

С.Ю. БАРСУКОВА

СТРУКТУРА И ИНСТИТУТЫ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В настоящее время тема неформальной экономики становится весьма популярной среди российских обществоведов. Под неформальной экономикой понимается совокупность форм хозяйствования, не регулируемых формальными институтами, будь то законы или контракты. Сюда относятся теневая и криминальная экономика, домашняя экономика и сетевые нерыночные обмены домохозяйств. На фоне накопленных данных эмпирических исследований все более актуальными становятся комплексные схемы анализа, охватывающие качественно разнородные сегменты неформальной экономики.

Любая экономическая деятельность предполагает некоторое сочетание структурных и институциональных основ. На одной структурной основе могут развиваться качественно различные типы хозяйств, дифференцированные институционально. И наоборот, схожие институты, «обслуживающие» различные структурные элементы, порождают разные экономические практики.

В самом общем виде структура экономической деятельности — это ее организационно-субъектный расклад, то есть набор организационных элементов, внутренние и внешние связи которых создают платформу для взаимодействия субъектов. Но сами по себе эти элементы «мертвы». Для того чтобы быть основой хозяйственной практики, структура нуждается в правилах поведения участников экономического взаимодействия, то есть в институтах. Институты (формальные в виде законов или контрактов и неформальные в виде социальных норм или частных договоренностей) регулируют поведение

Барсукова Светлана Юрьевна — кандидат социологических наук, доцент кафедры экономической социологии Государственного университета — Высшей школы экономики. Адрес: 125319 Москва, Кочновский пер., д. 3. Телефон: (095) 152-15-51. Электронный адрес: svbars@mail.ru

экономических агентов, а также арбитров, определяющих санкции за нарушения правил игры.

Наша задача — разобраться, какова структурная и институциональная основа неформальной экономики.

Структура неформальной экономики: формы капиталов, типы организаций и виды связей

В качестве отправного момента используем схему, предложенную В. Радаевым¹: среди основных структурных элементов экономической деятельности он выделяет ресурсы (формы капитала), организации и связи [7, с. 65]. Схему можно свести к утверждению: структура хозяйствования — это совокупность разнокачественных агентов, капиталов и каналов взаимодействия. Как же в таком случае выглядят структурные элементы неформальной экономики? Каковы структурные различия, обеспечивающие качественное разнообразие ее сегментов?

Отметим, что социальные науки давно и прочно отошли от отождествления капитала со средствами производства, точнее с общественными отношениями, придающими обладателю средств производства особое положение в обществе. Эта традиция наиболее последовательно была реализована К. Марксом и вела к изучению экономического развития на макроуровне. Авторитет Маркса был столь велик, что на долгие годы проблематика форм капитала свелась фактически к диверсификации видов экономического капитала. Это единомыслие разрушили П. Бурдьё с идеей социальных полей, фактически сводящихся к многообразию капиталов, Г. Беккер, развивающий теорию человеческого капитала, и др. Маховик анализа капиталов набирал обороты. И вот уже социальные науки оперируют капиталом символическим, культурным, административным, политическим и др. Сравнительный анализ этих форм, предложенный В. Радаевым, лежит в основе наших дальнейших рассуждений [8].

Экономический капитал используют различные сегменты неформальной экономики — домашняя, теневая, криминальная, а также экономика нерыночных обменов домохозяйств². Это означает, что, ограничиваясь анализом экономического капитала, невозможно вообще (или возможно с минимальным содержательным результатом) их дифференцировать. Разумно обратиться к иным формам капитала,

¹ Речь идет о книге В. Радаева «Социология рынков: к формированию нового направления» [7], в которой представлен целый спектр схем, используемых для анализа рынков. На наш взгляд, ряд схем относится к экономической деятельности, выходящей за пределы рынка. Это позволяет использовать эти схемы в анализе домашней экономики и нерыночных обменов домохозяйств.

² Принципы сегментации неформальной экономики подробно описаны в: [2; 3, с. 34–39].

определяющим специфику разных видов неформальной активности. О каких капиталах идет речь? И какие специфические организационные формы и виды связей создают качественное разнообразие сегментов неформальной экономики?

