

*В.Н. ТИТОВ*

## **Социально-психологические аспекты функционирования неформальной экономики\***

Российскому варианту адаптации населения к формирующимся рыночным институтам присуще широкое распространение неформальной занятости. Стратегия радикальной трансформации базовых институтов общества стимулировала значительные слои населения, не обладавшие исходно благоприятными жизненными шансами, подкрепленными финансовыми, материальными, социальными и иными ресурсами, к самостоятельному поискам способов адаптации к новой социально-экономической реальности с малознакомыми "правилами игры". Наиболее понятным и органичным из них оказалась неформальная экономическая деятельность в условиях самозанятости или неформального найма.

Сложность проблемы адекватной адаптации обусловлена тем, что населению приходится приспосабливаться не только к официально декларируемым принципам и нормам функционирования рыночной экономики, но и к конкретным методам их воплощения в реальной жизни. Очевидно, что между декларациями и практикой существует значительное расхождение, неизбежно дезориентирующее население. Несответствие между декларируемой идеологией рыночных преобразований и реальными социально-экономическими условиями стимулирует значительные категории населения к самостоятельной интерпретации ожиданий среды и поискам приемлемых форм адаптации на основе ранее сформировавшихся представлений и опыта. В связи с этим уместным представляется вывод Р. Мертона, сделанный при анализе явных и латентных функций политических институтов: "... функциональные недостатки официальной структуры породили альтернативную (неофициальную) структуру для выполнения существующих потребностей более эффективным путем" [Мертон, 1994, с. 430].

Изучение проблематики адаптации, как и любого другого социального процесса, предполагает рассмотрение в диалектической взаимосвязи внешних по отношению к адаптирующемуся субъекту характеристик институциональной среды, многочисленных организационных иерархий, с одной стороны, и особенностей субъективного восприятия и оценки этой среды - с другой. Представляется, что если процессам становления институциональной среды и рассмотрению ее объективных характеристик в научной литературе уделяется значительное внимание, то второй, не менее важный аспект проблемы требует дальнейшего изучения.

Под неформальной (неофициальной) экономикой мною понимается сфера реализации индивидом, неформальной группой (семья, землячество, друзья и т.д.) юридически признаваемых видов деятельности при отсутствии юридического статуса и связанных с ним формальных обязательств перед административными и фискальными органами. Подобная трактовка согласуется с понятиями, которые выделяются в так называемой "Голубой книге" - издании статистического комитета ООН, в кото-

---

Работа выполнена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (грант № 01-03-00051).

---

*Титов Владимир Николаевич - кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института социально-экономических проблем народонаселения РАН.*

ром излагается методология "Система национальных счетов-93": "скрытая" (или "теневая"), неформальная (или "неофициальная") и "нелегальная" экономическая деятельность [Нестандартные... 1999, с. 18].

В странах с переходной экономикой и развивающихся странах неформальный сектор экономики по удельному весу сопоставим с легальным. Существующие экспертные оценки стоимости продукции и услуг, произведенных в неформальной экономике России в 1990-е годы, варьируются в границах от 20% до 50% ВВП. Для сравнения: в экономически развитых странах Организации экономического и социального развития этот показатель составляет 5-15% ВВП. Соответственно, неформальная экономика в современной России вбирает значительную часть трудовых ресурсов.

### **Теоретико-методологические предпосылки исследования**

В настоящее время феномен неформальной экономики и занятости становится одной из центральных тем научных исследований. Среди последних работ, посвященных проблематике неформальной экономики, следует назвать монографию И. Клямкина и Л. Тимофеева "Теневая Россия. Экономико-социологическое исследование" (М., 2000), а также сборник статей под редакцией Т. Шанина "Неформальная экономика: Россия и мир" (М., 1999), в котором представлены основные теоретические и методологические подходы к данному явлению в экономической социологии. При их значительном разнообразии можно достаточно условно выделить ряд основных парадигм, каждая из которых предлагает свои трактовки причин воспроизводства и функционирования неформальной экономики:

**1. Неинституциональная парадигма**, которая впервые была представлена в исследовании Э. де Сото. На примере Перу он рассмотрел роль формальных институтов и бюрократических структур в воспроизводстве неформальной занятости [де Сото, 1995]. Схематично данную концепцию можно представить как более сложный вариант традиционной экономической теории ("мейнстрим экономике"), учитывающий институциональный фактор экономической среды. При этом сохраняется главная предпосылка "экономике" - модель "homo economicus", обладающего способностью рационально сопоставлять возможные издержки и выгоды при различных вариантах действия и мотивированного исключительно соображениями максимизации полезности.

