

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ОБЗОРЫ

С. Ю. Барсукова, В. В. Радаев

Неформальная экономика в России: краткий обзор



БАРСУКОВА Светлана Юрьевна — доктор социологических наук, профессор кафедры экономической социологии, старший научный сотрудник ЛЭСИ НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: svbars@mail.ru



РАДАЕВ Вадим Валерьевич — доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической социологии, руководитель ЛЭСИ, первый проректор НИУ ВШЭ (Москва, Россия).

Email: radaev@hse.ru

Обзор посвящён исследованиям неформальной экономики в России. Выделяются основные направления трансформации неформальной экономики в постсоветский период, а именно переход от фиктивной экономики приписок к теневой экономике сокрытия, от блата к сетевым связям, от хищений к уходу от налогов. Систематизированы исследования, посвящённые проблемам роста теневой экономики в постсоветский период. Отдельное внимание уделяется вопросам использования насилия и коррупции в бизнесе, роли межсемейных реципрокных обменов, а также проблеме легализации предпринимательской деятельности. В обзоре содержатся основные выводы относительно того, чем постсоветская неформальная экономика отличается от советской и каковы тренды развития современной неформальной экономики России.

Ключевые слова: неформальная экономика; неформальные межсемейные обмены; коррупция; силовое предпринимательство; легализация бизнеса.

Предварительные замечания

Экономическая социология в России всегда уделяла особое внимание исследованиям неформальной и теневой экономик. Социологи используют структурный и институциональный подходы как два альтернативных способа определения неформальной экономики. В рамках структурного подхода, предложенного в начале 1970-х годов К. Хартом, неформальная экономика определяется как совокупность видов деятельности, не отражаемых в официальной отчётности и (или) формальных контрактах. В этом случае неформальная экономика состоит из двух больших секторов.

Первый сектор представлен ненаблюдаемой экономикой домохозяйств, ограниченной преимущественно производством и распределением необходимых средств существования семей, включая неформальную занятость в личных подсобных хозяйствах, неформальные кредитные отношения и межсемейные сети взаимопомощи. Люди, занятые в неформальной домашней экономике, не скрывают свою деятельность от государства. А государство смотрит на эту деятельность «сквозь пальцы», не пытаясь её контролировать.

Второй сектор представлен теневой экономикой предприятий, стремящихся укрыть извлекаемые доходы от налогообложения. Теневая экономика мо-

¹ Источник: Barsukova S., Radaev V. 2012. Informal Economy in Russia: A Brief Overview. *The European Electronic Newsletter «Economic Sociology»*. 13 (2): 4–12. URL: http://econsoc.mpifg.de/archive/econ_soc_13-2.pdf

жет включать незарегистрированную деятельность, наём рабочей силы без формальных контрактов, ведение двойной бухгалтерии. В отличие от неформальной деятельности домохозяйств, теневая экономика предприятий намеренно избегает статистического учёта и таится от налоговых органов [Vasukova 2000; Radaev 2002b]. В рамках альтернативного институционального подхода неформальная экономика помещается в более широкий контекст неформальных отношений, повсеместно сопровождающих формальные институты, придавая их функционированию более гибкий характер и компенсируя неизбежные сбои. Такая интерпретация неформальной экономики делает её неотъемлемым компонентом фактически любой деятельности всех без исключения рыночных акторов.

В данном обзоре мы охарактеризуем основные результаты исследований российской неформальной экономики, включая рост теневой экономики в постсоветский период, использование насилия и коррупции в бизнесе, воспроизводство межсемейных реципрокных обменов и легализацию предпринимательской деятельности.

Трансформация неформальной экономики в постсоветский период

Постсоветский период в России был отмечен значительным ростом теневой экономики. Но наиболее важное изменение состоит даже не в количественном росте, а в институционализации неформальных отношений и их превращении из причудливого субститута рынка в неотъемлемый компонент новой рыночной деятельности.

От фиктивной и виртуальной экономики к экономике теневой

В советский период теневая экономика не играла значительной роли, в то время как процветала другая — фиктивная — экономика. Это означает, что хозяйственные агенты не скрывали объём выпущенной продукции от государства, а, наоборот, стремились его завысить. При командной системе было принципиально важно выполнить государственный план для того, чтобы получить дополнительные инвестиции и средства для оплаты труда. Такая система подталкивала предприятия к умышленному завышению отчётных показателей, которые далеко не всегда соответствовали реальности за счёт так называемых приписок. Руководители предприятий использовали великое множество сложных расчётных инструментов для того, чтобы отчитаться за работу, которая на самом деле либо не была выполнена, либо выполнялась в заведомо меньшем объёме. Размер такого завышения мог быть довольно существенным.

