

Новые переводы

ИР: А. Портеc несомненно является одним из наиболее видных авторов в области неформальной экономики. Мы публикуем основные части его работы, посвященной подходам к определению неформальной экономики. Полный текст перевода готовится для публикации в нашей хрестоматии «Западная экономическая социология».

НЕФОРМАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ЕЕ ПАРАДОКСЫ^{1,2}

Алехандро Портеc

Перевод М.С. Добряковой

Научное редактирование – В.В. Радаев

Диапазон видов хозяйственной деятельности, относящихся к неформальной экономике, весьма широк и непрерывно увеличивается, являя собой уникальный пример вторжения социальных сил в организацию экономических трансакций. Я попытаюсь очертить историю понятия «неформальная экономика», привести его основные определения. Однако основная задача этой главы состоит в освещении тех аспектов данного явления, которые, собственно, и позволяют включить его в область социологического анализа. Поскольку конкретных данных по этой теме недостаточно, начну с нескольких примеров.

Если вам придется передвигаться по Майами на общественном транспорте, вы можете сесть на муниципальный автобус или в снующие повсюду маршрутные такси, открыто конкурирующие с этими автобусами. В маршрутных такси нет кондиционеров, они маленькие и переполненные, их техническое состояние оставляет желать лучшего – однако они дешевле, ходят чаще и останавливаются там, где вам нужно. Водители муниципальных автобусов – коренные американцы, члены профсоюзов, в то время как нерегулируемые маршрутные такси водят мигранты. Конкуренция между контролируемой и стихийной хозяйственной деятельностью редко принимает столь видимую форму, однако эта открытая конкуренция по поводу уровня платы за проезд – лишь вершина айсберга. Зачастую, скрытые от публичного глаза, подобные явления распространены и во многих других городах.

В Нью-Йорке (как и в Майами) – девять из десяти домовладельцев, желающих изменить интерьер, скорее пригласят плотника или каменщика, работающего частным порядком – без

¹ Переведено по: Smelser, N., and R. Swedberg (eds.). *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 1994. P. 426–449.

² Я хотел бы выразить благодарность редакторам «Хрестоматии» и отдельным ее авторам, в том числе Марку Грановеттеру, Ивану Лайту, Уолтеру Пауэллу и Чарльзу Тилли за их ценные комментарии по поводу данной работы. Отдельная благодарность – Фонду «Рассел Сейдж» [Russel Sage Foundation]. Полезные замечания были высказаны также членами исследовательской группы по экономической социологии и проблемам эмиграции, работавшей в Рассел Сейдж в 1992–1993 гг., – Патрисией Фернандес-Келли [Patricia Fernández-Kelly], Брайаном Робертсом [Brian Roberts] и Саскией Сассен [Saskia Sassen]. Важным для меня было и мнение участников Программы сравнительных исследований развития, разрабатываемой Институтом им. Джона Хопкинса, – Беверли Сильвер [Beverly Silver] и Кристофера Чейз-Данна [Christopher Chase-Dunn]. Автор особенно признателен Роберту Мертону, любезно согласившемуся высказать замечания по поводу первого варианта работы: сам этот факт – уже честь для меня, а его экспертная оценка была для меня чрезвычайно полезной.

специального разрешения и за наличные деньги [Sassen 1989; Stepick 1989]. В этих городах, а также в Лос-Анджелесе в швейной промышленности [needle trade] заняты десятки тысяч людей, но работают они уже не на больших фабриках, как это было раньше. Они разбросаны по сотням мелких мастерских, хозяева многих из которых не соблюдают налоговый и трудовой кодексы и, в свою очередь, на субподрядной основе нанимают надомных работников, не имеющих соответствующей лицензии. Надомный промышленный труд весьма распространен среди женщин из этнических меньшинств, особенно недавних иммигрантов. То, что такие работники соглашаются на низкий уровень сдельной оплаты, предлагаемый нанимателями, определяется не только экономической нуждой, но и ограничениями семейного характера. Вот как описывает свою ситуацию Петра Рамос, тридцатилетняя иммигрантка из Торреона (Мексика):

«Я приехала в Калифорнию пять лет назад и с тех пор работала в нескольких пошивочных мастерских. Сначала я жила со своими тетей и дядей и с еще одной мексиканской семьей – мы вместе снимали квартиру. Ни у кого из нас не было бумаг³. Основной проблемой был язык – как сделать так, чтобы при поиске работы тебя понимали... В результате я занялась шитьем. На швейных фабриках многие говорят по-испански. Забеременев, я больше не хотела жить с родственниками (оставляя им ребенка) и была вынуждена работать дома» [Fernández-Kelly and García 1989: 261–262].

