

## Глава 4

### ИСТОРИЯ ИЗУЧЕНИЯ НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

Серая теневая экономика — самый обширный сектор теневой экономики. В то же время его изучение наталкивается, в сравнении с анализом черной теневой экономики, на заметные трудности: если экономика организованной преступности довольно четко отделена от «нормальной», официальной экономики, то неформальная экономическая деятельность пронизывает буквально все поры общества, в результате чего «уловить» этот неформальный сектор оказывается не легче, чем поймать медузу. Поэтому в данном разделе мы делаем основной акцент не на онтологическом, а на гносеологическом аспекте. В центре нашего внимания будут прежде всего теории серой теневой экономики - зеркальный образ, взглядыываясь в который, мы постараемся сформулировать некоторые выводы о самом отражаемом объекте.

Экономисты изучают неформальную экономику (НЭ) уже более четверти века, однако нельзя сказать, что они уже вполне разобрались в сущности этого феномена. Не стихают дискуссии даже по поводу его точного определения, не говоря уже об объяснении причин его возникновения, роли в хозяйственной жизни общества, выработки оптимальной линии государственной политики по отношению к нему, перспектив его дальнейшего развития.

В истории зарубежных исследований НЭ можно с некоторой долей условности выделить два этапа.

**I этап** (1970-е — 1980-е гг.): эмпирические исследования, накопление первичной информации.

**II этап** (1980-е — 1990-е гг.): углубленный экономико-теоретический анализ, осмысление накопленной информации.

Рассмотрим, как протекали эти исследования и каков сформированный ими образ неформальной экономики зарубежных стран.

#### **4.1. Открытие «неформальности»: затерянный мир - рядом!**

*«Неформальность» в развивающихся странах.* «Отцом» нового научного направления по праву считается английский социолог Кейт Харт<sup>1</sup>, «открывший» неформальную занятость во время полевых исследований конца 60-х гг. в городских трущобах Аккры, столицы Ганы - одной из отсталых стран Африки<sup>2</sup>. К. Харт обнаружил, что горожане «третьего мира» в значительной мере (или даже в большинстве) не имеют никакого отношения к официальной экономической системе. Городская экономика отсталых стран предстала как громадное скопление мелких и мельчайших мастерских, лавок и иных «микрофирм», снабжающих жителей городов простыми повседневными товарами (едой, одеждой, транспортными услугами и т. д.), не проходя никакой официальной регистрации, игнорируя налоговые и иные требования правительства к бизнесу.

Формулируя определение неформальности, К.Харт указывал, что «различие между формальными и неформальными возможностями дохода базируется на различии между работой за зарплату и самозанятостью»<sup>3</sup>. Ключевым критерием, по его мнению, является степень рационализации труда, его постоянства и регулярности, наличие или отсутствие фиксированного вознаграждения. Бюрократизированные (в веберовском понимании этого термина) предприятия, использующие современное оборудование и управляемые профессиональными менеджерами, образуют «современный сектор» городской экономики. Прочие же виды экономической деятельности горожан ранее классифицировались как «низкопроизводительный городской сектор», «резервная армия частично занятых и безработных», «городской традиционный сектор» и практически находились за рамками внимания исследователей. К. Харт

категорически возражал против пренебрежительного отношения к неорганизованным работникам как к «частично занятым малолетним чистильщикам обуви и продавцам спичек» и подчеркивал очень важную роль этих работников в сфере предоставления множества услуг, существенно важных для горожан. Он объединил этих «самозанятых» работников понятием «неформальный сектор» (НС).

Опираясь на противопоставление «формального - неформального» и «законного - незаконного» внутри неформального сектора, К. Харт выделил три группы доходов горожан<sup>4</sup>:

а) формальные доходы — зарплата в государственном и частном секторах, трансфертные платежи (пенсии, пособия по безработице);

б) законные неформальные доходы - от занятости в первичном (сельское хозяйство), вторичном (работающие по контрактам или самостоятельно ремесленники, сапожники, портные, производители пива и т. д.) и третичном (строительство, транспорт, крупная и мелкая торговля) секторах, от производства услуг (труд музыкантов, парикмахеров; медицинские, магические и ритуальные услуги) и от частных трансфертных платежей (подарков, займов, нищенства);

в) незаконные неформальные доходы — от услуг (труд нелегальных ростовщиков, скупщиков краденого, продавцов наркотиков, проституток, сутенеров, контрабандистов, рэкетиров и т. д.) и трансфертов (краж, воровства, растрат, гемблинга).

Обосновывая важность исследования неформальной экономики, К.Харт подчеркнул сомнительную ценность использования официальных экономических показателей, «игнорирующих производительную деятельность, находящуюся за границами организованного рынка труда и охватывающую [лишь] половину городской рабочей силы»<sup>5</sup>, и призвал анализировать неформальные структуры в широком контексте исторического, кросс-культурного сопоставления различных типов городской экономики.

Открытие К. Харта мгновенно подхватили и растиражировали его коллеги. В 1972 г. Международная Организация Труда (МОТ) опубликовала коллективное исследование о за-

нятости в Кении, где концепция неформальной экономической деятельности использовалась уже как основная научная парадигма<sup>6</sup>. Подготовленный МОТ отчет о Кении следующим образом объяснял различия между неформальным и формальным секторами:

«Для неформальной деятельности характерны:

- а) легкость вступления [в производство];
- б) опора на собственные ресурсы;
- в) семейная собственность на предприятия;
- г) малые масштабы деятельности,
- д) трудоинтенсивные и гибкие технологии;
- е) навыки, приобретаемые вне официальной школьной системы;

ж) нерегулируемость и конкурентность рынков.

Деятельность неформального сектора обычно правительством игнорируется, редко поддерживается, часто регулируется и иногда активно подавляется.

Характеристики деятельности в формальном секторе противоположны, а именно:

- а) вступление [в нее] затруднено;
- б) постоянная опора на внешние ресурсы;
- в) корпоративная собственность;
- г) крупные масштабы функционирования;
- д) капиталоемкие, часто импортные технологии;
- е) формально полученные навыки; и

ж) рынки находятся под протекционистской защитой (при помощи тарифов, квот, торговых лицензий)<sup>7</sup>.

Для сравнения в таблице 4 - 1 перечислены основные черты, присущие неформальному сектору, как их указывают в одном из исследований по НЭ стран Африки, вышедшем уже в 1990-е гг.<sup>8</sup>. Нетрудно заметить, что этот перечень практически совпадает с теми чертами НЭ, которые выделялись в докладе МОТ 1972 г. Предложенный более 25 лет тому назад плюралистический подход к определению НЭ выдержал, таким образом, испытание временем<sup>9</sup>.

После доклада МОТ термины «неформальная экономика» (informal economy), «неформальный сектор» (informal

sector) в считанные годы стали общепринятыми в англоязычной литературе. К исследователям-африканистам быстро присоединились и специалисты по развивающимся странам Латинской Америки и Азии.

Таблица 4 — 1

### Сравнительные характеристики предприятий формального и неформального секторов

Характеристики	Формальный сектор	Неформальный сектор
Входные барьеры	Высокие	Низкие
Технологии	Капиталоемкие	Трудоинтенсивные
Управление	Бюрократическое	Семейное
Капитал	Избыточен	Недостаточен
Рабочее время	Регулярное	Нерегулярное
Оплата труда	Нормальная	Ограниченная
Используемые финансовые услуги	Используются услуги банков	Используются личные, неформальные услуги
Отношения с покупателями	Безличные	Личные
Постоянные издержки	Крупные	Незначительные
Использование рекламы	Обязательное	Малое, либо вообще отсутствует
Использование правительственных субсидий	Часто крупное	Отсутствует
Рыночная ориентация	Часто на экспорт	Редко на экспорт

Источник: *Fidler P., Webster L. The Informal Sectors of West Africa // The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa. Ed. by L. Webster, P. Filder. Washington, 1996. P. 6.*

Английский специалист по проблемам «третьего мира» Рей Бромлей, объясняя взрыв популярности концепции НС, указывал, что предложенная К. Хартом «терминология и связанная с нею концепция случайно оказались в подходящем месте и в подходящее время»<sup>10</sup>. По его мнению, концепция НС быстро завоевала международную популярность прежде все-

го потому, что она предлагала такие рекомендации, которые в 1970-е гг. оказались весьма удобны для международных организаций и несклонных к крайностям правительств. Поддержка НС предполагает возможность «помогать бедным, не угрожая богатым», т. е. найти компромисс между требованиями перераспределения доходов и богатства, с одной стороны, и желанием элиты жить в атмосфере стабильности, с другой. «Та огромная поспешность, с которой МОТ восприняла концепцию неформального сектора, и замечательная скорость подготовки многих [основанных на этой концепции] международных отчетов помогают объяснить, почему эта концепция имела первоначально так много несогласованностей и аномалий, а следовательно, почему возникла такая разнообразная и противоречивая литература о городском неформальном секторе»<sup>11</sup>. Кроме того, действовали и иные факторы, связанные с общей эволюцией экономических концепций слаборазвитости. Дискуссию о НС надо рассматривать в тесной связи с другими дискуссиями экономистов 1970-х гг. по проблемам «третьего мира» - о «перераспределении ради роста», о «новом международном порядке», об «удовлетворении основных потребностей» и т. д. Все эти дискуссии, по мнению Р. Бромлея, служили удобной формой полемики между приверженцами либерального, неоклассического подхода, согласно которому политика реформ должна создавать для бедных «выгоды от развития», и сторонниками радикальных, неомарксистских взглядов, согласно которым улучшить ситуацию с бедностью в «третьем мире» можно лишь при помощи решительных изменений. Дебаты о НС позволяли обсуждать реальные злободневные аспекты экономического развития «третьего мира», абстрагируясь до известной степени от идеологических стереотипов.

