

В. В. Гордиенко

ОБЪЯСНЕНИЕ ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ С ПОМОЩЬЮ АНАЛИЗА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ФОРМАЛЬНЫХ И НЕФОРМАЛЬНЫХ НОРМ

В статье рассматриваются вопросы возникновения, функционирования и взаимодействия формальных и неформальных норм и их влияние на возникновение теневой экономики.

Ключевые слова: деловая стратегия, деформализация правил, неформальные правила, транзакционные издержки, формальные правила.

The article considers questions of the origin, functioning and interaction of formal and informal norms and their affect on the origin of shadow economy.

Key words: business strategy, deformatization of rules, transactional shortcomings, formal rules, informal rules.

Норма является базовым понятием институциональной экономики. Среди множества определений нормы (регулярность в поведении индивидов, опирающихся на санкции, «отражение элемента долженствования в поведении», связующее звено между ценностной системой индивида и его повседневным поведением») выделим определение, данное С. Алексеевым. Норма — общее правило поведения, действующее непрерывно во времени в отношении определенного круга лиц и неограниченного количества случаев [1, с. 7].

Норма является основным регулятором взаимодействия между людьми. Она определяет, как себя должен вести индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписаний либо носит добровольный характер, либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических).

Одним из исходных положений институциональной теории является разграничение норм, регулирующих человеческую деятельность на формальные и неформальные. Само по себе подобное разграничение тривиально. Однако при определении характера взаимодействия между этими типами норм возникают немалые сложности, тем более что способы такого взаимодействия в значительной степени специфичны для каждого хозяйственного

порядка.

Принципиальное различие между формальными и неформальными правилами состоит, прежде всего, в способах их утверждения. Формальные правила закрепляются в законах и разного рода письменных предписаниях, обязательных для исполнения, и претендуют на всеобщность, публичность и «прозрачность». В противовес этому неформальные правила не афишируются. Они «привязаны» к конкретным группам или сегментам рынка, в которых складываются свои локальные порядки, понятные для данных групп и объединяющие рыночные сегменты. Подобная «привязанность» правил не означает, конечно, что они не могут транслироваться в другие группы и рыночные сегменты, но этот процесс сдерживается серьезными ограничениями. Если «пришлые» хозяйственные агенты притязают на ресурсы и доходы без знания неформальных правил, то высока вероятность дезавуирования их претензий. С ними откажутся сотрудничать или примут в отношении их дискриминационное решение. Причем декларируемая причина отказа или дискриминации скорее всего будет формальной, бюрократической; основания для этого всегда найдутся: скажем, неверное оформление документов, несоответствие профиля деятельности и т. п. [2, с. 61].

Как формальные, так и неформальные правила подразделяются по степени охвата на

общие и особые. К числу общих формальных ограничений относятся законы и другие регулирующие нормативные акты, а к числу особых формальных ограничений — деловые письменные контракты, определяющие права и обязанности подписавших их сторон. Общие

неформальные ограничения, распространяющиеся на широкие совокупности агентов, представлены социальными нормами, а неформальные ограничения особого толка — деловыми соглашениями (имплицитными контрактами) (табл. 1).

Таблица 1

Классификация институтов по типу связей и характеру ограничений

		Тип связей	
		Общие	Индивидуальные
Характер ограничений	Формальные	<i>Закон</i>	<i>Контракты</i>
	Неформальные	<i>Норма</i>	<i>Соглашения</i>

Возникновение и функционирование социальных норм, их место в социально-экономической организации общества определены объективной потребностью в упорядочении общественных отношений.

Понятие социальных норм отражает одну из фундаментальных характеристик общества и его жизни — устойчивость, повторяемость отдельных моментов поведения людей, причем такую устойчивость, которая получает одобрение со стороны того или иного субъекта социальных отношений. К понятию нормы близки такие понятия, как обычай, традиции. Однако следует отметить, что неформальность не означает, как это представлено, например, в работах Д. Норта, власти обычая, основанной преимущественно на традиционных действиях и стереотипах [3, с. 12]. Хозяйственные агенты активно вырабатывают и подлинно инновационные стратегии, нацеленные на установление и последующее воспроизводство неформальных правил.

