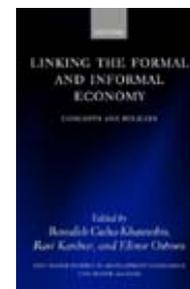


НОВЫЕ КНИГИ

С.Ю. Барсукова

РАЗВИТАЯ НЕФОРМАЛЬНОСТЬ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

Рецензия на книгу: *Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies* / Ed. by B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, E. Ostrom. Oxford: Oxford University Press, 2006.



БАРСУКОВА

Светлана Юрьевна – д.соц.н.,
профессор кафедры
экономической социологии
ГУ-ВШЭ.

Email: svbars@mail.ru

Авторы книги пытаются найти форму наиболее эффективной связи формальной и неформальной экономики для развивающихся стран. Дело в том, что поддержка неформального предпринимательства остается ключевой возможностью снижения бедности в этих странах. *Формальное правило* – это идея того, как должно жить общество в понимании бюрократии, это идея подчинения писаному правилу. *Неформальное право* – самостоятельно сформированное и закрепленное в нормах и обычаях представление людей о способах разрешения жизненных коллизий. Вопрос в том, можно ли создать эффективное партнерство *самоорганизации и бюрократии*.

Книга представляет собой сборник статей, посвященных неформальной экономике развивающихся стран. Это Индия, Лима, Вьетнам, Либерия, Индонезия, Южная Африка, Мозамбик, Боливия. Укрепление формального порядка проходило в одних странах через расширение сферы государственного вмешательства (интервенция вширь), в других – через усиление роли государства в уже регулируемых сферах (интервенция вглубь).

Главный вывод книги: *нет достаточного основания считать, что формализация однозначно улучшает или ухудшает социально-экономическое положение страны*. Иными словами, государственная интервенция на неформальную экономику может быть оценена в терминах «больше» или «меньше», но это не имеет однозначного соответствия в терминах «лучше» или «хуже».

Книга состоит из двух частей, посвященных теории и эмпирике соответственно. Моя задача – представить читателям те идеи, которые содержатся в книге, опираясь преимущественно на теоретическую часть.

От «неформального сектора» к «неформальной экономике»

Тезис 1: Ранняя концепция «неформального сектора» перешла в расширенный концепт «неформальной экономики», являющейся не периферийным элементом, а базовым компонентом экономики многих стран.

Об этом считают своим долгом написать практически все авторы сборника. Кратко эволюция термина и история его возникновения выглядит так.

Еще в 1940-е годы датский антрополог Юлиус Буке высказал идею о «дуальности» экономики развивающихся стран, лишь одной своей «частью» уподобленной «нормальной» рыночной экономике¹. В 1950-е годы Артур Льюис развил двух-секторальную модель развития, выделив сектор современных капиталистических фирм с ориентацией на максимизацию прибыли и сектор крестьянских хозяйств, где крайне неоднозначны и разнообразны способы хозяйственной мотивации и принципы распределения². Попытка использовать эту схему в эконометрике связана с работами Джона Харриса и Майкла Тодаро, которые довели идею дуальной экономики до уровня двух-секторальной системы уравнений экономического равновесия³.

По мнению К. Харта, наилучший термин в 1963 г. предложил Клиффорд Гирц, изучавший предпринимательство в Индонезии (р. 24). Гирц ввел понятие «экономики базара» (bazaar-type) в противовес «экономике фирмы» (firm-type) как экономике крупных западных корпораций, обеспечивающих работников защитой закона. Национальная бюрократия видела в этих фирмах средство защиты от «провалов» рынка, создавая возможности монопольного господства на рынке этих стран. Напротив, экономика базара была индивидуалистичной и конкурентной. Позднее в работах, посвященных Марокко, Гирц подчеркивал, что современная экономическая наука использует именно «базарную модель» при изучении принятия решений на конкурентных рынках, тогда как на практике бюрократия развивающихся стран активно защищает монополии. Но аналитическую терминологию Гирца экономисты не приняли.

В 1971 г. К. Харт делает доклад «Городская безработица в Африке». Основной посыл работы: бедные в Аккре не являются безработными. Это было новостью, поскольку крупные компании предоставляли очень ограниченное число рабочих мест, и соответственно экономисты оценивали безработицу в Африке на уровне 50% и выше. К. Харт шутит, что воображение рисовало картину Америки времен великой депрессии с понурыми нищими на улицах (р. 24). Но улицы Аккры (Гана) были полны жизни. Толпы уличных торговцев, носильщиков, таксистов были заняты делом. Неформальная экономика была самоорганизацией людей, исключенных из участия в пользовании благами, гарантированными государством, и создавшими свои собственные способы выживания.