Расширение круга исследователей привело к некоторым расхождениям в понимании объекта исследования. Если африканисты в определении неформальной экономики акцентировали внимание прежде всего на таких ее признаках, как малые размеры и слабая техническая оснащенность предприятий, то латиноамериканисты обращали основное внимание

что позволяет сформулировать наиболее общепринятое представление: неформальная экономика — это нерегистрируемая экономическая деятельность по производству обычных товаров и услуг, представленная в основном мелкими и мельчайшими предпринимательскими единицами. Тем не менее, дискуссии по поводу определения основных критериев «неформальности» продолжаются и по сей день.

Хорошее представление о трудностях, возникающих при определении ключевых признаков НС, дает, например, совместная работа американского экономиста Дональда Мида и французского экономиста Кристиана Морриссона<sup>12</sup>, проводивших в 1990 г. исследования малого бизнеса в странах «третьего мира» (в выборку вошло 2200 предприятий из семи стран).

Они отмечают, что при определении понятия «неформальный сектор» обычно используют три критерия — законность (регистрация предприятий, уплата налогов, соблюдение требований трудового законодательства и т. д.); размеры предприятия (обычно к НС относят предприятия с числом занятых не более 5 — 10 работников) и уровень капиталоемкости производства. Как правило предполагается, что эти характеристики тесно взаимосвязаны, поэтому не имеет принципиального значения, какая из них является определяющей.

Используя информацию конкретных обследований в двух странах Латинской Америки (Эквадор, Ямайка), четырех странах Африки (Алжир, Тунис, Нигерия, Свазиленд) и одной стране Азии (Таиланд), Д. Мид и К. Морриссон сравнивали легальность (регистрацию, уплату налогов и соблюдение законодательства о труде) и капиталоемкость малого бизнеса в этих развивающихся странах. Результаты этого компаративистского исследования оказались весьма любопытными.

Обследование с разбивкой по предприятиям с разным количеством занятых показало, что между изучаемыми странами существуют весьма значительные различия по степени регистрируемости малых предприятий. Так, в Алжире практически все мелкие производители и торговцы имеют специальные сертификаты; тех, кто их не имеет, сурово наказыва-

ют. В Эквадоре и Нигерии регистрируется подавляющее большинство предприятий с числом занятых менее 10 человек; даже из предприятий, где работает только 1 работник, зарегистрирована почти половина. Хотя в других странах уровень регистрации малых предприятий значительно ниже, но все же и в них регистрируют по крайней мере четверть предприятий с 6 — 10 работниками (единственное исключение — Тунис).

Исходя из этого, Д. Мид и К. Моррисон делают вывод о том, что «использование размеров предприятия как индикатора степени регистрируемости предприятий правомерно в некоторых странах, если ограничиваться предприятиями с одним работником»<sup>13</sup>. Но даже и такие мельчайшие предприятия не всегда отказываются от регистрации. С ростом числа занятых уровень регистрируемости всегда растет, хотя и в различной степени в разных странах.

В некоторых случаях наблюдается почти полное соответствие между регистрацией и уплатой налогов, поскольку при регистрации платится регистрационный сбор. Но так происходит не всегда и не со всеми видами налоговых сборов. Так, в Нигерии число предприятий, выплачивающих налоги на доход и на добавленную стоимость, намного меньше числа зарегистрированных предприятий, а в Свазиленде и Таиланде, наоборот, платящих налоги больше, чем зарегистрированных. Это доказывает, что «регистрация не является ни обязательным, ни достаточным условием уплаты налогов. Определение неформального сектора, базирующееся на критерии регистрации, может лишь весьма отдаленно указывать на то, что предприятие помимо регистрационного сбора платит налоги»<sup>14</sup>.

По критерию соблюдения трудового законодательства ситуация также далека от однообразия: в одних странах (Алжир, Нигерия) лишь немногие из зарегистрированных предприятий соблюдают трудовые нормы, в других (Тунис, Свазиленд, Таиланд), наоборот, предприятия НС часто соблюдают трудовой кодекс, не регистрируясь. Это еще раз подтверждает вывод о том, что регистрация предприятия не означает непременно и полное включение его в систему регулирующих



норм<sup>15</sup>. Поэтому между формальным и неформальным бизнесом довольно трудно провести четкую границу.

Д. Мид и К. Морриссон отмечают, что имеющихся данных явно недостаточно для обоснованных суждений о роли физического и «человеческого» капитала в малом бизнесе. Что касается «человеческого» капитала, то в Эквадоре и Ямайке более половины предпринимателей имеют среднее и высшее образование, в Таиланде уровень образования несколько ниже. Эти данные опровергает расхожие представления о том, будто в НС работают, как правило, малообразованные люди. Данные об инвестициях в физический капитал еще менее точны. Если в Таиланде и Тунисе большинство (порядка 50 - 70%) малых предприятий осуществляют такие инвестиции (о величине этих инвестиций информация отсутствует), то в Алжире этим занимаются немногие (порядка 15 — 30%), что предполагает низкий уровень модернизации предприятий НС в этой стране.

Очевидно, делают вывод Д. Мид и К. Морриссон, что практически во всех странах «третьего мира» есть большое количество предприятий, объединенных следующими признаками: небольшое число рабочих, слабое соблюдение налоговых и иных правил, низкая капиталоемкость. Однако эти признаки далеко не всегда встречаются все сразу, что и затрудняет выработку универсального определения НС. «Неформальность» оказывается своеобразной мозаикой, среди элементов которой трудно различить закономерное и случайное. Учитывая это, авторы призывали аналитиков критически оценивать данные по разным странам и четко указывать, какой именно смысл вкладывается в понятие НС в каждом конкретном случае, поскольку он варьируется от страны к стране<sup>16</sup>.

В любом случае исследователи «третьего мира» сходятся во мнении, что НС играет в развивающихся странах все более важную роль. В некоторых странах он даже превосходит официальную экономику (см. табл. 4 - 2, 4 - 3).

Между уровнем развития отдельных регионов и масштабами НС прослеживается довольно четкая обратно пропорциональная зависимость: НС огромен в слаборазвитых странах Африки, велик в Азии и относительно умерен в Латинской

Америке. Сравнение оценок масштабов НС за различные периоды убедительно демонстрирует тенденцию к «разбуханию» этой сферы экономики (см., например, данные по Латинской Америке в табл. 4 — 4).

Таблица 4 - 2

Оценки удельного веса неформальной экономики в городской занятости развивающихся стран, 1970-1980-е годы, в %

Страны Африки	Неформальная экономика	Страны Азии	Неформальная экономика	Страны Латинской Америки	Неформальная экономика
Бенин	95	Филиппины	73	Мексика	более 40
Марокко	75	Пакистан	69	Сальвадор	19
Нигер	65	Таиланд	50	Гватемала	18
Сенегал	50	Индия	40-54	Коста-Рика	12

Составлено по: *Кузнецова С. И.* Неформальный сектор в афро-азиатском городе // Авторитаризм и модернизация в странах Азии и Африки. М.: ИНИОН, 1994. С. 73 - 74; Неформальный сектор в странах Латинской Америки. Масштабы и структура, тенденции и факторы развития, роль в национальной экономике. М.: ИЛА РАН, 1992. С. 96, 123.

Таблица 4 — 3

Оценки удельного веса теневой экономики в ВВП стран Латинской Америки во 2-ой половине 1980-х годов, %

Страны Латинской Америки	Теневая экономика
Боливия	Около 50
Перу	39
Мексика	25-35
Колумбия	15-25
Аргентина	12

Составлено по: Неформальный сектор в странах Латинской Америки. Масштабы и структура, тенденции и факторы развития, роль в национальной экономике. М.: ИЛА РАН, 1992. С. 21, 98, 66, 50; *Somo Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995. С. 49.

Таблица 4 — 4

Доля неформально занятых в экономически активном населении (ЭАН) стран Латинской Америки, %

СТРАНЫ	Доля в городском ЭАН		Доля в общем ЭАН	
	1950 г.	1980 г.	1950 г.	1980 г.
Аргентина	21,1	23,0	22,8	25,7
Бразилия	27,3	27,2	48,3	44,5
Чили	35,1	27,1	31,0	28,9
Мексика	37,4	35,8	56,9	40,4
Перу	46,9	40,5	56,3	55,8
Венесуэла	32,1	20,8	38,9	31,5
Латинская Америка в целом	30,8	30,3	46,5	42,2

Составлено по: *Portes A., Sassen-Koob S. Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies // American Journal of Sociology. 1987. Vol. 38. № 1. P. 34.*

**«Неформальность» в развитых странах.** После «открытия» К.Харта довольно скоро обнаружилось, что неформальная экономическая деятельность существует отнюдь не только в слаборазвитых государствах. В те же 1970-е гг. неформальные экономические структуры стали обнаруживать и в высококоразвитых странах Запада<sup>17</sup>.

