

UDC 330.1(075)

CONTENT AND FORMS OF INFORMAL ECONOMY AS AN OBJECT OF INSTITUTIONAL ANALYSIS

©Guzhva Ye.

Dr. habil.

St. Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

St. Petersburg, Russia, 5750540@mail.ru

©Lesnaya M.

Ph.D., St. Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

St. Petersburg, Russia, 5750540@mail.ru

Abstract. The article analyzes informal economy as a category of the economic science in terms of its content and existing forms from the standpoint of institutional economics. It is substantiated that the institutional approach is a logical step in the analysis of informal economy, which appeared after classical and neoclassical methods. Existing definitions and forms of informal economy are analyzed, complemented and summarized. Important characteristics of informal economy, directly manifesting in its current forms, are distinguished. Ways of improving the effectiveness of government rules are offered.

Keywords: informal economy, opportunistic behavior, transaction costs, formal rules, institutions, institutional trap.

The phenomenon known as shadow, underground, unofficial, hidden, illegal (or extralegal), and currently informal economy as well, was born long ago. In our opinion, the most common term for description of this type of activity in today's market economy should be considered "informal economy", established primarily in institutionalism.

It should be noted that the study of informal economy is either on the margins of research issues in the traditional economics, or is deliberately pushed out by researchers into the field of other social sciences, primarily into the sphere of legal studies. Only institutional approach to the study of economic issues, its wide expansion and apparent scientific popularity could lead to inclusion of informal economy into the sphere of economy studies on the equal terms with other branches of economics.

This problem is to pica nowadays, especially in terms of business. A number of unfavorable problems related to business, including Russian business, that focus on the informal economy and its level in the society and need to be settled can be highlighted; they are as follows:

- a significant share of "shadow economy" and business structures and entities "working" in it [14, 17, 21];
- a high "shadow share" in incomes generated by legitimate business [7];
- corrupt relations between business structures as well as between business and local authorities [5, 10, 15];
- merging of criminals with public authorities [19, 20];
- stratification of income at the level of enterprise systems, with incomes of top management and ordinary workers differing considerably [8, 11, 18];
- eating through funds, with less than 10% of savings being invested in R & D [13, 16];
- consideration of starting a business largely in terms of quick turnover of the capital, or due to "kinship" to export-oriented sectors and raw material industries of the economy;
- collapse of body corporates, etc. [12].

These problems cannot be ignored; and, as it is difficult for the situation currently emerging in Russia in the framework of prevailing economic and management approaches to be adequately

covered, it is essential to address the issues of the informal economy. However, “informal economy”, having become a versatile term with a variety of “senses”, is widely used among the humanities and refers to hardly formalized ideas. Partly due to this reason, it was and still remains nowadays outside the focus of attention of most economists, who up to the present do not consider it as “their” category. The term “shadow economy” is also widely spread, and we do not argue it, but the establishment of the term “informal economy” has significant advantages, in our opinion, and its content and existing forms will be in the focus of this article.

Methods and materials

The methodology of this work is a set of theoretical methods and techniques used for the study of social and economic processes; they include cause–and–effect analysis, functional analysis, historical approach, neoclassical, institutional and systemic investigations, statistical observations, simulation study, information technologies, the method of expert evaluations and organizational design.

The results of the work are presented as classification of concepts of the informal economy as a set of its features and its forms that are in close relation with its content, reflecting realities of the present–day Russia as well. According to quantitative estimations, the share of informal economy varies greatly in different countries. As for its particular categories, nowadays only peer review is available here as well. Therefore, in our opinion, study of qualitative characteristics of informal economy should be continued, which we tried to accomplish in our work.

Key elements of the content and its corresponding forms of the informal economy with its qualitative characteristics are presented in a tabular form in Table.

Table.

CONTENT AND FORMS OF INFORMAL ECONOMY

<i>Content</i>	<i>Forms</i>		
1. Activities outside state control and accounting	“White” (formal) economy Following the rules, but with a breach	“Grey” (shadow) economy Partial avoidance of rules	“Black” (black market) Complete avoidance of rules
2. Activities outside formal rules and regulations	Unofficial	Fictitious	Criminal
3. Activities of the opportunistic nature and its degree	Weak: Incomplete information	Medium: false information, concealment of results, falsification of accounts	Strong: violation of the Criminal Code, including crimes and murders
4. Activities requiring additional transaction expenses of non–production nature	– evasion of administrative barriers and legal sanctions – corruption – impossibility of income transfer	– evasion of taxes and wage charges – weak specification of property rights – weak enforcement	– impossibility of long–term contracts – bilateral nature of transactions – informal procedures of dispute settlement

Discussion and the main part

In the course of phenomena study of shadow, or informal economy, several approaches appeared. We can distinguish three main methods: classical, neoclassical and institutional. They justify an economic man's "going underground" in different ways.

The classical approach appeared during the Enlightenment period; it is represented in the works of Thomas Hobbes, John Locke and Jean-Jacques Rousseau. Starting from the works of Hobbes and Locke, the classical approach involves motivation of the "economic man" counteractions to the state that protects the rich and the powerful, limiting the rights of the ordinary subjects. The neoclassical approach can be divided into two focus areas. At the end of 1700-ies, neoclassical utilitarian approach, relying on the economic philosophy of J. Bentham and considering the pleasure as the only goal of a subject, declared pleasure from a crime, which exceeds possible losses resulting from a punishment, to be the very reason for an individual to search for it. J. Bentham concluded that motivation for criminal activities is associated with obtaining much more pleasure from such activities than the size of a potential loss in case of punishment for such crimes. He believed that such crimes can be effectively restrained, if they are quickly punished for, according to the harm inflicted. In fact, the theory of punishment inevitability, making citizens law-abiding, had been fundamental for over a hundred years. However, economic crimes were constantly developing and adapting their forms, methods, and spheres of activities.

By the beginning of the XXth century, positivist theories were considered to be more productive; these theories classified criminals according to certain characteristics. Thus, G. S. Becker proposed a methodology for the study of crimes and punishments, which became a basis of the neoclassical approach. He applied a concept of committed rationality to modeling criminals' behavior. The essence of rationality was assessed according to the extent of "... financial profitability of a crime compared to legal activities, taking into account the probability of taking and conviction as well as the severity of a penalty" [1, p. 692.]

According to Becker's findings, a crime rate in the society is completely determined on the basis of balance of costs and benefits generated by illegal (and, thus, criminal) activity causing harm to the state. Such activities cover certain areas, forming a shadow sector of the economics. In order to identify essential characteristics of the criminal behavior and to develop a realistic and universal model, Becker's concept was applied; specifically, it was used in the United States during modernization of federal legislation and development of sentencing procedures

Thus, according to the ideas of G. Becker and other neoclassical economists of the last century, comparison of gains and losses underlies any criminal decision, that is why an economic crime becomes profitable only when compared with a legal activity, taking into account the probability of taking and conviction, as well as severity of punishment.

According to the above stated methodological approach to the role assessment of shadow economy and the choice of activity by subjects of the economy, it can be concluded that a decision of becoming a criminal is rational just like any other similar choice of professional activity aimed at search for the best results, in the light of the neoclassical tradition. Meanwhile, the state and the society remain a neutral external party with no impact on decisions related to such an activity. The whole responsibility for such a "rational" choice to devote oneself to a criminal activity lies on a subject. Such a concept of methodological individualism proposed by G. S. Becker and his followers is one-sided, as it leaves no place for analysis of the state activity, the effect of co-operation and collaboration in it.

Shadow economy does not operate in vacuum; it is involved into the system of public production and is generated and persists as opposed to social production, contributing to redistribution of resources and income within it. The result of such a position of shadow economy and its role in the public production is reduction of tax revenue, leading to negative effects on development plans of economic and social obligations of the state. Informal economy lacks social obligations. It was not a coincidence that in the end of 1970-ies of the XXth century they carried out

a research aimed at clarifying the role, place and scale of shadow economy. In his work “The Subterranean Economy” (1977), an American author P. Gutmann paid special attention to inadmissibility of ignoring the scale and the role of informal activities in the economy. Different international conferences were held; they were dedicated to identifying the role of shadow economy and the informal sector in general within different economic systems, as well as to the development of methods to assess and measure the scale of shadow economy.

In economic science and economic policy of our country, interest to the shadow economy increased in the 1980-ies. That resulted from its increasing influence in the national economy and criminalization in this area, as well as some ideological reasons. Ideological assessments of the shadow economy proved its deforming effects on the national economy and showed its damaging effects on the existing social and economic system of the socialism.

Thus, the neo-classical approach as a systemic approach has contributed to the definition of individual motivation in choosing a field of activity and disclosure of the dependent nature of the criminal rate on the balance of costs and benefits from such activities, rather than on the degree of risk. Methodological recommendations of this theory had practical importance for economic policies and improvement of legislation.

The current practice requires a broader approach to the study of the phenomenon of the informal economy than the neoclassical approach suggested, because this vastly developing and changing phenomenon, acquiring new methods and forms, needs more comprehensive assessment. Institutional analysis is considered to be such an approach.

The economic literature addresses the process of establishment of the informal economy and illegal activities as a set of specific institutions in most general terms. The basis of the analysis according to the institutional approach is an action, carried out in a hidden manner as a single act of a specific activity. Moreover, such action creates shadow transactions. Repetition of such actions and transactions consolidate into specific functions of individual subjects of the economy. As a result, different shadow “institutes” appear as habits, mindsets, concepts and customs with their social forms of shadow functions. Shadow institutes form complexes that further become informal institutions with their own shadow codes, rules and regulations within different economic activities. On the basis of shadow institutes, economic entities build informal connections, agreements and sets of relationships, creating shadow (informal) organizations. Emerging informal rules determine the boundaries of shadow operations and transactions. Established standards include enforcement and monitoring mechanisms and sanctions. Extended reproduction of shadow entities serves as a basis for their type designs considering the type of their institutes and their further consolidation within shadow institutions.