В постсоветский период необходимость в приписках отпала. И в 1990-е годы фиктивная экономика трансформировалась в новую модель экономики (её тогда назвали «виртуальной»), основанную на бартерных обменах и задержках платежей, проистекающих из жесточайшей нехватки ликвидности. Бартерные обмены, составлявшие в советский период лишь 2–6% промышленного производства, достигли к концу 1990-х годов 50–70% [Woodruff 1999]. Важно подчеркнуть, что продукция, реализуемая по бартеру, зачастую имела завышенную цену, не ограниченную покупательной способностью клиентов [Gaddy, Ickes 2002]. Данный тип виртуальной экономики формировал искажённые сигналы для хозяйственных агентов, а завышенные цены провоцировали дальнейшее раздувание заработной платы и налоговых платежей, тем самым провоцируя сползание экономики в замкнутый круг взаимных неплатежей.

Когда в конце 1990-х годов экономика была наводнена «живыми» деньгами и виртуальная экономика стала постепенно исчезать, наблюдатели отметили, что значительная часть экономических транзакций переместилась в теневую экономику, которая, в отличие от виртуальной, характеризовалась занижением объёмов деятельности и сокрытием части объёма произведённой продукции, что позволяло

сократить налоговые платежи. Впрочем, фиктивная и теневая экономики оказались тесно взаимосвязанными формами. Фиктивные фирмы и фиктивные транзакции широко использовались как важный элемент «серых» и «чёрных» предпринимательских схем, позволяющих укрывать доходы от налоговой инспекции.

От блатов к сетевым связям

В Советском Союзе доступ к дефицитным товарам и услугам, минуя официальные магазины, обеспечивался двумя способами. Первый вариант предполагал приобретение товаров на «чёрном» рынке по более высоким ценам. Размеры этого квазирынка были ограничены, а сам он находился преимущественно в нелегальном поле. Второй способ был значительно более распространён и предполагал доступ к дефицитным благам через неформальные каналы, основанные на сильных и слабых сетевых связях. Этот тип неформального обмена назывался блатом [Ledeneva 1998].

Цены на дефицитные товары, распространяемые по блату, были существенно ниже, чем на «чёрном» рынке, и могли не отличаться от фиксированных цен, установленных государством, однако доступ к этим товарам определялся социальными связями. Возможность получения дефицитных благ и услуг зависела не только и не столько от финансовой состоятельности, а от наличия у работника непосредственного доступа к распределению этих благ и (или) характера имеющихся социальных связей. Блат не был ни криминальной деятельностью, ни альтернативой плановой экономике, являясь, скорее, вполне легитимным механизмом, компенсирующим постоянные сбои, которые порождала плановая система. Блат позволял людям решать их повседневные проблемы, получая желаемые товары и услуги. Отношения блатов были основаны на возникающих в тех или иных сообществах реципрокных связях в отличие от обезличенной и строго подотчётной формальной экономики [Jowitt 1983: 275].

В постсоветский период вместе с исчезновением дефицита на товары и услуги блат в целом утратил своё значение. Однако и с ростом рыночных отношений реципрокные связи не были полностью замещены обезличенными связями. Социальные сети остаются важнейшим каналом доступа к получению дешёвых кредитных ресурсов, достоверной деловой информации или возможностей хорошего трудоустройства [Гудков, Дубин 2002]. Постсоветские сети более не являются каналом получения дефицитных благ, но сохраняют значимость как инструмент решения деловых вопросов [Ledeneva 1998]. Если прежде социальные связи выполняли роль субституты рынка, то теперь они служат элементом самой рыночной экономики, укоренённой в социальных сетях.

От хищений к уходу от налогов

Существовала специфическая неорганизованная часть советской теневой экономики, основанная на воровстве. Речь идёт об использовании служебного положения для воровства непосредственно по месту работы и о нецелевом использовании ресурсов государственных предприятий. Мелкое приворовывание у государства и крупные хищения были широко распространённым и полулегитимным способом получения дополнительных доходов. В связи с этим советская экономика даже получила определение «клептократия» [Grossman 1982: 253].

Водители сливали и продавали бензин. Слесари выносили материалы и инструменты, повара — свежее мясо и другие дефицитные продукты питания. Высокоstatusные работники могли претендовать на более значительную долю ресурсов, выносимых с предприятий. Если руководитель не имел непосредственного доступа к ресурсам и клиентам, то прибегал к системе «подношений» со стороны подчинённых, которые напрямую имели дело с этими ресурсами. Это была отлаженная система «приворовывания по чину». Возможность такого приворовывания была, разумеется, нигде не зафиксированной,

но подразумеваемой привилегией того или иного рабочего места. Важно отметить, что руководители, хотя и пытались бороться с «несунами», фактически считали эту практику полулегитимной, особенно в сельской местности, где приворовывание ресурсов крупных коллективных хозяйств являлось одним из основных источников выживания семей [Косалс 1998: 71].