«Колумбом», открывшим «подпольную экономику» в развитых капиталистических странах, считается американский экономист П. Гутманн: в 1977 г. он напечатал статью, где утверждал, что эта неучитываемая деятельность разрослась настолько, что пренебрегать ею уже нельзя<sup>18</sup>. Публикация в 1979 г. статьи американского экономиста Эдгара Файга<sup>19</sup> вызвала уже буквально скандал: профессор подсчитал, что «нерегулярная экономика» (irregular economy) США охватывает ни много ни мало, как треть официального ВВП, т. е. примерно столько же, сколько неформальная экономика в странах «третьего мира». О том, насколько сильный резонанс вызвала эта статья, свидетельствует тот факт, что ее обсуждению было

посвящено специальное слушание экономического комитета Конгресса США<sup>20</sup>. Коллеги Э. Файга единодушно упрекали его в том, что он завысил свою оценку в несколько раз (видимо, автор статьи специально писал ее с элементами эпатажа). Например, П. Гутманн<sup>21</sup> оценил размеры неформальной экономики США на 1978 г. только примерно в 10% официально зарегистрированного ВВП, а В. Танзи<sup>22</sup> сократил ее даже до 4,4%. Хотя специалисты продолжали спорить о масштабах явления, однако пристальное внимание научной общественности к этому сектору экономики развитых стран было отныне обеспечено. В последующие годы специальные исследования по неформальной экономической деятельности стали производиться не только в США, но и в других развитых странах.

Эти исследования были замечены отечественными исследователями еще в 1980-е гг. и получили некоторое освещение в советском обществоведении, склонном, впрочем, трактовать эти явления как одно из проявлений «общего кризиса капитализма»<sup>23</sup>. Наиболее подробно в отечественной литературе освещены зарубежные исследования по этим проблемам в Германии<sup>24</sup>. Лучшим обобщающим обзором исследований теневой экономики в развитых странах Запада остается опубликованная еще в 1987 г. монография М. И. Николаевой и А. Ю. Шевякова<sup>25</sup>.

В своем подходе к определению объекта своего анализа исследователи НЭ в развитых странах, как и латиноамериканские исследователи, делают основной акцент на незаконности неформальной экономической деятельности. В результате то, что они изучают, чаще называют «подпольной экономикой» (*underground economy*), «нерегулярной экономикой» (*irregular economy*), «теневой экономикой» (*shadow economy*) и иными терминами, отличающимися от наиболее общепринятого в работах о развивающихся странах понятия «неформальная экономика».

Таблица 4 - 5

Динамика оценочных масштабов теневой экономики  
в некоторых развитых странах, 1960 — 1980 гг., % к ВВП

Развитые страны	1960 г.	1970 г.	1980 г.
Дания (по Ф. Шнайдеру)	3,8-4,8	5,3 - 7,4	6,9-10,2
Норвегия (по И. Лундагеру и Ф. Шнайдеру)	1,3-1,7	6,2-6,9	10,2-10,9
Швеция (по И. Лундагеру и Ф. Шнайдеру)	1,5-1,8	6,8 - 7,8	11,9-12,4
ФРГ (по К. Кирхгасснеру)	2,0-2,1	2,7-3,0	10,3-11,2
США (по В. Танзи)	2,6-4,1	2,6 - 4,6	3,9-6,1

Составлено по: *Lacko M. Rejtett gazdasag nemzetkozi osszehasonlitasban // Kozgazda-sagi Szemle. 1995. С. 491.*

Если проследить за динамикой оценочных показателей неформальной экономики в развитых странах (см. табл. 4 - 5, 4 — 6), то можно сделать вывод, что в последние десятилетия в хозяйстве не только развивающихся, но и высокоразвитых стран наблюдается устойчивая тенденция относительного и абсолютного роста масштабов теневой экономической деятельности.

Почти одновременно с «открытием» неформальной экономики в развитых капиталистических странах, в конце 1970-х гг., обнаружился широкий размах «неформальности» и в странах социалистического лагеря. В 1977 г. практически одновременно в США были опубликованы две концептуальные статьи о формах и масштабах теневой экономической деятельности в советской экономике: американского советолога Грегори Гроссмана «Вторая экономика в СССР»<sup>26</sup> и бывшего советского экономиста, эмигрировавшего в Америку, Арона Каценелинбойгена «Цветные рынки в Советском Союзе»<sup>27</sup>. Они положили начало обширному потоку советологических исследований о самостоятельной хозяйственной жизнедеятельности в СССР и странах Восточной Европы, приглушенной претензиями централизованного планирования на тотальный учет и

контроль, но отнюдь не уничтоженной. В 1980-е гг. советологи вообще стали приходить к мнению, что за ширмой всеобщей планомерности и зарегулированности фактически скрывается экономическая система смешанного типа, где неформальное, неконтролируемое производство играет во многих отношениях не меньшую роль, чем производство официальное<sup>28</sup>.

Таблица 4-6

Масштабы теневой экономики в странах  
Западной Европы, % от ВВП

Страны	Теневая экономика		Страны	Теневая экономика	
	1994 г.	1998 г.		1994 г.	1998 г.
Италия	25,8	27,8	Канада	14,6	15,0
Испания	22,3	23,4	Франция	14,3	14,9
Бельгия	21,4	22,6	Германия	13,1	14,7
Швеция	18,3	20,0	Нидерланды	13,6	13,5
Норвегия	17,9	19,7	Великобритания	12,4	13,0
Дания	17,6	18,4	США	9,4	8,9

Источник: *Schneider F.* Dimensions of the Shadow Economy // Independent Review. Summer 2000. Vol. 5. Is. 1.

Таким образом, к 1980-м годам экономисты убедились, что неформальная экономическая деятельность (хотя и в разных формах и масштабах) присутствует везде - на Юге и на Севере, на Западе и на Востоке. Это создало предпосылки для специальных экономико-компаративистских исследований, посвященных анализу того, что является общим для НЭ в любых странах мира и что специфично для тех или иных социально-экономических систем<sup>29</sup>.

## 4.2. Пути осмысления «неформальности»: де Сото и другие

Во второй половине 1980-х годов в исследованиях по неформальной экономике наметился перелом. Ранее внимание ученых концентрировалось преимущественно на проблемах определения НЭ, классификации ее форм и измерения ее масштабов. Конечно, споры по этим вопросам продолжаются до сих пор, однако гораздо большее внимание уделяется причинам возникновения НЭ и ее роли в хозяйственной жизни общества. Наряду с социологами и специалистами по «третьему миру» в анализ НЭ включаются экономисты-теоретики, опирающиеся на концепции неоклассического (прежде всего, в его неоинституциональной разновидности) и институционального «Экономикса»

*Неоинституциональные подходы к анализу «неформальности».* Неоинституциональная теория обращает основное внимание на связь между «правилами игры», определяющими и ограничивающими хозяйственную деятельность человека, и процессом экономического развития в целом. Предприниматели являются элементами формального сектора экономики, когда их действия соответствуют установленным «правилам игры» и защищены ими. И наоборот, когда предприниматели не соблюдают эти правила, они рассматриваются как элементы «неформального» сектора экономики. Иначе говоря, приверженность к установленным правилам является первостепенным критерием участия в «законной» экономике, в то время как несоблюдение или обход установленных правил служит критерием участия в неформальной, подпольной экономике. Можно сослаться на определение, сформулированное Э. Файгом: «Неформальная экономика включает ту экономическую деятельность которая обходит [частные] издержки и исключает [общественные] выгоды и права, предписанные законами и административными правилами, регулирующими отношения собственности, коммерческое лицензирование, трудовые контракты, отношения финансового кредитования и социального страхования»<sup>30</sup>.

Уже в 1980-е годы от сбора фактов и эмпирических наблюдений специалисты по НЭ переходят к построению обобщающих моделей. Характерным примером того внимания, которое начинают уделять экономико-математическому моделированию неформальной экономической деятельности, являются материалы Международной научной конференции «Параллельные рынки в развивающихся странах», состоявшейся в ноябре 1988 г.<sup>31</sup>

1) Анализ поведения продавцов: риски и издержки  
Ряд выступлений на этой конференции был посвящен анализу природы тех издержек, которые производители или продавцы несут при продаже товаров по неофициальным каналам в условиях государственного контроля над ценами, и их влияния на масштабы рыночных сделок. В частности, С. Дэварэйджен, К. Джонс и М. Ромер<sup>32</sup> останавливаются на проблеме причин риска, возникающего у продавцов, которые обходят ценовое регулирование, продавая свои товары на незаконных рынках, и его влиянии на масштабы нелегальной торговли. В литературе бытует мнение, что величина риска, т. е. вероятность быть пойманным и наказанным, зависит только от количества товара, проданного на параллельном рынке. С. Дэварэйджен, К. Джонс и М. Ромер уточняют, что либо (1) общее количество предложенного товара будет определяться интенсивностью ценового контроля, в зависимости от которого большая или меньшая часть товара переходит с легального на нелегальный рынок; либо (2) при установлении контроля за ценами вся торговля полностью перейдет на параллельный рынок. Равновесный объем предложения товаров на рынке в целом, с учетом и нелегальных, и легальных продаж, будет формироваться следующим образом. Сначала «...производители будут продавать [свой товар] на параллельном рынке, пока предельные издержки их действий на параллельном рынке не сравняются с разницей между параллельной и официальной ценой»<sup>33</sup>. Когда исчезают преимущества от продажи на параллельном рынке, производители продолжают продавать свои товары на официальном рынке, пока предельные издер-



жки продукции (исключающие риск) не сравниваются с официальной ценой.