It is well known that inefficient stable and self-sustaining institutions exist in the form of “institutional traps” in the economic sector [9]. Thus, the shadow economy and corruption can be considered systemic traps of the economy. To a large extent, the existence of such traps gave the impulse to the establishment of the institutional approach to the economy. Administrative barriers, palm greasing and post-privatization processes are typical structural traps of the modern Russian economy. There are a lot of traps in the financial sector of the economy as well, such as non-payment, tax evasion, shadow wages, barter payments, mainly cash turnover and other “underground schemes”.

B. A. Yerznkyan and D. P. Frolov hypothesized the existence of three institutional traps. They are based on dysfunction of institutions of science, government and civil society. Institutional traps are closely connected with study, evaluation, forecasting and detection of shadow processes, relationships and structures [5, pp. 134–164].

Study of institutional traps provides the opportunity to discover the reasons for inconsistency and discordances in the classification of the shadow economy, spread of estimates and forecasts in dynamics of the GDP in this economy sector, impossibility to draft a common policy and means to reduce the shadow economy. According to D. North, as it is the state that possesses a comparative advantage in implementation of violence, only the state is the main guarantor of the implementation

of formal rules and norms of economic behavior. However, there are objective restrictions on implementation of state enforcement, which, to some extent, can explain the existence of informal or shadow economy.

Formal rules are created by the state as public benefits, but the following restrictions appear in the process of creating and implementation of such rules:

1. Formal rules have a universal, transparent nature, but they cannot account for all options and situations;

2. The universal nature of formal rules brings together various groups and communities with their heterogeneous interests, thus determining formation of winners and losers due to the action of distribution effect. Given the presence of opportunistic behavior, losers tend to get around and break formal rules in the event that the benefits derived from such violation of rules would exceed the costs of punishment;

3. There are restrictions on enforcement, because it requires specific costs, sometimes quite substantial, and therefore they do not always occur;

4. Guarantors of formal rules are specialized structures and agents; they are not always fully provided with information, their opportunities could be limited and, in addition, these agents have their own interests, so there always exists the probability of imminent sanctions and their effectiveness is reduced.

The scale and forms of informal economic activities change with the development of the economy, making researchers of this phenomenon reconsider their views on the nature and role of the informal sector.

The institutionalism considers the lack of clarity in the specification of property rights and enforcement of state-controlled contracts important reasons for appearance and existence of the informal sector. Alternative forms and mechanisms of implementation as specification of property rights and enforcement of contracts appear as a response to government inaction.

In 1990–2000-ies, Russian organized criminality fulfilled the role of such an institution, acting as a guarantor of the rules and, in fact, as an initiator of enforcement, collaborating with economic subjects. Such relationships develop into a permanent co-operation and partnership. Organized criminal activities correspond in some way to the institutional model of McGuire–Olson, like in the case of the state genesis.

Even nowadays, organized criminality, still performing specific functions, appears to be an actual guarantor of property rights and contract enforcement, alternative to the state. Moreover, corrupt government officials provide specific guarantees of rights and contracts within the informal sector of the economy. Such a guarantor is involved in the distribution of profits in the form of bribes and kickbacks. Corruption is closely connected to a communication system of a “principal–agent” type. Officials use public funds under their control for personal benefits.

There are a lot of definitions of the informal economy in the economic literature; one of them from the standpoint of systematization is the definition given in the work edited by T. M. Dolgopyatova [6, p. 135]. The informal economy is a set of economic operations of agents, deliberately concealed from the state. The main thing in such a definition is that the informal economy as a phenomenon occurs in the form of economic activities in the “background” of the state, contradicting or altogether ignoring the “rules of the game” established by the state. It should be noted that such economic behavior has an opportunistic nature, as these actions are reformed deliberately.

In the XXth century, a special object of studies was the nature of economic crimes in business, the so-called “white collar” crimes; this definition implies different overt acts committed within the framework of professional duties with breach of trust received from individuals with a high social status. The subjects of the most dangerous economic crimes in the field of business and politics are people of high social positions who commit crimes in the course of professional work on behalf of their own interests and interests of other stakeholders. It appears that we can talk about the most

severe form of opportunism in respect of this group of subjects, because opportunists possess high authority and manage considerable financial flows.

German economist G. Schneider gave a detailed description of economic crimes in view of its illegal nature. These crimes are aimed against the following:

- enterprises: breach of trust, or sabotage;
- consumers: production of non-qualities;
- workers of enterprises: violation of job safety rules and labor laws;
- competitors: violation of competition rules, industrial espionage;
- State: fraud receiving of subsidies and tax benefits;
- the economic system as a whole: failure to comply with competition rules;
- the whole society: actions causing pollution of the environment [21; 5, p. 116.]

Compiling the insights of US and German scientists in to the issue of economic crimes, E. E. Dementyeva a defined it as follows: “an economic crime is illegal activity aggressing the interests of the economy and the state as a whole, as well as activities of the private sector and interests of certain citizen groups, conducted by individuals and legal persons on regular and systematic basis in order to gain a profit within the framework and under the guise of legitimate economic activities” [4, pp. 12–13.].

The main criterion for choosing between formal and informal sectors is the price of submission to the law and the price of informality in general. Therefore, there are distinctive costs and corresponding transactions in the informal economy. A special area of economic relations, determining the performance of economic activities, involves property relations that occur on the basis of specification of property rights. Legal powers often restrain effective use of property; and redistribution of such powers in favor of those who would provide a greater effectiveness implies high transaction costs. Economic agents try to find alternative measures to ensure specification of property rights and organize exchange of these rights illegally, without involvement of the state. In order to establish everyday economic activities, individuals refuse their official rights (due to extremely high transaction costs or time consumption) and fall back upon the standards established with traditions and customs, and sometimes upon alternative mechanisms of conflict resolution during exchange, redistribution and protection of property rights. The very necessity to perform business activities makes economic agents resolve deadlocks without participation of the state. Under such conditions, formal and informal systems of property rights co-exist.

A nationwide character of the property was a part of the command economy, secured in the constitutional document, but, in fact, only political and administrative bureau crats had the main powers to manage public property. This habit of administrating public property remained for a long time during the transition economy in Russia as well. Different methods of conflict resolution, which were alternative to formal rules, assumed the form of trading and transactions.

Hernando de Soto described an example of Latin American countries, in particular Peru, as Third World countries, where only a small part of transactions is regulated by the state legal system protecting property rights. A significant part of economic activities, such as construction, retail trade, public transport and others, is regulated on the basis of the informal system of rights [8, p. 178]. For example, construction of a multistory building in Lima, the capital of Peru, may start with occupation of the territory, rather than obtaining a permit in the town hall; and, only after that, they try to protect such a right to property (seizure of territory) with social sanctions and customary laws.

The main reason for illegal, or informal establishment and conduction of economic activities in the countries falling behind is high transaction costs associated with establishment of economic activities on the basis of formal laws [11].

What kind of transaction costs are meant? They include all the costs related to following formal rules: specification and protection of property rights, costs of obtaining permits and licenses, costs of protection from third parties, costs of income transfer and tax evasion, costs of contracting,

and, finally, costs of punishment evading. Hernando de Soto proposed to merge such costs into a single term — “the price of submission to the law” [8, p. 187–189].

Conventionally, these costs can be divided into two following groups:

The first group includes the costs of access to the law: registration of a legal entity, obtaining permits and a legal address, opening bank accounts and other obligatory formalities;

The second group comprises costs of implementation of activities in compliance with the law, including obligation to pay taxes, to comply with the requirements of the labor laws, regulating working hours, minimum wages and social security, and to pay legal costs during dispute settlement within the framework of the legal court system.

It should be noted that, besides direct costs, the price of submission to the law includes the time spent on implementation of certain necessary actions and procedures. These costs can be very considerable for economic entities. Thus, for example, the procedure for obtaining permission to build a house in Lima takes in total 4 years and a month, whereas a permission to organize a small wholesale market — 17 years. The cost of access to the law in Russia should be considered with relation to the legal form of the company. Such costs should also be calculated both in the form of money and in the form of time consumption. As practice shows, the time required for business registration is not very essential, but the costs of continuing activities within the law, particularly tax payments, are still extremely high, that is why violations and deviations from the requirements of the law are possible.

Obviously, a general opportunity to establish economic activity in the framework of informal institutes in compliance with only informal rules and under subordination only to informal mechanisms of enforcement and supervision can also be considered the price of illegal activity. Basically, such activities are illegal and prosecuted by the state.

Thus, any economic entity has an alternative choice between the price of submission to the law and the price of illegality. Transactions both in the informal economy and in the formal economy demand expenses.

Going forward, intermediate results of the study on transaction costs in the informal economy are given. The price of illegality (extra legality) consists of several following elements:

1. The costs associated with avoidance of legal sanctions, which take the form of service fees of tax advisers and others. They include losses from inability to use advertising in order not to come in view of governmental regulatory agencies, etc.;

2. The costs associated with income transfer. This item relates to the fact that companies evading taxes share their beneficial effect with the state, getting nothing in return. Costs of entities are expressed in the form of payment of indirect taxes or inflation taxes. Such enterprises often face difficulties in obtaining a bank loan. Moreover, they cannot ask the state for help in protection of property rights.