Приворовывание и хищения сохранились и в постсоветской экономике. Однако основной источник получения теневого дохода стал иным. Руководители и работники начали «воровать» ресурсы у государства в форме уклонения от уплаты налогов. Распространённость такого уклонения может быть проиллюстрирована следующими примерами. Первый пример относится к тому периоду, когда российским гражданам было предложено заполнять налоговую декларацию о личных доходах. Согласно официальным данным, в 1996 г. более двух третей россиян, к которым относилось это требование, проигнорировали запросы налоговой инспекции. Второй пример показывает, что неуплата налогов была даже более распространена в среде предпринимателей. Опрос 227 российских предпринимателей и менеджеров предприятий (1998 г.) показал, что 84% респондентов считают уход от налогов основной формой несоблюдения закона в России [Радаев 1998: 275–276].

От спекуляции к предпринимательству

В советской экономике предпринимательство было нелегальной деятельностью и преследовалось согласно нормам Уголовного кодекса. Оно также было и нелегитимным с точки зрения разделяемых обществом неформальных норм. Теневые торговцы считались «нечестными спекулянтами». Советские торговцы импортными товарами (фарцовщики) были одновременно объектом уважения и порицания со стороны собственных клиентов. А порицали их не только за высокие цены, но и за выраженное стремление к личной выгоде, которое осуждалось советской идеологией.

В постсоветское время предпринимательское поведение было законодательно реабилитировано и легитимизировано в глазах общественного мнения. Теневики стали легальными или полулегальными предпринимателями. В 1990-е годы возникло массовое движение «челноков» — мелких торговцев, которые в качестве физических лиц везли импортный товар из Турции, Китая, Саудовской Аравии, Польши. Такое примитивное предпринимательство было не очень престижным, но вполне легитимным занятием. Население выражало поддержку «челнокам» каждый раз, когда государство пыталось ужесточить условия их деятельности.

Неформальная занятость отныне не считалась способом уклонения от трудовых обязанностей и не осуждалась как тунеядство. Её рост соответствовал глобальному тренду в трудовых отношениях, которые становятся более гибкими и, следовательно, более неформальными [Portes, Sassen-Koob 1987]. Ещё в советское время стало своего рода нормой, что доходы домохозяйств, получаемые от занятости в формальной экономике, дополнялись неформальными доходами. Однако в постсоветский период теневая деятельность разрослась и превратилась в основной источник доходов для относительно широких социальных слоёв. В это же время наиболее энергичные и способные хозяйственные акторы переориентировались на официальную предпринимательскую деятельность, оставляя неформальную занятость для депривированных социальных групп, наподобие мигрантов из стран СНГ.

Неформальные межсемейные обмены

В советский период межсемейные дарообмены, базирующиеся на реципрокных отношениях, стигматизировались как рудиментарное явление и потому практически не изучались. Господствовала идеологическая установка, что благополучие индивида обеспечивается его включённостью в общественное производство. С этой точки зрения, дарообмены внутри родственных и дружеских сетей могли рассматриваться исключительно как вспомогательные и малозначимые. Однако жизнь складывалась иначе.

Экономические реформы 1990-х годов привели к значительным переменам и, как следствие, к серьёзному росту неопределённости в жизни домохозяйств. Шоковая терапия сопровождалась распадом многих крупных государственных производств, сокращением социальных обязательств государства. В этих условиях роль домашней экономики как социального и экономического буфера значительно возросла. И весомая часть производимых ею продуктов не поступала на рынок. Она потреблялась в самом домашнем хозяйстве или перераспределялась среди родственников, соседей, коллег и приятелей на основе некалькулируемых практик реципрокного обмена. В ответ ожидалась взаимная помощь, что позволяло существенно повышать гибкость ресурсов сетевого сообщества. Начиная с 1990-х годов реципрокные обмены становятся объектом активных социологических исследований российских учёных, развивающих антропологические идеи Марселя Мосса и Карла Поланьи. Горизонтальные связи были концептуализированы как использование специфического социального капитала в рамках сетевой структуры на базе накопленных взаимных обязательств. Сетевые дарообмены определялись как экономическая активность, не регулируемая формальными институтами и принципиально отличная от патрон-клиентских отношений, которые основаны на административном капитале и являются неформальной стороной формального порядка [Барсукова 2009].

Эмпирические оценки вовлечённости в межсемейные обмены варьируют от 40 до 70% городского населения [Градосельская 1999; Radaev 2002b]. Однако более детализированные этнографические исследования демонстрируют практически тотальную вовлечённость домохозяйств в реципрокные отношения, особенно в сельской местности. Различие оценок объясняется тем, что реципрокные обмены воспринимаются их участниками как повседневная рутина и не понимаются в терминах экономических трансакций.