Важнейшая черта нормы — это автоматизм действий субъекта, следующего ей.

Поведенческий акт, соответствующий норме, каким бы сложным он ни был, не выступает результатом сознательного выбора, следствием рационального принятия решения, а совершается потому, что «так всегда все делают».

На определенном этапе развития общества возникает необходимость придать процессам производства, распределения и обмена, протекающим каждый день, организованный характер, подчинить отдельного человека общим правилам поведения. Это правило поведения, вначале выражающееся в обычае, становится затем законом.

Урегулированность и порядок в своих наиболее существенных чертах обеспечиваются правом, но не исчерпываются им. Ведь и само право появляется в результате того, что господствующая часть общества заинтересована в том, чтобы возвести существующее положение в закон и те его ограничения, которые даны обычаем и традицией, фиксировать как законные ограничения. В институциональной теории

возникновение формальных правил рассматривается как закрепление (формализация) ранее утвердившихся и ставших общепринятыми для агентов неформальных правил [4, с. 195—196]. Эти существующие положения, обычаи и традиции никогда полностью правом не поглощаются. Они образуют тот социально-психологический фундамент, ту совокупность не входящих в право норм поведения, которые обозначаются в качестве социальных (групповых норм) [5, с. 54].

Следовательно, правовые нормы представляют собой важнейшую разновидность социальных норм, а правопорядок — существенную, но не исчерпывающую часть нормативного общественного порядка.

Нормы права представляют собой разновидность социальных норм в силу того, что они санкционированы государством, возведены в закон. Нормы права занимают центральное, определяющее место в общей системе социальных норм. При всем их своеобразии они во многом разделяют судьбу всего нормативного общественного порядка.

Их связанность проявляется в том, что, во-первых, право вбирает в себя и закрепляет наиболее существенные из социальных норм; во-вторых, эффективность действия права во многом зависит от того, насколько действие правовых норм подкрепляется действием социальных норм и, наконец, в-третьих, связь норм права с иными социальными нормами проявляется в том, что отрицательные тенденции и рост правонарушений часто оказываются связаны, предопределены ослаблением, упадком контролирующей роли иных социальных норм, расшатыванием нормативного порядка в целом.

Следовательно, стабильность определенной социальной системы проявляется как в соблюдении требований норм права, так и в должном соблюдении групповых социальных нормативов.

Последние должны надежно подпирать формальные институты, потому что сил государства недостаточно для защиты законов и других писанных норм. Нормы права наиболее

эффективны тогда, когда становятся частью культуры, соединяются с групповыми и требуют минимум государственного принуждения, т. е. когда люди добровольно придерживаются этих норм [6, с. 62].

На основе формальных и неформальных правил складываются соответствующие практики повседневного действия. При этом формальные практики, по мнению В. Радаева, выполняют как минимум три функции по отношению к неформальным [2, с. 63—64].

Во-первых, они выступают в качестве ограничений, сдерживающих неформальные практики. Во-вторых, они постоянно используются как инструмент для стимулирования образования новых неформальных практик. В-третьих, они формируют язык публичных обоснований и риторических высказываний, которые камуфлируют неформальные практики.

Следует также отметить, что формальные правила не только воплощают в себе объективные свойства процессов материального мира, но и становятся одновременно их субъективным отражением. Это обстоятельство имеет особое значение для определения специфики социальных норм, функционирующих в сфере экономики. Двойственность (билатеральность) экономических норм играет важнейшую роль при исследовании природы теневой экономики.

В формальных правилах, прежде всего, отражены объективные свойства и характеристики конкретных процессов экономического развития. Вместе с тем в них отражается и субъективный момент, а именно цели, преследуемые объектом нормотворчества.

К примеру, подавляющее число законов, принятых на разных уровнях власти за последние годы, выгодны лишь одной стороне — законодателю или тем, кто за ним стоит. Любые организации, иницирующие принятие новых норм, преследуют исключительно групповые цели и не заботятся о «потребителях» институциональной продукции.