Нерыночные обмены домохозяйств

Нерыночные отношения домохозяйств основаны на готовности людей постоянно обмениваться дарами, игнорируя принцип эквивалентности. Неэквивалентность обмена не означает отсутствия взаимности. Такая взаимность не обязательно является материально-осязаемой, выступая зачастую в форме психологической поддержки, подчеркнутого уважения, демонстративной лояльности и т. д. Тем самым любой дар формирует систему ответных обязательств, форма и время которых не оговариваются. Эти обязательства имеют два важных свойства: в идеале они не имеют срока давности и способны накапливаться. Таким образом, система дарообмена — это ритуализированный процесс, сущность которого состоит в формировании и приращении потенциала ответных обязательств. Конечно, в этой системе могут быть сбои, и ответные обязательства могут быть не выполнены. Это обстоятельство отнюдь не умозрительного свойства. Поэтому правильнее говорить, что реципрокные взаимодействия формируют не систему взаимных обязательств, а систему ожиданий по их поводу. Совокупность ожиданий того, что члены дарообменной сети поделятся находящимися в их распоряжении ресурсами и возможностями, — суть социального капитала. Другими словами, социальный капитал связан с доступом к сетевым ресурсам, которые могут быть мобилизованы индивидом или группой в виде совокупности неформальных обязательств, действующих в рамках этих сетей³.

Важно подчеркнуть, что формирование и приращение социального капитала не сводится к эскалации ответных обязательств, но включает также неукоснительное соответствие ожиданиям по поводу собственного поведения. Обман ожиданий участников сети означает, что их обязательства с этого момента аннулируются. Данное обстоятельство принуждает к исполнению обязательств.

Очевидно, что в нерыночных обменах домохозяйств важную роль играют и другие формы капиталов. Но именно социальный капитал как совокупность взаимных ожиданий того, что неформальные обязательства будут добровольно выполнены и участники сети в нужный

³ Социальный капитал иногда называют сетевым, подчеркивая тем самым, что сеть мобилизует и аккумулирует ресурсы сетевого сообщества, которые через систему личных контактов становятся доступными ее отдельным членам. «...Понятие “сетевой капитал” (network capital) включает в себя потенциал и использование с любой целью на основе любых принципов всех видов сетей» [5, с. 127].

момент поделится своими возможностями, составляет ресурсную основу реципрокных обменов, определяя их сущность и функциональную специфику.

Организационной основой реципрокных взаимодействий являются сети домохозяйств, связанных родственными и дружескими отношениями. Это определяет их устойчивость и замкнутость. Вхождение в такие сети — вопрос не одного дня, но и выход из них — вопрос не одного проступка. Членство в таких сетях может быть нормативно предписано, несмотря на невыгодность с экономической точки зрения. В таких сетях воспроизводятся социальные статусы, формируется механизм социальной амортизации, поддерживаются слабые домохозяйства силами сетевого сообщества. Целесообразность такого членства выходит за пределы экономической рациональности, указывая на существование субстантивной экономики.

Домашняя экономика

Домашняя экономика обеспечивает внутренние потребности домохозяев. Ее неформальность состоит не в том, что нарушаются писанные нормы и законы (случай теневой и криминальной экономик), а в их изначальном отсутствии ввиду приватности этой сферы. В отличие от реципрокных обменов, неформальный характер домашней экономики проявляется не во внешних итерациях, а во внутреннем согласованном порядке хозяйствования, в неформальных договоренностях по поводу распределения домашних обязанностей.

Бесконфликтность домашнего труда основана на добровольном принятии членами семьи трудовой нагрузки как естественной и оправданной, даже в ситуации, когда ее распределение имеет явно выраженный дискриминационный характер с точки зрения рациональной логики. Нередко жена, зарабатывающая больше мужа, выполняет почти всю домашнюю работу и считает это в порядке вещей. Домашняя экономика держится на неформальных договоренностях с той существенной оговоркой, что эти договоренности легитимированы сложившимися в обществе культурными нормами.

Очевидно, что разные социальные среды вносят свои коррективы в общенациональный формат добровольных конвенций супругов о разделении домашнего труда, о принципах и масштабах домашней экономики. Усвоенные в ходе социализации, такие представления и соответствующие им навыки поведения становятся основой будущих договоренностей супругов. Речь идет о принятых в той или иной социальной среде стереотипах гендерного разделения труда, репродуктивных планах, технологиях ведения домашнего хозяйства. Соответственно, *культурный капитал*, связанный с навыками социализации в определенной социальной среде, в значительной степени определяет масштаб и формы домашней экономики. Именно культурный капитал

домочадцев в значительной степени формирует принципы распределения домашнего и рыночного труда между ними, обеспечивая бесконфликтность неформальных договоренностей, явно противоречащих принципам калькулируемой рациональности. Если на этой почве возникают конфликты, то способы их разрешения также зависят от навыков социализации в определенных социальных средах, то есть от культурного капитала членов домохозяйств.

Организационной основой домашней экономики являются домохозяйства, не объединенные в сетевые контуры. Смыслы домашнего труда определяются внутренними связями домоладцев. Эти связи, подобно связям в реципрокных сетях, могут быть неравноправными и создавать отношения зависимости (особенно в гендерном разрезе, что вызывает гнев феминисток). Однако подобно тому, как социальный капитал участников реципрокных отношений не сводится к их экономическим возможностям, культурный капитал членов домохозяйств не меряется идеалами равноправия.