Идеи К. Харта восприняли настолько быстро, что отчет Международной организации труда, использующий эту концепцию в Кении, вышел раньше (в 1972 г.), чем сам К. Харт опубликовал свою работу по Гане (в 1973 г.)⁴.

¹ Boeke J.H. The Structure of Netherlands Indian economy. N.Y.: Institute of Pacific Relations, 1942.

² Lewis A.W. Economic development with unlimited supplies of labour // Manchester School. 1953. No. 22 (May). P. 139–191.

³ Harris J.R., Todaro M.P. Migration, unemployment and development: A two-sector analysis // American Economic Review. 1970. Vol. 60. No. 1. P. 126–142.

⁴ Hart K. Informal Income opportunities and urban employment in Ghana // Journal of Modern African Studies. 1973. No. 11. P. 61–89.

Довольно интересный с точки зрения развития науки вопрос: почему идеи Гирца проигнорировали, а работу Харта оценили настолько высоко, что он стал фактически основателем целого направления исследований? Думается, тому есть несколько причин. Начнем с того, что К. Харт публицистически ярок⁵. Далее, по его собственному мнению, он смог вызвать интерес экономистов, потому что представил свою этнографию на их языке (р. 25). И самое, пожалуй, важное: К. Харт не просто описал явление, но дал ему принципиальную оценку. Он «оправдал» неформальный сектор. И сделал это в 1970-е годы, когда общепризнанным было суждение, что единственным институтом, способным мобилизовать экономические ресурсы, является государство. На этом настаивали и марксисты, и кейнсианцы. Либеральные экономисты тогда были не в моде. Именно поэтому идеи К. Харта были восприняты как руководство к действию, и дискуссия приняла практический характер, фокусируясь вокруг вариантов помощи неформальному сектору развивающихся стран.

В 1980-е годы происходит сдвиг в экономической доктрине. Растут сомнения в разумности государственного регулирования (политика Рейгана, Тэтчер). Начинается абсолютизация саморегулятивного потенциала рынка. Тема неформальной экономики получает второе рождение, но уже не как сектора, а как правил игры (!). Этому способствует интерес к структуре реального управления экономикой соцстран.

В 1990-е годы на авансцену вышла тема взаимоконвертации формальных и неформальных институтов в ходе так называемого транзитного периода, а также коллапс государственности во многих странах третьего мира. Почти вся экономика некоторых стран становится неформальной.

Таким образом, концепция «неформальной экономики / сектора», зародившись в дискуссии 1970-х годов о городской бедности стран третьего мира, перешла в статус универсальной темы. Стало ясно, что формальные правила с необходимостью абстрактны, и жизнь выходит за их рамки. Этот выход возможен как в форме существования «неформальной зоны» (пример тому – неформальный сектор), так и в форме неформальных практик внутри формальной сферы. Практики кажутся неформальными, поскольку со стороны не видны их регулятивные основы.

«Неформальная экономика ныне рассматривается как универсальное свойство индустриальных стран и включает от домашнего самообеспечения до криминализации экономики» (р. 27). Сам К. Харт, известный исследованием нерегистрируемой самозанятости, ныне пишет, что сосредоточился на изучении домашних организаций, дружеских сетей, добровольных ассоциаций, на коррупции и политических связях (р. 33). Независимость от государственного регулирования как главная черта неформальной экономики объединяет такие разные практики, как домашнее хозяйство, уличная торговля, криминал, политическая коррупция, сети взаимопомощи и пр.

Именно расширенное толкование неформальной экономики позволяет К. Харту говорить о движении мировой экономики в сторону все большей неформальности, примером чему служат международная торговля наркотиками, смешение финансов в политических играх, перевод денег в оффшоры, серые рынки контрафакта и пиратских копий (р. 27).

В книге сравниваются старый и новый взгляды на неформальную экономику (р. 81). Люблю таблицы настолько, что не удержусь от воспроизведения (в своей редакции).

⁵ Оцените, как К. Харт начинает свою главу: «Большинство читателей этой книги живут внутри формальной экономики. Это мир заплата, пенсий, медицинских страховок, кредитных договоров... и летнего отпуска у моря» (р. 21).