Внутреннее единство и целостность экономических норм — одно из основных

условий эффективного функционирования экономической системы. Если объективно существующая экономическая реальность принимается за основу субъектом законотворчества при формировании нормативной системы, т. е. нормотворчество правильно оценивает сложившуюся социально-экономическую ситуацию, учитывает обычаи, традиции, существующие в обществе, то основные экономические процессы протекают в соответствии с официально установленной структурой, а возникающие отдельные эксцессы (столкновения с нормой) сравнительно легко устраняются органами государства.

Только консенсусный принцип, при котором правовая норма рождается в результате демократического обсуждения и учета интересов всех сторон, ею затрагиваемых, создает такие нормы, которые соблюдаются большинством членов общества. Они быстро становятся элементом культуры и общественной психологии и не требуют принуждения к исполнению в отличие от односторонних норм.

В случае, когда государство вводит неадекватную норму и настаивает на ее выполнении, субъективный элемент социальных норм вступает в противоречие с объективной основой таких норм. Это объясняется следующим. Когда законодатель издает запрет, он тем самым декларирует полное изъятие прав частной собственности на данное благо. Подразумевается, что все без исключения владельцы блага на той или иной стадии движения товара, если и не лишаются предмета собственности, то утрачивают конституционную защиту своих прав и какую бы то ни было правовую и информационную основу для рыночных сделок. Однако на деле запрет вовсе не прекращает рыночных обменов, а лишь меняет их условия. Иначе и быть не может, поскольку права собственности, на которые опирается рынок, двойственны по своей природе: юридическая спецификация собственности почти никогда не совпадает с границами экономического владения. Даже и после юридического запрета товар продолжает существовать физически и имеет экономическую судьбу: он по-прежнему, а иногда и более

интенсивно производится, доставляется, сбывается, потребляется.

Вопреки запрету устанавливается некий нормативный порядок, в пределах которого границы прав собственности проведены не юридическим законом, а возникают из многократно повторенной рыночной практики и закрепляются в обычае, т. е. начинают работать те регулирующие нормы, которые соответствуют спонтанно сложившимся практикам действия, устоявшейся традиции, обычному праву, а то, что им не соответствует, безжизненно «зависает», остается на уровне бумажных регламентов.

Поведение экономических агентов обычно только тогда полностью согласуется с формальными правилами, когда допущенные нарушения реально и неотвратимо влекут за собой карающие санкции властей. В остальных случаях экономические агенты предпочитают опираться на неформальные институты, соблюдая требования формальных в той степени, в какой они не противоречат сложившимся интересам.

«Природа массового небрежения законами становится более понятной, — отмечает М. Дерябина, — если учитывать особенности формальных и неформальных институтов» [7, с. 109]. После принятия юридических решений формальные правила могут меняться одномоментно, «за одну ночь» (смена законодательства, судебные решения, изменения в конституции). В системе институтов они образуют своего рода внешний, поверхностный слой, способный быстро изменяться. Иное дело — неформальные институты (привычные общепринятые стереотипы и нормы поведения, укоренившиеся в индивидуальном и общественном сознании), которые составляют наиболее прочное «ядро» системы институтов, медленно, с трудом поддающееся изменениям. Неформальные нормы и правила при всех изменениях окружающей среды меняются постепенно. По мере формирования альтернативных моделей поведения экономических субъектов, связанных с новым восприятием ими выгод и издержек.

Благодаря тому, что формальные институты,

писанные законы и явные контракты получают жестко фиксированное выражение и обладают публичными механизмами защиты, их действие носит автоматический характер, не зависящий от каких-либо внешних обстоятельств. В результате уменьшается неопределенность экономической среды, расширяется поле безличного обмена, становятся возможными сложные транзакции, рассчитанные на длительную перспективу и охватывающие множество участников. Вместе с тем жесткость, присущая формальным институтам, может становиться контрпродуктивной, препятствуя поиску и утверждению новых эффективных моделей адаптации. Кроме того, вокруг некоторых таких институтов нередко происходит консолидация мощных групп со специальными интересами, чье влияние способно затормозить процесс системной трансформации или направить его по тупиковому пути.