3. The costs associated with evasion from tax charges and wages. Evasion from payment of income taxes, payments to the social security fund and the pension fund provides savings on wages, but, on the other hand, reduces incentives for substitution of labor with capital and technical re-equipment, as cheap labor “corrupts” the company. The value-added tax is higher for informal enterprises, because it is fully paid at intermediate steps by illegal suppliers of intermediate goods;

4. The costs associated with the lack of legally documented property rights. Informal specification of property rights can be performed within limited social structures on the basis of social sanctions and personification of relations. When any transaction involves outside men, social mechanisms of property protection, being used within the structure, cannot be applied under such transactions. Property rights can be sold only within the framework of the social structure, meanwhile, there may be no such a buyer who would be willing to pay the highest price (effective owner). In this case, the Coase theorem does not work. Besides, due to the limited number of persons, among whom the powers can be exchanged, capitalization of property rights becomes impossible. Hernando de Soto used the term “frozen capital” to define illegally recorded property rights. This capital cannot be used as a security, it cannot be freely sold, invested or inherited;

5. The costs associated with inability to use the contract system. Informal nature of procedures makes almost impossible implementation of long-term projects. An incentive for investment in such projects is confidence in the fact that the rights of investors are protected from accidents, rather than personal connections or business relationships. If the contract is revised, the parties have no possibility to go to court or arbitration, since these institutions must consider all the details of these transactions, which both parties are not interested in;

6. The costs fully associated with a bilateral nature of informal transactions. In order to conceal activities and their results, transactions are concluded with a limited number of participants. Participation of third parties is impossible even if the transaction concerns their vital interests. That means that the right to prohibit harmful applications remains outside the scope of regulation of informal rules;

7. The costs of access to informal dispute settlement procedures. The formal legal system has few substitutes, including family related conflict resolution mechanisms and mafia structures. The use of such structures implies opportunity costs. Relationship with “inside” people requires material costs and time, whereas appeal to mafia acting as law enforcement agencies requires payment of a specific “tax”. The amount of such a tax is calculated as a percentage of a company turnover or its value is estimated as an equivalent of services rendered by the mafia with the aim to protect business.

Thus, the decision to choose between the price of submission to the law and the price of illegality depends on comparison of transaction costs in particular cases. Of course, the establishment of business legalization has a rational basis. If the state ensures interests of a subject through reduction of transaction costs in the legal sector of the economy, then the individual will have incentives to obey the law voluntarily. Such recommendations and measures would be effective to the extent that they contribute to reduction of tax liabilities, the costs of labor engaging and others.

As can be seen from the above, the informal economy is a specific area, where economic activities are implemented outside the law or with its violation. Transactions are performed either without use of the law, applicable regulations and formal rules of economic activity, or under their selective application.

The structure of the informal economy according to the extent of its legality can be divided into several following types:

– informal economy. It includes legal activities, when production of goods and services is floating in order to minimize costs and expenses. The law cannot govern activities hidden from the state. Such activities should fall under other rules of protection of property rights than legal mechanisms offer;

– fictitious economy, which is the economy of postscripts, speculative transactions, different kinds of fraud, bribery, i. e. such actions that are associated with receiving and transfer of money;

– criminal economy, which is economic activities directly related to violation of the law and the Criminal and Civil Codes, above all. Such activities also infringe on legitimate property rights.

Sometimes other classifications of the informal economy are used.

For example, shadow economy includes hidden economy and fictitious economy as per the criterion of existence of official accounting.

Hidden economy is such an economic activity, which is not reflected in statistical reports.

Fictitious economy is actually a null activity reflected in statistical reports in order to obtain benefits and reduce taxes.

From the standpoint of a legal state, the structure of shadow economy can be presented in the form of certain sectors. The criterion for such division can be considered the level of its participants' opportunism. Thus, A. N. Lizogub divided the structure of the shadow economy into “grey” economy, economic crimes and shadow economy. The author considers that the “grey”

economy implies only distortion in the results of reproduction of material goods and services for the purpose of tax evasion. Economic crimes involve criminal activities in the sphere of economic relations. The author considered only a narrow definition of the economic crime. According to other authors, it permeates the entire structure of the informal economy. The shadow (criminal) economy includes activities prohibited by law and associated with production and sale of weapons, illegal trafficking, drugs, ransom kidnapping, etc. According to the author, the shadow economy in this aspect is considered from the standpoint of official accounting and submission to the legal legislation.

The economic criminality as a separate component of the informal economy should be included into this classification; it can be divided into following groups:

- “white” markets. Activities carried out at these markets are on the fringes of the law. Such activities may be recognized both lawful or unlawful, depending on particular interpretations of the law by various courts. Moreover, some “grey” schemes can be applied;
- “grey” markets. Activities of these markets are subject to individual articles of tax, labor and criminal law. But, fundamentally, they are illegal and include unlicensed operations, engaging of illegal immigrants, tax evasion, theft, corruption, etc. Violators have a certain responsibility, but such activities are not harmful to human lives or health;
- “black” markets. Such activities are prohibited by law; they imply criminal activities that pose a threat to human lives or health. Such activities include arms trafficking, murders, drug trafficking, corruption, etc.

It should be noted that economic crimes fill the content of all kinds of markets; corruption refers to “grey” and “black” markets, depending on the consequences of such actions; economic crimes and corruption are considered to be an institutional process, being realized within the established and developing interaction system of social institutions.

All transaction costs of informal types are possible in varying degrees in any type of the informal economy. If the first two types of above stated costs predominate in the “white” economy, the third and the fourth costs — in the “grey” market, and the last three — the fifth, the sixth and the seventh — in the “black” market.

Let us refer to three aspects of definition of the informal sector in the institutional approach.

The first aspect. Since the set of formal rules and legal laws is an institutional frame of economic activities, institutionalists draw their attention in understanding of the informal economy mainly to consideration of it as a sphere where economic activities are carried out outside the framework of the law, regulations and other formal rules of the economic life, or under their significant restriction. Informal rules are recognized mainly in the form of “underworld codes”; moreover, they objectively dominate in the course of economic activities, since the role of formal restrictions is minimized. Thus, the informal economy is the sphere where formal economic institutions play a subordinate role compared with informal institutions or have no effect at all and, as a consequence, they have no impact on economic agents’ behavior.

The second aspect that characterizes the informal economy is a constant confrontation of the informal economy and the state as the most important institution producing laws, rules and regulations for economic agents. Failure to comply with these rules makes the informal economy an unregistered activity, not accounted by the state, which is mostly outside official accounting and control that is why it is persecuted by the state and overloaded with additional costs. The level of informality may be different as per evading from the state accounting and control, starting from criminal illegal activities related to direct law violation and ending with postscripts, speculative transactions and fraud of all kinds. Apparently, here are the roots of the merging of the informal sector and the state, represented by its one-eyed officials. This merging leads to minimization of non-productive transaction costs and neutralization of a poor-quality level of existing legal state institutions and, as a consequence, attempts to replace them with informal contacts and business acquaintances. Economist F. Schneider held true defining the shadow economy as fully legitimate

market services, hidden from the authorities because of hard and fast market regulations and other administrative provisions [22]. Therefrom, the rise in cash transactions is observed, which allows concealing them from the state. The informal sector of the economy is not so great in developed countries in comparison with the developing world, and yet, according to studies and calculations, the GDP of developed European countries totals 17–19%, and this sector is also developing in this part of the world.

S. V. Ilkevich fairly stated that the key factors leading to large unproductive transaction costs in Russia are high monopolization of the economy, inefficiency of the judiciary, imperfect legislation, a high level of administrative barriers, a lack of specification and protection of property rights and structural reforms [3, p. 21]. These factors are mainly of institutional nature, and they are similar and related in origin with the reasons named by Hernando de Soto, the researcher of the informal sector in Peru. Primarily, they include bureaucratic over-organization of government agencies and non-rational legal regime that impede development of competition and limit economic freedom of business. As a result, legal business costs, having a transactional nature, become too high. As a rule, officials are guided by subjective motives and prone to corruption.

Approximate non-productive costs are also known and refer to the costs associated with avoidance of legal institutions, including those related to violation of labor law; costs associated with evasion of taxes and other payments to the state; costs associated with avoidance of penalties and sanctions of various kinds, concealment of income transfer, etc. However, their classification could help public institutions to focus on the most important areas preventing their growth, which would lead to reduction of corruption schemes.

The third aspect of the institutional approach takes into consideration the nature of a business entity implying not only maximization of benefits, but limitation of rationality and opportunistic behavior. An opportunist, when falling behind or losing, violates formal rules. He understands that there are penalties for non-compliance with the rules. He may know these rules, and may not. All the same, he understands that there are restrictions on enforcement of the rules in his case, since the costs of enforcement of all opportunists are extremely high. In this regard, the informal economy may be primarily defined as a set of transactions, deliberately hidden by a business entity, whereas such concealing concerns not only the state, but also other entities, involved in the business, for example, partners and the own family. Therefrom, we can conclude that the low level of contractual discipline and trust within business, which we observe in Russia, is the result of aptitude to opportunism and low professional qualities, including responsibility and commitment of partners. This feature is not directly related to the quality of formal institutions. In our opinion, the propensity to opportunism is highly influenced by the level of education, general culture and education in the family and society. We should remember the works of the institutionalism classics, including T. Veblen, who paid his attention to formation of selfishness and greed in the capitalist society as major negative instincts and the need to deal with them. That is why it is very important to have institutions of social behavior control at various steps of the social ladder, as well as on the horizontal level, i. e. in schools, families, higher schools, community organizations and companies.

Conclusions and recommendations

Thus, wise, the institutional approach draws its attention to the following aspects of the informal economy as categories of analysis:

- This is an activity associated with the failure to comply with formal rules and regulations, i. e. economic activities outside state institutions, or their violent interpretation by the subjects of economy;
- This activity is not accounted or controlled by the state; that is why it is associated with substantial additional costs for transactions performed by informal entities;
- This economic activity is deliberately concealed by the subjects, relying on informal institutions and opportunistic reasons.

Institutional agreements in the informal sector are unable to make full use of legal mechanisms to resolve conflicts and fulfill contractual obligations. Therefore, the subjects of the informal sector are looking for alternative methods to enforce following the rules negotiated with partners. As the subjects are limited in access to public guarantees of property rights and contract enforcement mechanisms, they build their own institutions. These include informal networks, corrupt officials and their groups on the behalf of governmental representatives and even criminal communities.

It is clear that measures to counter the expansion of the informal sector of the economy in the society must be comprehensive, aimed at improving both formal, including governmental, and informal social institutions. Informal rules are the object of another research. Therefore, we name just the most common ways to increase effectiveness of formal rules of the state.

