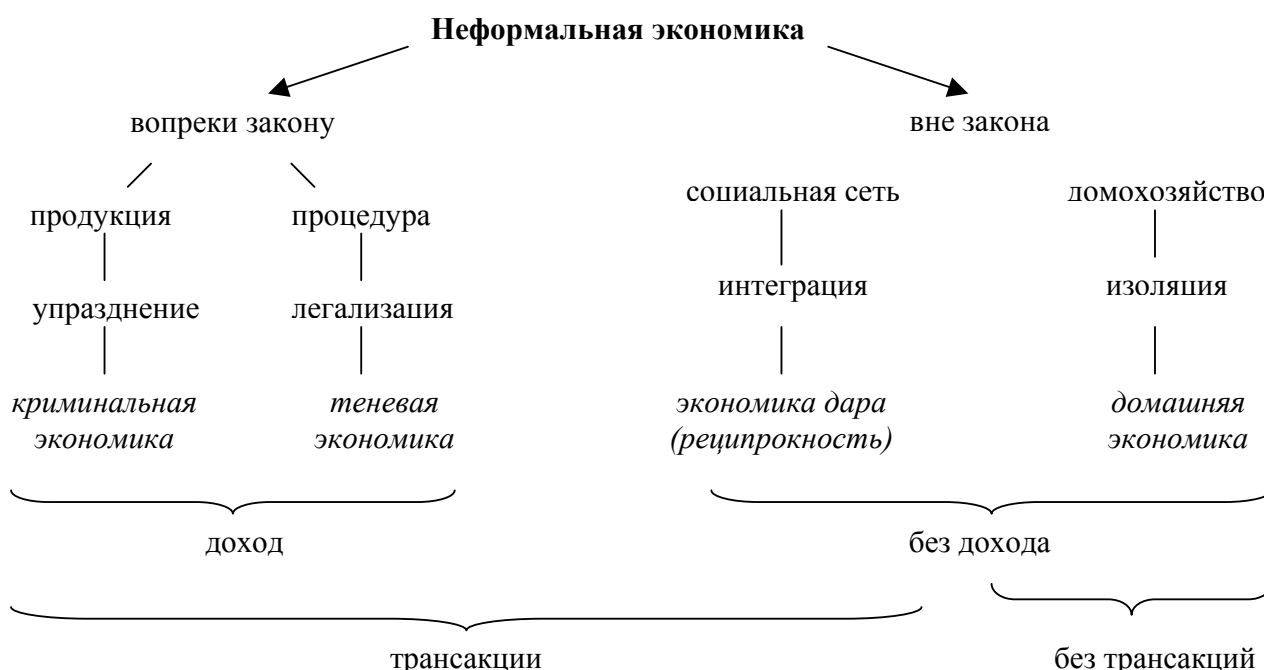
Шаг 3. Вне формальных институтов рынка оказывается хозяйственно-приватная жизнь. Но она не однородна с точки зрения того, какова структурная единица, организующая жизнь «вне закона». Часть продуктов и услуг, производимых силами домохозяйства, потребляется внутри *семьи*, а часть распределяется по каналам *социальных сетей*. Различие не сводится к дихотомии «внутри – вне». Хозяйственная практика семьи регулируется иными социальными нормами, нежели ее коммуникативное пространство. И хотя и в том, и в другом случае эта практика не предполагает получение дохода, ограниченная рамками домохозяйства, она не нуждается в транзакциях, тогда как сетевая структура делает обмены на нерыночной основе сутью хозяйственной коммуникации сообщества. Эти две области неформальной хозяйственной практики формируют соответственно *домашнюю экономику* и *экономику дара*, в основе которой лежат нормы реципрокности. Техническое различие в виде отсутствия или наличия транзакций формирует различие сущностное, — потенциал *изоляции* или *интеграции* домохозяйства

¹⁷ Возможно не тотальное, а селективное игнорирование формализованных институтов, задающее сегментированность теневого экономики. Выявление области нарушаемых норм лежит в основе классификации сегментов теневого экономики (скрытая, потерянная, неучтенная и пр.) в рамках неинституционального подхода [Feige 1990].

формируется на основе данной хозяйственной практики. Домашняя экономика позволяет достичь некоторой степени хозяйственной автономии от социальной среды, тогда как экономика дара подчеркивает зависимость от социального окружения.

И домашняя экономика, и отношения реципрокности изначально предполагают в качестве основы неформальные институциональные нормы. Внеконтрактность этих сфер является нормой общества, а не результатом стремления его участников повысить доходность деятельности. Институциональная среда домашней экономики и межсемейных обменов не служит функциональной альтернативой формальным экономическим институтам (как в теневой экономике), а восходит к социальным отношениям, укорененным в механизмах социализации и интернализации социальных норм.