В отличие от формальных институтов неписанные законы и неявные контракты лишены жесткого автоматизма, оставляя возможности для гибкого приспособления к меняющимся условиям. С точки зрения краткосрочной амортизации шоков это немаловажное преимущество. С их помощью первоначальная адаптация принимает менее болезненные формы, чем это происходит в условиях чрезмерной институциональной «зарегулированности». Затрудняя консолидацию групповых интересов и увеличивая издержки коллективных действий, «стационарно переходная система» гасит возможные взрывы социального недовольства. Она — почти идеальный «поглотитель» шоков.

Однако в долгосрочной перспективе преобладание неформальных институтов оборачивается существенными потерями. Во-первых, круг участников сделок начинает ограничиваться агентами, способными поддерживать друг с другом регулярные личные контакты. Это ведет к сегментации рыночных отношений и оставляет незадействованными множество потенциальных возможностей для взаимовыгодного обмена. Во-вторых, происходит резкое сужение временного горизонта принимаемых решений. Осуществлять

долгосрочные проекты без четкой фиксации будущих обязательств всех сторон — значит, заведомо идти на огромный риск.

В-третьих, открывается широкое поле для злоупотреблений и оппортунистического поведения, т. к. неформальные сделки формулируются в общих терминах и не обеспечены надежными санкциями против возможных нарушений.

В-четвертых, поскольку они, по определению, лишены публичных механизмов контроля, их участники вынуждены либо оставаться без защиты, либо прибегать к услугам «частной юстиции» (чрезвычайно дорогостоящим и обременительным). И то и другое чревато значительными потерями и затратами. Наконец, общий уровень доверия между участниками рынка оказывается чрезвычайно низким, а, как известно, доверие — необходимый элемент любой работоспособной институциональной системы. Все это означает неизбежную примитивизацию транзакционного пространства. Подобные сложные межвременные сделки, как инвестирование или кредитование, становятся трудноосуществимыми, что подрывает возможности роста.

Не обладая надежными механизмами защиты и контроля, формальные институты часто перестают действовать в автоматическом режиме, утрачивая автоматизм, они неизбежно начинают обрастать неписаными правилами и нормами и использоваться в качестве инструментов при проведении неформальных сделок [8, с. 150].

Особого внимания заслуживает обсуждение сравнительной величины транзакционных издержек при заключении сделки с использованием тех или иных правил. При обращении к неформальным правилам, в неформальных условиях, индивиды экономят не только на цене подчинения закону: издержках заключения контракта, издержках спецификации и защиты прав собственности и издержках защиты от третьих лиц. Издержки поиска информации минимальны в силу ограниченности круга потенциальных партнеров (лично знакомые люди или лица,

принадлежащие одной и той же социальной группе) и обладания каждым из них известной репутацией. Ведение переговоров и процесс согласования интересов облегчаются по причине наличия общих ценностей, пережитого совместно опыта. Издержки измерения вообще могут отсутствовать — репутация партнеров лишает необходимости специфицировать качество товара или услуги, по поводу которых совершается сделка [9, с. 39]. Совершение

сделки в неформальных рамках приближает ее к идеальному миру с нулевыми транзакционными издержками (сообщества биржевых торговцев и торговцев алмазами, восточные базары, региональная и локальная торговля в африканских странах, средневековые европейские рынки и ярмарки). Но этот эффект действителен только в краткосрочном периоде и в ограниченном кругу участников, которые принимают неформальные правила.