First, it is reduction of costs related to violation identification, which include creation of standards for all procedures of formal institutions, availability of information on sanctions for non-compliance, as well as elimination of governmental functions with immeasurable results.

Second, the state should increase the probability of punishment for bad faith of a guarantee giver. It is necessary to improve not only the personal responsibility of officials, but also to create alternative non-state regulatory institutions where it is possible, for example, self-regulatory organizations.

References:

1. Becker G. S. Ekonomicheskij vzgljad na zhizn (Economical view of life). Mirovaja jekonomicheskaja mysl. Skvoz prizmu vekov (World economic thought. Through the prism of centuries). Worldwide recognition: lectures of Nobel Laureates, in 5 v., v. 5. In 2 books / editor-in-chief G. G. Fetisov. Book 1. Moscow, Mysl, 2004.
2. Veblen T. Teorija prazdnogo klassa (The theory of the leisure class). Moscow, Progress, 1984.
3. Ilkevich S. V. Transakcionnye izderzhki i konkurentosposobnost ekonomiki Rossii (Transaction costs and competitive strength of the Russian economy). Author's thesis for Ph.D. of Economics, St. Petersburg, 2007
4. Dementyeva E. E. Ekonomicheskaja prestupnost i borba s nej v stranah s razvitoj rynochnoj jekonomikoj (namaterialah SShA i Germanii) (Economic crimes and the fight against them in the countries with developed economies (a case study of the US and German)). Institute of Scientific Information on Social Sciences of the Russian Academy of Sciences (RAN, INION), Moscow, 1992.
5. Kleiner V. G. Korrupcija v Rossii, Rossija v korrupcii: est li vyhod? (Corruption in Russia, Russia in corruption: is there a way out?), Voprosy Ekonomiki, 2014, no. 6, pp. 81–95.
6. Dolgopyatova T. M. Neformalnyj sektor v rossijskoj ekonomike: formy sushhestvovaniya, rol i masshtaby (The informal sector in the Russian economy: its forms, roles and scopes). Edited by T. M. Dolgopyatova. Moscow, ISARP, 1998.
7. Inshakov O. V. Svet i tsvet v jekonomike i obshhestve (Light and Color in the economy and the society), monography under the editorship of O. V. Inshakov. Volgograd, Volgograd Scientific Publishing House, 2008.
8. De Soto H. Inoj put. Nevidimajarevoljucija v tretem mire (Another way. Invisible Revolution in the Third World). Moscow, Catallaxy, 1995.
9. Soskice D. Globalisierung und institutionelle Divergenz: Die USA und Deutschland im Vergleich. Geschichte und Gesellschaft, 1999, no. 25, p. 201.
10. Williamson O. I. Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, "otnoshencheskaja kontraktacija" (Economic Institutions of Capitalism: firms, markets, "relational contracting"). St. Petersburg, Lenizdat; CEV Press, 1996, 702 p.

11. Sharaldaeva A. B. Vzaimosvjaz transakcionnyh izderzhek i delovoj sredy organizacii (The relationship of transaction costs and business environment of organizations), *Problems of Modern Economics*, 2008, no. 4, pp. 286–288.
12. Chernova, E. G. Slijanija i pogloshhenija kak osnovnoj sposob rosta krupnyh kompanij (Mergers and acquisitions as a key way of company growth). *Problems of Modern Economics*, 2010, no. 4 (24), pp. 1–11.
13. Shiganov V. V. Model upravlenija vzaimodejstviem malyh i krupnyh predpriyatij v promyshlennosti subekta Rossijskoj federacii (Management models for small and large enterprises in the industry of subjects of the Russian Federation). Available at: <http://econference.ru/blog/comfo5/156.html>.
14. Abelshauser W. Business Culture, Markets and Diversified Production Regimes in Historical perspective: USA and Germany in comparison. Available at: http://www.unibielefeld.de/soz/iw/pdf/abelshauser_1.pdf.
15. Granovetter M., Swedberg R. (eds.). *The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis. The Sociology of Economic Life*. Westview Press, Boulder, 1992, pp. 233–263.
16. Casson M. *The Economics of Business Culture: Game theory, transactional costs and economic performance*. Clarendon Press, Oxford, 1991, 286 p.
17. Putnam R. The Prosperous Community Social Capital and Public Life, *American Prospect*, 1993, no. 13, pp. 35–42.
18. O’Connell, J. Culture shock. *The Concise Blackwell Encyclopedia of Management* / Ed. by C. L. Cooper, C. Argyris et al. Business & Economics, New–York, 1998, p. 142.
19. Drucker P. Management and the World’s Work. *Harvard Business Review*, 1998, no. 5, p. 75.
20. Porter M. E. Attitudes, Values, Beliefs, and the Microeconomics of Prosperity. *Culture Matters: How Values Shape Human Progress* / L. E. Harrison, S. P. Huntington (Eds.). Basic Books, New York, 2000, pp. 14–15.
21. Buehn A., Schneider F., Shadow Economies Around the World: Novel Insights, Accepted Knowledge, and New Estimates, *International Tax and Public Finance*, 2012, 19, 34–45.
22. Dreher A., Schneider F. Corruption and the Shadow Economy: An Empirical Analysis, *Public Choice*, 2009, 144/2, pp. 67–78.

УДК 330.1(075)

**СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
КАК ОБЪЕКТ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА**©*Гужва Е. Г.**д-р экон. наук, Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет
г. Санкт-Петербург, Россия, 5750540@mail.ru*©*Лесная М. И.**канд. экон. наук, Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет
г. Санкт-Петербург, Россия, 5750540@mail.ru*

Аннотация. Анализируется неформальная экономика как категория экономической науки с точки зрения ее содержания и существующих форм с позиции институциональной экономической теории. Обосновывается, что институциональный подход является закономерным этапом в анализе неформальной экономики, появившийся после классического и неоклассического. Анализируются, дополняются и обобщаются имеющиеся определения неформальной экономики и ее формы. Выделяются важнейшие признаки неформальной экономики, непосредственно проявляющиеся в ее существующих формах. Предлагаются направления повышения действенности правил со стороны государства.

Ключевые слова: неформальная экономика, оппортунистическое поведение, транзакционные издержки, формальные правила, институты, институциональная ловушка

Явление, которое получило названия теневая, подпольная, неофициальная, а еще и скрытая, нелегальная, (или внелегальная), а теперь и неформальная экономика, зародилось задолго до настоящего времени. Наиболее общим термином, характеризующим такого рода деятельность, на наш взгляд, в сегодняшней рыночной экономике следует считать понятие «неформальная экономика», утвердившейся, в первую очередь, в институционализме.

Следует отметить, что исследование неформальной экономики в традиционной экономической науке по настоящее время находится или «на обочине» проблематики экономических исследований, или сознательно вытесняется учеными в область других социальных наук, в первую очередь, в сферу юриспруденции. Лишь возникновение, широкое распространение и очевидная научная популярность институционального подхода к исследованию экономических проблем пробивает дорогу включению неформальной экономики в сферу исследования экономистов на равных условиях с другими разделами экономической науки.

Актуальность проблемы существует, в первую очередь, для бизнеса. Для бизнеса, в том числе в России, можно выделить ряд неблагоприятных проблем, замыкающихся на неформальную экономику и ее уровень в обществе и требующих разрешения:

- существенная доля «теневого экономики» и «работающих» там бизнес-структур предпринимательства [14,17, 21];
- высокая «теневая составляющая» в доходах легального бизнеса [7];
- коррупция в отношениях как между бизнес-структурами, так и в отношениях бизнеса с органами власти [5, 10, 15];
- сращивание криминала с государственными органами власти [19, 20];
- расслоение в доходах на уровне предпринимательских систем, когда доходы руководителей компаний и рядовых работников отличаются в десятки раз [8, 11, 18];

- «проедание» накоплений, выражающееся в направлении на чистые инвестиции в НИОКР не более 10% их объема [13, 16];

- рассмотрение решения о вступлении в бизнес фирмами исходя в основном из перспективы быстрой оборачиваемости капитала или «близости» к экспортоориентированным и сырьевым отраслям.

- распад корпоративных объединений и т. п. [12].

Невозможность игнорирования этих проблем и трудность адекватного отражения сложившейся в России ситуации в рамках господствующих экономических и управленческих подходов заставляет обращаться к проблеме неформальной экономики. Однако неформальная экономика, ставшая многогранным понятием, имеющим много «смыслов», широко применяемым рядом гуманитарных наук, относится к трудноформализуемым понятиям. Отчасти по этой причине она находилась, да и сегодня находится вне внимания большинства экономистов, которые до сих пор не считают ее «своей» категорией. Широко распространен и термин «теневая экономика», с которым мы не спорим, однако появление «неформальной экономики», по нашему мнению, как термина, имеет существенные преимущества, обоснованию содержания и существующих форм которой и будет в значительной мере посвящена статья.

Материалы и методы

Методология настоящей работы использует комплекс теоретических приемов и методов, используемых для исследования социально–экономических процессов: причинно–следственный и функциональный анализы, исторический подход, неоклассический, институциональный и системный анализы, статистические наблюдения, имитационное моделирование, информационные технологии, метод экспертных оценок, организационного проектирования.

Результаты работы представлены как систематизация понятия содержания неформальной экономики в виде совокупности ее признаков, а также ее форм, находящихся в непосредственной взаимосвязи с ее содержанием, в том числе отражающих реалии современной России. Оценки доли неформальной экономики количественно по странам сильно варьируются. Что же касается ее отдельных видов, то здесь также возможны пока лишь экспертные оценки. Поэтому, по нашему мнению, следует продолжить исследование ее качественных признаков, что и сделано нами.

Основные элементы содержания и соответствующих ему форм неформальной экономики с качественными признаками нами представлены в табличной матричной форме Таблицы.

Обсуждение и основная часть.

В процессе исследования явлений теневой или неформальной экономики сформировалось несколько подходов. Выделим три главных: классический, неоклассический, институциональный. Они по-разному обосновывают появление «ухода в тень» экономического человека.