<i>Старый взгляд на НЭ</i>	<i>Новый взгляд на НЭ</i>
Отомрет по мере индустриализации	Расширяется по мере экономического роста
Маргинальное пространство	Основное место поиска работы, а также производства товаров и услуг для низкодоходных групп. Значительная доля в ВВП.
Существует отдельно от формальной экономики	Связана с неформальной экономикой, в том числе через субконтракты
Резервация для избыточного труда	Неформальная занятость растет не от избытка рабочей силы, а в результате сокращения формального найма через разнообразные способы его деформализации
Охватывает уличных торговцев и мельчайших производителей	Широкий спектр: от временных работников в агробизнесе до надомников, привлекаемых крупными фирмами
Неформальные предприниматели не регистрируют бизнес, чтобы избежать контроль и налогообложение	Большинство неформальных предпринимателей заинтересованы в легализации при условии снижения барьеров входа в легальное пространство и роста выгод от регистрации. Большинство наемных неформальных работников стремятся к легализации ради роста стабильности и гарантированности трудовых прав
Арена выживания бедных	Включает широкий спектр предприятий, в том числе стабильных и быстро растущих.

Две исследовательские перспективы: секторальная и институциональная

Тезис 2: Существуют конкурирующие исследовательские перспективы изучения формального и неформального порядка: секторальная и институциональная.

Тему неформальной экономики характеризует отсутствие ясных определений, сквозных для корпуса теоретических и эмпирических исследований. Противопоставление «формальное – неформальное» зачастую используется как метафора. Однако море различных трактовок неформальности сводится к двум принципиально различным подходам (р. 4).

1. Неформальное – это то, что находится вне государственного контроля, учета и налогообложения, т.е. это нерегулируемая властью деятельность. В этой традиции неформальность является ответом на давление аппарата административного и фискального принуждения со стороны государства. Отсюда вытекает дискуссия об уровне допустимого регулирования. Главный проверочный тест – правильно ли осуществлена формализация – это то, приходят ли люди в «зону», регулируемую государством, или бегут из нее. Иными словами хотят оказаться «внутри» или «вне» регулируемой государством системы.
2. Неформальное – это характеристика правил игры, которым подчиняется организация при отсутствии прописанной (формализованной) системы правил. Отсюда частое отождествление неформального с неструктурированным, внутренне нерегулируемым, неустойчивым, что в политическом смысле оправдывает интервенцию на неформальное. Отождествление неформального с хаотичным оправдывает решимость государства нести «порядок» туда, где его, дескать, нет. Это ошибка, поскольку неформальное регулирование может быть крайне устойчиво, жестко структурировано и высоко детализировано.

Исследований неформальной экономики множество, но все они тяготеют к одному из этих базовых суждений. Соответственно экономическую активность можно охарактеризовать по двум направлениям (р. 5):

- степень взаимодействия с государственными органами на национальном и местном уровнях, т.е. насколько формализованы отношения с властью (например, зарегистрирована ли предпринимательская деятельность);
- степень структурированности действий в соответствии с предписанными требованиями, т.е. насколько формализованы отношения внутри организации и с партнерами (например, оформлены ли контрактные обязательства, подчиняется ли разделение труда должностным инструкциям). При этом неформальное регулирование может породить жестко структурированное взаимодействие. Так, Д. Гамбетта отмечал крайнюю упорядоченность (т.е. структурированность) отношений внутри криминальных групп, что было ответом на риски нелегальной деятельности.

Жесткого взаимного соответствия этих характеристик нет. Уклоняющийся от налогов предприниматель может быть крайне педантичен в заключении договоров с партнерами. И наоборот. Другими словами, неверно думать, что неформальность в одном измерении порождает неформальность в другом.

Авторы книги явно делают акцент на изучении степени подчинения государству, степени контроля «извне», отодвигая на второй план вопрос о природе и качестве неформального регулирования «внутри» как регулятивной основы не прописанных ролей и структурных позиций. Нужно сказать, что большая часть авторов не рефлексирует по поводу различия исследовательских перспектив, воспринимая секторальный вариант как единственно возможный. Пожалуй, только одна глава выдержана в явно институциональном духе (гл. 4).