В этом же исследовании приводится и совершенно другое объяснение того, почему в южной Флориде швейная промышленность переместилась в подполье [underground]. В данном случае причина не в бедности или плохом знании английского языка, а напротив – в успехе иммигрантского меньшинства, заправлявшего данным процессом. Известный работодатель из этой сферы описал ситуацию следующим образом:

«Кубинские рабочие были готовы на любую работу – только бы выжить. Когда они начинали зарабатывать достаточно, женщины решали оставаться дома, но при этом хотели иметь какой-то доход. А поскольку они имели навыки и квалификацию, работодатели вынуждены были идти им навстречу. И наиболее квалифицированные работницы говорили менеджеру: «Мой муж против того, чтобы я работала вне дома». Так что это была инициатива самих работниц, основанная на культурных ценностях. Когда я давал объявления в газетах – откликалось человек сорок, и все говорили: «Я работаю только дома». Так возникала проблема дефицита рабочей силы» [Fernández-Kelly and García 1989: 262].

Совокупность видов хозяйственной деятельности, возникающих в результате подобного столкновения интересов работодателей, работников и клиентов получила название *скрытой, нелегальной или неформальной экономики* [underground, illegal, or informal economy]. В данной главе я ставлю своей целью не столько предложить обзор обширной литературы, в которой разрабатываются эти понятия, сколько проследить динамику процессов, ведущую к появлению таких видов деятельности⁴. Эту динамику имеет смысл анализировать при

³ «Бумаги» – распространенное название для миграционных документов.

⁴ В 1980-х гг. было написано множество обзоров литературы по неформальной экономике. Большинство из них ограничено масштабами отдельных государств, однако некоторые выходят на уровень региона или даже всего мира. См. о США: Tanzi 1982, 1983; Schoepfle, Perez-Lopez, and Griego 1992; о Великобритании: Gershuny 1979; Standing 1989 и Dallago 1990; о Нидерландах: Renooy 1984; об Испании: Ruesga-Benito 1984 и Ybarra 1989; об Италии: Pinnaro and Pugliese 1985 и Capocchi 1989; о Мексике: Jusidman 1992; о Латинской Америке: *Programa Regional... (PREALC)* 1981, 1989; о развивающихся странах: Sethuraman 1981; о бывших социалистических странах см.: Grossman 1977, 1989; Wedel 1986; Gabor 1988; Sik 1985; Rev 1986. Обзоры, охватывающие проблему неформальных хозяйственных практик на глобальном уровне, можно найти в работах: Portes and Sassen 1987; Castells and Portes 1989; Stark 1989; Dallago 1990.

помощи экономико-социологического подхода, так как подобный анализ дает поразительные результаты по сравнению с ортодоксальными теориями хозяйства и государства. Я остановлюсь на трех парадоксах, касающихся социальных оснований неформальной экономики, затем перейду к роли государственного регулирования в ее развитии и трудностям, которые возникают при попытках измерения этой ускользающей части хозяйства. Для начала необходимо несколько прояснить понятийный аппарат – это позволит ввести анализ в некие рамки и упорядочить противоречивые определения.

Определения неформальной экономики

Понятие неформальной экономики возникло в третьем мире в ходе исследований городских рынков труда в Африке. Термин предложил Кейт Харт [Keith Hart], экономист-антрополог, который использовал его для того, чтобы, по его словам, как-то обозначить «разрыв между полученным реальным опытом и всем тем, чему научило меня британское образование» [Hart 1990: 158]. По его мнению, эмпирические наблюдения за предпринимательской деятельностью населения Аккры и других африканских столиц явно не стыкуются с принятыми в западной традиции представлениями об хозяйственном развитии [Hart 1990: 158].

В своем отчете Международной организации труда [International Labour Office, ILO] Харт говорит о дуалистической модели возможностей получения доходов городской рабочей силой: различие основано прежде всего на разделении между наемным трудом и samozанятостью. Понятие «неформальности» применялось в отношении samozанятых. Харт подчеркивал особую динамику и разнообразие этих видов деятельности, в которые, по его мнению, вовлечены далеко не только «мальчишки-чистильщики обуви и торговцы спичками» [Hart 1973: 68]. Впоследствии, по мере институционализации данного понятия Международной организацией труда, эта динамическая характеристика была утрачена, и «неформальность» получила иное определение – это стали использовать преимущественно в качестве синонима бедности. Понятие неформальной экономики использовали для описания городских хозяйственных практик, которые характеризуются следующими признаками: 1) легкий вход на рынок с точки зрения требуемых навыков, объема капитала и организации; 2) семейное владение предприятиями; 3) небольшие масштабы деятельности; 4) трудоемкое производство с применением устаревших технологий; 5) нерегулируемые конкурентные рынки [Peattie 1980].

Дополнительные признаки неформальной экономики, выведенные из данного определения, включают низкий уровень производительности труда и весьма ограниченную способность к накоплению капитала [Tokman 1982]. В более поздних публикациях, подготовленных МОТ в рамках Региональной программы занятости в Латинской Америке [PREALC], занятость в неформальном секторе неизменно связывалась с неполной занятостью [underemployment]; предполагалось, что в этом секторе заняты работники, не сумевшие встроиться в современную экономику [PREALC 1985; García 1991]. Определение «неформальности» как менее развитых секторов, исключенных из современного хозяйства, успешно использовалось в многочисленных публикациях МОТ, PREALC, Всемирного банка, посвященных исследованиям городской бедности и рынков труда [Sethuraman 1981; Gerry 1978; Tokman 1978].