Классический подход возник в эпоху Просвещения, он представлен в работах Т. Гоббса, Дж. Локка, Ж.–Ж. Руссо. Начиная с Т. Гоббса и Дж. Локка, классический подход связан с обоснованием справедливости противодействия «экономического человека» государству, которое защищает богатых и власть имущих, а также ограничивает субъекта в правах. Неоклассический подход можно разделить на два направления. В кон. 1700-х г. г. неоклассический утилитаристский подход, опираясь на экономическую философию И. Бентама, рассматривавшего удовольствие в качестве единственной цели субъекта, провозглашает, что именно поиск удовольствия от преступления, которое выше потерь от возможного наказания, заставляет индивидуума искать его. И. Бентам приходит к выводу, что мотивация людей на преступную деятельность связана с получением большего

удовольствия от такой деятельности, чем потенциальные потери в случае наказания за совершенные преступления. Он считал, что подобного рода преступления можно эффективно сдерживать, если быстро и соответственно преступлению с учетом нанесенного вреда последует наказание. Теория неотвратимости наказания, делающая граждан законопослушными, действительно являлась основополагающей на протяжении более ста лет. Но экономические преступления совершенствовались, менялись их формы и методы, а также сферы деятельности.

Таблица.

СОДЕРЖАНИЕ И ФОРМЫ НЕФОРМАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Содержание	Формы		
1. Деятельность вне государственного учета и контроля	Белая Следование правилам с нарушениями	Серая Частичное уклонение от правил	Черная Полное уклонение от правил
2. Деятельность вне формальных норм и правил	Неофициальная	Фиктивная	Криминальная
3. Деятельность оппортунистического характера и ее степень	Слабая: неполная информация	Средняя: недостоверная информация, сокрытие результатов, фальсификация отчетности	Сильная: нарушение уголовного кодекса, включая преступность и убийства
4. Деятельность, требующая дополнительных транзакционных затрат непроизводительного характера	– уклонение от административных барьеров и легальных санкций – коррупция – невозможность трансферта доходов	– уклонение от налогов и начислений на заработную плату – слабая спецификация прав собственности – слабое правоприменение (инфорсмент)	– невозможность долгосрочных контрактов – двусторонний характер сделок – неформальные процедуры разрешения споров

К началу XX в. более плодотворными стали позитивистские теории, в которых преступники классифицировались по определенным признакам. Так Г. С. Беккером была предложена методология изучения преступлений и наказаний, ставшая основой неоклассического подхода. К моделированию поведения преступников он применил концепцию совершенной рациональности. Суть рациональности сводилась к оценке степени «...финансовой выгоды преступления в сравнении с легальными занятиями с учетом вероятности поимки и осуждения а также суровости наказания». [1, с. 692.]

Согласно выводам Г. С. Беккера уровень преступности в обществе полностью определяется соотношением затрат и выгод, получаемых от незаконной, а потому преступной деятельности, наносящей вред государству. Такая деятельность распространяется на определенные сферы, образуя теневой сектор. Для выяснения существенных характеристик поведения правонарушителей, разработки реалистичной и универсальной модели была применена концепция Г. С. Беккера, например в США при модернизации федерального законодательства и выработки правил вынесения приговоров.

Таким образом, согласно представлениям Г. Беккера и других неоклассиков минувшего века в основе решения преступника лежит сопоставление выгод и потерь, а значит, экономическое преступление становится выгодным лишь по сравнению с легальной деятельностью с учетом вероятности поимки и осуждения и суровости наказания.

При таком методологическом подходе оценки роли теневой экономики и выбора субъектами экономики сферы деятельности следует, что решение стать преступником является рациональным, как и любой подобный выбор профессиональной деятельности, направленной, согласно неоклассической традиции, на поиск максимального результата. При этом государство и общество выступают нейтральной, внешней стороной, не имеющей никакого влияния на формирование принятого решения о сфере деятельности. Вся ответственность за такой «рациональный» выбор посвятить себя преступной деятельности лежит на субъекте. Такая концепция методологического индивидуализма Г. С. Беккера и его последователей носит односторонний характер, в ней нет места оценке эффекта государственной деятельности, эффекта кооперации и сотрудничества.

Теневая экономика действует не в вакууме, она вплетена в систему общественного производства и формируется и сохраняется как противовес общественному производству, способствуя в его рамках перераспределению ресурсов и доходов. Результатом такого места и роли в общественном производстве теневой экономики является снижение налоговых поступлений в бюджет, что оказывает негативное воздействие на выполнение планов развития экономики и социальных обязательств государства. Социальные обязательства у неформальной экономики отсутствуют. Не случайно к концу 70-х XX в. были проведены исследования, направленные на выяснение роли и места, масштабов теневой экономики. В работе американского автора П. Гутманна «Подпольная экономика» (1977) особое внимание обращалось на недопустимость игнорирования масштабов и роли теневой сферы деятельности. Были проведены конференции на международном уровне по выяснению роли теневой экономики, в целом неформального сектора в разных хозяйственных системах, а также по выработке методологии оценки и измерения масштабов теневой экономики.

В нашей стране в экономической науке и экономической политике к теневой экономике возрос интерес в 1980-х г. г., что было вызвано увеличением ее влияния в рамках национальной экономики и криминализацией в этой сфере, а также идеологическими причинами. С точки зрения идеологической оценки роли теневой экономики было дано обоснование ее деформирующего влияния на национальную экономику и дискредитирующей существующую социально-экономическую систему социализма.

Таким образом, неоклассический подход как системный подход внес вклад в определение мотивации индивида в выборе сферы деятельности и раскрытие характера зависимости уровня преступности не от степени риска, а от соотношения затрат и выгод от такой деятельности. Методологически рекомендации этой теории имели важное практическое значение для экономической политики и совершенствования законодательства.

Современная практика требует более широкого подхода к исследованию феномена неформальной экономики, чем неоклассический подход, чтобы дать комплексную оценку этому не только не уменьшающемуся, а еще более совершенствующемуся, видоизменяющемуся по своим методам и формам явлению. Таким подходом является институциональный анализ ее природы.

В экономической литературе в наиболее общем плане рассматривается процесс становления неформальной, нелегальной деятельности в качестве совокупности определенных институтов. За основу анализа институциональный подход берет в качестве исходного пункта действие, осуществляемое скрыто как единичный акт конкретного труда. Причем такое действие создает теневые трансакции. Повторение таких действий и трансакций закрепляется в качестве особых функций отдельных субъектов экономики. В результате появляются теневые «институты» как привычки, ментальность, понятия, нравы со своими социальными формами теневых функций. Теневые институты, образуя комплексы, становятся теневыми институтами как неформальными нормами и правилами, канонами, а также видами хозяйственной деятельности. Хозяйствующие субъекты на основе теневых институтов формируют теневые связи, соглашения и системы отношений и создают теневые, неформальные организации. В результате возникают неформальные нормы, на

основании которых определяются границы теневых действий и трансакций. Установленные нормы включают в себя механизмы принуждения и надзора, а также санкций. Расширенное воспроизводство множества теневых организаций является базой для их типизации с учетом выполняемых ими институций, что получает закрепление в теневых институтах.

Известно, что неэффективные устойчивые и самоподдерживающиеся институты в экономической сфере существуют в виде «институциональных ловушек» [9]. Так теневую экономику и коррупцию можно считать системными ловушками экономики. В значительной степени существование таких ловушек давало толчок становлению институционального подхода к экономике. Административные барьеры, давальчество, постприватизационные процессы можно отнести к структурным ловушкам экономики современной России. Много ловушек и в финансовой сфере экономики: неплатежи, уклонение от уплаты налогов, теневая заработная плата, бартерные платежи, преимущественно наличный оборот и другие «серые схемы».

Б. А. Ерзкьяном и Д. П. Фроловым выдвинута гипотеза о существовании трех институциональных ловушек. В их основе лежат дисфункции институтов науки, государственной власти и гражданского общества. Институциональные ловушки связаны с изучением, оценкой, прогнозированием и выявлением теневых процессов, отношений и структур [5, с. 134–164].

Исследование институциональных ловушек дает возможность раскрыть причины несогласованности и несовпадений в классификации теневой экономики, разброса оценок и прогнозов динамики доли этого сектора в ВВП, невозможности выработки единой политики и средств, обеспечивающих уменьшение теневой экономики. Так как, согласно позиции Д. Норта, только государство обладает сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, то только оно является основным гарантом реализации формальных правил и норм экономического поведения. Но есть и объективные ограничения на реализацию государственного принуждения, и в определенной мере именно этим можно объяснить существование неформальной или теневой экономики.

Формальные правила как общественные блага создаются государством, но в процессе создания и реализации таких правил проявляется действие следующих ограничений:

1. формальные правила носят универсальный, сквозной характер, но в них невозможно учесть все варианты действий и ситуаций;

2. универсальный характер формальных правил объединяет различные группы и сообщества с их гетерогенными интересами, тем самым предопределяет формирование победителей и побежденных за счет действия распределительного эффекта. С учетом наличия оппортунистического поведения, проигравшие стремятся обойти, нарушить формальные правила в том случае, если выгоды, полученные в результате нарушения правил, превысят издержки от наказания;

3. существуют ограничения на принуждение, поскольку обеспечение его требует затрат, иногда довольно значительных, и поэтому они не всегда наступают;

4. гарантами формальных правил являются специализированные структуры и агенты, которые не всегда и в полной мере обеспечиваются информацией, их возможности подчас ограничены и, кроме того, сами агенты имеют свои интересы, поэтому вероятность неотвратимого наложения санкций и их эффективность снижается.

С развитием экономики изменяются масштабы и сами формы неформальной экономической деятельности, и это заставляет исследователей этого явления пересматривать свои взгляды на природу и роль неформального сектора.

С позиций институционализма важными причинами возникновения и существования неформального сектора является отсутствие четкости в спецификации прав собственности и обеспечении исполнения контрактов, контролируемых государством. Как реакция на бездействие государства возникают альтернативные формы и механизмы реализации как спецификации прав собственности, так и выполнения контрактов.