Если «отцом» секторального подхода был К. Харт, то концепция неформальности как институциональной исследовательской перспективы связана с работами Д. Норта. Он определил институты как ограничения, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия. Институты делятся на неформальные, суть которых в самопринуждении [self-enforcing] (например, табу, традиции, коды поведения, конвенции), и формальные, которые создаются и поддерживаются государством (писанные законы). Роль институтов состоит в снижении неопределенности посредством установления стабильной (и необязательно эффективной) структуры взаимодействия.

Д. Норт отмечал, что индивид совершает выбор между множеством норм различной природы и признает более вескими те нормы, которые соответствуют данной ситуации. Индивид рационален в том смысле, что он минимизирует когнитивные издержки ментального процесса в условиях ограниченной информации. С точки зрения индивида, тот факт, что правила формальны, т.е. исходят от государства, не определяют однозначно доверия к ним в данной конкретной ситуации.

Институциональный подход не предполагает выделение сегментов, но формирует «пронизывающее» исследование экономической реальности на предмет поиска ее формальных и неформальных регуляторов.

Неформальный сектор как статистический артефакт

Тезис 3: Занятость в неформальном секторе не является неформальной занятостью; неформальный сектор в статистической традиции утратил содержательное единство с аналитическим смыслом, изначально присущим концепции неформального сектора.

Как отмечал К. Харт, основное отличие неформальных самозанятых от оплачиваемых наемных работников состоит в степени *рационализации* характера их деятельности и, как следствие, ее *регулярности и стабильности* (р. 25). Для Харта принципиальное значение имеет природа дохода: формальные доходы – регулярны и стабильны, неформальные (легальные и нелегальные) – нет. Люди пытаются сочетать эти типы доходов.

Изначальное определение методом от противного (не/формальный сектор) стараниями последователей выродилось в набор позитивных характеристик: низкий уровень организации, случайная занятость, слабая механизация, личные отношения вместо контрактных обязательств, малый размер и пр.

К. Харт с явным неудовольствием пишет, что экономисты перевели термин «неформальный сектор» в количественные показатели: маломасштабный, низко производительный, низко доходный, слабо механизированный. В то время как он «подчеркивал природу дохода, наличие или отсутствие бюрократической формы» (р. 26).

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

Работники и предприятия движутся по континууму формальная – неформальная занятость в зависимости от обстоятельств или занимают несколько позиций одновременно. Например, официально трудоустроенный работник имеет неформальную подработку.

Одна из глав книги особенно детализировано проводит мысль, что *неформальная занятость имеет место как внутри, так и вне неформальных предприятий* (гл. 5). Другими словами, неформальная экономика должна рассматриваться не только с точки зрения характера предприятий (не регулируются государством), но и с точки зрения характера найма (не защищены трудовым правом). Это приводит к формуле: неформальная занятость = неформальные предприниматели, преимущественно самозанятые и семейный бизнес + бесконтрактный наем на формальных и неформальных предприятиях. Соотношение этих слагаемых в развивающихся странах: 60 и 40% (р. 83).

Неудивительно, что под сегментацией неформальной экономики с точки зрения характера работы понимается исключительно *сегментация видов неформальной занятости* (р. 78): 1) неформальные работодатели, 2) семейный бизнес и самозанятые, 3) наемные работники неформальных предприятий, 4) периферийные наемные работники формальных предприятий (временные, частично занятые и пр.), 5) надомные работники, 6) неоплачиваемая домашняя занятость.

Утверждается, что доходы снижаются по мере движения по этой типологии, а гендерная картина меняется от преобладания мужчин к преобладанию женщин. (Тут же пассаж про дискриминацию женщин, поскольку снижение доходов отражает объективную разницу в человеческом капитале и доступе к рыночным возможностям (р.79).)

Новые формы организации бизнеса позволяют формальным фирмам расширять зону неформального найма (р. 86):

- в рамках «стоимостных цепей (субконтрактных отношений) фирма объявляет, что с остальными звеньями цепи у нее лишь коммерческие отношения, и они не лежат в области трудовых отношений этой фирмы;
- отношения найма не безусловны (например, при взятии товара на реализацию);

- наем безусловен, но нет ясности – с кем (например, временный наем через агентство);
- перенос субконтрактных подразделений в третий мир с устойчивой традицией неформальности.

Таким образом, статистика, фиксирующая состояние неформального сектора, ни в коей мере не может служить основой нашего знания о неформальной занятости.

Дихотомия versus континуум

Тезис 4: Континуум формального – неформального более продуктивен как исследовательская модель, чем жесткая дихотомия.