Графически вышеизложенное выглядит следующим образом.



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

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

Сегменты неформальной экономики выделяются в пространстве специфики деятельности, характера транзакций или природы дохода. При этом деятельностный подход самый широкий, позволяющий максимально полно трактовать неформальную экономику, как опосредованную, так и не опосредованную транзакциями. Те, в свою очередь, могут вести или не вести к доходу. Соответственно определения неформальной экономики в терминах специфического дохода (скрытого, нерегулярного, не фиксируемого и пр.) относятся к наиболее узкому пониманию неформальной экономики. В нашей схеме критерии характера деятельности, наличия транзакций и природы дохода смыкаются в единую классификационную структуру.

* * *

И последнее замечание. Оно адресовано тем, кто абсолютно прав в убеждении, что жизнь на сегменты не делится, что нет никакой неформальной экономики, отдельной от формальной. Что грань между криминалом и тенью иногда трудно уловима, а экономика дара тесно переплетена с домашней экономикой. И только ленивый не добавит, что абсолютно легальных предприятий в России нет, и различие между ними лишь в степени нелегальности.

Все так. Однако это здравое рассуждение не должно вести к нездоровому скепсису. Конечно, жизнь на сегменты не делится. Научный поиск, создавая модели действительности и реализуя тем самым принцип «экономии мышления», в то же время отгораживает нас от этой самой действительности. Но это и есть путь познания. Неформальная экономика, равно как и ее антипод, полностью подчиненный формальным институтам, – всего лишь абстрактная модель. Но без этой модели, внутренне упорядоченной и терминологически определенной, едва ли можно претендовать на «тонкие» исследования реальности.

Археолог использует сначала экскаватор, затем лопату и только потом кисточку. Археолог, вооруженный лишь кисточкой, рискует не найти ничего.

Литература

1. Барсукова С. Принадлежит ли Россия к Третьему миру? // Политические исследования. 2000. № 4.
2. [Гимпельсон В. Занятость в неформальном секторе в России: угроза или благо? Препринт WP4/2002/03, Москва: ГУ–ВШЭ, 2002.](#)
3. Глинкина С. К вопросу о криминализации российской экономики // Politekonom. 1997. № 1.
4. Латов Ю. Эволюция исследований неформального сектора экономики за рубежом // Теневая экономика: экономический и социальный аспекты. Проблемно-тематический сборник / ИНИОН РАН. Центр социальных науч.-информ. исслед. Отд. экономики: Отв. ред. и сост. И.Ю. Жилина. М., 1999.
5. Латов Ю. Экономика вне закона: Очерки по теории и истории теневой экономики. М.: Московский общественный научный фонд, 2001.
6. Неформальный сектор в российской экономике / Рук. проекта – Т.Г. Долгопятова. М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1998.
7. Обзор занятости в России. 1991–2000 годы. М.: Бюро экономического анализа, 2002.
8. Пономаренко А. Подходы к определению параметров «теневой экономики» // Вопросы статистики. 1997. № 1.
9. Радаев В. Неформальная экономика и внеконтрактные отношения в российском бизнесе. Подходы к исследованию неформальной экономики // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999а.
10. Радаев В. По кругам теневой экономики // Деловой экспресс. 1999б. № 12.
11. Розанваллон П. Новый социальный вопрос. Переосмысливая государство всеобщего благосостояния. М., 1997.