Теневая экономика

Теневая экономика основана на полном или частичном игнорировании формальных норм хозяйствования, то есть существует «вопреки» формальным институтам. В ее основе лежат не личностные склонности предпринимателей, а конфигурация формальных правил, с одной стороны, вынуждающих преступать закон, с другой — не подкрепленных системой принуждения к исполнению. Как следствие, отклонения от формальных правил — массовые, а наказания — селективные. Такая ситуация, конечно, не сводится к характеру законодательства и поведению представителей власти. Огромную роль играют и социокультурные факторы, включая исторически сформировавшееся отношение к закону. В прагматическом ключе корни теневой экономики следует искать в цене подчинения закону. Тяжело представить предпринимателя, который при явной выгоды легального бизнеса уходит в тень исключительно для того, чтобы поддержать национальную традицию.

Теневая экономика оплачивает право быть не на «свету». Это устойчивые контрактные отношения с теми, кто наделен властью дозировать доступ к ресурсам и видам деятельности для участников рынка. Поскольку теневой бизнес является источником финансового благополучия чиновников, они заинтересованы в его воспроизводстве. Сделать это можно через формирование барьеров при входе на рынок в виде административных ограничений, создающих трудности участникам рынка при одновременной селективности наказаний для нарушителей. Формировать такую ситуацию могут только наделенные административным капиталом, который выражен в способности регулировать условия бизнес-деятельности. Контролирующие инстанции делятся доходом с принимающими законы, что превращает

власть в главный гарант теневой экономики, а административный капитал — в характерный ресурс теневого хозяйствования.

Безусловно, в теневой экономике крайне важны и другие формы капиталов. Не последнюю роль играет социальный капитал, накапливаемый путем установления связей с участниками рынка. Но социальный капитал равно важен и для легальной экономики, правда, с иным составом участников деловых сетей (отсутствие «прокладочных» фирм, команд «прикрытия» и т. д.) и характером оказываемых взаимных услуг. В этом смысле социальный капитал не формирует, а лишь отражает специфику теневой экономики. Административный же капитал, используемый для создания барьеров при входе на рынок, формирует основу теневой экономики, и в этом смысле является ее специфической ресурсной базой.

Организационной основой теневой экономики являются фирмы, как зарегистрированные, так и не существующие официально⁴. Эти фирмы образуют деловые сети с рядом характерных особенностей. Во-первых, их участники, как правило, связаны друг с другом технологически, то есть деловая сеть отражает логику бизнеса (у кого кредитуются, чьими складами пользуются, кому поставляют товар, от кого получают сырье и т. д.). Во-вторых, деловые сети теневой экономики не ограничиваются предпринимательскими структурами, включая представителей власти, правоохранительных органов, масс-медиа и проч. В-третьих, деловые сети исключительно утилитарны; они строятся на взаимной полезности сетевого членства и избавляются от тех, кто пользуется ресурсами сети, ничего не давая в ответ. В этом состоит принципиальное отличие деловых сетей от родственных и дружеских связей, лежащих в основе реципрокной экономики.

Криминальная экономика

Криминальная экономика, в отличие от теневой, создает продукты и услуги, неприемлемые для общества (среди ее участников — производители контрафакта, фальшивомонетчики, сутенеры и др.). Эта деятельность в принципе не может быть легализована, поэтому цена подчинения закону не влияет на распространенность криминала. Административно возведенные барьеры для развития бизнеса не являются причиной криминальной экономики. Соответственно меняется и форма капитала, специфицирующая этот вид деятельности. Такая экономика в качестве ресурсной базы использует криминальный капитал, который идентичен капиталу экономическому по материально-вещественному составу, то есть включает производственные мощности,

⁴ В данном случае нет деления на фирму и бизнес, предложенного В. Радаевым [7, с. 68]. Любая хозяйственная организация, созданная с целью извлечения прибыли, является для нас фирмой, в том числе и многосоставная.

информационные технологии, оборотные средства и т. д. Однако криминальный капитал принципиально отличается от экономического по двум основаниям. Первое — ликвидность. Поиск покупателя экономического капитала подчинен универсальному принципу, а криминального — партикулярному, то есть сделка по смене экономического собственника возможна с любым платежеспособным претендентом, а криминальный бизнес передается только «своим». С этим тесно связано второе отличие: права владельца экономического капитала — абсолютные, а криминального — относительные. Владелец экономического капитала ограничен законом, общим для всех. Криминальный капитал, номинально принадлежащий определенному лицу, реально входит в разветвленную и диверсифицированную хозяйственную систему, подчиненную лидерам преступного сообщества, которые могут накладывать «вето» на любые решения владельца капитала. В ситуации, когда жизнь и свобода членов сообщества зависят от действий друг друга, свободное волеизъявление исключается.