Пожалуй, ни одна мысль не повторяется в книге так часто, как призыв видеть в паре формального и неформального не дихотомию, а полюса континуума.

Изначально с критикой против дихотомии формального и неформального выступил Р. Бромли⁶. Его критика концепции «неформального сектора» К. Харта была довольно развернутой и обстоятельной. Основные критические замечания сводились к тому, что, во-первых, жизнь не сводится к этим двум вариантам, являя собой континуум состояний, и, во-вторых, концепция практически не позволяет выйти на изучение взаимодействия неформального сектора и остальной экономики. Один из защитников идеи неформального сектора М. Липтон привел свои возражения на эту критику: во-первых, не следует отождествлять аналитическое разделение с реальностью, а во-вторых, эта изоляция – не свойство концепции, а сложившаяся традиция ее применения⁷. Кроме того, критика дихотомии с научной точки зрения не отрицает удобства ее использования в системе социальной политики. «Неформальный сектор» представлялся выделенным, относительно изолированным и оттого удобным объектом приложения помощи. Иными словами, дуальность формального – неформального слишком прочно интегрирована в политическое управление, чтобы ставить вопрос о правомочности концепции.

Однако обилие эмпирического материала, приведенного в книге в виде национальных кейсов, доказывает, что нет дихотомии формального и неформального сектора, а есть их отраслевые и региональные континуумы, и подвижка состояния на них может пойти как на пользу, так и во вред бедным странам.

Важную мысль высказал в связи с этим К. Харт: формальное и неформальное существуют порознь, когда мы используем понятие «сектор». Это подразумевает, что они имеют разные локализации. Но как только мы включаемся в дискуссию о бюрократическом и небюрократическом управлении, то выходим на неразрывность формального и неформального порядка (р. 22).

В доказательство того, что формальное и неформальное диалектически связаны, К. Харт приводит забавный пример: правящие и деловые элиты идентифицируются с мужским костюмом, но этот стиль был выбран в 1920-е годы как неформальная протестная альтернатива смокингу (р. 29). Диалектика замыкает круг.

Автор другой исследовательской перспективы – институциональной – Д. Норт также оперировал дуальной конструкцией, проводя довольно четкое аналитическое разделение между формальными и неформальными институтами. Первые – результат сознательного

⁶ Bromley R. Organization, Regulation and Exploitation in the So-Called 'Urban Informal Sector: The Street Traders of Cali // World Development. 1978. Vol. 6. No. 9/10. P. 1161–1171.

⁷ Lipton M. Urban Bias Revisited // Journal of Development Studies. 1984. Vol. 20. P. 139–166.

конструирования бюрократической власти, вторые – результат спонтанного взаимодействия людей. Неразрывность тандема формального и неформального следует хотя бы из того, что сама «неформальная экономика» порождена институциональными усилиями организовать общество по формальным схемам. По Норту, формальные институты гарантируются законом, а неформальные поддерживаются «приватно», через личные взаимодействия и механизм репутации.

Однако очевидно, что в развитых странах доверие к фирме, ее репутация защищают ее интересы не менее, чем закон. А положение человека в неформальной сети существенно зависит от формальных признаков его материальной и интеллектуальной состоятельности. Следовательно, неформальное не может быть сведено к доверию, а формальное не может сводиться к писаному и гарантированному государством. Иными словами, нет однозначной поляризации формальных и неформальных институтов. Скорее, имеет место *континуум действий, опирающихся на разные механизмы поддержки доверия и модели принуждения к исполнению*.

В связи с этим высказывается предложение анализировать институты не в разрезе формальных и неформальных, а через их «форму» (модель организации) и «содержание» (смысл, функция) (гл. 4).

Влияние качества институтов на результат регулирования

Тезис 5: Рост государственного регулирования ведет к уменьшению экономического роста и увеличению неформальности. Но при высоком «качестве власти» этой связи может не быть.

Этот тезис отрабатывается на данных кросс-культурного сравнения (гл. 7). Выборка – 75 стран, в том числе 22 развитые и 53 развивающиеся. Используются данные конца 1990-х годов (авторы уверяют, что регулятивные тенденции инертны).