В качестве примера можно привести Южную Италию, Сицилию в период отмены феодального права, где государство не могло обеспечить не только защиту прав собственности, но и жизнь граждан. В качестве альтернативы государству по спецификации и защите прав собственности, как известно, и сформировалась «мафия». Под мафией чаще всего понимают четко структурированную организацию со своими особыми нормами поведения и типом властных отношений, правилами игры, на основании которых координируется деятельность в экономической, социальной и политической сферах. Период времени с конца XIX в. и до 70-х г. г. XX в. считается классическим периодом расцвета мафии в беднейших районах на юге Италии. Основу экономических отношений составляло не стремление к максимизации полезности, а соблюдение определенных ментальных норм социального общения и понятий чести, определяющих роли и статусы, характерные для членов клана. Самой первой нормой, определяющей цель взаимодействия, была норма чести, а также имела значение репутация семьи. Потеря чести приводила к исключению людей из социального взаимодействия. В такой системе отношений коммерческий успех не всегда являлся самостоятельной ценностью, но всегда характеризовался как атрибут чести. Средством защиты и поддержания чести являлось «завистническое соперничество». Этот термин принадлежит Т. Веблену. Господство отношений, строящихся по типу соотношения сил, приводило к делению людей на победителей и побежденных, «своих» и «чужих». В отношении «своих» господствуют нормы доверия, полной открытости и взаимопомощи, честь и репутация завоевываются и защищаются совместными усилиями, а по отношению к «чужим» основой отношений является «оппортунизм» и насилие. Отношения внутри мафии строятся по типу семейно-родственных, дружественных отношений или отношений «патрон — клиент». В такой системе отношения выстраиваются по типу двойных стандартов, а особая закрытость характерна в по отношению к государству. Неформальная модель такого типа близка к модели «дикого» рынка. По словам Т. Веблена система двойных стандартов негативно сказывается на самих субъектах, они вынуждены постоянно вести двойную игру, и жить под давлением бесконечного стресса [2, с. 80–82].

В Сицилии мафиозные кланы защищали жизнь и имущество жителей на подконтрольных им территориях, гарантировали соблюдение обязательств при совершении коммерческих сделок, собирали информацию о торговых партнерах. Практически они, а не государство монополизировали право на применения насилия. В такой ситуации люди, пользующиеся защитой мафии за определенную плату, стараются избегать выплаты налогов государству, чтобы не дублировать издержки. В этом случае получается, что организованная преступность конкурирует с государством за налоговую базу.

В Японии мафия под названием «якудза» зародилась и упрочила свои позиции в период слабости государственной власти, ее неспособности поддерживать правопорядок и в связи с необходимостью обеспечивать защиту внешних границ. Японская организованная преступность была занята регулированием деятельности в секторе развлечений, игорном бизнесе, уличной торговле. Кроме того, она обеспечивала проведение процедуры банкротства, получение долгов, разрешала конфликты между владельцами и арендаторами земли, недвижимости и др., фактически выполняла функции третейского судьи.

В России такие некоторые мафии организованная преступность выполняла в 1990-х — 2000-х гг., выступая гарантом правил, а по сути, производителем принуждения, взаимодействуя с хозяйственными субъектами. Такие взаимоотношения перерастают в постоянное сотрудничество и партнерство. Деятельность организованной преступности в чем-то соответствует институциональной модели Мак-Гира — Олсона, как и в случае генезиса государства.

Специфические функции, которые выполняет организованная преступность, фактически характеризуют ее как альтернативного государству гаранта прав собственности и исполнения контрактов. Специфическим гарантом прав и контрактов в неформальном секторе являются и коррумпированные представители государственной власти. Такой гарант

участвует в распределении прибыли в виде взяток, откатов. Существование коррупции связано с системой связи типа «принципал–агент». Чиновник использует государственные средства, находящиеся под его контролем, для извлечения личных выгод.

В экономической литературе дается много определений неформальной экономики, одним из них с точки зрения систематизации является определение, приведенное в работе под редакцией Т. М. Долгопятовой [6, с. 135]. Неформальная экономика — это совокупность хозяйственных действий экономических агентов, сознательно скрывааемых от государства. Основным в таком определении является то, что неформальная экономика как явление возникает на «фоне» государства в виде хозяйственной деятельности, которая вступает в противоречие или и вовсе игнорирует «правила игры», установленные государством. Следует обратить внимание на оппортунистический характер такого экономического поведения, так как оно осуществляется сознательно.

В XX в. особое место уделялось выяснению сущности экономической преступности в бизнесе, так называемой «беловоротничковой» преступности, под которой понимается комплекс правонарушений, совершаемых в рамках профессиональных обязанностей с нарушением оказываемого доверия и лицами с высоким социальным статусом. Субъектами наиболее опасных экономических преступлений в сфере бизнеса и политики являются люди, занимающие в своей сфере высокое социальное положение, совершающие преступления в процессе профессиональной деятельности в интересах других субъектов и своих собственных. Представляется, что в отношении этой группы субъектов можно говорить о наиболее сильной форме оппортунизма ввиду того, что оппортунисты облечены высокими властными полномочиями и руководят движением больших финансовых потоков.

Немецкий экономист Г. Шнайдер дал развернутую характеристику экономической преступности с учетом ее противоправной направленности. Такая преступность направлена против:

- организации: злоупотребление доверием или саботаж;
- потребителей: производство некачественной продукции;
- работников организации: нарушение правил охраны труда, трудового законодательства;
- конкурентов: нарушение правил конкурентной борьбы, промышленный шпионаж;
- государства: получение субсидий, налоговых льгот обманным путем;
- экономической системы в целом: отказ соблюдать правила конкуренции;
- всего общества: действия, результатом которых является загрязнение окружающей среды [21; 5, с. 116.]

Е. Е. Дементьева на основе обобщения материалов ученых США и Германии по вопросу об экономической преступности определяет ее так: «экономическая преступность — это противоправная деятельность, посягающая на интересы экономики, государства в целом, а также на частнопредпринимательскую деятельность и на интересы отдельных групп граждан постоянно и систематически осуществляемая с целью извлечения наживы в рамках и под прикрытием законной экономической деятельности как физическим, так и юридическим лицом» [4, с 12–13.].

Основным правилом выбора между формальным и неформальным секторами является цена подчинения закону и цена неформальности. Поэтому в неформальном секторе существуют свои издержки и соответствующие им трансакции. Особой сферой экономических отношений, определяющих результативность хозяйственной деятельности, являются имущественные отношения, формирующиеся на основе спецификации прав собственности. Легально зафиксированные правомочия часто сдерживают эффективное использование объектов собственности, а их перераспределение в пользу тех, кто обеспечит большую эффективность, связано с высокими трансакционными издержками. Экономические агенты осуществляют поиск альтернативных мер, обеспечивающих спецификацию прав собственности и организацию обмена этими правами без участия

государства, нелегально. Индивиды для организации повседневной хозяйственной деятельности отказываются от официально принятых прав (в связи с заведомо высокими транзакционными издержками, или затратами времени) и прибегают к нормам, определяемым традициями, обычаями, а иногда к альтернативным механизмам разрешения конфликтов по обмену, перераспределению и защите прав собственности. Сама необходимость ведения хозяйственной деятельности заставляет экономических агентов разрешать тупиковые ситуации без государственного участия. В таких условиях сосуществуют формальная и неформальная системы прав собственности.

В рамках командной экономики общенародный характер собственности был закреплен конституционно, но реально основные правомочия по распоряжению объектами общенародной собственности осуществлялись бюрократией — партийной или административной. Такая привычка администрации распоряжаться общенародным достоянием довольно долго сохранялась и в переходной экономике России. Альтернативные формальным правилам способы разрешения конфликтов принимали форму торгов, сделок.

Пример латиноамериканских государств, в частности Перу, как страны «третьего мира», описан Э. де Сото, где лишь незначительная часть сделок регулируется государственной судебной-правовой системой, защищающей права собственности. Значительная же часть хозяйственной деятельности: строительство, розничная торговля, общественный транспорт и др. регулируется на основе неформальной системы прав [8, с. 178]. Например, строительство многоэтажного дома в столице Перу Лиме может начинаться с захвата территории, а не с получения разрешения в мэрии, и лишь затем такое право собственности (захват территории) защищается социальными санкциями и обычным правом.

Во многих странах, отстающих в своем развитии, главной причиной нелегальной, неформальной организации и ведения экономической деятельности являются, таким образом, высокие транзакционные издержки, связанные с организацией своей деятельности хозяйствующими субъектами на основе формальных законов [11].

О каких транзакционных издержках идет речь? Это — издержки следования всем формальным правилам: спецификации и защиты прав собственности, издержки на получение разрешений и лицензий, издержки защиты от третьих лиц, издержки трансферта доходов и уклонения от уплаты налогов, издержки заключения контракта и, наконец, издержки уклонения от наказаний. Такие издержки Э. де Сото предложил объединить одним термином «цена подчинения закону» [8, с. 187–189].

Условно эти издержки можно разделить на две группы:

Первая: издержки доступа к закону — это затраты на регистрацию юридического лица, на получение разрешения, юридического адреса, открытие счета в банке и иные формальности, выполнение которых является обязательным;

Вторая: издержки осуществления деятельности в рамках закона, которые связаны с необходимостью выплаты налогов, подчинением требованиям закона в области трудовых отношений, регулирующих продолжительность рабочего дня, минимальную заработную плату, социальные гарантии, выплаты судебных издержек при решении конфликтов в рамках легальной судебной системы.