Таблица 2

Сравнительные характеристики формальных и неформальных институтов

Формальные институты	Неформальные институты
Публичны, всеобщы, транспарентны	Закрыты, «привязаны» к конкретным группам, непрозрачны
Способны быстро изменяться	С трудом поддаются изменениям
Получают жестко фиксированное выражение и обладают публичными механизмами защиты	Лишены жесткого автоматизма, оставляют возможности для гибкого приспособления к меняющимся условиям
Эффективны в долгосрочном периоде	Минимизируют транзакционные издержки в краткосрочном периоде

Результатом введения неадекватных норм в сферу экономических отношений становится возникновение новых норм, которые выступают как альтернатива официально установленной и закреплённой в законах и правилах норме. Этот процесс замещения формальных норм неформальными В. Радаев определяет как деформализацию правил.

Под деформализацией правил понимается непрерывная трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения [2, с.

63]. Такая тенденция характеризует ситуацию, когда существующие формальные правила более или менее известны хозяйственным агентам, однако последние в различной мере не выполняют их предписания. Это, впрочем, не приводит к полному отторжению и неисполнению формальных правил. Скорее, они встраиваются в более сложную систему ограничений, значительная часть которых имеет неформальный характер.

Как осуществляется выбор между формальными и неформальными институтами? При ответе на этот вопрос будем исходить из

сформулированной нами модели экономического поведения, согласно которой индивид стремится достичь, по возможности, максимума целей, затратив, по возможности, минимум ресурсов с учетом институционального контекста, в котором он задействован.

Целью экономического поведения человека является достижение эффективности, а на начальном этапе — выживание. Он следует определенным обычаям, законам, даже если они неэффективны, относясь к этим институтам не критически до тех пор, пока может выживать в этих рамках. Этим объясняется инерционный характер развития институтов, т. е. зависимость от предшествующей траектории развития, или *эффект исторической обусловленности развития* (path-dependency).

Если бы человек каждый раз вел себя как ЭВМ и постоянно менял свои институты, он не смог бы существовать, т. к. объем информации, которую он в таком случае должен был бы через себя пропускать, стократно превосходит его ментальные возможности. Человек просто вынужден следовать рутине. Для него это оптимальный способ существования, он жить по-иному не может, но до тех пор, пока рутина явно не мешает его выживанию. Итак, очень медленный, инерционный характер институциональной динамики и чрезвычайное разнообразие существующих сегодня институтов объясняется тем, что человеку тяжело менять институциональную среду, к которой он привык. Для него это связано с огромными затратами. Такая ситуация будет наблюдаться до достижения определенного предела неэффективности. Люди будут мириться с существующим институтом, если только их благосостояние решительным образом не падает, если институт выполняет свои функции.

В противном случае неэффективный институт сменяется на эффективный: формальный — деформализуется, неформальный становится формальным.

Если следовать определению Д. Норта, институты уменьшают неопределенность выбора в экономике в условиях явного

недостатка информации. Недостаток информации ведет к неопределенности выбора, к очень большим затратам трудовых и иных ресурсов, чтобы такой выбор сделать. А институты помогают человеку экономить ресурсы в ситуации выбора, показывая некий путь, уже пройденный до него другими.

Функциями институтов являются следующие:

1. Институты выполняют одну из главных задач экономической теории — обеспечивают предсказуемость результатов определенной совокупности действий (т. е. социальной реакции на эти действия) и таким образом приносят в экономическую деятельность устойчивость.

2. Институтам присуща система стимулов, без которой они существовать не могут. Института просто нет, если нет системы стимулов позитивных (вознаграждения за следование определенным правилам) и негативных (наказания, которого люди ожидают за нарушение определенных правил).

3. Институты обеспечивают свободу и безопасность действий индивида в определенных рамках, что исключительно высоко ценится экономическими агентами.

4. Институты сокращают транзакционные затраты (т. е. затраты на поиск информации, ее обработку, оценку и специфическую защиту того или иного контракта) точно так же, как технологии сокращают производственные затраты.

Если эти функции не выполняются, то формальные правила начинают трансформироваться в неформальные. Кроме несовершенства самих институтов, процессу деформализации способствуют действия хозяйственных агентов. Они начинают приспосабливаться под неэффективные правила, уводя их в неформальную сферу. При этом хозяйственные агенты вырабатывают деловые стратегии, которые приводят к изменению структуры транзакционных издержек в пользу неформальных платежей, и различные способы легитимации действий, не укладывающихся в рамки формальных правил.