Авторы строят *индексы регулирования бизнеса* для стран, вошедших в выборку. Эти индексы отражают степень регулирования государством таких аспектов бизнеса, как: вход на рынок, торговые барьеры, финансовый рынок, контрактное право, банкротство, рынок труда, налоговое регулирование (р. 124). Затем проводится корреляционный анализ этих индексов (их усредненного значения) со средним доходом этих стран. Выясняется, что первые пять индексов отрицательно влияют на показатель дохода (ВВП). Регулирование рынка труда также имеет негативную корреляцию, но статистически незначимую. А вот налоговое регулирование имеет с доходом стран положительную корреляцию, что неудивительно, поскольку в богатых странах налоги выше (р. 125).

Далее по трем показателям (уровень политической коррупции, законности и демократии) строится *индекс «качества власти»* [governance index] (данные берутся из Международного справочника страновых рисков), который, как выясняется, имеет тесную связь с доходом стран (р. 128).

Но главные выводы («момент истины») приходятся на регрессионный анализ. Строятся две регрессии: отдельно для ежегодного роста ВВП и размера неформальной экономики, определяемой по критерию избегания регуляции. Речь идет о скрывающейся неформальной экономике, поэтому данные о ней берутся не из статистики, собираемой по методике МОТ, а из межстранового сравнительного исследования, проведенного под руководством Ф. Шнайдера. Что получилось?

Все виды регулирования, кроме фискального, негативно влияют на экономический рост. Но если «качество власти» высокое, то негативного воздействия регулирования на экономический рост практически не наблюдается (р. 138).

Регулирование ведет также к расширению неформальности, т.е. коэффициенты в уравнении регрессии (кроме фискального регулирования) положительные и статистически значимые (р. 141). Иными словами, чем больше регулирования, тем больше скрываема неформальная экономика. Но с ростом индекса «качества власти» эта связь ослабевает (например, в Японии, Испании и Греции). Что касается фискального регулирования, то при высоком значении индекса «качества власти» его рост ведет к уменьшению неформальности. Этот парадокс авторы объясняют через создание новых общественных благ и усиление налоговых органов. Но по мере «ухудшения власти» влияние фискального регулирования на неформальную экономику ослабевает. Так, при очень низком уровне этого индекса (например, в Колумбии и Пакистане) фискальное регулирование практически не влияет на неформальную экономику (р. 141): хоть поднимай налоги, хоть опускай, – граница теневой экономики не сдвинется.

Таким образом, рост регулирования вызывает замедление экономического роста и расширение неформальной экономики. Однако качество регулирования, понимаемое как институциональная рамка, имеет значение. В тех странах, где по оценке Всемирного банка институты характеризуются как более «правильные», регулирование может быть довольно эффективно. В других странах те же регулирующие меры ведут к развалу экономики: ее теневизации и замедлению экономического роста⁸.

Ситуационная привлекательность формальных правил

Тезис 6: Государственные правила (формальные институты) могут вызывать меньшее доверие в некоторых развивающихся странах (читай – при слабом государстве), чем неформальные институты. Предпочтительность формальных правил – результат сложной констелляции экономических, политических, культурных и идеологических факторов.

Мне казалось, что доказывать это – все равно что ломиться в открытую дверь. Но авторы не жалеют сил, пытаясь на многочисленных примерах показать, что при определенных условиях вполне рациональный субъект может предпочесть неформальный контракт формальному. И что неформальный контракт может быть более эффективным: например, неформальный кредитор получает долги быстрее, чем формальный через суд. И что формальные нормы могут «разъедаться» неформальными или быть «захваченными» ими. Для российских исследователей это едва ли новый ход. Порой читать неловко, настолько это многократно описано.

На полном серьезе делается ряд важных «открытий» (р. 80):

- оказывается, нелегальным может быть способ деятельности, а может – продукт или услуга. Последнее представляет собой криминальную экономику как часть (незначительную) неформальной экономики. Оставшаяся часть неформальной экономики связана с производством и распределением вполне легальных товаров и услуг, но произведенных в обход контроля и учета;
- оказывается, многие неформальные действия нелегальны потому, что законодательная среда слишком обременительна для исполнения (или отсутствует);

⁸ Очень похожие выводы о важности качества институтов делают российские ученые применительно к «ресурсному проклятию». Используя схожую идею кросс-национального исследования и технику регрессионного анализа, показывают, что «ресурсное проклятие» работает только при низком качестве институтов [Полтерович В., Попов В., Тонис А. Экономическая политика, качество институтов и механизмы «ресурсного проклятия». М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2007].