Организационной единицей криминальной экономики является преступное сообщество. Отдельная артель по производству запрещенного товара не самостоятельна, поскольку (в отличие от легальной артели) не может выйти на открытый рынок страховых услуг, кредитования, экспедиционных услуг, складского хозяйства, сбыта и проч. — ей нужны закрытые криминальные рынки. Это уподобляет криминальную фирму структурному подразделению в рамках сложно организованной фабрики. Владельцы фирмы — скорее управляющие, которые не вправе принимать решение о прекращении ее деятельности или изменении профиля. Такие решения принимаются наверху преступного сообщества, являющегося интегрированной организационной основой криминальной экономики. Характерно обязательное отчисление средств в «общак» как слияние финансовых потоков подразделений единой организации. Именно с этим обстоятельством связана высочайшая регенеративная способность криминальной экономики. Криминальные предприятия обнаруживают и закрывают, но они довольно быстро организуются вновь, поскольку на это направлены силы преступного сообщества, в которое закрытое предприятие входило как элемент.

Меняется и характер связи. Вместо деловых сетей, характерных для теневой экономики, возникают связи мафиозно-кланового типа. Их отличие в принципиальной закрытости и непрозрачности. Кроме того, деловые сети горизонтальны, а мафиозно-клановые связи имеют вертикаль подчинения с жесткой системой личной зависимости. Деловые сети оставляют простор для добровольного выхода, в противовес тому, что члены клана остаются верны ему даже в ущерб тактической гибкости.

* * *

Итак, разные сегменты неформальной экономики различаются структурно, то есть используют специфичные для них композиции капиталов, организаций и связей. Наши представления о структуре неформальной экономики отражены в схеме 1, где виды капиталов, организаций и связей диверсифицированы по видам неформальной экономической активности (Т — теневая экономика, К — криминальная, Д — домашняя, Р — реципрокные обмены домохозяйств).

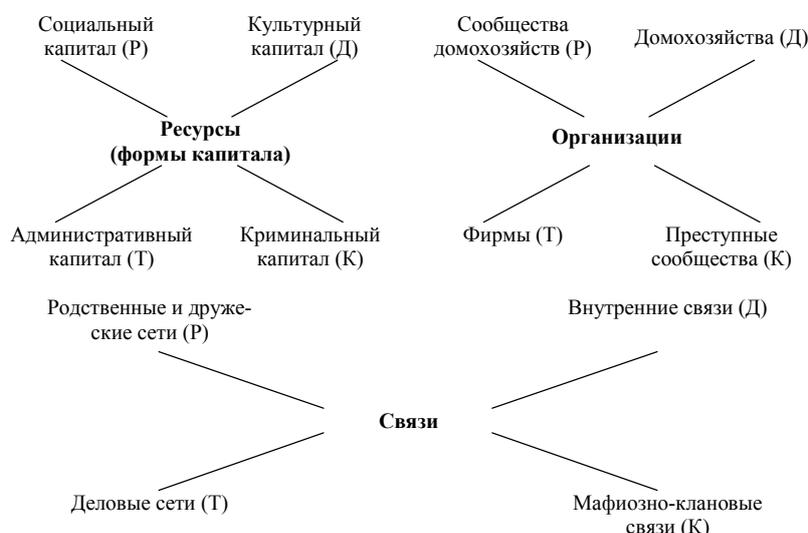


Схема 1. Структура неформальной экономики

Институты неформальной экономики

Неформальная экономика, как следует из названия, не подчинена формальным институтам экономической жизни. Под институтами понимаются «правила игры в обществе или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [6, с. 17]. Но эти «правила» могут поддерживаться за счет как универсальных, так и партикулярных норм и санкций, что определяет деление формальных институтов на общие законы и распространяемые только на участников контракты. Неформальные институты по степени охвата делятся на всеобщие социальные нормы и ограниченные участниками деловые договоренности [7, с. 91]. Неподчинение формальным институтам не означает внеинституциональность поведения экономического агента. Институциональное пространство в этом случае формируют неформальные институты. Попытаемся конкретизировать их состав.

Институты неформальной экономики крайне разнообразны, что определяется разнокачественностью ее сегментов. Очевидно, что в

разных сегментах (экономика домашняя, теневая, криминальная, реципрокная) действуют разные правила поведения участников, но во всех случаях это будут правила неформальные, поддерживаемые социальными нормами и договоренностями, которые носят массовый характер и воспринимаются как легитимные в силу соответствия сложившимся культурным традициям. Различаются и санкции за нарушение неписаных правил поведения. Их диапазон крайне велик: от физической расправы в криминальной экономике до угрозы социальной изоляции в экономике межсемейных нерыночных обменов. Наша задача — систематизировать институты неформальной экономики.