Согласно неинституциональной теории масштабы распространения неформальной экономики связаны с наличием неэффективных формальных институтов, сдерживающих предпринимательскую активность. Индивиды принимают решение о начале деятельности и ее продолжении в условиях легальной или неформальной экономики на основе сопоставления издержек и выгод в обоих секторах. Необходимые предпосылки такого рационального выбора - полная осведомленность о правилах, нормах, транзакционных издержках, а также совершенные способности калькуляции и сопоставления всех вариантов выгод и издержек. Неинституциональная теория в силу ее ясности, логичности, возможности перевода на формальный язык анализа активно используется при рассмотрении неформальной экономики современной России [Радаев, 1998; Олейник, 2000].

**2. Социально-структурная парадигма** исходит из предпосылки о необходимости при анализе неформальной экономики всестороннего учета специфики социальной структуры общества, наличия каналов социальной мобильности, факторов структурной и скрытой безработицы, масштабов экономической дифференциации общества и других условий социально-экономической среды. Кроме факторов внешней среды, в рамках данной парадигмы рассматриваются качественные характеристики населения, и прежде всего наличие или отсутствие таких важных ресурсов, как финансовый капитал, уровень доходов, человеческий и социальный капитал и т.д. Таким образом, неформальная экономика анализируется сквозь призму определения количественных и качественных характеристик внешней по отношению к актору среды и ресурсной

обеспеченности домохозяйств Комбинация этих характеристик образует либо возможности, либо ограничения для распространения неформальной экономики [Занятость.. 1998; Чернина, 1996; Занятость... 1999].

3. *Социально-культурная парадигма* ориентирует исследование на выявление роли социального знания, определенных представлений в сохранении неформальной экономической деятельности. Неформальность рассматривается как культурная традиция, паттерн, содержащий специфический набор легитимации, свои способы определения реальности, обыденную философию. Культура неформальных хозяйственных отношений влияет на процессы социализации личности, на консервацию определенных практик и специфику социальных представлений, заставляющих воспринимать неформальность как социально легитимную форму выживания и самообеспечения индивида и семьи [Барсукова, 2001; Титов, 1999].

4. В качестве отдельной парадигмы можно выделить *социально-психологическую трактовку* данного явления. В этом случае неформальная занятость будет описываться в терминологии когнитивного диссонанса, стереотипов, социальных представлений, когнитивных сценариев, социальных атрибуций и т.п. Несмотря на недостаток работ, интерпретирующих неформальную экономику в терминологии современной социальной психологии, и особенно в европейской версии дисциплины [Якимова, 1996; 1999], представляется весьма перспективным восполнить этот пробел.

В ходе исследования я исходил из классической методологической предпосылки социальной психологии о том, что при анализе причин поведения человека в любой сфере необходимо учитывать в неразрывной связи как воздействие условий внешней среды, ситуации, так и особенности восприятия, интерпретации и оценки этих условий субъектом деятельности.

В настоящее время неформальная занятость исследуется преимущественно в аспекте определения ее количественных масштабов на основе изучения статистики, выборочных опросов, бюджетных обследований, построения формализованных математических моделей. Подобные методы имплицитно основываются на модели "homo economicus", рационально максимизирующего свою индивидуальную функцию полезности. В аналитических целях данная модель представляется адекватной, однако более реалистической представляется модель "homo socius", которая подразумевает привлечение социальных, культурных и социально-психологических факторов, определяющих ориентацию населения на неформальную занятость. Такой подход предполагает рассмотрение изучаемого явления как когнитивной и поведенческой реакции адаптирующегося населения на проводимые определенным образом институциональные преобразования.

В качестве основного метода исследования проблемы социально-когнитивных оснований неформальной экономики было избрано качественное структурированное интервью. Была разработана анкета, содержащая "открытые" вопросы. Это позволило, с одной стороны, включить в анализ более широкий спектр установок и представлений респондентов по различным аспектам неформальной экономики, чем при использовании закрытых вопросов, а с другой - оставило возможность для сопоставления индивидуальных позиций. Использование данного метода позволило полнее раскрыть оценочные и когнитивные основания экономического поведения той части населения, которая адаптируется в сфере неформальной экономики. Интервью проводилось в апреле - июне 2001 года. Всего было опрошено 39 человек.

Таким образом, в методологическом плане исследование осуществлялось на основе традиции "понимающей" ("интерпретативной") социологии (М. Вебер, Г. Зиммель, А. Шюц), социологии знания П. Бергера и Т. Лукмана, а также концепции "социальных представлений" С. Московичи, который настаивает на необходимости выявления содержательных аспектов социального знания и его связи с поведенческими установками [Московичи, 1995, с. 230]. Следование данному направлению анализа позволило лучше понять субъективные смысловые основания поведения в сфере неформальной экономики.