- оказывается, большинство неформалов согласились бы платить регистрационные взносы и налоги, если бы они видели для себя преимущества формализации;
- оказывается, более желательна формализация отношений найма для наемных работников, чем для работодателей. Неформальность наемных работников, как правило, вынужденная. Среди неформальной рабочей силы выше доля бедных, чем на формальном рынке труда;
- оказывается, надо различать формальную экономику (регулярные предприятия и защищенные работники) и формальную регулятивную среду (законы, меры государственной политики) (р. 83).

Общее правило двуедино: не спешите заменять неформальные правила формальными, а найдите в неформальном сильные стороны и их укрепляйте. А если формальные нормы не работают, не спешите их менять, создайте дискуссию с теми, кто от них уклоняется.

Это все правильно, но об этом написано уже так много, что текст может казаться новаторским только для тех, кто абсолютно «не в теме». Но это на уровне теории. Эмпирика же вполне достойна внимания, поскольку наше знание «неформального» зарубежья, как правило, ограничивается бестселлером Э. де Сото о ситуации в Лиме (Перу).

На примере Вьетнама рассматривается влияние финансовой либерализации на положение формальных и неформальных кредиторов (гл. 8). Традиционно Вьетнам имеет обширный неформальный финансовый сектор, который удовлетворяет кредитные потребности значительной части населения. Неформальное кредитование включает в себя (р. 147):

- займы у друзей, родственников, соседей;
- кредитование через кредитные ассоциации (типа кредитных кооперативов);
- продажу товаров владельцами магазинов в долг под будущий урожай.

На эти формы неформального кредитования в начале 1990-х приходилось примерно 60–70% всего рынка кредитов. При этом в формальном секторе средний кредит крупнее, а процентная ставка значительно ниже, чем при неформальном кредитовании, где многие кредиты были беспроцентными.

В 1995 г. во Вьетнаме прошла реформа, направленная на дерегулирование финансовой системы. Ее суть: облегчение входа на рынок для новых игроков, стимулирование прихода иностранных банков, либерализация процентной ставки.

Что изменилось с точки зрения соотношения формального и неформального кредитования домохозяйств? Продолжают лидировать неформальные кредиты, а по привлечению сбережений, как и до реформы, предпочтение отдается формальному сектору. Однако реформы 1990-х изменили соотношение формальной и неформальной финансовой активности во Вьетнаме: доля формального кредитования заметно увеличилась, хотя в абсолютном выражении неформальный сектор кредитования остается лидирующим. То есть статистика свидетельствует об успешности процесса формализации финансовой сферы. Однако в ходе эконометрического анализа удалось элиминировать воздействие всех остальных факторов, чтобы отследить «чистое» влияние либерализации. Оказалось, что «чистым» результатом дерегулирования финансового рынка стало снижение относительной роли формального финансового сектора. Интегральный же его рост связан с совершенно иными факторами.

Поучителен опыт Боливии в формализации прав собственности на леса (гл. 11). В 1996 г. в Боливии было децентрализовано управление лесами, и экономические агенты (в том числе фермеры) получили возможность оформить формальные права собственности на лесные

ресурсы. Все либерально мыслящие аналитики оценили этот шаг как исключительно положительный. Но практика показала его неоднозначность.

Воспользовались правом легализовать собственность на лесные массивы очень немногие. Отчасти дело в громоздкости формальных требований, выдвигаемых властью. Важную роль сыграла также политика государства по поддержке растениеводства и животноводства, что ослабляло желание людей иметь права собственности на лес. К тому же государственная политика по сокращению зоны неформальности в лесопользовании не сопровождалась акциями на поле СМИ, судебных процессов и пр.

Но главное, что в условиях экономической и политической нестабильности получившие право собственности крестьяне стремились побыстрее получить прибыль от этой собственности, а не выстроить долговременную стратегию использования леса. Де факто произошло снижение стимулов к инвестированию в лесное хозяйство. Иными словами, установление формальных прав собственности на лес оказалось недостаточным для превращения лесоводства в успешную коммерческую отрасль.