***Институты рыночной части неформальной экономики:
права собственности, схемы управления, процесс обмена***

Прежде всего отметим деление неформальной экономики на рыночную и нерыночную. К рыночной относится экономика теневая и криминальная. Для анализа институтов рыночной части неформальной экономики воспользуемся схемой, предложенной В. Радаевым. Институты рынка в его интерпретации делятся на три блока: а) обеспечивающие реализацию прав собственности, включая притязания на ресурсы и притязания на доход; б) институты, на основе которых осуществляется управление предприятием; в) регулирующие обмен между контрагентами, включая подбор клиентов, заключение и поддержание контрактов [7, с. 76–87]. Схема позволяет дифференцировать институты формального и неформального рынка более детально, нежели простая констатация, что формальные институты существуют в виде законов и контрактов, а неформальные представлены социальными нормами и договоренностями.

Институты рынка, обеспечивающие права собственности, в формальной экономике представлены нормативно установленными процедурами регистрации, лицензирования, сертификации. Далее необходимо легализовать притязания на доходы, что включает уплату налогов, соблюдение законных требований фискального и организационно-правового характера. В теневой и криминальной экономике игнорирование этих норм восполняется следованием иным правилам. Так, взятки и «откаты», а также оплата государственных и частных «крыш» обеспечивают доступ к ресурсам, а притязания на доходы осуществляются в форме воровства, ухода от налогов и оплаты фиктивных услуг как способа вывода средств из контролируемой зоны. В криминальной экономике меры, регулирующие притязания на ресурсы и на доходы, могут быть более жесткими, включая криминальные «разборки» и заказные убийства.

Формальные и неформальные институты, на основе которых осуществляется управление фирмами, также различаются. Это уже внутренняя сторона деятельности организации. Важно подчеркнуть,

что неформальные институты управления активно и эффективно используются на предприятиях, которые по характеру связей с властными органами и рыночными контрагентами относятся к формальному сектору рынка. В этом состоит существенное отличие от институтов прав собственности, которые более отчетливо дифференцируют легальный и теневой рынок.

Система формализованных правил достаточно эффективно дополняется в организациях системой неформальных норм и отношений, которая позволяет снимать возникающие напряжения, оптимизировать те или иные формальные процедуры, артикулировать интересы субъектов, ограниченные или полностью заблокированные в рамках формальной системы отношений.

Неформальные нормы пронизывают все без исключения аспекты управленческих схем⁵. В организации преобладают (или, как минимум, присутствуют) неформализованные и персонализированные договоренности по поводу распределения работы, режима и оплаты труда, карьерного роста и т. д. Прием на работу осуществляется преимущественно по рекомендации работников, как правило, на основе дружественных и родственных связей. Неформальные отношения с руководством влияют и на размер заработка рабочих. Даже штрафные санкции, существующие в формальной структуре любой организации, в неформальных сделках становятся предметом торга. Обнаруженные руководителями, но оставленные без наказания нарушения работников формируют систему зависимостей, которая имеет персонифицированный характер, на основе чего строится сложная система неформальных трудовых отношений.

Если основой формальной подсистемы организаций является предварительно спланированная структура полномочий и функций, которая представлена совокупностью целевых групп, связанных посредством должностной иерархии, то неформальная подсистема представляет собой связи и отношения в группах, не носящие заранее спроектированного и директивно установленного характера. Она включает личные связи внутри групп, систему отношений престижа, вырабатываемые группой нормы поведения, групповые идеалы и ценности, систему неформальных компромиссов и договоренностей, существующих поверх формальной структуры. При этом ресурсный потенциал субъектов трудовых отношений в отстаивании своих интересов видится в сочетании формальных и неформальных правил поведения, разделяемых в данной организации.

⁵ Неформальные нормы как фактор организационного развития с точки зрения основных подходов (механицистского, феноменологического, конфликтного, системно-ориентированного) рассмотрены в: [4].

Институты, которые регулируют процесс рыночного обмена, включают правила подбора клиентов, заключения и поддержания контрактов. Если формальные контрагенты подбираются на основе процедур, обезличенно ранжирующих потенциальных партнеров с точки зрения предполагаемой доходности сделок с ними (реклама, маркетинговые исследования, аукционы, тендеры и т. д.), то при выборе неформальных партнеров ориентируются на персонифицированные отношения, в основе которых лежат рекомендации, а также симпатии, порождаемые сходством образования, биографий, культурных капиталов. Приоритет имеют члены «своих» деловых сетей, доверие к которым является основным мотивом выбора их в качестве партнеров⁶.