## **Мотивация поведения и социальные представления самозанятого населения**

Особое внимание в ходе реализации исследовательского проекта обращалось на изучение мотивации поведения и особенностей социальных представлений индивидов, включенных в неформальный сектор экономики. Эти феномены имеют одновременно социально-психологическую и социокультурную природу и рассматриваются как органически взаимосвязанные. Респондентов, согласившихся ответить на вопросы анкеты, можно условно разделить на три основные подгруппы в соответствии с характером специализации в тех или иных сегментах неформального рынка:

- занятые уличной торговлей или торговлей на городских рынках на условиях неформальной или полужурформальной самозанятости (16 человек);
- занятые ремонтом квартир на условиях неформальной договоренности с заказчиком (11 человек);
- студенты, в свободное от учебы время занятые на неформальных условиях оказанием разнообразных услуг по установке и наладке программного обеспечения, ремонту компьютерной техники и т.п. (12 человек).

Рассматриваемые категории имеют определенные различия по социально-демографическим характеристикам, что получило отражение в ответах, стиле и способах аргументации тех или иных установок. Остановимся на некоторых объективных характеристиках рассматриваемых групп респондентов.

Самая разнородная по социально-демографическому составу - категория, представленная индивидами, занятыми в сфере торговли. Среди них примерно в равной мере встречаются лица, имеющие высшее, среднее специальное и среднее образование. Респонденты этой категории располагаются в возрастном интервале от 30 до 46 лет. В основном это жители Москвы, которые с начала 1990-х годов включились в так называемый "челночный бизнес" и с разным успехом продолжающие им заниматься до настоящего времени. По половому признаку здесь преобладают женщины.

Вторую категорию образуют лица со средним специальным и средним образованием. В основном это жители регионов России, которые в результате кризисных процессов в социально-экономической сфере оказались без работы, способной обеспечить семьи, что вынудило их отправиться на временные заработки, связанные с ремонтом квартир, в Москву. Численно в данной категории преобладают женщины. По возрастной характеристике эта группа состоит из лиц от 21 до 40 лет.

Особая категория - студенты, занимающиеся предоставлением разнообразных услуг в сфере информационного и программного обеспечения, а также наладкой и ремонтом компьютерной и офисной техники. Возрастные рамки этой категории очень узки - от 20 до 23 лет. Таким образом, период активной подростковой и юношеской социализации представителей данной группы приходится на наиболее сложный и противоречивый этап реформирования российского общества. Это не могло не сказаться на определенных различиях в оценках и восприятии реальности между ними и респондентами охарактеризованных выше категорий. Ответы молодых людей носят более развернутый и аргументированный характер. С точки зрения характеристики стиля, можно отметить некоторую ироничность ответов, оригинальную образность мышления. Отдельно следует подчеркнуть значительно более ярко выраженный по сравнению с другими категориями оптимизм настроений и установок молодых людей.

Обратимся к проблеме мотивации поведения респондентов в сфере неформальной экономики. Под мотивацией я понимаю стремление индивидов реализовать определенные значимые потребности в тех или иных формах деятельности на основе сформированных представлений относительно внешней институциональной среды и своего места в ней. В зависимости от характера актуализации потребностей и определения социальной реальности строится ориентация на стратегию экономического поведения. В анкете мотивация рассматривалась в двух временных состояниях: до вхождения в неформальную занятость и после. В ответах на вопросы о причинах, заставивших

обратиться к неформальной занятости, большинство респондентов указало на сложившиеся жизненные обстоятельства, на необходимость выживания семьи в условиях кризиса. Вот варианты ответов:

- *"отсутствие перспектив на прежней работе, низкая заработная плата. В тот момент невозможно было содержать семью";*
- *"неблагоприятная ситуация, сложившаяся на заводе, на котором я работал";*
- *"низкая зарплата на предприятии, где работали я и моя жена, поэтому мы и были вынуждены заняться торговлей";*
- *«разруха в стране, все распалось. Строительства нету, мы остались без работы. Нас всех уволили по собственному желанию, сказали: "Идите, ищите работу", а где искать работу, если у нас на стройке нет работы. Вот из-за этого ты и едешь куда-то, чтобы заработать».*

Некоторые респонденты указывали на более конкретные бытовые проблемы, заставившие искать возможности по самообеспечению (*«жили с семьей в "хрущевке" с двумя детьми, поэтому нужно было искать деньги на квартиру большей площади. Пришлось заняться "челночеством"»*). На фоне ответов более зрелых по возрасту и жизненному опыту представителей сферы торговли и услуг по ремонту квартир в высказываниях студенческой молодежи меньше звучат настроения безысходной необходимости, заметны также некоторые элементы оптимистического восприятия мира и рыночного "романтизма":

- *"важна и материальная сторона работы, но при этом хотел попробовать реализовать себя, получить опыт в общении с людьми";*
- *"хотел приобрести опыт создания с нуля своего дела";*
- *"для меня это трамплин для проникновения в большой бизнес";*
- *"любопытство, интересен процесс общения, использование моих профессиональных знаний";*
- ~ *"обладаю знанием, почему бы и не поделиться им. Тем более и лишние деньги не помешают".*

Это связано с тем, что относительно новая среда со своими требованиями и ожиданиями уже не представляется молодым людям новой. Они естественно воспринимают ее как свою, тогда как представители других сфер неформальной занятости в большей степени осознают ситуацию вынужденной адаптации к новой для себя социально-экономической среде. Для них сохраняется актуальность разделения истории на два противоположных периода. Кроме того, можно предположить, что молодые люди еще не приобрели негативный социальный опыт адаптации к достаточно жестким и неопределенным требованиям внешней среды.