Объяснить появление и функционирование неэффективных институтов можно тем, что они

отвечают интересам власть предержащих. Институты, снижающие совокупные транзакционные издержки, при этом в расчет не принимаются.

По мнению Д. Норта, политическим системам органически присуща тенденция производить на свет неэффективные институты, которые приводят к стагнации или упадку. «Тому есть две основные причины. Во-первых, доходы, которые получают правители, могут оказаться выше при такой структуре прав собственности, которая хотя и неэффективна, но зато легче поддается контролю и создает больше возможностей для взимания налогов, чем эффективная структура, которая требует высоких издержек контроля и сбора налогов. Во-вторых, правители, как правило, не могут позволить себе устанавливать эффективные права собственности, поскольку это может оскорбить одних подданных и тем самым поставить под угрозу соблюдение прав других. Иначе говоря, даже если правители захотят принимать законы, руководствуясь соображениями эффективности, интересы самосохранения будут диктовать им иной образ действий, поскольку эффективные нормы могут ущемить интересы сильных политических группировок» [10]. Этот процесс можно наблюдать в современной России: формальные правила вводятся законодателями и чиновниками таким образом, что их соблюдение хозяйственными агентами практически обязательно сопровождается значительными издержками — затратами времени, материальных и моральных ресурсов. При этом официальные органы почти всегда либо оставляют место для неопределенности, будучи не в силах заполнить все законодательные пустоты, либо вполне сознательно конструируют поле неопределенности в процессе согласования проектов законодательных и нормативных актов, резервируя возможности для различной трактовки формальных правил.

На процесс замещения формальных правил неформальными оказывают влияние следующие факторы.

1. Введение формальных правил законодательными и контролирующими органами в том виде и при таких условиях, которые не предполагают их полного и безусловного выполнения.

2. Отсутствие у хозяйственных агентов эффективных каналов для спецификации прав собственности через судебную систему и возможностей для открытого и организованного оспаривания формальных правил в политической сфере.

3. Систематические нарушения и обход формальных правил хозяйственными агентами.

4. Установление селективного (выборочного) контроля над соблюдением этих правил со стороны контролирующих органов.

5. Использование формальных правил контролирующими органами и хозяйственными агентами в качестве способа давления на других агентов и инструмента реализации собственных неформальных практик.

6. Согласование хозяйственными агентами конкретных условий реализации формальных правил с контролирующими органами, заключение неформальных соглашений.

7. Выработка хозяйственными агентами деловых стратегий, которые приводят к изменению структуры транзакционных издержек в пользу неформальных платежей.

8. Возникновение множественных способов легитимации действий, не укладывающихся в рамки формальных правил.

В этих условиях поведение хозяйственных агентов определяется типом выбранной стратегии. В. Радаев выделяет четыре возможных стратегии — «лояльности», «голоса», «выхода» и «договора» [2, с. 64—66].

Стратегия лояльности означает выполнение формальных правил, стратегия голоса — публичное оспаривание формальных правил, стратегия выхода — скрытое невыполнение этих правил, а стратегия договора — изменение правил в свою пользу путем негласного соглашения (табл. 3).

Типы деловых стратегий

	Формальные	Неформальные
Сотрудничество	Лояльность	Договор
Оппортунизм	Голос	Выход

На практике хозяйственные агенты в основном не лояльны к формальным правилам и контролирующим органам. Они постоянно выражают недовольство правилами и действиями представителей власти. При этом, однако, хозяйственные агенты не предпринимают открытых публичных организованных действий по изменению этих правил, да и институциональные каналы представительства широких внеклановых интересов, как правило, отсутствуют или не развиты, а эффективность судебной и арбитражной системы с точки зрения разрешения споров довольно низка. Поэтому стратегия голоса как выражение публичного протеста становится своего рода «дымовой завесой» для стратегии выхода.