Примечательно, что изменение материального статуса не ведёт к исключению домохозяйств из сетей взаимопомощи, однако может изменить конфигурацию этих сетей. В бедных семьях сетевые контрагенты малочисленны и, как правило, выбираются из числа родственников, тогда как более обеспеченные семьи предпочитают включать в сети не своих родственников, а, скорее, «людей своего круга» [Штейнберг 2009].

Эмпирические исследования показали, что направление межсемейных трансфертов не детерминировано материальным статусом участников обмена, а отражает сложный комплекс социальных отношений. Например, представители старших поколений зачастую выступают донорами в отношениях с детьми и внуками, даже имея более низкие доходы и уровень благосостояния в целом. Бабушки и дедушки подтверждают свой статус, обеспечивая материальную помощь более молодым родственникам [Radaev 2002b]. Примечательно, что родители жены находятся в более привилегированном положении, чем родители мужа, также вне связи с их материальным положением [Барсукова 2005].

Что касается характера социальных отношений, то некалькулируемые межсемейные обмены более интенсивны с родственниками, чем с друзьями и соседями. Основной объём материальной помощи приходится именно на родственные связи. Однако неформальное кредитование, предполагающее возврат денег (без процентов или с небольшими процентами), более распространено в отношениях с теми, кто выходит за рамки родственного круга [Барсукова 2005].

Межсемейные неформальные обмены позволяют домохозяйствам более гибко использовать их ограниченные ресурсы [Фадеева 1999]. Принципиально, что такие обмены не относятся к проявлениям инструментальной рациональности и способам максимизации полезности, демонстрируемой «человеком экономическим», преследующим свои эгоистические интересы. Скорее, это отражение культурных норм моральной экономики, обеспечивающих безопасность и выживание сетевого сообщества в условиях рисков, порождаемых экономическими реформами.

Коррупция как укоренённый феномен

Из огромного множества определений коррупции мы остановимся на определении, сформированном в рамках агентской теории, согласно которой коррупция возникает как отношение трёх акторов — Принципала, устанавливающего формальные правила; Агента, ответственного перед Принципалом за исполнение этих правил; Клиента, заинтересованного в нарушении этих правил [Gambetta 2002]. В этой концептуальной рамке коррупция определяется как получение Агентом частного вознаграждения от Клиента за нарушение в пользу Клиента формальных правил, установленных Принципалом.

Экономисты в общем виде трактуют коррупцию как проявление рационального поведения эгоистичных автономных акторов, реализующих свои интересы в условиях ограниченности ресурсов [Shleifer, Vishny 1993; Rose-Ackerman 1999]. Экономсоциологи в целом не оспаривают этот подход, но добавляют важный аспект анализа, представляющий коррупцию как институционально и культурно укоренённый феномен. Развивая этот взгляд, российские экономсоциологи на основе эмпирических исследований пришли к следующим выводам:

1. Юридическое определение коррупции не всегда совпадает с конвенциональными рамками морального осуждения, в результате чего, по крайней мере, некоторые противозаконные действия считаются легитимными (например, взятки дорожной полиции) [Barsukova 2009].
2. Коррупция не сводится исключительно к взяткам. Коррупцию можно рассматривать как проявление групповых обязательств и лояльности на основе межличностных обменов взаимными услугами [Radaev 2000a; 2002b].
3. Иерархическая структура неформальных платежей, предполагающая получение взяток «по чину» и перераспределение полученных денег от низшего к высшему административному уровню, укрепляет систему и уменьшает как субъективные, так и объективные риски разоблачения и осуждения.

Учёные различают несколько видов коррупции в постсоветском обществе, а именно:

- взятки и неформальные платежи в отношениях между бизнесом и официальной властью (деловая коррупция);
- платежи за заключение сделок, совершаемых между менеджерами компаний (откаты);
- неформальные платежи и подарки со стороны населения за «достойный сервис» в области образования и здравоохранения, а также как способ избежать формальных санкций за нарушение правил (повседневная, или бытовая, коррупция);
- покупка мест во властных структурах и теневое финансирование избирательных кампаний в целях лоббирования интересов политических и экономических групп (политическая коррупция) [Barsukova, Zvyagintsev 2006].

Деловая коррупция наиболее значительна по своим масштабам. По данным опроса 1998 г., подавляющее большинство предпринимателей и руководителей предприятий (87%) отметили существование вымогательств со стороны чиновников по отношению к российскому бизнесу. Две трети респондентов (65%) имели личный опыт вымогательства со стороны представителей власти. Заслуживает внимания и тот факт, что только 20% опрошенных предпринимателей и руководителей предприятий считали

возможным избежать взяток в существующих условиях [Радаев 1998]. Много в стране изменилось по сравнению с концом 1990-х, но распространённости коррупции в отношениях власти и бизнеса, судя по всему, это не коснулось.