Таблица 1

Формальные и неформальные институты рынка

Институты рынка	Формальная экономика	Неформальная экономика
<i>Права собственности:</i>		
А) притязания на ресурсы	Лицензии, сертификаты, регистрация	Взятки, «откаты», теневое лоббирование, оплата услуг силовых партнеров
Б) притязания на доход	Формальные основания распределения прибыли (в т. ч. уплата налогов), начисления заработной платы, премии	Воровство, уход от налогов, оплата фиктивных услуг
Управленческие схемы	Должностные полномочия, технические задания, коллективный договор, штатное расписание, трудовые контракты, нормативы труда, уставы	Отношенческие контракты, неконтрактные найм и регламенты, договоренности, личная зависимость, покрываемые нарушения
<i>Правила обмена:</i>		
А) подбор клиентов	Реклама, маркетинг, тендеры, аукционы, проверка кредитной истории, анализ финансовых отчетов	Культурное подобие, общие деловые сети, схожее образование, рекомендации, симпатии, доверие
Б) заключение контрактов	Контракт, залог, гарантии, страхование	Неформальные договоренности, доверие, поручительство
В) поддержание контрактов	Арбитраж, опись имущества, арест банковского счета, судебные предписания	Силовое принуждение, физическая расправа, исключение из деловой сети, социальная изоляция

Неформальные сделки не облакаются в контракты, стало быть, не могут формально страховаться или разбираться в суде. Это относится к сделкам с партнерами, работниками, кредиторами и др. Здесь работают неформальные договоренности, зачастую подкрепленные поручительством авторитетных лиц. Механизм принуждения к исполнению

⁶ О природе и механизме возникновения доверия в рамках деловых сетей см: [1; 3, с. 132–148].

неформальных обязательств строится на силовом давлении, с одной стороны, и на угрозе исключения из деловых сетей, с другой. Формальные и неформальные институты рынка представлены в таблице 1.

Институты нерыночной части неформальной экономики: выбор партнеров, ресурсообразование, экономические отношения, привилегии

Нерыночные сегменты неформальной экономики (домашняя и реципрокная) не имеют аналога в экономике формальной, что позволяет определять их как деятельность не «вопреки», а «вне» формальных институтов хозяйствования. Соответственно институты, регулирующие эту сферу, являются не функциональными заменителями формальных правил, а исторически сформировавшимися правилами поведения в частной жизни. Речь идет об институтах, регулирующих следующие процессы:

- выбор партнеров,
- формирование ресурсных основ хозяйствования,
- установление и поддержание экономических отношений,
- легитимация претензий на привилегии.

Выбор партнеров в домашней и реципрокной экономике представляет собой компромисс между симпатиями и выгодой⁷. В домашней экономике речь идет о выборе супруга(и), других членов домохозяйства, что формирует его внутреннее членство. В реципрокной экономике выбираются внешние контрагенты, определяющие конфигурацию сетей дарообмена. Институционально определены формы демонстрации симпатий, а также способы конспирации корыстных намерений. Правила поведения при выборе партнеров дифференцированы в отношении социальных групп. Диапазон санкций против нарушителей правил чрезвычайно широк: от лишения части социального капитала до полной обструкции и социальной изоляции.

Выбор партнеров предельно ритуализирован. Поведение выбирающих и выбираемых субъектов символически нагружено и подлежит декодификации на основе культурного подобия. Существует огромная палитра невербальных средств отказать желающим войти в сеть или домохозяйство. Равно как и приглашение к участию в домашней или реципрокной экономике выражается через серию знаковых поступков и далеко не всегда сопровождается вербальными призывами «дружить домами» или предложениями «руки и сердца».

⁷ Согласно теории рационального выбора поиск партнера прекращается не тогда, когда найден наилучший вариант, а тогда, когда затраты, сопутствующие продолжению выбора, начинают превосходить ожидаемые преимущества улучшенного варианта. Если бы не было соизмерения с затратами, то поиск наилучшего варианта был бы бесконечен.

Все этапы выбора партнеров, включая выражение намерений, распознавание ответа, закрепление нового качества отношений, оформлены институционально, то есть осуществляются согласно заведенному порядку. Этот порядок не прописан формально и не фиксируется контрактами, но детально усваивается в ходе социализации⁸. Данный институт предполагает ограничение свободы выбора, нормативно предписывая статус партнера определенному кругу лиц. Например, практически обязательно участие в дарообменных сетях близких родственников даже при отсутствии к ним личных симпатий. Институт выбора партнеров формирует субъектный состав домашней и реципрокной экономик.

По мере определения состава участников происходит формирование ресурсной основы домашней и реципрокной экономик. Ресурсы, используемые домохозяйствами для удовлетворения собственных нужд или межсемейных обменов, представлены различными формами капитала и относятся к структурной части неформальной экономики. Однако способы их привлечения (например, воровство для пополнения экономического капитала домохозяйств) определяются институционально. Сложившиеся в России каналы перетока ресурсов из формального сектора в неформальную экономику устойчивы и детально отлажены, а регулирующие их правила воспринимаются однозначно, о чем свидетельствуют, например, негласные нормы «воровства по чину».