С проблемой мотивации поведения был связан вопрос о целях и перспективах занятия нынешним делом. Ответы в данном случае различались в зависимости от субъективной оценки достигнутого в ходе адаптации успеха, материального и статусного положения. Так, относительно успешный частный предприниматель, использующий труд работниц на условиях неформального найма для пошива верхней женской одежды и ее реализации на рынках Москвы, видит основную цель своей деятельности в том, чтобы *"создать цивилизованное предприятие, как у поляков, с которыми я долго работал, покупая у них товар. Необходимо наладить и расширить бизнес, нужно в ближайшее время легализовать свою деятельность, подумать о структуре и грамотном управлении. Работать в легальных условиях спокойнее даже при потере части прибыли, лишь бы не очень большой"*.

Однако подавляющее большинство респондентов основную цель деятельности усматривает не в развитии бизнеса в условиях легального существования, а в удовлетворении разнообразных потребностей семьи: образование детей, отдых, ремонт квартиры, постройка дома, покупка автомобиля и дачи, откладывание доходов на "черный день" и т.п. Даже студенты в этом отношении принципиально не отличаются

от представителей других категорий самозанятого населения. Для иллюстрации приведу некоторые наиболее типичные ответы:

- *"на перспективу нереально ставить конкретные цели. Главная цель остается той же, что и была - обеспечить себя и семью. Перспектива такая, чтобы а ближайшее время не выгнали с торгового места у Курского вокзала";*

- *"особых целей пока нет, только обеспечить семью. Конечно, нужно подумать и об образовании ребенка, машина новая нужна и все такое для дома";*

- *"доход достаточен для более-менее сносного существования - поест, даже купить что-нибудь из одежды, но копить на свой бизнес пока не получается".*

Таким образом, можно говорить о двух наиболее выраженных типах мотивации экономического поведения:

- *предпринимательский тип*, ориентированный на расширение и развитие дела, что осознанно связывается с необходимостью легализации статуса занятости. Для этого типа характерно преобладание ориентации на капитализацию получаемого дохода с целью развития дела по сравнению со стремлением к обеспечению потребностей членов домохозяйства. Подобный тип получил в научной литературе по менеджменту название "мотивация достижения", которая ориентирует индивида на совершенствование в избранном виде деятельности и достижение наилучших результатов. С точки зрения Д. Макклеланда, подобный тип мотивации создает наиболее благоприятные предпосылки для развития эффективного предпринимательства [Макклеланд, 1998, с. 212-222];

- *потребительский тип*, ориентирующий самозанятых в неформальной экономике на потребление дохода непосредственно внутри домохозяйства.

Именно потребительский тип мотивации способствует воспроизводству неформальной самозанятости. Это подтверждает также вопрос анкеты о том, видят ли респонденты необходимость для себя в регистрации хозяйственной деятельности в будущем. Только те, у кого выражен предпринимательский тип мотивации, ориентированный на развитие, расширение бизнеса, ответили положительно на этот вопрос и даже предприняли определенные шаги в направлении легализации статуса, оформившись в качестве предпринимателей без образования юридического лица (ПБОЮЛ). Остальные респонденты, представляющие преобладающее большинство, либо отрицательно относятся к необходимости регистрации предпринимательской деятельности в любых организационно-правовых формах, либо затруднились ответить на этот вопрос. Таким образом, воспроизводство занятости в неформальном секторе экономики непосредственно соотносится с доминирующим типом мотивации, ориентированным на выживание и удовлетворение различных потребностей домохозяйства. Напротив, чем заметнее выражено стремление к развитию, расширению масштабов бизнеса, тем в большей степени проявляется тенденция к легализации статуса.

Опрос предполагает также эмпирическую верификацию неоинституциональной теории существования неформальной экономики. Напомним, что, согласно этой теории, выбор хозяйственной деятельности в неформальном секторе экономики осуществляется на индивидуальном уровне рационально. В основе этой рациональности лежит сопоставление цены доступа к закону и продолжения деятельности в рамках существующих законов с ценой деятельности в неформальном секторе экономики. Данная теория имплицитно предполагает наличие полной осведомленности индивидов относительно существующих законов, касающихся регламентирования экономики, и их способности точно рассчитывать связанные с ними издержки и выгоды. Респондентам были заданы вопросы относительно знания ими существующих законов и возможных цен ведения деятельности в рамках имеющихся формальных правил.