Вопрос о роли риска в нелегальном бизнесе впервые был поднят в литературе в связи с экономическим анализом контрабанды. М. Питт<sup>34</sup> еще в начале 1980-х гг. рассмотрел возможность применения контрабандистами смешанной стратегии — совмещения легальной и нелегальной торговли. Он сделал вывод, что риск задержания контрабандиста может изменяться не только в сторону его увеличения при росте незаконной продажи провезенных контрабандой товаров, но также и в сторону уменьшения при росте законной продажи. Продажа части товаров по официальным каналам обеспечивает бизнесмену легальный статус и может приглушить подозрения властей о продаже другой части на параллельном рынке. С. Дэварэйджен, К. Джонс и М. Ромер используют это свойство риска, чтобы построить общую модель функционирования параллельного рынка и показать, что общий «выпуск» контрабандистов превышает то количество, которое должно быть при более простой модели риска. Законная продажа увеличивает поступления, уменьшая риск быть подвергнутым штрафным санкциям и, таким образом, позволяя производителю увеличивать выпуск сверх той точки, в которой предельные издержки продукции равняются официальной цене.

Единственное прямое подтверждение существования специфических издержек действий на параллельных рынках приводится М. Моррисом и М. Ньюменом, которые изучали торговлю рисом и зерном в Сенегале<sup>35</sup>. Половина рыночного предложения риса в этой африканской стране контролируется параллельными рыночными торговцами. М. Моррис и М. Ньюман показали, что эти торговцы платят фермерам за рис выше официально установленного «потолка» цен, а продают его потребителям по официальной цене продажи или ниже. Ограниченные этими пределами, доходы нелегальных торговцев уменьшаются из-за издержек на взятки чиновникам. Кроме того, параллельные рыночные торговцы вынуждены жить в условиях неопределенности, не зная, будут ли их операции

признаны постоянно обновляющимся полицейским аппаратом незаконными или нет.

Если издержки торговцев (включая риски, штрафы и взятки) меньше, чем издержки государственно-регулируемого рынка, — отмечают К. Джонс и М. Ромер, — они могут обходить установленный на рынке "налог", покупая товар у фермеров по более высокой цене и продавая его потребителям по цене более низкой, чем установлено, пока возрастает общее количество продаваемого [товара]... Общее количество реализованного [товара] превысило бы [при этом] количество, реализованное рыночным механизмом при отсутствии параллельного [рыночного] канала»<sup>36</sup>.

Другие участники конференции по параллельным рынкам обратили внимание на проблему взаимосвязи рисков или других издержек операций на параллельном рынке и экономии на масштабах. Указывалось, что предельные издержки контрабанды или незаконной торговли возрастают с объемом торговли, т. е. существует отрицательная экономия на масштабах деятельности; вероятно, однако, существование положительной экономии на масштабах при даче взяток или в нелегальной рыночной деятельности. Издержки могут с течением времени изменяться: продавцы лучше узнают, как обойти контроль, параллельные рыночные институты приспособляются к отрицательной экономии издержек.

Эмпирическому исследованию эффекта экономии на масштабе в нелегальной торговле посвятили свою работу Ж.-П. Азам и Т. Бесли, которые построили модель теневого рынка по данным об экономике Ганы<sup>37</sup>. В Гане официальная цена на какао ниже мировой. Фермеры продают часть своего урожая неформальным продавцам, которые провозят контрабандой товар в соседние государства — Того или Берег Слоновой Кости. Выбрав средства транспорта и заплатив необходимые взятки, чтобы провезти какао контрабандой, продавцы несут более низкие издержки, чем если бы они использовали те же грузовики, чтобы провозить контрабандой только дефицитные потребительские товары. Авторы используют зависимость риска и других издержек от размера контрабанды в общей моде-

ли рыночного равновесия, где фигурируют параллельные рынки и экспортируемых, и импортируемых потребительских товаров, а также иностранной валюты. Согласно их выводам, эффект экономии на масштабах усиливает инфляционное влияние, так как уменьшение количества какао, провозящегося контрабандой, при прочих равных условиях приводит к уменьшению потребительских товаров, ввезенных контрабандой.

## 2) Анализ поведения покупателей: рентоискательство и поиск информации

Р. Дэкон и Дж. Санстели<sup>38</sup> показали, что потребители, ищущие дефицитные товары, могут столкнуться с необходимостью тратить время на их поиск и издержками от простаивания в очередях, которые уменьшают величину их выигрыша от покупки. При отсутствии параллельного рынка потребители несли бы дополнительные издержки (например, потери времени или расходы на взятки). Учитывая результаты исследования Т. Нгуйена и Дж. Холли<sup>39</sup>, показавших, что на параллельном рынке потребители будут конкурировать за ратионируемые товары, пока расходы на сделки (поиск дефицита, простаивание в очередях и дача взяток) не поглотят разницу между ценами на параллельных и официальных рынках, модель Р. Дэкона и Дж. Санстели можно легко расширить, включив в нее параллельный рынок.

Р. Дэкон и Дж. Санстели останавливаются также на проблеме вовлечения потребителей в рентоискательство (*rent-seeking*), когда издержки, связанные с получением доступа к дефициту, являются постоянными<sup>40</sup>. Чтобы уменьшить издержки простаивания в очереди, потребители пытаются при каждой покупке приобретать больше дефицитных товаров. Более крупные покупки могут привести к дополнительным расходам на хранение, например, к росту капиталовложений в помещения или холодильники. Авторы приходят к выводу, что это целесообразное для каждого потребителя конкурентоспособное поведение, направленное на увеличение их способности приобретать товары, приводит к издержкам, которые могут превысить ренту, устанавливаемую ценовыми ограничениями. В этом случае даже те потребители, которые получили воз-

возможность приобрести ратионируемые товары, будут заинтересованы в том, чтобы товары не находились под ценовым контролем.

С. Деварэйджен, К. Джонс и М. Ромер<sup>41</sup> рассматривают другую ситуацию: правительство может предоставить бесплатный доступ к ратионируемым товарам через специальные магазины, по купонам или по определенному признаку (например, в соответствии с социальным положением или занятостью). Они называют это «ратионированием, свободным от издержек» (costless rationing). Применение такого бесплатного снабжения не исключает, однако, возможности ситуации, когда покупатели перепродадут свои бесплатно полученные товары на параллельном рынке, что позволит им полностью захватить ренту, возникшую при ратионированном распределении. Это дает возможность потребителям требовать, а производителям поставлять больше товаров, находящихся под контролем, чем было бы возможно при отсутствии такового. Причина в том, что доходы потребителей увеличились за счет ренты, которая создает спрос на большее количество товаров.

Д. Бэван, П. Коллер и Дж. Ганнинг<sup>42</sup>, опираясь на данные о том, что большинство потребителей в сельской местности в Танзании были не в состоянии приобретать товары, несмотря на существование активно действующего параллельного рынка, высказывают предположение, что причиной этого могли быть высокие издержки получения информации. Если ценовые или другие административные ограничения насаждаются силовыми методами с использованием репрессий (арестов и штрафов) против торговцев параллельных рынков, то эти продавцы сталкиваются с риском не только при рекламировании своей продукции, но и при попытках заключать сделки с потенциальными покупателями, поскольку любой покупатель может оказаться осведомителем, особенно если продавец пытается назначить покупателю цену значительно выше той, на которую покупатель заранее рассчитывал. В этих обстоятельствах продавцы вынуждены уменьшать вероятность ареста и максимизировать свою прибыль, предлагая товары по ценам заметно ниже установленных на параллельном рын-

ке. Исследование Д. Бэвана, П. Коллера и Дж. Ганнинга открывает, таким образом, новый аспект исследований параллельных рынков — анализ степени их «прозрачности», трудностей поиска потенциальными покупателями нелегальных продавцов.

Конечно, изучение параллельных рынков имеет серьезные ограничения. Любой вопрос о незаконной деятельности связан с известным риском для интервьюера. Во многих ситуациях опрашиваемые будут оказывать противодействие, чтобы нельзя было обнаружить информацию, например, о количестве товаров, которые они продали или купили на параллельном рынке, сумме денег, которые они получили или заплатили, взятках, способах уменьшения риска обнаружения. Кроме того, даже если респонденты желают сообщить исследователю достоверную информацию, то сама природа параллельных рынков усложняет ее обобщение: трудно оценить общее количество реализованного товара, так как в торговлю вовлечено очень много мелких продавцов. В силу этих причин экономико-математическое моделирование развито в теории НЭ пока слабее, чем в других экономико-правовых теориях — например, в экономической теории преступлений и наказаний (economics of crime and punishment) или в экономической теории прав собственности (economics of property right).

Неоинституциональные подходы еще не привели к формированию новой целостной парадигмы НЭ. Анализ современной западной литературы показывает, что преобладающей тенденцией остаются подходы в стиле традиционного институционализма, хотя и обновленные некоторыми неоинституциональными идеями. Характерным примером такого синтеза идей «старого» и «нового» институционализма стала концепция экономиста из Перу Эрнандо де Сото, которая вызвала буквально революцию в представлениях о неформальной экономической деятельности.

**«Десотианская революция».** Опубликованная в 1989 г. монография Э. де Сото «Иной путь»<sup>43</sup> произвела подлинный переворот в представлениях зарубежных исследователей о роли и значении теневой экономики в современном рыночном хо-

зайстве. Именно концепция «Иного пути» определяет сейчас новую, преобладающую в литературе парадигму теорий неформального сектора экономики.