Многообразие форм капитала обуславливает наличие большого количества институтов, определяющих способы концентрации ресурсов в активах домохозяйств. При этом в активах любого домохозяйства находятся ресурсы, сосредоточенные на основе институтов как формальных, так и неформальных. Например, человеческий капитал, образуемый и сертифицированный в рамках формального института образования, соседствует с социальным капиталом, зависящим от соответствия неписаным правилам сетевого членства. Нарушение этих неформальных правил ведет к снижению социального капитала, а следование им поощряется «капитализацией коммуникабельности». Аналогично экономический капитал домохозяйства формируется за счет действий, подчиненных как формальным (например, оплата труда при официальном трудоустройстве), так и неформальным (например, заработки при устном найме) правилам поведения. Поскольку

⁸ Регистрация брака или заключение брачного контракта ничего не меняют. Во-первых, регистрация супругов не тождественна признанию их членами одного домохозяйства; создание семьи и развитие домашней экономики — разные плоскости анализа. Во-вторых, брачные контракты, как правило, оговаривают процедуру раздела имущества после развода, а не определяют принципы домашней экономики и межсемейных обменов.

процесс концентрации домохозяйственных капиталов регулируется как формальными, так и неформальными институтами, нет оснований говорить о монополии неформальных правил в ресурсном обеспечении домашней и реципрокной экономик. Ресурсы нерыночной части неформальной экономики регулируются неформальными институтами не исключительно, а наряду с формальными.

Институты, регулирующие нерыночный сегмент неформальной экономики, устанавливают не только способы ресурсообразования, но также ролевую специфику в формировании пакета капиталов. Например, распространены правила игры, при которых ответственность за экономический капитал домохозяйств возлагается на мужчин, а забота о социальном капитале, накапливаемом путем установления и поддержания связей с другими домохозяйствами, достается женщинам. То есть правила игры не только предписывают способы сосредоточения ресурсов, но и отвечают на вопрос о том, кто несет ответственность за различные виды капиталов, обеспечивающих функционирование домашней и реципрокной экономик.

Ресурсы домохозяйств лежат в основе установления и поддержания экономических отношений, как внутренних (домашняя экономика), так и внешних (экономика дара). Можно выделить три типа таких отношений: совместная деятельность, обмен и дотационное иждивенчество. Совместная деятельность возникает в ситуации, когда ресурсы отдельных участников недостаточны и нужна их кооперация. Обмен является способом приобщения к ресурсам сообщества за счет деятельности, осуществляемой на собственной ресурсной базе. Дотационное иждивенчество позволяет слабым выжить за счет ресурсов сообщества. В первом случае происходит слияние капиталов участников деятельности, в результате чего создается продукт или услуга, предназначенная для общего или поочередного использования. Во втором — на базе собственных капиталов создаются продукты и услуги, обмениваемые на другие. В третьем — капиталы используются для создания продуктов, безвозмездно отдаваемых нуждающимся. Подчеркнем, что нуждающиеся выбираются из числа «своих», что позволяет надеяться на ответные услуги с их стороны, то есть расходование ресурсов на дотации компенсируется приростом социального капитала. Это обстоятельство отличает дотационное поведение от благотворительности.

Эти типы экономических отношений работают как в сети, так и внутри домохозяйств. Домочадцы объединяют капиталы, обмениваются продуктами деятельности, содержат слабых. Другое дело, что близость дистанции камуфлирует эти связи. В зависимости от желания они кажутся исключительно альтруистическими или, наоборот, откровенно дискриминационными.

Экономические отношения в рамках домашней и реципрокной экономик регулируются неформальными институтами. Ни домохозяйцы внутри домохозяйства, ни домохозяйства внутри сети не заключают контракты о совместной деятельности, не фиксируют формальные условия обмена, не подписывают формальные обязательства о предоставлении помощи. Эти отношения держатся на договоренностях, как правило, не вербализуемых, а сводимых к формуле «так принято». Нет здесь и детальной калькуляции: совместная деятельность предполагает работу «по мере сил», обмен имеет приблизительный характер, а дотации подчинены норме «сколько не жалко». Отношения контрагентов риторически обставлены как добровольные, но в значительной мере держатся на социальном принуждении.

Но не все равны в этих экономических взаимодействиях. Правила игры предусматривают привилегии, основания для которых могут быть гендерные, возрастные или событийные. Не рационально, а институционально определено право мужчин на относительно меньшую занятость в домашней экономике (гендерное основание привилегий). Не экономическая целесообразность, а правила поведения в сети диктуют оказание помощи молодым семьям, даже если их материальное положение того не требует (возрастное основание). Беременных освобождают от части домашней работы, а погорельцам общими силами строят дом (событийное основание привилегий). Подобных примеров, демонстрирующих привилегированный статус отдельных участников неформальной экономики, множество.