Следует отметить, что кроме прямых денежных затрат цена подчинения закону включает и затраты времени на выполнение тех или иных необходимых действий и процедур. Такие затраты бывают весьма существенными для хозяйственной деятельности. Так в Лиме процедура получения разрешения на строительство дома в общей сложности занимает 4 года 1 месяц, а получение разрешения на организацию мелкооптового рынка — 17 лет. В России издержки доступа к закону следует рассматривать в зависимости от организационно-правовой формы, в которой проходит регистрацию предприятие. Такие издержки также следует рассчитывать и в денежной форме, и по затратам времени. Как показывает практика, затраты времени на регистрацию предприятия не очень большие, но

затраты продолжения деятельности в рамках закона, особенно налоговые выплаты, все еще непомерно высоки, поэтому возможны нарушения, отступления от требований закона.

Ценой нелегальности, очевидно, следует считать и возможность организовать хозяйственную деятельность вообще в рамках неформальных институций с соблюдением исключительно неформальных норм и подчинением только неформальным механизмам принуждения и надзора. Такая деятельность, как правило, является незаконной и преследуется государством.

Таким образом, у хозяйствующего субъекта есть альтернативный выбор между ценой подчинения закону и ценой нелегальности. Совершение сделок в неформальной экономике также как и в формальной требует затрат.

Подведем промежуточные итоги исследования трансакционных затрат в неформальной экономике. Цена нелегальности (внезаконности), таким образом, складывается из нескольких элементов:

1. издержки, связанные с уклонением от легальных санкций, которые принимают форму платы за услуги налоговых и иных консультантов. Сюда относятся потери от невозможности использования рекламы, чтобы не попасть в поле зрения государственных контролирующих структур и т.п.;

2. издержки, связанные с трансфертом доходов. Это связано с тем, что уклоняющиеся от налогов предприятия делятся с государством своим полезным эффектом, не получая ничего взамен. Затраты субъектов существуют в форме оплаты косвенных налогов или инфляционного налога. Такие предприятия часто сталкиваются с трудностями получения банковского кредита. Кроме того, они не могут обратиться за помощью о защите прав собственности к государству.

3. издержки, связанные с уклонением от налогов и начислений на заработную плату. Уклонение от выплаты подоходного налога, платежей в фонд социального страхования, в пенсионный фонд обеспечивает экономию на оплате труда, но с другой стороны, снижаются стимулы к замещению труда капиталом, техническому перевооружению, ведь дешевый труд «развращает» предприятие. Налог на добавленную стоимость для неформальных предприятий выше, поскольку на промежуточных этапах нелегальные поставщики промежуточного продукта его оплачивают полностью;

4. издержки, связанные с отсутствием легально зафиксированных прав собственности. Неформальная спецификация прав собственности может осуществляться в ограниченных рамках социальных структур, на основе социальных санкций и персонификации отношений. В любой сделке с участием человека со стороны социальные механизмы защиты прав собственности, действующие в рамках данной структуры, перестают действовать. Продать право собственности можно лишь в рамках социальной структуры, при этом может и не быть такого покупателя, который готов заплатить наивысшую цену (эффективный собственник). В этом случае не выполняется теорема Коуза. Кроме того, ограниченность круга лиц, где возможен обмен правомочиями, делает невозможным капитализацию прав собственности. Э. де Сото для описания зафиксированных неформально прав собственности использует термин «омертвленный капитал». Такой капитал нельзя использовать в качестве залога, свободно его продать, инвестировать в него, передать по наследству;

5. издержки, связанные с невозможностью использования контрактной системы. Неформальная процедура заключения контрактов делает практически невозможным реализацию долгосрочных проектов. Стимулом вложения в такие проекты являются не личные связи и деловые отношения, а уверенность в том, что права инвесторов защищены от случайностей. В случае пересмотра контракта участники не могут обратиться в суд, арбитраж, так как эти институты должны принимать во внимание все детали таких сделок, в чем не заинтересованы обе стороны;

6. издержки, связанные исключительно с двусторонним характером неформальной сделки. Чтобы скрыть деятельность и ее результаты, сделки заключаются с ограниченным

кругом участников. Участие третьих лиц исключено даже в том случае, если такая сделка затрагивает их жизненно важные интересы. То есть право на запрещение вредного использования остается за пределами сферы регулирования неформального права;

7. издержки доступа к неформальным процедурам разрешения конфликтов. Легальная судебно-правовая система имеет несколько субститутов, среди которых семейно-родственные механизмы разрешения конфликтов и мафиозные структуры. Использование таких структур связано с альтернативными издержками. Поддержка отношений со «своими» людьми требует материальных затрат и времени, а обращение к выполняющей функции судебных силовых структур мафии связано с выплатой определенного «налога». Величина такого налога рассчитывается в процентах к обороту предприятия или его величина рассматривается как эквивалент оказанных мафией услуг по защите бизнеса.

В той или иной степени присутствие всех издержек возможно для любой их форм неформальной экономики, однако в разной степени. Если первые два вида затрат преобладают в «белой» экономике, третий и четвертый в «серой», то последние три — 5, 6 и 7 — в «черной».

Таким образом, решение о выборе между ценой подчинения закону и ценой нелегальности зависит от сравнения транзакционных издержек в конкретных случаях. Норма легализации бизнеса, безусловно, имеет рациональное обоснование. Если государство будет обеспечивать реализацию интересов субъекта через снижение транзакционных издержек в легальном секторе экономики, то у индивида появятся стимулы добровольно подчиниться закону. Такие рекомендации и меры могут быть действенными в той мере, в какой они способствуют уменьшению налогового бремени, уменьшению затрат по привлечению рабочей силы и др.

Таким образом, неформальная экономика представляет собой определенную сферу, экономическая деятельность которой реализуется вне рамок закона или с их нарушением. Сделки совершаются или без использования закона, правовых норм и формальных правил хозяйственной деятельности или при их избирательном применении.

Структура неформальной экономики по критерию степени ее легальности может быть представлена несколькими ее видами:

– неофициальной экономикой — это легальные виды деятельности, в рамках которых с целью минимизации издержек имеет место нефиксированное производство товаров и услуг. Те виды деятельности, которые укрываются от государства, не могут регулироваться нормами права. К таким видам деятельности должны применяться отличные от легальных механизмов правила по защите прав собственности;

– фиктивной экономикой, которая представляет собой экономику приписок, спекулятивных сделок, всякого рода мошенничества, взяточничества, т.е. таких действий, которые связаны с получением и передачей денег;

– криминальной экономикой, представленной экономической деятельностью, непосредственно связанной с прямым нарушением закона и, прежде всего, Уголовного и Гражданского кодексов. Реализация такой деятельности связана с посягательством и на легальные права собственности.

Иногда используют и другие классификации неформальной экономики.

Например, с точки зрения критерия существования и официальной отчетности неформальная теневая экономика включает в себя: скрытую экономику и фиктивную экономику.

Скрытая экономика — это такая экономическая деятельность, которая не показана в статистической отчетности.

Фиктивная экономика — это реально несуществующая деятельность, отраженная в статистической отчетности с целью получения льгот, уменьшения налогообложения.

С точки зрения правового государства структура теневой экономики может быть представлена в виде определенных секторов. Представляется, что критерием такого

разделения можно считать уровень оппортунизма ее участников. Так А. Н. Лизогуб в структуру теневой экономики включает «серую» экономику, экономическую преступность и теневую экономику. «Серой» экономикой следует считать, по мнению автора, лишь искажение результатов процесса воспроизводства материальных благ и услуг с целью уклонения от уплаты налогов. К экономической преступности относится уголовно наказуемая противоправная деятельность в сфере экономических отношений. Здесь узко рассматривается экономическая преступность. По мнению других авторов, она пронизывает всю структуру неформальной экономики. К теневой (криминальной) экономике относятся запрещенные законом виды деятельности, связанные с производством и продажей оружия, контрабандой, наркотиками, похищением людей с целью выкупа и др. В таком аспекте теневая экономика, по мнению автора, рассматривается с точки зрения официальной отчетности и правового законодательства.

В эту классификацию следует включать как самостоятельный элемент неформальной экономики экономическую преступность:

– «белые» рынки: деятельность, осуществляемая на них, находится на грани закона. От конкретной трактовки законодательства различными судами такая деятельность может быть признана как законной, так и незаконной. Кроме того, здесь могут применяться «серые» схемы;

– «серые» рынки: деятельность подпадает под отдельные статьи налогового, трудового и уголовного законодательства. По своей сути она является незаконной: работа без лицензии, привлечение нелегалов, неуплата налогов, воровство, коррупция и т. п. Нарушители несут ту или иную ответственность, но такая деятельность не наносит вреда жизни и здоровью людей;

– «черные» рынки: такая деятельность запрещена законом, и она есть криминальная деятельность, которая создает угрозы жизни и здоровью людей. К такой деятельности относится торговля оружием, убийства, наркобизнес, коррупция и т. п.

Следует отметить, что экономическая преступность пронизывает, как внутренний содержательный элемент все виды рынков; коррупция относится к «серым» и «черным» рынкам в зависимости от последствий таких действий; экономическая преступность и коррупция представляют собой институциональный процесс, реализующийся в сложившейся и развивающейся системе взаимодействия социальных институтов.

«Теневая экономика» и институты экономической преступности тесно взаимосвязаны, коррелируют друг с другом. В таком понимании теневая экономика представляет собой не какую-то определенную совокупность экономических преступлений, совершенных физическими и юридическими лицами, а сложную внутренне организованную систему социально-экономических явлений, реализующихся особым образом — криминальным.

Теневая экономика характеризуется двумя важными признаками, тесно связанными между собой: нелегальной деятельностью и нетрудовыми доходами. Таким образом, неформальная, теневая экономика представлена разными видами хозяйственной деятельности, используемой для получения нетрудовых доходов.

Обратим внимание, таким образом, на три особенности институционального подхода к определению неформального сектора.

Первое. Поскольку совокупность формальных правил, включая юридические законы, является институциональным обрамлением экономических действий, то главное, на что обращается внимание в понимании неформальной экономики институционалистами, это рассмотрение ее как сферы, в которой экономическая деятельность осуществляется вне рамок закона, правовых норм и других формальных правил хозяйственной жизни, или при их существенном ограничении. Наличие неформальных правил признается, пожалуй, в виде «понятий», более того, объективно наблюдается их доминирование при ведении экономических дел, поскольку роль формальных ограничений сводится к минимуму. Итак, неформальная экономика — та, где формальные экономические институты играют

подчиненную роль по сравнению с неформальными или вообще не действуют и, как следствие, не оказывают влияния на поведение экономических агентов.