Традиционный, господствующий в 1970-е — 1980-е гг подход к проблеме теневой экономики в странах «третьего мира» трактовал неформальную занятость как порождение бедности, нищеты и отсталости. Экономическое подполье виделось маргинальной прослойкой: бывшие крестьяне уходят в поисках более высоких заработков в города, но не могут в силу своей низкой квалификации найти работу в современной промышленности и потому вынуждены пребывать в теневой деятельности, с трудом обеспечивая себе прожиточный минимум. Предполагалось, что по мере адаптации к городскому образу жизни теневики будут переходить в современную, легальную экономику. Неформальный сектор, с такой точки зрения, — экономическое гетто, не имеющее позитивных перспектив. Данные о бурном разрастании неформального сектора в городской экономике развивающихся стран истолковывались как показатель деградации периферии мирового хозяйства. Соответственно, для облегчения тяжелой участи городских маргиналов «левые» предлагали усиливать государственный контроль над национальной экономикой, либералы же предпочитали неформальный сектор вообще игнорировать, рассматривая его как досадное побочное следствие модернизации.

Главное научное открытие Э. де Сото — это *принципиально новый подход к объяснению генезиса теневой экономики*. Основной причиной разрастания городского неформального сектора автор книги считает не отсталость сельских мигрантов, будто бы не способных найти себе место в легальном секторе, а бюрократическую заорганизованность, препятствующую свободному развитию конкурентных отношений. Иначе говоря, Э де Сото переворачивает с головы на ноги качественные оценки теневого и легального бизнеса в «третьем мире». Считалось, что легальный сектор является носителем современной экономической культуры, в то время как теневой сектор — уродливый пережиток традиционной экономики. На самом же деле, доказывает перуанский экономист, легальная

экономика развивающихся стран опутана меркантилистскими узами, в то время как именно теневики устанавливают истинно демократический экономический порядок, организуя свое частное хозяйство на принципах свободной конкуренции.

Меркантилизм как тип экономической политики, господствовавшей в Европе в XVI — XVIII вв., «был политизированной системой хозяйства, в которой поведение предпринимателей подлежало детальной регламентации. Государство не позволяло потребителям решать, что должно производиться; оно оставляло за собой право выделять и развивать те виды экономической деятельности, которые считало желательными, и запрещать или подавлять кажущиеся ему неподходящими»<sup>44</sup>. Эта вера в «высшую мудрость» государственных чиновников давно утеряна в развитых странах, где экономический либерализм окончательно победил политику мелочной регламентации еще в XIX в. Однако на периферии современного рыночного хозяйства меркантилистская политика продолжает оставаться обыденной реальностью, причем этатизация хозяйства одобряется и «левыми», и националистами.

Руководимый Э. де Сото Институт свободы и демократии провел ряд экономических экспериментов для выяснения «цены законности» в Перу — тех затрат, которые вынуждены нести лица, желающие заняться обычным легальным бизнесом<sup>45</sup>. Для регистрации фабрики по пошиву одежды экспериментаторам пришлось затратить 289 дней и сумму, равную 32 минимальным месячным зарплатам (расходы на взятки, пошлины, потерянные доходы). Даже получение лицензии на торговлю в уличном киоске требует 43 дней хождений по бюрократическому лабиринту и денежных расходов в 15 минимальных зарплат. Что касается «выбивания» земельного участка для строительства жилья, то этот бюрократический марафон требует почти 7 лет и 56 минимальных зарплат. Такая система полностью отсекает от участия в легальном бизнесе людей с невысокими доходами, но зато дает обширный простор для адресной раздачи привилегий («блата») и коррупции.

«Наше исследование показывает, — пишет Э. де Сото, — что готовность перуанцев действовать вне рамок закона в

значительной степени есть результат рациональной.. оценки издержек законопослушания»<sup>46</sup>. Таким образом, основной причиной теневой экономической активности следует считать не-рациональный правовой режим, когда «процветание компании в меньшей степени зависит от того, насколько хорошо она работает, и в большей — от издержек, налагаемых на нее законом. Предприниматель, который лучше манипулирует этими издержками или связями с чиновниками, оказывается более успешным, чем тот, кто озабочен лишь производством»<sup>47</sup>. Плодом «плохих законов» становится экономическая ситуация, когда на нелегальную деятельность в Перу приходится 48% экономически активного населения и 61,2% рабочего времени, 38,9% официального ВВП<sup>48</sup>. В некоторых сферах экономики теневики вообще стали основными производителями: так, например, нелегальный транспорт составляет 93% транспортного парка Лимы, столицы Перу<sup>49</sup>. Следует подчеркнуть при этом, что товары и услуги, производимые теневиками, по существу ничем не отличаются от продукции легального производства.

Другая важная теоретическая находка Э. де Сото — исследование *внутреннего механизма экономического «подполья», его самоорганизации*. Ходячее представление о деятельности теневиков уподобляет их жизнь первобытной борьбе за выживание, где царит голое «право силы». Однако «Иной путь» убедительно доказывает, что в теневом бизнесе, как и в легальном, существует «сила права» (конечно, права специфического — нелегального). Мир теневого бизнеса во многом копирует мир бизнеса легального, заимствуя эффективные формы организации. Как показывают исследования де Сото, во всех видах нелегальной деятельности (жилищное строительство, торговля, транспорт) существуют устойчивые организации, которые координируют контакты теневиков друг с другом и с законными государственными институтами. Складывается впечатление, что в «тени» живет параллельный мир со своими профсоюзами, судами, правовыми нормами, который во многом эффективнее официального мира. Даже процесс подкупа государственных чиновников трансформируется из



эпизодического правонарушения в устойчивый порядок, с которым согласны все его участники. Описанный в книге де Сото довольно сложный механизм самоорганизации теневого бизнеса убедительно доказывает несостоятельность упрощенных представлений о рынке, где каждый «сам за себя». Высокие транзакционные издержки бизнеса делают сугубо индивидуалистическую деятельность заведомо неэффективной, заставляя теневиков спланиваться в нелегальные организации.

Автор «Иного пути» предлагает в связи с этим *оригинальную классификацию транзакционных издержек* на основе критерия «легальность — нелегальность».

Первая их группа — «цена подчинения закону», т. е. издержки законопослушного поведения. Предприниматель в легальном бизнесе должен нести единовременные «издержки доступа», связанные с получением права заниматься определенным видом экономической деятельности. Получив официальную санкцию на свой бизнес, он должен постоянно нести издержки «продолжения деятельности в рамках закона»: платить налоги и социальные платежи, подчиняться бюрократической регламентации производственных стандартов, нести потери из-за неэффективности судопроизводства при разрешении конфликтов или взыскании долгов. Проведенные в Перу исследования деятельности мелких промышленных фирм показали, что законопослушание обходится в среднем в 347,7% посленалоговой прибыли (то есть если бы не было издержек подчинения закону, прибыль в малом бизнесе возросла бы в 4,5 раза). Характерно при этом, что налоги поглощают всего лишь 21,7% затрат на законопослушание<sup>50</sup>. Основным источником статистического давления на бизнес оказываются даже не налоги, а бюрократические процедуры (на их исполнение тратится, в частности, примерно 40% рабочего времени управляющего персонала).

Делая выбор в пользу нелегальной организации, предприниматель избавляется от «цены подчинения закону», но зато вынужден оплачивать «цену внелегальности». В эту вторую группу транзакционных издержек входят «цена уклонения от наказаний» (риск поимки и наказания частично снижа-

ется взятками как особой формой страхования), повышенные ставки на теневом рынке капиталов, невозможность участвовать в техноемких (капиталоемких) областях производства, относительно слабая защищенность прав собственности, «цена невозможности использовать контрактную систему» (опасность нарушения деловых обязательств) и недостаточная эффективность внеконтрактного права.

В общем, по мнению Э. де Сото, раскол хозяйства на легальный и нелегальный сектора «оказывает негативное воздействие на экономику в целом, выражающееся в снижении производительности, сокращении инвестиций, неэффективности налоговой системы, удорожании коммунальных услуг, замедлении технического прогресса и многочисленных трудностях в формулировании макроэкономической политики»<sup>51</sup>. Таким образом, неформальный бизнес, объективно будучи протестом против меркантилистского государства, отнюдь не снимает необходимости изменения системы законов.

Последняя новаторская идея Э. де Сото — интерпретация эпохи буржуазных революций в Западной Европе как победы капиталистов-нелегалов над меркантилистским бюрократическим капитализмом. В сущности, «третий мир» повторяет сейчас историческую драму, впервые разыгранную в XVI — XVIII вв. Защищавшие интересы монополистов-«рентоискателей» меркантилистские государства Западной Европы вводили детальные производственные стандарты, но натиск нелегального конкурентного производства неуклонно возрастал. В конце концов, мирным ли (как в Англии) или насильственным (как во Франции) путем, меркантилистская система была сломлена, монополии лишились правовой защиты и практически все получили свободный доступ к предпринимательству. «...Людям развязали руки, и их энергия направилась не на борьбу с государством, а на производительный труд»<sup>52</sup>.