12. *Сото Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Пер. с англ. Б. Пинскер. М.: Catallaxy, 1995.
13. Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
14. *Шанин Т.* Эксплолярные структуры и неформальная экономика современной России // Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М.: Логос, 1999.
15. Boeke, J.N. *Economics and Economic Policy of Dual Societies, as Exemplified by Indonesia.* N.Y.: International Secretariat, Institute of Pacific Relations, 1953.
16. Tokman, V. (ed.) *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America.* Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.
17. Breman, J. Towards a Dualistic Labour-Policy? A Critical View on the Concept of Informal Sector. Rotterdam, 1976.
18. Bromley, R. Introduction – the urban informal sector: why is it worth discussing?, *World Development.* 1978. No. 6.
19. Castells, M., and A. Portes. World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy, in: Portes, A., M. Castells, and L. Benton (eds.) *The Informal Economy.* L.: The Johns Hopkins University Press, 1989.
20. Davis, J. Rules not Laws: Outline of an Ethnographic Approach to Economics, in: Roberts, B., R. Finnegan, and D. Gallie (eds.) *New Approaches to Economic Life.* Manchester: Manchester University Press, 1985.
21. Ledeneva, A., and M. Kurkchyan (eds.) *Economic crime in Russia.* L.: Kluwer Law International, 2000.
22. Feige, E. Defining and Estimating Underground and Informal Economics: The New Institutional Economics Approach, *World Development* (1990). Vol. 18. No. 7.
23. Feldbrugge, F.J. The Soviet second economy in a political and legal perspective, in: Feige, E. (ed.) *The Underground Economies.* Madison: University of Wisconsin, 1989.
24. Fidler, P., and L. Webster. The Informal Sector of West Africa, in: Webster, L., and P. Fidler (eds.) *The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa.* Washington: The World Bank, 1996.
25. Gabor, I., and P. Galasi. Second Economy, State and Labour Market, in: Galasi, P., and G. Sziraczki (eds.) *Labour Market and Second Economy in Hungary.* Frankfurt a. M., N.Y.: Campus Verlag, 1985.
26. Geertz, C. *Peddlers and Princes: Social Change and Economic Modernization in Two Indonesian Towns.* Chicago: University of Chicago Press, 1963.
27. Gershuny, J. *Social Innovation and the Division of Labour.* Oxford: Oxford University Press, 1983.
28. Granovetter, M. The Strength of Weak Ties, *American Journal of Sociology* (1973). Vol. 78. No. 6.
29. Grossman, G. The Second Economy of the USSR, in: Tanzi, V. (ed.) *The Underground Economy in the United States and Abroad.* Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1982.

30. Grossman, G. A Torsorial View of the Soviet Second Economy, in: Wiles, P. (ed.). *The Soviet Economy on the Brink of Reform*. Boston: Unwin Hyman, 1988.
31. Hart, K. Informal Economy Opportunities and the Urban Employment in Ghana, *Journal of Modern Africa Studies* (1973). Vol. 11. No. 1.
32. Henry, S. The Working Unemployed: Perspectives on the Informal Economy and Unemployment, *Sociological Review* (1982). No. 3.
33. Mattera, Ph. *Off the books. The Rise of the Underground Economy*. L.: Pluto Press, 1985.
34. Mead, D., and C. Morrisson. The Informal Sector Elephant, *World development* (1996). Vol. 24. No. 10.
35. Mingione, E. Informalization, Restructuring and the Survival Strategies of the Working Class, *International Journal of Urban and Regional Research* (1983). No. 3.
36. Mingione, E. The History and Recent Sources of Irregular Forms of Employment, in: *Underground Economy and Irregular forms of Employment*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 1990.
37. Pahl, R.E. Employment, Work and the Domestic Division of Labour, *International Journal of Urban and Regional Research* (1980). No. 4.
38. Polanyi, K. *The Livelihood of Man*. N.Y.: Academic Press, 1977.
39. Putnam, R., and K. Goss. Introduction, in: Putnam, R. (ed.) *Democracies in Flux. The Evolution of Social Capital in Contemporary Society*. Oxford: Oxford University Press, 2002.
40. Renooy, P.H. *The Informal Economy: Meaning, Measurement and Social Significance*. Amsterdam: Regioplan, 1990.
41. Rose, R. *Getting By In Three Economies: The Resources of the Official, Unofficial and Domestic Economy*. Glasgow: University of Strathclyde, 1983.
42. Scott, J. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press, 1976.
43. Sik, E. "Small Is Useful" or the Reciprocal Exchange of Labour, in: Galasi, P., and G. Sziraczki (eds.) *Labour Market and Second Economy in Hungary*. Frankfurt a. M., N.Y.: Campus Verlag, 1985.
44. Sik, E. The Peculiarities of Research on the Hidden Economy in Hungary, in: *Hidden Economy in Hungary (The Hidden Economy As It Is Seen Through the Households)*. Budapest: Hungarian Central Statistical Office, 1998.
45. Smith, S. *Britain's Shadow Economy*. Oxford: Oxford University Press, 1986.
46. Tanzi, V. A Second (and More Skeptical) Look at the Underground Economy in the United States, in: Tanzi, V. (ed.) *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington, Mass.: Lexington Books, 1982.
47. Sethuraman, S. (ed.) *The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment*. Geneva: ILO, 1981.
48. Thomas, J. *Informal Economic Activity*. Michigan: The University of Michigan Press, 1992.
49. Toffler, A. *The Third Wave*. N.Y.: Morrow, 1980.

50. Tokman, V.E. Economic Development and Labour Market Segmentation in the Latin America Periphery, *Journal of Inter-American Studies and World Affairs* (Spring–Summer 1989).
51. Tokman, V.E. The Informal Section in Latin America: from Underground to Legality, in: Tokman, V. (ed.) *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. Boulder: Lynne Rienner Publishers, 1992.
52. Weeks, J. Policies for expanding employment in the informal urban sector of developing economies, *International Labour Review* (1975). No. 111.