Практически все ответили на эти вопросы отрицательно. Даже те немногие, кто расширяет масштабы своей предпринимательской активности и стремится в перспективе к легализации статуса, отвечали: *"не очень"*, *"слабо"*. Поэтому говорить о какой-

либо калькуляции выгод и издержек, связанных с ведением дел в легальных или неформальных условиях, практически не приходится. В реальном поведении субъектов неформальной экономики можно обнаружить, скорее, некие жизненные эвристики, разнообразные способы "угадывания" ситуации, чем анализ и расчет вариантов выбора. Единственное исключение представляет предприниматель, использующий наемный труд на квазиформальных условиях и зарегистрированный в качестве ПБОЮЛ, который ответил: *"Если открывать Пело с нуля, то это нереально. А вообще надо затратить не меньше 1-2 месяцев на регистрацию, открытие счета и получение юридического адреса. По деньгам трудно сказать точно, это зависит от юридической форме предприятия. Можно просто заплатить специальным юридическим конторам, которые по деньгам подберут юридическую форму для твоей фирмы"*.

Студенты экономического факультета отвечали на этот вопрос более уверенно. Правда, и их ответы существенно различаются по степени точности. Приведем некоторые из них: *"знаю в общих чертах"; "поскольку постольку. Считан!, что если встанет необходимость прояснить что-либо для себя, то это не составит особого труда — благо литературы достаточно; "нет, считаю этот факт своим большим минусом"; "да, знаю, но они так часто меняются, что за ними следить трудно. Надо непосредственно профессионально этим заниматься. Но я думаю, лучше консультантом иметь хорошего юриста. В России много сфер, где вообще отсутствует законодательство"*. По поводу вопроса о цене регистрации фирмы (доступа к ведению деятельности в легальных условиях) студенты-экономисты давали следующие ответы: *"если это делать без взяток ~ 2-3 месяца на самое простое дело, но есть фирмы, которые это могут сделать за неделю"; "есть компании, которые могут очень быстро все сделать"*. Причем завышались не только сроки оформления легальной деятельности, но и издержки по регистрации. Обычно назывались суммы не ниже 5 тыс. долл., хотя, по данным А. Олейника и других исследователей, эти суммы, во-первых, различаются в зависимости от организационно-правовой формы фирмы, во-вторых, не превосходят, например, в случае общества с ограниченной ответственностью 500 долл. [Олейник, 2000, с. 156-160].

Таким образом, данные нашего опроса не соответствуют принятым в неоинституциональной теории представлениям о причинах существования неформальной экономики. Это заставляет искать иные факторы, непосредственно обуславливающие привлекательность или необходимость для населения вхождения в неформальную экономику и продолжения деятельности в ней.

Интересно отметить, что на вопрос "помогают или мешают существующие законы нормальному ведению предпринимательской деятельности?" подавляющее большинство респондентов ответило отрицательно:

- *«такое ощущение, что предпринимательской деятельности "в законе" не существует ~ все привыкли и как-то смирились, что надо что-то утаивать, искать какие-то лазейки и т.п.»;*

- *"на мой взгляд, нет. Все законы сделали до такой степени противоположно, необоснованно, что они наталкивают человека на то, чтобы он скрывал свой доход, вел черную бухгалтерию";*

- *"нет. Общество и структуры власти не готовы точно следовать букве закона";*

- *"даже препятствуют. Например, закон о кассовых аппаратах - технически непродуманная мера";*

- *"мне кажется, что сейчас беззаконие"*.

Пожалуй, только несколько студентов ответили на данный вопрос положительно, однако с оговорками, что сами законы, может быть, и неплохи, но контроль за их исполнением оставляет желать лучшего. Подобная ситуация, когда, с одной стороны,

респонденты признаются в незнании содержания существующих законов, регулирующих экономическую деятельность, а с другой - отвечают, что эти законы мешают ведению предпринимательской деятельности, заставляет более внимательно относиться к выявленному противоречию. Представляется, что в основании этой видимой нелогичности и непоследовательности может лежать механизм, который в социальной психологии обозначается термином "когнитивный диссонанс" [Фестингер, 2000]. Суть этого психологического явления состоит в том, что при возникновении несоответствия между реальным действием и осознанием его неправильности человек начинает искать различные способы устранения диссонанса, тем или иным образом оправдывая, легитимируя в сознании избранный способ поведения. Таким образом, респонденты, включенные в неформальную экономику, понимая или, вернее, чувствуя определенную неправильность занятия бизнесом в условиях ухода от налогообложения и регистрации статуса, тем не менее оправдывают свою теневую активность невозможностью вести эффективное предпринимательство в существующих легальных условиях.