Наиболее развёрнутые исследования коррупции в 2000-е годы были проведены Фондом «ИНДЕМ» [Сатаров 2002; 2008]. Эти исследования фиксировали безусловное доминирование деловой коррупции, которая по объёму платежей превышала в 10 раз все остальные формы коррупции, вместе взятые. Другими исследователями были также выявлены важные изменения в моделях институциональных устройств и соответствующих типов деловой коррупции [Hellman, Schankerman 2000]. В 1990-е годы сложилась модель «захвата государства» крупными предпринимательскими структурами, доминирующими в отношениях власти и бизнеса [Hellman, Jones, Kaufmann 2000]. В 2000-е годы на фоне укрепления государства произошёл сдвиг от «захвата государства» к новой модели — «захвату бизнеса», когда представители властных и силовых структур не ограничиваются обычным взяточничеством, но подчиняют себе наиболее прибыльные предприятия. В то же время обычный подкуп должностных лиц был в значительной степени замещён сложной системой обмена услугами между властью и бизнесом [Frye 2002; Yakovlev 2010].

Немало разговоров посвящено проблеме коррупции в межфирменных отношениях для получения выгодных контрактов (откатам). Сколь либо достоверных данных здесь нет, но, по заверениям участников рынка, этот тип коррупции к концу 2000-х годов снизился. Что же касается бытовой коррупции, она оставалась стабильной на протяжении 2000-х годов, снизившись лишь в отдельных сферах, где были отработаны формальные регламенты и введены меры, понуждающие к их исполнению (например, выдача общегражданских паспортов и паспортов для загранпоездки). По-прежнему активно практикуются взятки для того, чтобы устроить детей в хорошие школы и университеты, избежать службы в армии и т. д.

На уровне публичной риторики коррупция в России повсеместно осуждается, но неформально она оправдывается многими как инструмент преодоления жёсткости существующих формальных правил, что создаёт пространство гибкости и манёвренности для участников рынка. Коррупция институционально укореняется по той причине, что формальные нормы, вводимые официальной властью, часто являются принципиально неполными и даже противоречивыми. Это создаёт пространство для неопределённости и альтернативных интерпретаций. Предприниматели пытаются справиться с этой неопределённостью, предлагая взятки должностным лицам, контролирующим выполнение правил, или вступая с ними в отношения взаимовыгодного обмена услугами. Ярким примером в данном отношении выступает распределение государственных контрактов. Экономистами было показано, что чем выше уровень коррупции в регионе, тем менее эффективным предприятиям доставались госконтракты, и, следовательно, коррупция производила негативные эффекты для общественного блага [Mironov, Zhuravskaya 2011].

Коррупция в российских условиях также культурно укоренена, ведь многие россияне считают её не отклонением, а нормой (хотя и унижающей человека). Лишь 13% россиян в ходе опроса выразили активное неприятие коррупции [Сатаров 2008]. Это объясняется длительной и вошедшей в привычку практикой дачи и получения взяток. Во многих сферах обмен подарками считается проявлением благодарности и персонализации отношений, а граница между подарками и взятками зачастую весьма условна [Сатаров 2002]. Кроме того, россияне вполне толерантны к мелким взяткам, например, к неформальным выплатам дорожной полиции, пусть даже и нарушающим формальные правила.

Исследования показывают негативное воздействие коррупции на развитие хозяйства и общества [Radaev 2002a; Панях 2008]. К негативным эффектам относятся дополнительные трансакционные издержки, связанные с чрезмерным регулированием и неформальным налогообложением бизнеса,

снижение конкуренции, ухудшающийся отбор участников рынка, растрата общественных ресурсов, снижение институционального доверия в обществе. Пресечение коррупции объявлялось в качестве актуальной задачи буквально всеми президентами Российской Федерации. Однако результаты этой борьбы в целом более чем скромные.

Использование насилия в бизнесе

В 1990-е годы представители российского бизнеса демонстрировали высокую склонность к оппортунистическому поведению, проявляющуюся в том числе в нарушении деловых соглашений. В 1998 г. на нарушения контрактов обращали внимание 90% опрошенных руководителей предприятий, причём половина из них считала такие нарушения частыми. В условиях слабого государства, неспособного защитить права собственности, и неэффективной работы арбитражных судов, не обеспечивающих соблюдение контрактного права, важным инструментом решения спорных вопросов в российском бизнесе стало применение насилия. Изучение российской бизнес-среды в 1998 г. показало, что, по мнению 79% опрошенных руководителей предприятий, угрозы и насилие действительно использовались в деловых отношениях, а 43% руководителей имели личный опыт столкновения с подобными проявлениями [Radaev 2000a; 2002b].