Значение книги Э. де Сото для понимания процессов, происходящих в современной России, трудно переоценить. Нетрудно заметить, что наши экономические проблемы в сущности те же, что и в Перу — родине автора «Иного пути». Так же, как и страны «третьего мира», Россию захлестывает девя-

тый вал нелегальной экономической деятельности, что дает повод многим аналитикам заявлять о деградации национального хозяйства и крахе рыночных реформ. Но если принять концепцию Э. де Сото, постсоветская Россия страдает не столько от чрезмерного, сколько от недостаточного развития рыночных отношений. В таком случае в развитии подпольного бизнеса следует видеть симптом не болезни, а, скорее, выздоровления. Как и в Перу, в современной России, видимо, сосуществуют три «страны»: меркантилистское государство, создающее режим наибольшего благоприятствования для немногочисленных фаворитов; люди, которые разуверились в возможности решения своих проблем, и потому часто уходят в преступность, в политическое насилие; «есть и третья страна... — страна, где много работают, где люди восприимчивы к новому и конкурентоспособны, и наиболее крупной ее провинцией является, без сомнения, провинция теневой экономики». «Чтобы уйти от насилия и бедности, — завершает свою работу Э. де Сото, — нужно признать собственность и труд людей, которых легальный сектор ныне отторгает, — чтобы вместо бунта воцарился дух сотрудничества и ответственности»<sup>53</sup>.

Если ранее неформальный сектор экономики считали маргинальным порождением отсталости и асоциальности, то Э. де Сото подчеркнул революционно-прогрессивный потенциал НЭ. Неформальные, спонтанно развивающиеся экономические отношения все более начинают противопоставлять не столько рациональной заботе об общественном благе, сколько бюрократической заорганизованности, выгодной лишь «бюрократической буржуазии», но вовсе не обществу в целом.

***Неформальная экономика в контексте теории экономических систем.*** Предложенный Э. де Сото подход позволяет рассматривать неформальный бизнес как проявление определенных общеформационных закономерностей. Согласно его концепции, НЭ есть закономерная форма генезиса массовых, «народных» форм капиталистического предпринимательства на периферии современного мирового хозяйства. Несколько иной подход к объяснению широкого развития НЭ в конце XX в. предлагается американскими социологами А. Портеса и С.

Сассен-Куб<sup>54</sup>: они убедительно доказывают, что не только в развивающихся, но и в развитых странах НЭ органично включена в ткань хозяйственной жизни общества, являясь своеобразным «ответом» на «вызовы» глобализации хозяйственной жизни и развития НТР.

В теориях индустриального развития, отмечают А. Портеза и С. Сассен-Куб, по поводу НС выдвигается три положения. «Во-первых, эта деятельность, по существу, преходяща, является следствием недостаточного проникновения современного капитализма в слаборазвитые регионы и, таким образом, обречена на исчезновение по мере успеха индустриализации... Во-вторых, предполагается, что принципиальная причина сохранения НС — наличие излишней рабочей силы. В-третьих, НС в основном характерен для периферийных экономик (таких как Латинская Америка, Африка, большая часть Азии), выступая, по существу, иным выражением их слаборазвитости [underdevelopment]»<sup>55</sup>.

Предлагаемая американскими социологами альтернативная интерпретация заключается в том, что «неформальная деятельность функциональна одновременно и для включенных в нее работников, и для крупных формальных фирм»<sup>56</sup>. «Фундаментальная причина сохранения и роста НС в периферийных экономиках — сосуществование расширенного трудового законодательства, часто скопированного с развитых стран, и избыточного предложения труда, — указывают американские ученые. — В этом контексте фирмы имеют все стимулы пытаться избежать юридических ограничений на использование труда. Когда конкуренция повышается, ...усиливаются стимулы к деформализации»<sup>57</sup>. Первичным механизмом связи между формальным и неформальным секторами становится суб-контракт.

На рис. 4 — 1 изображены различные модели подобных связей, широко распространенные в странах Латинской Америки:

А) неформальная маркетинговая цепь (используя неформальные дистрибутивные сети, легальная промышленность

избегает расходов на постоянных торговых агентов; так реализуются продовольственные товары, сигареты, журналы и т. д.);

Б) цепь «подведенного предложения» (самостоятельно работающие сборщики мусора снабжают дешевым сырьем крупные легальные фирмы);

В) вертикальная производственная цепь (легальные инженерные фирмы используют неформальных субподрядчиков, которые, в свою очередь, организуют труд неформальных строительных рабочих);

Г) сложная производственно-маркетинговая цепь (крупные ТНК дают заказы своим подразделениям, которые при превышении спроса над предложением передают часть заказов местным формальным фирмам, которые, в свою очередь, передают заказы неформальным заведениям или даже работникам-надомникам; такая организации наблюдается, например, в обувной промышленности Колумбии).

Теперь становится понятным парадокс неформальных заработков, которые имеют в среднем почти такую же величину, как в формальном секторе, или даже выше. Главная причина, по мнению А. Портеса и С. Сассен-Куб, заключается в том, что участники НС не однородны в классовом отношении. Следует различать собственно неформальных рабочих, которые трудятся без договорной организации и правовой защиты, и неформальных предпринимателей, организующих работу по контрактам с формальным сектором. Зарботки неформальных рабочих, в среднем, значительно ниже, чем в легальной экономике. Зато зарботки неформальных предпринимателей хотя и неустойчивы, но могут быть значительно выше. «Незащищенные работники нижней части рынка труда, таким образом, субсидируют благосостояние своих непосредственных предпринимателей, а также доходы формальных фирм, от которых зависят их предприниматели»<sup>58</sup>.



Рис. 4 — 1. Модели взаимосвязей между формальным и неформальным секторами в Латинской Америке

Источник: *Portes A., Sassen-Koob S. Op. cit. P. 39.*

Американские социологи полагают, что противопоставление стран третьего мира, где НС весьма велик, и развитых стран, где он будто бы почти исчез, ошибочно. На самом деле неформальная экономика развитых стран скрыта сильнее, чем в развивающихся странах. Однако при исследовании подпольной экономики с использованием трех групп источников возникает целостная картина.

Первый источник - работы специалистов по рынку труда, в которых оцениваются масштабы подпольной деятельности на основе расхождений между денежными индикаторами. Они опираются при этом на предположение, что неформаль-

ные сделки осуществляются исключительно в наличных деньгах. Разные специалисты дают, впрочем, очень отличные друг от друга оценки, что порождает серьезные сомнения в степени их достоверности.

Второй источник - информация о мелком бизнесе (фирмах, использующих труд менее 10 рабочих). Хотя эти мелкие фирмы имеют лицензии (и потому попадают в поле зрения статистики), организация труда на них по большей части неформальна. Кроме того, при необходимости (например, даже при небольшом усилении налогов) они легко могут быть преобразованы в полностью подпольные предприятия. «Как оценка размеров НС эти данные подвергаются двум противоположным искажениям: во-первых, не все мелкие фирмы занимаются неформальной деятельностью, что ведет к переоценке [размеров НС]; во-вторых, полностью неформальные предприятия избегают государственной регистрации, и это ведет к недооценке»<sup>59</sup>. Поэтому эти показатели следует интерпретировать только как грубую оценку масштабов НС. Они свидетельствуют, что в 1965 г. мелкий бизнес США насчитывал около 3/4 общего числа зарегистрированных фирм и поглощал примерно 1/7 экономически активного населения. Двадцать лет спустя ситуация была почти точно такой же.

Третий источник информации — прямые полевые исследования конкретных производственных отраслей и городских районов. Подобные обследования показывают, что наиболее «деформализованными» отраслями экономики США являются строительство (90% отделочных работ проводится без регистрации), мебельная и обувная промышленность, производство одежды. Большинство рабочих, нанимаемых неформальными предприятиями, — это иммигранты (в основном из Латинской Америки).

Есть мнение, что рост неформальной экономики США связан в основном с ростом числа иммигрантов из Латинской Америки. В таком случае «деформализацией» экономики можно было бы управлять, просто ужесточая иммиграционные правила. Однако опыт стран Западной Европы опровергает это предположение. В Италии, Испании и прочих странах значи-

тельная неформальная экономика развивалась при отсутствии крупномасштабной иммиграции.

После того как отброшено предположение, будто НФС есть феномен преимущественно третьего мира, а в развитых странах возникает вследствие иммиграции из третьего мира, необходимо дать новое объяснение существованию и даже росту НЭ в развитых странах. Объяснение по аналогии с моделями развития НС в Латинской Америке (см. рис. 4 — 1) было бы неудовлетворительным, поскольку в развитых странах подобные модели стали анахронизмом.

Правдоподобная гипотеза по этому поводу предложена итальянским экономистом С. Бруско<sup>60</sup>. По его мнению, «децентрализация и деформализация [informalization] являются ответами на предшествующий рост власти профсоюзов и ограничений, накладываемых ими на крупные фирмы»<sup>61</sup>. Такое объяснение развития неформальности как реакции на усиление профсоюзов вполне правдоподобно для Северной Италии, где действительно децентрализация производства стала развиваться вскоре после забастовок середины 1960-х гг. с явной целью противодействовать широким полномочиям профсоюзов. Однако эта гипотеза все же не может претендовать на исчерпывающее объяснение деформализации. В частности, в Великобритании, Западной Германии и Франции велико значение профсоюзов, но НС невелик. Самое главное, в тех отраслях, которые наименее формализованы, преобладают малые фирмы, крайне слабо затронутые профсоюзным движением (особенно это касается сферы услуг).