Отдельные вопросы анкеты были посвящены проблеме использования социальных связей при ведении мелкого частного бизнеса. Интерес к "социальному капиталу" был обусловлен тем, что одним из важных условий воспроизводства неформальной экономики считается наличие достаточно высокого уровня доверия между партнерами в ограниченных по числу участников социальных сетях. Если легальная экономика предполагает доверие к макроинститутам, определяющим базовые формальные правила и нормы экономического взаимодействия, центральным из которых является государство, то неформальная экономика по логике может сохраняться при наличии доверия на уровне ближайших межличностных связей между членами семьи, друзьями, одноклассниками, земляками и т.п. Полученные в ходе интервью ответы и комментарии в целом подтвердили данную гипотезу. На вопрос о том, можно ли доверять сегодня государству, были получены достаточно ожидаемые ответы:

- *"судя по последним событиям в стране, авторитет государства сильно подорван в глазах общества";*

- *"нельзя, так как государство ответственно за экономические кризисы 1994, 1998 годов, за провалы в экономике";*

- *"ни в какой степени нельзя. Государство у нас очень коррумпировано. Чиновники заботятся больше о своей карьере, своем кармане, а не об интересах населения";*

- *"ни в малейшей степени нельзя. Если менты что-то берут, то лучше заткнуться и не выступать";*

- *"нашему государству доверять нельзя, потому что оно испокон веков обманывает";*

Студенты проявили несколько большую лояльность в отношении государства, но их уровень доверия не был принципиально выше, чем у остальных респондентов. Соответственно, на вопрос о том, помогает или мешает российское государство развитию предпринимательства, практически все респонденты ответили, что, скорее, мешает. *"Ничего не делает, бездействует, только собирает деньги, а реальной помощи никакой"*, - наиболее типичное суждение по этому вопросу.

Один из вопросов был ориентирован на понимание того, как респонденты определяют образ государства в целом. Основные его оценки варьировались от откровенно негативных до ироничных у студентов. Ни один респондент не назвал каких-либо положительных характеристик:

- *"я сама по себе, и государство - само по себе. Чем меньше с ним сталкиваешься, тем лучше";*

- *"в идеале это, скажем так, тип семьи, в которой должен быть порядок и каждый заботится друг о друге. Сейчас государство не обо всех своих детишках заботится, а только о малой части";*



- "государство - это как часовой механизм, но все шестеренки у него сейчас разлажены, нарушена система последовательного перехода от одного элемента к другому";

- "государство - как старший в доме. И чем ближе ты стоишь к этому старшему, тем лучше у тебя идут дела. Связи в нашей стране - это самое главное";

- «при слове "государство" возникает ощущение бардака»;

- "сумасшедший дом. Государство -это куна дармоедов".

Наиболее лапидарным определением государства было "враг". Негативные характеристики дополняются в высказываниях, как правило, сожалением об отсутствии "сильного" государства. Особенно заметно негативный образ государства выражен в комментариях респондентов, занимающихся торговлей на различных городских рынках. Это соотносится с ответами на вопрос о вымогательстве со стороны различных официальных контролирующих инстанций (милиция, таможня, санэпиднадзор, пожарные и т.д.), на который положительно ответили именно рыночные коммерсанты. Таким образом, говорить о каком-либо доверии респондентов к базовому институту общества, формирующему правила поведения в экономике, не приходится.

Несколько больший уровень доверия респонденты испытывают к людям как таковым. Ответы в основном изменялись по шкале от "да, но не всем и не всегда" до "однозначно нет. Многие пытаются нажиться за счет других. 80% людей - за чертой бедности, поэтому человек стремится любыми путями заработать. Он не остановится ни перед чем". Довольно низкий уровень социального доверия в целом сказывается также на отсутствии у респондентов ориентации на объединение усилий, капитала, других ресурсов с окружающими людьми. Для иллюстрации приведу высказывание женщины, занимающейся мелкой торговлей: «Не так много людей, с которыми можно вести дела. Нет уверенности, что тебя не "кинут". Сама необходимость принимать решения по бизнесу с кем-то еще совместно меня не устраивает».

В результате возможности ведения хозяйственной деятельности в неформальных или полупоформальных условиях ограничиваются респондентами исключительно ближайшим окружением - семья, ближайшие родственники или, в крайнем случае, очень близкие друзья. Естественно, что доверие на уровне отдельных локальных образований ограничивает возможности расширения предпринимательской деятельности, а следовательно, и переход в легальный сектор экономики.

Для изучения представлений респондентов о том, при каких условиях возможно существование легальной экономики в России, в анкете был выделен вопрос: "Что нужно прежде всего для успешного ведения официального бизнеса в нашей стране?". Преобладающая часть респондентов в числе главных факторов легального ведения дел называла в порядке убывания деньги, нужные связи, знание законов и профессионализм:

- "знание законов, позволяющих обойти эти же самые законы с помощью всяких лазеек, а вообще-то нужные связи сейчас процветают, так что и без них бизнес не сделаешь";

- "здесь все зависит от масштабов деятельности: чем масштабнее бизнес, тем больше необходимости в нужных связях с властью, милицией, санэпидстанцией и т.д.";

- "прежде всего, нужны нормальные связи с налоговиками или с какими-либо властными структурами".