Исторические обзоры, посвящённые становлению сицилийской и американской мафиозных структур, развивали идею функциональности организованных преступных группировок, обеспечивающих защиту бизнеса [Латов 2001]. Наиболее значительное исследование в этой области было проведено В. Волковым, представившим систематическую политическую экономию насилия. Эмпирическая часть этого исследования была построена на интервью с действующими представителями криминальных группировок, предпринимателями, полицейскими. Были выявлены каналы рекрутирования в организованные преступные группировки, описана эволюция их деятельности на протяжении 1990-х годов [Volkov 1999; 2000; 2002].

В те годы государство оказалось неспособным сохранить свою монополию на применение насилия. И этот «институциональный вакуум» был немедленно заполнен организованной преступностью. Новые криминальные (преимущественно бандитские) группировки набирались из профессиональных спортсменов и военных, прошедших через опыт афганской и чеченских войн. Такие организации прошли путь от относительно примитивного вымогательства у вновь созданных коммерческих структур (рэкет) до защиты фирм, включающей широкий спектр услуг: сбор конфиденциальной информации, силовое сопровождение контрактов, разрешение деловых конфликтов, возврат долгов, поиск направлений для инвестирования.

К концу 1990-х годов криминальные группировки в значительной степени были вытеснены легальными службами безопасности, которые были тесно связаны с государством. Такие легальные структуры оказались более конкурентоспособными на рынке силовых услуг, и организованная преступность была в значительной степени маргинализована. Многие бывшие криминальные авторитеты предпочли конвертироваться в «честных бизнесменов» [Volkov 2002]. К этому времени предприниматели осознали, что сотрудничество с негосударственными силовыми структурами чревато для бизнеса высокими издержками и непросчитываемыми рисками. В начале 2000-х годов консолидирующееся государство начало возвращать себе монополию на легитимное насилие. В это время формальные институты становятся более эффективным средством защиты частных прав собственности [Паппэ, Галухина 2009]. А разрешение споров в арбитражных судах становится нормальной практикой для растущего числа рыночных агентов.

Однако консолидация государства сопровождалась активной коммерциализацией государственных структур, призванных обеспечивать законный порядок, но в действительности превративших охран-

ные услуги в свой частный бизнес [Kosals et al. 2008]. Эти приватизированные административные и силовые ресурсы государства активно использовались в ходе новой волны передела собственности в начале 2000-х годов. Применение силовых механизмов институционально подкреплялось коррумпированной и зависимой судебной системой [Барсукова 2008]. Сложились новые формы хищнической конкуренции с привлечением представителей государственных контролирующих органов для проверок фирм-конкурентов и использованием юридических агентств для захвата и раздела наиболее привлекательных активов.

В этих условиях ввиду фундаментальных изменений в практиках правоприменения фокус исследований экономсоциологов сместился от организованной преступности к экономической активности полиции и формированию новых судебных практик. Эта тема находит отражение в серии исследовательских проектов, осуществляемых Высшей школой экономики в Москве и Институтом проблем правоприменения Европейского университета в Санкт-Петербурге.

Легализация российского бизнеса

К концу 1990-х годов даже крупные легальные компании в России всё ещё были в значительной степени вовлечены в теневую экономику и использовали так называемые серые (полулегальные) схемы. Распространённость таких бизнес-схем была связана с механизмом деформализации правил, что выразилось в довольно эффективной трансформации формальных регламентов в неформальные деловые практики. Российское законодательство было неполным и противоречивым. Более того, законы не воспринимались рыночными агентами как незыблемые нормы, которым необходимо следовать при любых обстоятельствах, но рассматривались, скорее, в качестве объекта для гибкой адаптации к существующим бизнес-практикам [Radaev 2005].

С политической точки зрения влиятельные группы интересов были заинтересованы в развитом сером рынке как источнике теневых доходов. Непосредственная включённость политических и государственных институтов и их лидеров в проведение теневых схем в тот период являлась одной из главных причин относительно низких рисков ухода от уплаты налогов [Яковлев 2000: 142–146].

Тем не менее начало нового тысячелетия было отмечено своего рода социальным движением, направленным на формализацию деятельности участников рынка. В это же время сложилось общее понимание того, что легализация не может быть успешной исключительно за счёт адаптации «хороших законов» и снижения налоговых ставок. Такой процесс предполагает фундаментальные изменения институциональных механизмов. Отчётливо требовались новые конвенции координации деятельности, позволяющие конкурирующим на рынке фирмам избегать печально известной «проблемы безбилетника», означающей нежелание любого рационального рыночного агента брать на себя издержки легализации без уверенности, что это сделают и все остальные. Отсутствие доверия между рыночными агентами и представителями власти также являлось серьёзным барьером на пути к легализации бизнеса.