Если в формальной экономике привилегии «защиты» во все институты рынка и особенно наглядно — в институты прав собственности, что реализуется в виде формальных льгот на ресурсы и на доходы (налоговые льготы, офшорные зоны, льготные кредиты и т. д.), то в неформальной экономике привилегии всегда неформальны, то есть не оформлены в виде закона или контракта. Такие привилегии существуют на уровне социальных норм и договоренностей, имеющих массовый и устойчивый характер.

Природа привилегий рыночной и нерыночной части неформальной экономики различна. В основе рыночных привилегий лежит баланс интересов, тогда как нерыночные привилегии «вырастают» из социальных норм. Ситуативность интересов делает привилегии рынка изменчивыми. Социальные нормы, напротив, крайне инертны, что определяет устойчивость нерыночных привилегий. Например, при некоторых условиях управляющим выгодно давать подворовывать сырье и материалы работникам, компенсируя тем самым их низкие зарплаты, но они лишат их этой возможности, если в изменившейся ситуации интересам управленцев будут соответствовать массовые добровольные увольнения. Привилегии теневой и криминальной экономик

находятся на стыке интересов ее участников и сопровождаются борьбой за изменение конфигурации таких привилегий.

Отношение же к старикам, молодым семьям, семейному укладу и проч. формируется как социетальная, а не индивидуальная норма поведения, практически не зависящая от конкретного баланса интересов участников взаимодействия. Например, отношения супругов могут варьироваться в широком диапазоне, однако это не влечет немедленного пересмотра представлений о норме мужского участия в домашней экономике. Точно так же молодые семьи уверенно пользуются помощью родителей, даже если старшее поколение уступает молодому в благосостоянии. Поскольку привилегии в домашней и реципрокной экономиках основаны на стабильных социальных нормах, а не на изменчивых субъектных различиях в возможностях реализовать свой интерес, борьбе за такие привилегии нет места. Соответственно, поддержание привилегий нерыночной неформальной экономики имеет самостоятельную институциональную основу, а привилегии рыночной неформальной экономики не являются отдельным институтом, формируясь по ходу действия, регулируемого институтами прав собственности, управленческих схем и правил обмена. Различия между институтами рыночной и нерыночной неформальных экономик систематически представлены в схеме 2⁹.



Схема 2. Институты неформальной экономики

* * *

Итак, неформальная экономика, как любая экономическая деятельность, имеет структурную и институциональную составляющую. Структурными элементами, согласно рассматриваемой аналитической схеме, являются ресурсы (формы капитала), организации и связи между ними.

Структура неформальной экономики различается по сегментам. Домашняя экономика представлена домохозяйствами, специфика

⁹ Напомним, что аналитическая схема институтов рыночной части неформальной экономики заимствована из [7].

внутренних связей которых определяется культурным капиталом домочадцев. Реципрокная экономика возникает в родственных и дружеских сетях, позволяющих накапливать социальный капитал. Теневая экономика воспроизводится на основе административного капитала и представлена фирмами, составляющими деловые сети. Криминальная экономика существует в виде преступных сообществ, мафиозно-клановые связи которых позволяют оперировать криминальным капиталом.

Институты неформальной экономики различаются в ее рыночной и нерыночной частях. Институты рыночной неформальной экономики (теневой и криминальной) являются функциональными «двойниками» тех, что действуют в формальной экономике, предлагая более привлекательное соотношение цены и качества решения деловых проблем, или создают институциональную основу в пространстве, не охваченном формальными институтами. Неформальные институты регулируют процесс спецификации и защиты прав собственности, схем управления и правил обмена.

Институты нерыночной неформальной экономики — домашней и реципрокной — определяют правила выбора партнеров, формирования ресурсной базы (способов и ролевой специфики ресурсообразования), экономического взаимодействия (совместной деятельности, обмена, дотационного иждивенчества) и легитимации привилегий (возрастных, гендерных, событийных). Эти институты не дублируют (или дополняют) институциональные элементы формальной экономики, а определяют иное целеполагание хозяйствования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Барсукова С. Вынужденное доверие сетевого мира // Политические исследования. 2001. № 2.
2. Барсукова С. Неформальная экономика: понятие, структура, традиции изучения // Экономика и общество. 2003. № 11.
3. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2004.
4. Барсукова С., Карачаровский В. Неформальные структуры в организациях как феномен и ресурс управления // Журнал социологии и социальной антропологии. 2004. № 4.
5. Кайзер М. Неформальный сектор торговли в Узбекистане // Журнал социологии и социальной антропологии. 2000. № 2.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
7. Радаев В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003.
8. Радаев В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация // Общественные науки и современность. 2003. № 2.