Комментарии студентов по этому вопросу отличались лишь большей детализацией ("хотелось бы назвать в первую очередь такой ресурс, как люди - предпринимательская способность, хорошая команда, связи, но это зачахнет, не успев развиться, без соответствующих финансовых вливаний. Знания можно, наконец, купить в виде специалистов"; "деньги, связи. Все остальное покупается"; "нужен,

*прежде всего, профессионализм в той сфере, в которой я хочу развивать бизнес; знание законодательства в данной области"; "хорошая команда (профессионализм\*.)". В единственном случае респондент сделал попытку взглянуть на проблему системно и отрефлексировать свое место в этой системе: "Нужно менять всю систему подхода в отношении власти к бизнесу, так как одними льготами и налогами и т.п. экономическими мерами невозможно заставить выйти людей из тени - это система глобальная. А лично мне нужны: во-первых, законодательная база, во-вторых, четкое исполнение другими игроками, окружающими меня (конкуренты, партнеры, контрагенты), этих законов. Тогда можно на что-то опираться. А так, если часть людей придерживается их, а другая живет по понятиям, то получается российский вариант. Нужны гарантии государства. Я должен видеть цели государства. А цель государства - защищать наши права - мы им платим за это, мы их наняли. И чтобы я видел ответственность с их стороны,..". Ни один из отвечающих не назвал такие факторы ведения легального бизнеса, как предпринимательский талант, поддержка со стороны близких людей, поддержка со стороны государства, четко оформленные и гарантированные права собственности (одно из важнейших институциональных условий рыночной экономики), наличие специальных знаний.*

Кроме вопроса о необходимых условиях ведения легального бизнеса, в анкете рассматривались представления респондентов относительно препятствий, ограничивающих возможности эффективного предпринимательства в России. Преобладающая часть респондентов при ответе на этот вопрос ориентировалась на факторы внешней среды:

- *"думаю, что главное препятствие - отсутствие порядка в стране. Слабость и коррумпированность структур власти, отсутствие ясной государственной политики в отношении экономики и бизнеса";*

- *"мешает больше всего обнищание страны с помощью бандитов, при пособничестве милиции и государственных структур";*

- *"у нас государственные структуры содействуют наполнению своего кармана, а не развитию бизнеса";*

- *«самое главное препятствие на пути развития предпринимательства - неработающий механизм под названием "государство": выработка законов, исполнение, контроль и, конечно же, судебная система».*

Характерно, что какие-либо личностные факторы (недостаток опыта предпринимательской деятельности, отсутствие необходимых знаний и навыков и т.п.) в перечне возможных препятствий и ограничений респондентами не выделялись. Исключение составляет попытка одного из студентов глубже вникнуть во взаимосвязь между условиями социально-экономической среды и социально-культурными характеристиками населения, ограничивающими развитие рыночного предпринимательства: *"...сейчас у руля стоят люди, всецело сформированные в совершенно иных экономико-социальных реалиях. Так где же им принимать здравые, актуальные решения. Да и простые люди - потенциальные предприниматели, я предполагаю, не мыслят отдельными личностями, для которых должна работать вся государственная машина; ведь мы ж никто, мы ж винтики малые и зависит от нас мало".*

В исследовательском проекте предполагалось также выявление представлений респондентов относительно возможных причин неэффективного развития российской экономики. Полученные ответы позволяют сделать вывод о том, что главные факторы неудач в экономической сфере связываются лишь с различными составляющими государства и политической элиты:

- *"непродуманный бюджет страны. Уничтожение веры в свою страну, отсутствие грамотной идеологии. Безответственность политиков за свои общения. Государство должно вернуть монополию на стратегические ресурсы: нефть, газ,*

*электроэнергию, табачные изделия, алкогольную промышленность”;*

— *“плохое управление государством. Они все продают за бесценок, покупают втридорога за рубежом”;*

— *“раньше были хоть какие-то государственные гарантии, а сейчас нет. После перестройки началось воровство и растаскивание страны. Нет жесткой власти”;*

- *“страну с начала перестройки пытались развалить намеренно. Это было выгодно, прежде всего, западным лидерам мировой экономики. Отсюда потом развились бюрократия, коррупция, взяточничество”.*

Рассуждения студентов отличало стремление представить более сложный комплекс причин экономической неэффективности: *“...не сложились условия для нормального ведения бизнеса, который делают государство и люди во взаимодействии. Со стороны людей - это понимание принципов рынка, готовность следовать им, со стороны государства - это защита и создание нормальных правил игры, которые позволили бы привлечь деньги внутри страны и иностранные инвестиции. Нужны гарантии стабильности со стороны государства. Только способность государства осознавать, что в стране еще долго будут существовать различные проблемы и стремление к самосовершенствованию могут вывести страну из кризиса. Необходим диалог с гражданами, которые тоже должны стремиться совершенствовать свои знания, в том числе законодательные, это позволит выйти из кризиса”.* Лишь несколько респондентов основные причины неудач в экономической области связали с характеристиками населения (*“какие люди, такая и страна. Никакого толку здесь не будет, потому что мы такие”;* *“мы хуже работаем, чем в других странах. В Штатах люди жалеют о том, что в субботу - выходной, и они теряют возможность заработать лишние 50-100 баксов, а у нас только и ждут, когда выходной. Да и отдача от труда у нас меньше”.*