Заключение

Книга в очередной раз показала, что в современной науке дискуссии, посвященные неформальной экономике, кристаллизовались вокруг трех традиций (р. 84):

- *дуализм*: неформальная активность имеет слабую связь с формальной экономикой, представляя собой отдельный сектор (Sethuraman, Tokman). В этой традиции ведутся ожесточенные споры по измерению неформального сектора. Здесь же ратование за помощь неформальному сектору в виде кредитов, обучающих программ и пр. Связь с государственным регулированием в целом не рассматривается;
- *структурализм*: формальная и неформальная экономика неразрывно связаны, конкуренция вынуждает фирмы формального сектора уменьшать издержки за счет привлечения неформальных работников и включать неформальные фирмы в стоимостные цепи (вертикаль создания продукта) через систему субконтрактных отношений (Moser, Portes). В этой традиции звучит призыв к государству регулировать «неравные» коммерческие отношения между крупными фирмами и мелкими субподрядчиками, а также трудовые отношения;
- *легализм*: акцент на связи неформальных предприятий с формальной регулятивной средой, а не с формальными фирмами (de Soto). Утверждается, что государственное дерегулирование ведет к росту предпринимательской свободы. Правда, сам де Сото выступил адвокатом одной из форм регулирования – прав собственности.

Данная книга – это панорама летописей неформальности беднейших стран мира, выполненных в разных традициях – от дуализма до легализма. Более широкого сборника исследований (как в географическом, так и в методологическом смысле) я не знаю.

В данном случае лестно, что среди авторов нет россиян. Поставить Россию в ряд стран третьего мира было бы уж совсем странно. Хотя мэтр К. Харт не удержался от откровения, что у нас «правят КГБ и гангстеры» (р. 28), но, видимо, это такой риторический прием для возбуждения читателей. Все-таки умный человек.

Сборник преимущественно эмпирический. Для меня – к сожалению. Для кого-то – к счастью. Но думаю, что любители эмпирики разделят мои разочарования по поводу некоторых работ. Речь идет об описательности, назидательности и тенденциозности.

- *Описательность* плоха тем, что из нее нет выхода на обобщающие суждения. При всем моем уважении к индийским неформальным работникам читать бесконечные

статистические сводки, разбитые на виды деятельности, которым трудно найти аналог в России, довольно грустно (гл. 6). Тем более, что ничего не доказывается и не опровергается, а просто приводится как данность. Например, что среднее число работников на мануфактурных предприятиях выше, чем на предприятиях сферы услуг (р. 105). Можно еще узнать, что производительность труда выше на городских неформальных предприятиях, чем на сельских (р. 105). Если Вам это надо.

- *Назидательность* заменяет доказательность. Необходимость дать «зеленый свет» неформальному сектору развивающихся стран иногда кажется авторам единственной задачей развития. Например, создали правительства Южной Африки и Мозамбика так называемый Maputo Development Corridor, что позволило привлечь крупные западные компании к созданию ряда объектов. Но вот беда, не оперлись при этом на «внутренний» ресурс – неформальный сектор этих стран (гл. 9). А «нужно больше знать о возможностях неформальной экономики и усилить позитивный эффект ее существования политическими решениями» (р. 176). И дальше в том же духе. Странно, что власть не прислушалась к автору. Видно, такой уровень аргументации и в Африке не кажется достаточным.
- *Тенденциозность* проявляется в уходе от предмета разговора в область крайне общих рассуждений. Например, про перспективы неформального сектора в контексте создания глобального гражданского общества (гл. 3). Автор видит в транснациональных неправительственных организациях единственно возможных защитников неформальных институтов, поскольку НПО «не-суверены», тогда как суверенность является наиболее универсальной основой формальности. Полезность неправительственных организаций я не ставлю под сомнение. Примеры – налаживание работы больниц в Индонезии (гл. 12) и микрострахования в Индии (гл. 10). А вот полезность рассуждений о так называемом «мягком законе» [soft law] как спасении неформалов – ставлю. Soft law мыслится как что-то среднее между законом и увещанием, это международная норма будущего, отражающая переход глобальных неправительственных игроков из плоскости деловой активности в политику (р. 45–49). Неформальный сектор возникает в предисловии и заключении как частный пример того, на что может быть направлена забота неправительственных организаций. С минимальными переделками глава легко меняет предмет. Им может стать хоть про защита собак силами глобального гражданского общества.

В целом, книга отражает состояние исследований неформальности в развивающихся странах со всеми «плюсами» и «минусами». Часть выводов актуальна и вне третьего мира, что я попыталась показать. Очень хотелось бы надеяться на ответный ход развитых стран. Может быть, даже с участием России. Нам есть что сказать про неформальность. По крайней мере, данная книга не оставила впечатления, что в этой теме непочатый край для самообразования.