Другая гипотеза, предложенная испанским экономистом Й. Убарра<sup>62</sup>, предлагает считать массовое развитие экономического подполья развитых стран результатом усиления конкуренции третьего мира. Производители вынуждены децентрализовывать производство и использовать дешевый труд неформалов, чтобы сохранять конкурентоспособность. «Это объяснение ...привлекает внимание к глобальному характеру процессов, лежащих в основе деформализации, чем пренебрегают предыдущие гипотезы»<sup>63</sup>. Оно объясняет положение в Испании и Великобритании, однако опять-таки не может быть



исчерпывающим: многие деформализованные отрасли (строительство, та же сфера услуг) не подвергаются непосредственно воздействию иностранной конкуренции.

По мнению А. Портеса и С. Сассен-Куб, бурное развитие неформального бизнеса развитых стран началось в середине 1970-х гг. (хотя НС существовал там и ранее). «Середина 1970-х гг., - пишут А. Портес и С. Сассен-Куб, - стала периодом водораздела, потому что глобальный спад убедил руководителей и служащих корпораций в развитых странах, что "обычный бизнес" более не жизнеспособен»<sup>64</sup>. Ранее преобладали крупные предприятия с жестким вертикальным управлением, соответствовавшие классическим неолиберальным теориям индустриализации. Кризис 1970-х гг. привел к серьезному сокращению спроса со стороны развивающихся стран, а также усилил конкуренцию производителей стран третьего мира, использующих трудоинтенсивные и относительно простые технологии. Деформализация стала одной из стратегий новой, альтернативной промышленной организации. «Деформализация наиболее удобна, когда сокращение прибыли, вызванное возрастанием издержек труда или конкуренцией более дешевых иностранных товаров, сочетается с возможностью децентрализовать организацию труда и доступностью рабочей силы для этого»<sup>65</sup>. При этом квалифицированные промышленные рабочие могут становиться неформальными контрагентами, арендуя или покупая оборудование. В США поток иммигрантов стал основой деформализации сначала трудоинтенсивных отраслей промышленности, испытывающих давление иностранной конкуренции, но потом этот новый источник дешевого труда стали использовать и другие сферы экономики, в том числе высококонкурентные. После начального импульса 1974 - 1975 гг. новый толчок развитию НС в развитых странах был задан кризисом 1980 - 1982 гг.

«Таким образом, процесс деформализации форсировался в третьем мире стремлением производителей и государств преодолеть экономическую стагнацию при помощи экспортно-ориентированной стратегии, которая, в свою очередь, содействовала воспроизведению аналогичной организации тру-

да в развитых странах по мере того, как затронутая этим промышленность боролась за выживание»<sup>66</sup>. Итак, развитие НС в отдельных странах зависит не только от внутренних обстоятельств хозяйственного развития, но и от глобальной экономической трансформации.

Помимо труда мигрантов источником неформальной занятости стали безработные, число которых в развитых странах значительно возросло. Стратегия выживания индивидуальных работников совпала со стратегией «флексibilизации» (повышения гибкости) фирм, взаимно усиливая друг друга.

Интересна та роль, которую играют в процессах экономической деформализации сами правительства развитых стран. Хотя на поверхности кажется, что подпольная экономическая деятельность преследуется властями, есть основания подозревать, что ее распространение происходило с молчаливого согласия (если не с поддержки) центральных и местных властей. Причиной тому является их заинтересованность в экономическом росте и занятости, подъеме умирающих городских хозяйств. Это предположение подтверждается многими фактами: поддержка неформальных кооперативов местными властями в Северной Италии; небрежность контроля за соблюдением минимума зарплаты и стандартов труда в тех районах Западной Европы и США, где разворачивается неформальная деятельность; парадокс иммиграционной политики, которая де-юре запрещает въезд работникам без документов, но де-факто глядит на это сквозь пальцы, поощряя тем самым предложение дешевого труда для неформального бизнеса. «Взаимно усиливающееся приспособление [друг к другу] нужд работников и стратегий фирм не могло бы успешно происходить в политически враждебной среде»<sup>67</sup>. Если это предположение истинно, мы наблюдаем своеобразный парадокс: правительство - институт, предназначенный для формального регулирования, одновременно способствует нарушениям формальных норм.

Таким образом, развитие НЭ в развитых странах можно рассматривать как своеобразную форму развития гибкой организации труда в условиях НТР.

### 4.3. Общие закономерности неформальной экономики XX века

Обобщая современные научные представления зарубежных исследователей о НЭ, можно сформулировать следующие выводы.

НЭ (как и теневая экономика в целом) является *глобально-историческим феноменом*, присущим в той или иной мере всем общественным системам. Она находила и находит свое место и в «первом мире» (в развитых «капиталистических» странах), и во «втором мире» (в «коммунистических» странах), и в «третьем мире» (в развивающихся странах). Более того, история НЭ отнюдь не ограничивается современной эпохой: неформальные экономические структуры существовали в доиндустриальных обществах (вспомним хотя бы о внецеховом ремесле в западноевропейском средневековье), возможно, они будут существовать и в обществе постиндустриальном (подробнее см. гл. 5).

НЭ *многофункциональна*. С одной стороны, она играет роль своеобразной «свалки» отживающих институтов, обеспечивая временное выживание городских и сельских маргиналов, консервируя рудиментарные формы производственных отношений (например, семейные неформальные «микрофирмы» основаны во многом на архаичных отношениях личной зависимости). С другой стороны, НЭ можно рассматривать и как «дубликат» господствующих в данный период институтов: неформалы производят обычные товары и услуги, потребляемые субъектами официальной экономики, причем заказы для НС часто исходят от «формального» бизнеса. Наконец, НЭ есть «полигон» новых институтов: являясь совокупностью мелких и мельчайших предпринимательских единиц, с легкостью изменяющих ассортимент, технологию, внешние и внутренние хозяйственные связи, НЭ демонстрирует высочайшую гибкость и выживаемость. Согласно концепции Э де Сото, саму промышленную революцию XVIII века, положившую начало современной капиталистической индустрии, можно рассматривать как результат борьбы капиталистов-«неформалов» с мер-

кантилистским государственным регулированием, тщетно пытавшимся законсервировать цеховую систему и исключительные привилегии торговых и иных монополий. Именно «тихая революция» неформальных производителей создает конкурентную рыночную среду в современных странах «третьего мира». Наконец, предпринимательство в России и других странах бывшего «социалистического лагеря» развивается именно на почве традиций ранее запрещенного теневого бизнеса.

НЭ по своей природе имеет *рыночный и конкурентный характер*: мелкие производители, скрывающиеся от надзора контролирующих организаций, могут ориентироваться только на платежеспособный спрос таких же обособленных друг от друга покупателей. Неформальное производство использует в основном не капитальные, а трудовые ресурсы (иначе говоря, человеческий капитал в НЭ более важен, чем капитал физический). Производимая неформалами продукция имеет примерно тот же (или несколько более низкий) уровень качества, что и продукция легальных предпринимателей, но производится с более низкими издержками (неформальные бизнесмены экономят на издержках подчинения закону - не платят налогов и социальных платежей, могут давать зарплату ниже законодательно установленного минимума и т. д.). Уровень доходов в неформальном секторе в целом несколько ниже, чем в формальном, или примерно равен ему, однако дифференциация доходов гораздо выше.

НЭ является тем сектором теневой экономики, который *наиболее производителен и полезен для общества*. В условиях командной экономики социальная роль производителей-неформалов достаточно двусмысленна. События гражданской войны в России показали, что «мешочники» не только снабжали города хлебом, но и составляли основу «зеленого» движения, толкавшего страну в пучину анархии (подробнее см. гл. 6). На закате советской эпохи «цеховики» также, с одной стороны, удовлетворяли потребительский голод на дефицитные промтовары, но, с другой стороны, подрывали своей коррупционистской деятельностью остатки авторитета отечественного партийно-государственного аппарата. В рыночном хозяй-

стве рядовые потребители и даже легальные фирмы с удовольствием приобретают дешевые товары и услуги, не обращая внимания на правовой статус их производителей и продавцов; правительства склонны при этом мириться с потерей части своих потенциальных доходов, если это стимулирует экономический рост. Соответственно, если при централизованно управляемых системах правительство придерживается в отношении НЭ стратегии решительного подавления, стремясь ликвидировать неформалов «как класс» (естественно, дурные законы умеряются не менее дурным их выполнением), то при децентрализованных системах оно де-факто молчаливо игнорирует неформалов или старается включить их в систему легального бизнеса, «формализовать», но не уничтожить. Неформальная экономика гораздо менее опасна для общества, чем другие формы теневой экономической деятельности типа «беловоротничковой» и организованной преступности, и потому она должна рассматриваться не столько как враг, сколько как потенциальный помощник легальной экономики.

### Примечания:

<sup>1</sup> *Hart K.* Informal urban income opportunities and urban employment in Ghana // *Journal of Modern African Studies*. 1973. Vol. 11. № 1. P. 61-90.

<sup>2</sup> Сам К. Харт считал своим предшественником в изучении неформальной экономической деятельности английского публициста середины XIX в. Г. Мейхью (H. Mayhew), исследователя «культуры бедности» в Лондоне.

<sup>3</sup> *Hart K.* Op. cit. P. 68.

<sup>4</sup> *Hart K.* Op. cit. P. 69.

<sup>5</sup> Там же. P. 88.

<sup>6</sup> ILO. *Employment, Incomes and Equality: a Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Geneva: ILO, 1972.

<sup>7</sup> Там же. P. 6.