Второй аспект, характеризующий неформальный сектор экономики — его постоянная конфронтация с государством как важнейшим институтом, производящим законы, правила и нормы для экономических агентов. Несоблюдение этих норм делает неформальную экономику деятельностью, не регистрируемую и не учитываемую государством, преимущественно находящуюся вне рамок официального учета и контроля, а значит преследуемую государством и связанную для хозяйствующих субъектов с дополнительными издержками. Уровни неформальности как ухода от государственного учета и контроля различны: от криминальной нелегальной деятельности, связанной с прямым нарушением закона, до приписок, спекулятивных сделок и мошенничества различного рода. Здесь, по-видимому, следует искать корни сращивания неформального сектора с государством, представленным его недобросовестными чиновниками. Посредством такого сращивания происходит минимизация транзакционных издержек непроизводительного характера бизнесом и нейтрализация плохого качества имеющихся официальных правовых государственных институтов и, как следствие, попытки замены их как неформальными связями, так и деловыми знакомствами. Экономист Ф. Шнайдер, справедливо определял теневую экономику как вполне легальные рыночные услуги, скрытые от властей из-за жестких правил рынка и других административных норм [22]. Отсюда наблюдается рост сделок с наличностью, позволяющей скрывать их от государства. Теневой сектор экономики в развитых странах не столь велик, как в развивающихся странах и все же по расчетам в развитых странах Европы составляет 17–19% ВВП, и он растет и в этой части мира.

К ключевым факторам, порождающим большие непроизводительные транзакционные издержки в России С. В. Илькевич, например, справедливо относит высокую монополизацию экономики, неэффективность судебной системы, несовершенство законодательства, высокий уровень административных барьеров, недостаточную спецификацию и защиту прав собственности и структурных реформ [3, с. 21]. Эти факторы в основном имеют институциональный характер, и они являются схожими, родственными по происхождению с причинами, названными исследователем неформального сектора в Перу Эрнандо де Сото. В первую очередь это бюрократическая заорганизованность государственных структур и нерациональный правовой режим, которые препятствуют развитию конкуренции и ограничивают экономическую свободу бизнеса. Издержки легального бизнеса, носящие транзакционный характер, становятся слишком высокими. Чиновники же руководствуются субъективными мотивами и склонны к коррупции.

Примерно известны и издержки непроизводительного характера: издержки, связанные с уклонением от легальных институтов, в том числе связанные с нарушением законодательства о труде; издержки, связанные с уклонением от налогов и других платежей государству; издержки уклонения от наказаний и санкций различного рода, трансферта доходов др. Однако их систематизация помогла бы государственным институтам сосредоточить усилия на наиболее важных направлениях, препятствующих их росту, что могло бы воздействовать на сокращение роста коррупционных схем.

Третья особенность институционального подхода предполагает учет природы хозяйствующего субъекта как стремящегося не только к максимизации выгоды, но и склонного к ограниченно рациональному и даже оппортунистическому поведению. Оппортунист нарушает формальные правила, если он отстаёт или проигрывает. Он понимает, что есть наказание за несоблюдение им правил. Причем эти правила он может как знать, так и не знать. Понимает он и то, что есть ограничения на принуждение его к исполнению правил, так как затраты на принуждение всех оппортунистов запретительно высоки. В этой связи на первое место выходит определение неформальной экономики как совокупности сделок, скрываемых хозяйствующим субъектом сознательно, причём такое сокрытие происходит по отношению не только к государству, но и другим субъектам, с

которыми ведутся дела, например, к партнерам и собственной семье. Отсюда можно заключить, что низкий уровень контрактной дисциплины и доверия в бизнесе, наблюдающийся в России, связан во многом со склонностью субъектов к оппортунизму и их низкими деловыми качествами, включая ответственность и обязательность партнеров. Напрямую с качеством формальных институтов данная особенность вообще не связана. Большее влияние на склонность к оппортунизму, по нашему мнению, оказывает уровень образования, общей культуры и воспитания в семье и обществе. Не следует забывать и классиков институционализма, в том числе Т. Веблена, обращавшего внимание на формирование в капиталистическом обществе эгоизма и стяжательства как ведущих отрицательных инстинктов и необходимость борьбы с ними. Весьма важными, поэтому являются институты контроля социального поведения на различных уровнях социальной лестницы, в том числе горизонтальные: школа, семья, учебное заведение, общественная организация, фирма.

Выводы и рекомендации

Итак, институциональный подход обращает внимание на следующие аспекты неформальной экономики как категории анализа:

– это деятельность, связанная с несоблюдением формальных норм и правил, то есть хозяйственная деятельность вне институтов государства или их произвольным толкованием субъектами;

– это деятельность, не учитываемая государством и не контролируемая им, и по этой причине связанная с довольно существенными дополнительными издержками транзакционного характера для неформальных субъектов хозяйства;

– это деятельность в экономике, сокрытие которой субъекты осуществляют сознательно, опираясь на неформальные институты и по причинам оппортунистического характера.

Институциональные соглашения в неформальном секторе лишены возможности использовать в полном объеме легальные механизмы разрешения конфликтов и выполнения контрактных обязательств. Поэтому субъекты неформального сектора ищут альтернативные способы принуждения к выполнению правил, по поводу которых удастся договориться с партнерами. Будучи ограничены в доступе к государственным гарантиям прав собственности и выполнения контрактов, субъекты создают свои институты. Среди них неформальные сети, коррупционеры и их группы как представители власти и даже преступные сообщества.

Очевидно, что меры противодействия расширению неформального сектора экономики в обществе должны носить комплексный характер, быть направлены на совершенствование как формальных, включая государственные, так и неформальных институтов общества. Неформальные правила — объект другого исследования. Поэтому назовем лишь наиболее общие направления повышения действенности формальных правил со стороны государства.

Во-первых, это снижение затрат по идентификации злоупотреблений, к мерам по выявлению которых можно отнести создание стандартов всех процедур в реализации формальных институтов, доступность информации о санкциях за их невыполнение, а также устранение функций в деятельности государственных органов, результат которых неизмерим.

Во-вторых, следует усилить вероятность наказания гаранта правил со стороны государства за недобросовестность. Следует повысить не только персональную ответственность чиновников, но и создавать альтернативные негосударственные институты регулирования там, где это возможно, например, это могут быть саморегулируемые организации.

Список литературы:

1. Беккер Г. С. Экономический взгляд на жизнь // Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5-ти т. Т.V. В 2-х кн. Всемирное признание: лекции нобелевских лауреатов / отв. ред. Г. Г. Фетисов. Кн. 1. М.: Мысль, 2004.
2. Веблен Т. Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984
3. Илькевич С. В. Трансакционные издержки и конкурентоспособность экономики России: автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб, 2007.
4. Дементьева Е. Е. Экономическая преступность и борьба с ней в странах с развитой рыночной экономикой (на материалах США и Германии). М.: ИНИОН РАН, 1992.
5. Клейнер В. Г. Коррупция в России, Россия в коррупции: есть ли выход? // Вопросы экономики. 2014. №6. С. 81-96.
6. Неформальный сектор в российской экономике: формы существования, роль и масштабы / под ред. Т. М. Долгопятовой. М.: ИСАРИ, 1998.
7. Свет и цвет в экономике и обществе. Монография / под ред. О. В. Иншакова. Волгоград: Волгогр. науч. изд-во, 2008.
8. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.
9. Soskice D. Globalisierung und institutionelle Divergenz: Die USA und Deutschland im Vergleich. Geschichte und Gesellschaft, 1999, no. 25, p. 201.
10. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. 702 с.
11. Шаралдаева А. Б. Взаимосвязь трансакционных издержек и деловой среды организации // Проблемы современной экономики, 2008. №4. С. 286–288.
12. Чернова Е. Г. Слияния и поглощения как основной способ роста крупных компаний // Проблемы современной экономики. 2010. №4 (24). С. 1–11.
13. Шиганов В. В. Модель управления взаимодействием малых и крупных предприятий в промышленности субъекта Российской Федерации. Режим доступа: <http://econference.ru/blog/comfo5/156.html>.
14. Abelshausen W. Business Culture, Markets and Diversified Production Regimes in Historical perspective: USA and Germany in comparison. Available at: http://www.unibielefeld.de/soz/iw/pdf/abelshausen_1.pdf.
15. Granovetter M., Swedberg R. (eds.). The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis. The Sociology of Economic Life. Westview Press, Boulder, 1992, pp. 233–263.
16. Casson M. The Economics of Business Culture: Game theory, transactional costs and economic performance. Clarendon Press, Oxford, 1991, 286 p.
17. Putnam R. The Prosperous Community Social Capital and Public Life, American Prospect, 1993, no. 13, pp. 35–42.
18. O'Connell, J. Culture shock. The Concise Blackwell Encyclopedia of Management / Ed. by C. L. Cooper, C. Argyris et al. Business & Economics, New-York, 1998, p. 142.
19. Drucker P. Management and the World's Work. Harvard Business Review, 1998, no. 5, p. 75.
20. Porter M. E. Attitudes, Values, Beliefs, and the Microeconomics of Prosperity. Culture Matters: How Values Shape Human Progress / L. E. Harrison, S. P. Huntington (Eds.). Basic Books, New York, 2000, pp. 14–15.
21. Buehn A., Schneider F., 2012. Shadow Economies Around the World: Novel Insights, Accepted Knowledge, and New Estimates, International Tax and Public Finance, 19, 34–45.
22. Dreher A., Schneider F. Corruption and the Shadow Economy: An Empirical Analysis, Public Choice, 2009, 144/2, pp. 67–78.

*Работа поступила
в редакцию 06.10.2016 г.*

*Принята к публикации
09.10.2016 г.*