Эти проблемы координации были отчасти решены в ходе возникновения нового поколения деловых ассоциаций, способных устанавливать более или менее продуктивный диалог с представителями государственной власти. В немалой степени благодаря их деятельности началась активная легализация российского бизнеса (по крайней мере, его ведущих игроков). Несмотря на высокие издержки легализации, владельцы и руководители предприятий имели долгосрочные и краткосрочные стимулы для вывода своей деятельности из тени. Эти стимулы не сводились исключительно к экономической калькуляции трансакционных издержек. Бизнесмены учитывали также растущие риски санкций со стороны государства и потенциальные возможности, порождаемые переделом рынков. Приход в Россию глобальных компаний, несущих с собой новые правила взаимодействия, также сыграл немалую роль. Не следует отвергать важность личных и гражданских мотивов (например, стремления повы-

силь социальный статус), которые тоже были важны в принятии решения о легализации [Радаев 2002; Barsukova 2009].

Государство активно содействовало этой эволюции. Государственные контролирующие органы стали осуществлять более жёсткий надзор над бизнесом (в том числе в фискальных целях), что порождало дополнительное давление на теневиков. Наиболее грубые формы коррупции были пресечены. Уменьшены некоторые налоги и ставки таможенных пошлин, что создавало экономические стимулы для их уплаты.

Практически легализация бизнеса не могла быть одномоментным действием, она реализовалась как процесс постепенных ступенчатых изменений в институциональном устройстве, балансирующем в пространстве позитивных и негативных санкций [Радаев 2002]. Понадобилось почти десятилетие, чтобы ведущие рыночные игроки отказались от всех форм теневой активности и сформировали новую деловую репутацию.

Как результат, теневая экономика на протяжении последних лет сокращается, при этом часть её перетекает в сектор интернет-торговли. Актуальными становятся новые важные вопросы, например, о защите интеллектуальных прав собственности. Одновременно привлечено внимание к производству и распространению контрафактных товаров с незаконным использованием товарных знаков (подделки) и параллельному импорту брендовых товаров, реализуемых в России без разрешения правообладателей. Серия исследовательских проектов, осуществлённых в Высшей школе экономики при финансовой поддержке ассоциации «РусБренд» в течение 2000-х годов, была посвящена феномену «параллельного импорта» и поддельных продуктов. Эти исследования выявили, что наряду с позитивными трендами существуют проблемы, связанные с противоречивостью законодательства и судебных практик, а также со множеством противоречий в поведении продавцов и конечных потребителей. Формирование прав интеллектуальной собственности стало одной из новых тем для экономических и социологических исследований [Радаев et al. 2010]. Поле институциональных исследований несколько меняется, но актуальности такие исследования явно не теряют.

Литература

- Барсукова С. 2005. Сетевые обмены российских домохозяйств: опыт эмпирического исследования. *Социологические исследования*. 8: 34–45.
- Барсукова С. 2008. Неформальные практики формального судопроизводства. *Свободная мысль*. 11: 33–48.
- Барсукова С. 2009. *Неформальная экономика: Курс лекций*. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Глинкина С. 1997. К вопросу о криминализации российской экономики. *Politekonom*. 1: 56–63.
- Градосельская Г. 1999. Социальные сети: обмен частными трансфертами. *Социологический журнал*. 1–2: 156–163.
- Гудков Л., Дубин Б. 2002. «Нужные знакомства»: особенности социальной организации в условиях институциональных дефицитов. *Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены*. 3 (59): 24–39.
- Косалс Л. 1998. Теневая экономика как особенность российского капитализма. *Вопросы экономики*. 10: 59–80.

- Латов Ю. В. 2001. Особенности национального рэкета: история и современность. *Мир России*. 3: 153–182.
- Панеях Э. 2008. *Правила игры для русского предпринимателя* / предисл. Е. Ясина. М.: Колибри.
- Паппэ Я. Ш., Галухина Я. С. 2009. *Российский крупный бизнес: первые 15 лет. Экономические хроники 1993–2008 гг.* М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Радаев В. 1998. *Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика.* М.: Центр политических технологий.
- Радаев В. 2002. Российский бизнес на пути к легализации? *Вопросы экономики*. 1: 68–87.
- Радаев В. В. и др. 2010. Основные тенденции на рынках контрафактной продукции и возможное влияние Единого Таможенного союза. *Аналитика ЛЭСИ*. Вып. 7. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ.
- Сатаров Г. А. 2002. Тепло душевных отношений: кое-что о коррупции. *Общественные науки и современность*. 6: 18–27.
- Сатаров Г. А. 2008. Установка респондентов и коррупция. *Общественные науки и современность*. 5: 48–58.
- Фадеева О. 1999. Межсемейная сеть: механизмы взаимоподдержки в российском селе. В сб.: Шанин Т. (ред.) *Неформальная экономика: Россия и мир*. М.: Логос; 183–218.
- Штейнберг И. 2009. Процесс институционализации сетей социальной поддержки в межсемейных и дружеских обменах. *Экономическая социология*. 10 (2): 62–75. URL: <http://ecsoc.hse.ru/data/799/588/1234/3ecsocMarch2009%5B2%5D.pdf>
- Яковлев А. 2000. Почему в России возможен безрисковый уход от налогов? *Вопросы экономики*. 11: 142–146.
- Barsukova S. 2000. Informal Economy: Its Causes in the Light of World Experience. *Studies on Russian Economic Development*. 11 (4): 364–370.
- Barsukova S. 2003. Shadow Labor Market: Problems of Legalization. *Studies on Russian Economic Development*. 14 (1): 85–93.
- Barsukova S. 2009. Corruption. Academic Debates and Russian Reality. *Russian Politics and Law*. 4: 8–27.
- Barsukova S., Zvyagintsev V. 2006. Mechanism of «Political Investment», or How and Why Business Participates in Elections and Funds Party Life. Social Sciences. *A Quarterly Journal of the Russian Academy of Sciences*. 4 (37): 76–88.
- Frye T. 2002: Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia. *Europe-Asia Studies*. 54 (8): 1017–1036.
- Gambetta D. 2002. Corruption. An Analytical Map. In: Kotkin S., Sajó A. (eds). *Political Corruption of Transition: A Sceptic's Handbook*. Budapest, New York: Central European University Press; 33–56.