Таким образом, в представлениях респондентов их участие в неформальной экономической деятельности получает социальную легитимацию, базирующуюся на отсутствии необходимого стартового капитала, нужных связей или знаний законов (ограничения с субъективной стороны), а также с помощью обоснования невозможности ведения эффективного легального бизнеса в тех социально-экономических условиях, которые определяются государством (ограничения со стороны объективных условий).

Итак, на основании полученных в ходе проведенного исследования результатов можно сделать следующие выводы.

Во-первых, полностью неформальная экономика может реализовываться только в условиях очень ограниченной по масштабам хозяйственной деятельности - на уровне отдельного индивида или микрогруппы, представленной семьей, ближайшими родственниками или друзьями. При расширении деятельности неизбежно происходит и возрастание объема взаимодействий с клиентами, представителями официальных контролирующих инстанций, что ведет к необходимости легализации статуса.

Во-вторых, для субъектов неформальной экономики характерна, главным образом, традиционная мотивация хозяйственной деятельности, ориентирующая мелкого предпринимателя не на развитие бизнеса и капитализацию получаемого дохода в инвестиции, а на удовлетворение различных потребностей членов домохозяйства и на консервацию сбережений. Мотивация достижения, предполагающая установку на совершенствование способностей и навыков ведения бизнеса, реализуется только в том случае, когда индивид выходит из сферы незарегистрированной экономической деятельности, ограничивающей возможности его роста.

В-третьих, неонституциональная теория неформальной экономики не получила в исследовании эмпирического подтверждения. Субъекты, занятые в этом секторе, не осуществляют точной калькуляции и сопоставления издержек хозяйственной деятельности в условиях нелегальной и легальной экономики. Они не обладают и практиче-

ски не стремятся к получению информации о легальных правшах и нормах экономической деятельности их осведомленность о цене доступа к легальному сектору экономики носит крайне приблизительный характер. Знания о законах регулирующих экономику, основаны на информации, полученной из СМИ от знакомых, друзей

В-четвертых, социальный капитал в сфере неформальной экономики локализован исключительно в непосредственно контролируемых индивидом социальных сетях. Доверие к другим людям и государству как институциональному представителю легальной экономики практически отсутствует, что ограничивает возможности развития мелкого неформального предпринимательства и его трансформации в легальные формы деятельности

Наконец, в-пятых, помимо объективных условий внешней среды, а также ресурсных ограничений на уровне индивида и домохозяйства, значительную роль в воспроизводстве неформальной экономики играют социально-культурные и социально-психологические факторы - представления и принципы конструирования социальной реальности. Прежде всего, следует отметить влияние сохраняющейся традиции недоверия к государству как институциональному представителю формальной экономики. Государство в социальных представлениях респондентов связывается со всеми неудачами в экономике и других сферах общественной жизни. В сознании респондентов образ государства наделяется негативными и враждебными характеристиками. А это, в свою очередь, дает возможность представителям неформальной экономики легитимировать принятые ими хозяйственные практики

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Барсукова С.Ю.* Неформальная экономика и система ценностей россиян // Социс. 2001. №1
- de Сото Э.* Иной путь невидимая революция в третьем мире. М., 1995. Занятость и поведение домохозяйств адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России. М., 1999.
- Занятость отдельных социально-демографических групп населения в переходной экономике России. М., 1998.
- Макклеланд Д.* Мотивация достижения // Прикладная социология и менеджмент. Хрестоматия. М., 1998.
- Мертон Р.Э.* Явные и латентные функции // Американская социологическая мысль. Тексты. М., 1994.
- Масковичи С.* Предпосылки объяснения в социальной психологии // Социальная психология саморефлексия маргинальности. Хрестоматия. М., 1995.
- Нестандартные формы занятости в промышленно развитых странах М., 1999.
- Олешик А.Н.* Институциональная экономика. М., 2000.
- Радаев В.В.* Формирование новых российских рынков транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М., 1998.
- Титов В.Н.* Вещевой рынок как социальный институт // Общественные науки и современность. 1999. №6.
- Фейтшигер Л.* Когнитивный диссонанс. М., 2000.
- Чернина Н.В.* Социальный феномен занятости в неформальной экономике. Новосибирск, 1996.
- Жимова Е.В.* Социальное конструирование реальности социально психологические подходы. М., 1999.
- Жимова Е.В.* Теория социальных представлений в социальной психологии дискуссии 80-Х-90-Х годов. М., 1996.