При отсутствии возможностей легального оспаривания формальных правил и способов их применения начинаются систематические нарушения формальных правил. Последние не отвергаются открыто, скорее, экономические агенты начинают их обходить в повседневной деятельности. Причем на активный инновационный поиск обходных путей весьма оперативно бросаются лучшие интеллектуальные силы.

В условиях, когда большинство хозяйственных агентов становятся нарушителями или могут интерпретироваться таким образом, устанавливается селективный контроль над их деятельностью. Подобный контроль над выполнением формальных правил не позволяет устранить неформальные практики, и, конечно, при его осуществлении

такие задачи не ставятся. Но в результате каждый агент функционирует под угрозой формальных санкций со стороны контролирующих органов.

Селективный контроль может быть случайным и адресным. Случайный контроль осуществляется по принципу «до кого дошли руки», т. е. в порядке общей очереди, которая доходит в итоге отнюдь не до каждого. В противоположность этому адресный контроль носит нацеленный характер и связан с выполнением особых политических и экономических задач: получением дополнительных финансовых ресурсов в бюджеты разных уровней; сбором закрытой информации о деятельности хозяйственных агентов и компрометирующих материалов на руководителей фирм, установлением контроля над предприятием. Ослаблением его конкурентоспособности. Адресный контроль, таким образом, часто связан с наличием «заказа» со стороны политических и хозяйственных организаций, использующих формальные правила и официальные контролирующие структуры для проведения своих неформальных стратегий неэкономическими методами.

Хозяйственные агенты не просто уходят из-под контроля, но пытаются изменить его порядок в свою пользу путем «теневого» лоббирования индивидуальных и групповых интересов. Таким образом, вместо политического оспаривания формальных правил или судебного опротестовывания способов их применения заключаются «деловые» соглашения о

конкретных условиях реализации этих правил в отношении отдельных агентов и групп агентов. В результате реализации стратегии договора достигается институциональный компромисс, когда агентам в определенных пределах разрешается нарушать установленные формальные правила. Частью институционального компромисса является мнимое (ритуальное) соблюдение формальных правил, и последние, в свою очередь, используются в качестве прикрытия и камуфлирования сложных и скрытых неформальных стратегий.

Стратегии защиты от селективного контроля в условиях массового несоблюдения формальных правил сопряжены с особыми транзакционными издержками — платой за обход правил и платой за безопасность. Эти издержки напрямую зависят от степени вовлеченности в неформальные практики и могут быть довольно значительными по масштабам. Но, как правило, предполагается, что они все же существенно ниже издержек легализации, т. е. тех затрат, которые хозяйственный агент вынужден нести при соблюдении всех формальных правил. Таким образом, деформализация правил приводит к серьезным сдвигам в структуре транзакционных издержек. Хозяйственные агенты, имеющие возможность выбирать между издержками легализации (платой за подчинение закону) и издержками неформальности (платой за обход правил), часто делают выбор в пользу последних.

Совокупный объем формальных и неформальных издержек не обязательно возрастает, он даже может снижаться. Однако издержки неформальности не сводятся к текущим дополнительным расходам. Повышенная степень неформальности отношений сокращает временные горизонты построения деловых стратегий, становится преградой на пути привлечения внешних инвестиционных и кредитных ресурсов, создает дополнительные барьеры между различными сегментами рынка в силу закрытости, «непрозрачности» отношений между агентами. И это обстоятельство не следует упускать из виду. Минимизация транзакционных издержек в краткосрочном периоде способна породить неэффективность действий в долгосрочном

плане.

Действия хозяйственных агентов, вовлеченных в процесс деформализации, можно считать рациональными. Однако понятие рациональности здесь следует трактовать в более широком смысле. Она не исчерпывается следованием эгоистическому экономическому интересу, но также испытывает конституирующее воздействие культурно-нормативных схем, а, кроме того, выступает как реакция на принудительные воздействия. Все эти мотивы находят преломленное отражение в легитимации действий по деформализации правил деятельности.