- Gaddy C., Ickes B. 2002. Russia's Virtual Economy. *Economic Systems*. 26 (4): 409–411.
- Grossman G. 1982. The Second Economy of the USSR. In: Tanzi V. (ed.). *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington: Lexington Books; 245–269.
- Grossman G. 1989. Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population. In: Portes A., Castells M., Benton L. A. (eds). *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore; London: The Johns Hopkins University Press; 150–170.
- Hellman J. S., Jones G., Kaufmann D. 2000. Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition. *World Bank Policy Research Working Paper*. 2444.
- Hellman J. S., Schankerman M. 2000. Intervention, Corruption and Capture. *Economics of Transition*. 8 (3): 545–567.
- Jowitt K. 1983. Soviet Neotraditionalism: The Political Corruption of a Leninist Regime. *Soviet Studies*. 35 (3): 275–293.
- Kosals L. et al. 2008. The «Economic Activities» of Russian Police. *International Journal of Police Science and Management*. 10 (1): 65–75.
- Kosals L. 2010. Police in Russia: Reform or Business Restructuring? *Russian Analytical Digest*. 84: 2–5.
- Ledeneva A. 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mironov M., Zhuravskaya E. 2011. *Corruption in Procurement and Shadow Campaign Financing: Evidence from Russia*. Working Paper Series. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1946806.
- Primary Trends in the Counterfeit Markets and the Potential Impact by the Customs Union* (Analytical Report). Moscow: Higher School of Economics, 2010 (mimeo).
- Portes A., Sassen-Koob S. 1987. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies. *American Journal of Sociology*. 93 (1): 51–56.
- Radaev V. 2000a. Corruption and Violence in Russian Business in the Late 90s. In: Ledeneva A., Kurkchiyan M. (eds.). *Economic Crime in Russia*. London: Kluwer Law International; 63–82.
- Radaev V. 2000b. The Role of Violence in Russian Business Relations. *Russian Social Science Review*. 41: 39–66.
- Radaev V. 2002a. Corruption and Administrative Barriers for Russian Business. In: Kotkin S., Sajó A. (eds). *Political Corruption in Transition. A Sceptic's Handbook*. Budapest, New York: Central European University Press; 287–311.
- Radaev V. 2002b. Urban Households in the Informal Economy. In: Segbers K. (ed.). *Explaining Post-Soviet Patchworks*. 2. Aldershot: Ashgate; 333–361.

- Radaev V. 2005. Informal Institutional Arrangements and Tax Evasion in the Russian Economy. In: Koniordos S. (ed.). *Networks, Trust and Social Capital: Theoretical and Empirical Investigations from Europe*. Aldershot: Ashgate; 189–203.
- Rose-Ackerman S. 1999. *Corruption and Government: Causes, Consequences, and Reform*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Shleifer A., Vishny R. W. 1993. Corruption. *Quarterly Journal of Economics*. CVIII (3): 599–617.
- Volkov V. 1999. Violent Entrepreneurship in Post-Communist Russia. *Europe-Asia Studies*. 51 (5): 741–754.
- Volkov V. 2000. The Political Economy of Protection Rackets in the Past and the Present. *Social Research*. 67 (3): 709–744.
- Volkov V. 2002. *Violent Entrepreneurs: The Use of Force in the Making of Russian Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Woodruff D. 1999. *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca: Cornell University Press.
- Yakovlev A. 2010. State-Business Relations in Russia in the 2000s: From the Capture to a Variety of Exchange Models? *Working paper WP1/2010/04*. Moscow: Higher School of Economics. URL: https://www.hse.ru/data/2010/06/03/1219803124/WP1_2010_04.pdf