<sup>8</sup> *Fidler P., Webster L.* The Informal Sectors of West Africa // *The Informal Sector and Microfinance Institutions in West Africa*. Ed. by L. Webster, P. Filder. Washington, 1996. P. 5 - 20.

<sup>9</sup> Его можно встретить и в современных докладах МОТ. См., например: Дилемма неформального сектора. Женева: Международное бюро труда, 1991. С. 4.

<sup>10</sup> *Bromley R.* The urban informal sector: why is it worth discussing? // *World Development*. 1978. Vol. 6. № 9/10. P. 1035 - 1936.

<sup>11</sup> Там же. P. 1036- 1037.

<sup>12</sup> *Mead D. C, Morrisson C* The Informal Sector Elephant // *World Development*. 1996. Vol. 24. № 10. P. 1611 - 1619.

<sup>13</sup> *Mead D. C, Morrisson C* Op. cit. P. 1613.

<sup>14</sup> Там же.

<sup>15</sup> Там же.

<sup>16</sup> *Mead D. C, Morrisson C.* Op. cit. P. 1617.

<sup>17</sup> Справедливости ради надо отметить, что теневой рынок (black market) на Западе стали изучать еще в 1940 — 1950-е гг., обобщая опыт последствий регулирования цен на основные потребительские товары в годы второй мировой войны. Именно тогда была разработана классическая модель теневого рынка (модель Боулдинга) с отклоняющимися кривыми спроса и предложения. Однако эти исследования носили во многом характер академической «игры ума» и не привлекали особого внимания, поскольку все полагали, что с ликвидацией военного регулирования исчез сам объект исследований. См.: *Butterworth J.* The Theory of Price Control and Black Market. Aldershot etc., Avebury, 1994. P. 26 - 35.

<sup>18</sup> *Gutmann P.* The Subterranean Economy // *Financial Analysis Journal*. 1977. Vol. 33.

<sup>19</sup> *Feige E. L., Feige E.* How big is the irregular economy? // *Challenge*. 1979. Vol. 6. № 22. P. 5 - 13.

<sup>20</sup> *The underground economy* // Hearing before the Joint Economic Committee Congress of the US. 96 Congress. 1 Session. November 15, 1979. Washington, 1980. Следует уточнить, что «иррегулярная экономика», о которой писал Э. Файг, — понятие более широкое, чем «неформальная экономика», поскольку включает все виды нерегистрируемой (теневой) деятельности, в том числе мафиозные и «беловоротничковые».

<sup>21</sup> *Gutmann P. M.* Statistical Illusions, Mistaken Policies // *Challenge*. 1979. Vol. 6. № 22. P. 14 - 17.

<sup>22</sup> *Tanzi V.* The Underground Economy in the United States and Abroad. Lexington, Mass.: Heath, 1982.

<sup>23</sup> См., например, обзор из сборника с характерным названием «Аме-риканская модель: с будущим в конфликте»: Скрытая сила подпольной экономики // «Американская модель»: с будущим в конфликте. М.: Прогресс, 1984. С. 70- 75.

<sup>24</sup> Неформальная экономика и гибкий рынок труда: теория и практика в ФРГ. (Научно-аналитический обзор.) М.: ИНИОН, 1987; Экономикав подполье. М.: ИНИОН, 1984.

<sup>25</sup> Николаева М. И., Шевяков А. Ю. Теневая экономика: методы анализа и оценки. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1987. См. также: Любимова В. О некоторых формах занятости рабочей силы в капиталистических странах // *Мировая экономика и международные отношения*. 1984. № 3. С. 75 — 79; Любимова В. Формальная и неформальная экономика — единое целое? (Рец. на: *La Flexibilit  en Italie*. Р., 1989) // *Мировая экономика и международные отношения*. 1991. № 9. С. 155 — 157; Райг И. Х. Нелегальная экономическая деятельность // *Постижение: Социология. Социальная политика. Экономическая реформа*. М.: Прогресс, 1989. С. 203 -216.

<sup>26</sup> *Grossman G.* The «Second economy» of the USSR // *Problems of communism*. 1977. № 5. P. 25 - 40.

<sup>27</sup> *Katsenelinboigen A.* Coloured Markets in the Soviet Union // *Soviet Studies*. 1977. Vol. 29. № 1. P. 62 - 85.

<sup>28</sup> Первым и пока единственным обзором советологических концепций советской «второй экономики» остается статья С. Хавиной и Л. Суперфин, где с неизбежной для того времени идеологической риторикой хорошо отражены основные подходы к этой проблеме (Хавина С, Суперфин Л. Буржуазная теория «второй экономики» // *Вопросы экономики*. 1986. № П. С. 104- 112).

<sup>29</sup> См., например: Космарский В., Шохин А. Неофициальная экономика. Последствия и перспективы в различных экономических системах // *Вопросы экономики*. 1990. № 3. С. 158 - 160; Cassel D., Cichy U. The shadow economy and economic policy in East and West: a comparative system approach // *The unofficial economy. Consequences and perspectives in different economic systems*. Ed. by S. Alessandrini and B. Dallago. Gower, 1987. P. 127 - 144; Portes A., Borocz 3. The Informal Sector under Capitalism and State Socialism: A Preliminary Comparison // *Social Justice*. 1988. Vol. 15. № 3 - 4. P. 17 - 28.

<sup>30</sup> *Feige E. L.* Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach // *World Development*. 1990. Vol. 18. № 7. P. 992.

<sup>31</sup> Термин «параллельные рынки» — один из близких синонимов понятия «неформальная экономика».

<sup>32</sup> *Devarajan S., Jones C, Roemer M.* Markets under Price Controls in Partial and General Equilibrium // *World Development*. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1881 — 1894.

<sup>33</sup> Там же. P. 1864.

<sup>34</sup> *Pitt M.* Smuggling and Price Disparity // *Journal of International Economics*. 1981. Vol. 11. P. 447 — 458.

<sup>35</sup> *Morris M. L., Newman M. D.* Official and Parallel Cereals Markets Senegal: Empirical Evidence // *World Development*. 1989. Vol. 17. № P. 1895 — 1906.

<sup>36</sup> *Jones C., Roemer M.* Modeling and Measuring Parallel Markets in Developing Countries // *World Development*. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1865.

<sup>37</sup> *Azam J.-P., Besley T.* General Equilibrium with Parallel Markets for Goods and Foreign Exchange: Theory and Application in Ghana // *World Development*. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1921 — 1930.

<sup>38</sup> *Deacon R. T., Sonstelie J.* Price Controls and Rent-Seeking Behavior in Developing Countries // *World Development*. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1945 — 1954.

<sup>39</sup> *Nguyen T. T., Whalley J.* Equilibrium under price controls with endogenous transactions costs // *Journal of Economic Theory*. Vol. 39. August 1986. P. 290 — 300.

<sup>40</sup> Рентоискательство — принятое в неоинституциональном Экономиксе обозначение любых видов деятельности, направленных на получение дополнительной выгоды методами, не связанными с конкурентной борьбой. Например, рентоискательством является получение рационируемых благ по «карточкам», поскольку потребитель получает их в зависимости не от того, сколько он смог заработать денег, а по каким-то иным критериям.

<sup>41</sup> *Devarajan S., Jones C., Roemer M.* Markets under Price Controls in Partial and General Equilibrium // *World Development*. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1881 - 1894.

<sup>42</sup> *Bevan D., Collier P., Gunning J. W.* Black Markets: Illegality, Information and Rents//*World Development*. 1989. Vol. 17. № 12. P. 1955 — 1964.

<sup>43</sup> *Como Э. де.* Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxu, 1995.

<sup>44</sup> *Como Э. де.* Ук. соч. С. 249.

<sup>45</sup> Там же. С. 178- 189.

<sup>46</sup> *Como Э. де.* Ук. соч. С. 178.

<sup>47</sup> Там же. С. 189.

<sup>48</sup> Там же. С. 49.

<sup>49</sup> Там же. С. 51.

<sup>50</sup> *Como Э. де.* С. 187 - 188.

<sup>51</sup> Там же. С. 216.

<sup>52</sup> *Como Э. де.* С. 277.

<sup>53</sup> Там же. С. 317.

<sup>54</sup> *Portes A., Sassen-Koob S.* Making It Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies//*American Journal of Sociology*. 1987. Vol. 38. № 1. P. 30 - 58.

<sup>55</sup> Там же. P. 32

<sup>56</sup> Там же. P. 37.

<sup>57</sup> Там же. С. 38.

<sup>58</sup> *Portes A., Sassen-Koob S.* Op. cit. P. 40.



<sup>59</sup> Там же. P. 43.

<sup>60</sup> *Brusco S.* The «Emilian» Model: Productive Decentralization and Social Integration // Cambridge Journal of Economics. 1982. № 6. P. 167 - 184.

<sup>61</sup> *Portes A., Sassen-Koob S.* Op. cit. P. 52.

<sup>62</sup> *Ybarra J.* La-estructuracion Espontanea de la Industria del Calzaado Espanol // Boletin de Estudios Economicos. 1982. № 37. P. 483 - 503.

<sup>63</sup> *Portes A., Sassen-Koob S.* Op. cit. P. 52.

<sup>64</sup> *Portes A., Sassen-Koob S.* Op. cit. P. 53.

<sup>65</sup> Там же. С. 54.

<sup>66</sup> Там же. С. 55.

<sup>67</sup> *Portes A., Sassen-Koob S.* Op. cit. P. 56.