Действия по деформализации правил требуют своего обоснования, которое, если и не позволяет доказать их правомочность, то, по крайней мере, может послужить их оправданием. Материал для обоснования черпается агентами как минимум из пяти источников [2, с. 67]:

— *формальные основания* — указания на несовершенство формальных правил (например, на то, что в законодательной системе слишком много лагун, а система подзаконных актов слишком сложна и противоречива);

— *нормативные основания* — отсылка к стандартным формам поведения других хозяйственных агентов (например: «никто не соблюдает всех формальных правил»);

— *этические основания* — указания на то, что формальные правила нарушают справедливость (например: «государство в очередной раз пытается нас ограбить»);

— *утилитаристские основания* — отсылка к экономической целесообразности и потребностям экономического выживания (например: «если играть по всем правилам, то потеряешь рынок, станешь неконкурентоспособным»);

— *принудительные основания* — указания на давление и вымогательство со стороны бюрократических и силовых структур (например: «чиновники сами подталкивают к нарушениям; невозможно жить, не давая взятку, а для взятки нужен черный нал» и т. п.).

Все эти способы легитимации не противоречат друг другу, более того, они имеют комплиментарный характер и подкрепляют друг друга. В целом же они позволяют закрепить в сознании агентов и общественном сознании недостаточность и даже ущербность формальных правил, подтолкнуть к мысли о правомерности и неизбежности неформальных практик хозяйственного действия.

Неформальные практики, с одной стороны, более адекватно отражают объективную экономическую реальность, следовательно, их возникновение и функционирование является закономерным, но, с другой стороны, находясь вне рамок правового поля, не обретая характера общеобязательности, не будучи признаны государством, они становятся источником различного рода нарушений и злоупотреблений в сфере экономики.

Экономические отношения, осуществляемые вне рамок правового поля, часто, будучи адекватны в определенном ограниченном пространстве, могут вести к дисфункциям системы в целом. Например, укрывая часть доходов от налогообложения, предприниматели тем самым решают проблему модернизации производства, обновления основного капитала, максимизации собственной выгоды. Однако государство в результате таких действий теряет часть своих доходов в виде недополученных налогов, что приводит к возникновению бюджетного дефицита и связанной с ним социальной нестабильности.

Не обретая характера общеобязательности, экономические отношения не имеют устойчивых, предсказуемых и общепризнанных форм поведения, а регулируются индивидуальными решениями. Эти решения чаще всего порождают насильственные действия, потому что именно так люди склонны поступать в тех ситуациях, которые не регулируются общепризнанными правилами и не имеют традиционных решений.

Не получив признания со стороны государства, экономические процессы автоматически приобретают характер неформальных. Их дальнейшее функционирование зависит от того, какую оценку они получают со стороны

общества.

Если они получают негативную оценку, то по отношению к ним вырабатываются определенные меры противодействия, которые отражаются в Уголовном кодексе и других, регулирующих экономическое поведение, законодательных актах.

В случае, когда государство не дает однозначной оценки экономическим процессам, право решать их судьбу переходит к отдельным чиновникам, которые вольны судить о них, исходя из собственных интересов, что несомненно приводит к чиновничьему беспределу и коррупции.

Список библиографических ссылок

1. Алексеев С. С. Государство и право. М., 1993.
2. Радаев В. Деформация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. 2001. № 6.
3. Нестеренко А. Переходный период закончился. Что дальше? // Вопросы экономики. 2000. № 6.
4. Тамбовцев В. Экономические институты российского капитализма // Куда идет Россия: кризис институциональных систем / под ред. Т. Заславской. М., 1999.
5. Яковлев А. М. Социология экономической преступности. М., 1988.
6. Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: основы, исторический опыт, уроки для России // Вопросы экономики. 1998. № 8.
7. Дерябина М. Институциональные аспекты постсоциалистического переходного периода // Вопросы экономики. 2001. № 2.
8. Капелюшников Р. «Где начало того конца?» (к вопросу об окончании переходного периода в России) // Вопросы экономики. 2001. № 1.
9. North D. Structure and Change in Economic History. N. Y.: Norton, 1981. P. 39.
10. Даглас К. Норт. Институты и экономический рост: историческое введение // Страницы Интернета.