Другие исследователи «неформальности» увидели проблему в ином свете и поставили под сомнение негативную характеристику неформального сектора. С этих альтернативных позиций неформальная деятельность воспринимается как свидетельство динамичного характера предпринимательской активности населения. Харт так описывает ситуацию: «люди опять берут в свои руки ту хозяйственную власть, которую централизованные структуры пытались у них отнять» [Hart 1990: 158]. Перуанский экономист Эрнандо де Сото

переформулировал тезис Харта и придал ему новый смысл. В своей книге «Иной путь»⁵ де Сото определяет «неформальность» как реакцию населения на негибкое поведение «меркантилистских» государств, господствующих в Перу и других странах Латинской Америки, которые выживают за счет того, что отдают привилегию легализованного участия в экономике малочисленной элите [De Soto 1989]. Следовательно, неформальная предпринимательская деятельность (в отличие от ее трактовки в рамках MOT и PREALC) – это не механизм выживания, возникающий в качестве реакции на недостаточное количество рабочих мест в современном хозяйстве, а результат распространения действий истинных рыночных сил в экономике, зажатой тисками государственного регулирования.

В индустриально развитых странах трактовка неформального сектора также не лишена нормативного компонента, придаваемого ему соперничающими теориями в странах третьего мира, однако здесь делается попытка вывести более четкое и менее предвзятое определение. Все больше исследователей в развитых странах приходят к выводу, что на самом деле в понятие «неформальный сектор» следует включать «действия хозяйственных агентов, которые не вписываются в установленные институциональные правила или лишены институциональной защиты» [Feige 1990: 990]. Иногда, напротив, утверждают, что к нему следует отнести «все виды деятельности, которые связаны с получением дохода и регулируются не государством, а социальной средой» [Castells and Portes 1989: 12]. Эти определения выходят за рамки априорных суждений о том, хороша или плоха такая деятельность, оставляя данный вопрос для эмпирических исследований. В этом смысле указанные определения кажутся эвристически более полезными, нежели те, что приняты в странах третьего мира – последние изначально предписывают определенный результат. Однако даже нейтральные определения «неформальности» вывести непросто в силу масштабности предмета, который они призваны описывать. Рассуждая с позиций новой институциональной экономической теории и пытаясь конкретизировать значимые для нас аспекты реальности, Э. Фейдж предложил весьма удачную таксономию. В основе его классификации – институциональные правила, которые не учитываются в рамках той или иной хозяйственной деятельности. Он выделяет четыре формы *скрытой экономики* [underground economy].

1. *Нелегальная экономика* [illegal economy], включающая производство и распределение запрещенных законом продуктов и услуг. Сюда относятся торговля наркотиками, проституция и нелегальная организация азартных игр.
2. *Недекларируемая экономика* [unreported economy] – действия, «предполагающие обход или уклонение от установленных налоговых правил» [Feige 1990: 991]. В упрощенном виде ее можно измерить объемом доходов, о которых следует заявлять в налоговые органы и который остается незаявленным.
3. *Нерегистрируемая экономика* [unrecorded economy] – деятельность, которая не соблюдает требований к отчетности, установленных государственными статистическими органами. Она измеряется объемом доходов, который должен учитываться в системе национальных счетов, но остается неучтенным.
4. *Неформальная экономика* [informal economy] – хозяйственные действия, которые направлены на избежание издержек, связанных с соблюдением законов и административных правил по поводу «отношений собственности, коммерческого лицензирования, трудовых договоров, гражданских правонарушений, финансового

⁵ Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.

кредитования и систем социального обеспечения» и не подпадают под их защиту [Feige 1990: 992].

Конечно, все эти различные формы во многих случаях взаимно перекрываются, поскольку виды деятельности, названные неформальными, чаще всего являются также недекларируемыми и нерегистрируемыми. Наиболее важный водораздел проходит между неформальными и незаконными видами деятельности, имеющими свои отличительные характеристики. Социологи признают, что «легальное» и «криминальное» – так же, как нормальное и ненормальное – суть социально определяемые категории, подверженные изменению. Нелегальное предприятие предполагает производство и продажу товаров, которые в данном месте и в данное время определены как запрещенные, в то время как неформальное предприятие, как правило, имеет дело с товарами, разрешенными законом.

М. Кастельс и А. Портес попытались схематически проиллюстрировать данное различие (см. схему 1) [Castells and Portes 1989]. Формальное и неформальное здесь различаются не характером конечного продукта, а тем, каким образом он производится или обменивается. Так, предметы одежды, еда в ресторане или запчасти для автомобилей (т.е. совершенно законные товары) могут быть произведены в рамках регулируемых законом производственных схем [arrangements] или же в обход установленных правил. Проводя четкую грань между этими тремя категориями – формальной, неформальной и нелегальной деятельностью, – мы можем систематически изучить их взаимосвязи, хотя эта задача становится трудноосуществимой, когда нелегальное и неформальное смешиваются. Так, на примере Боливии Х. Бланез проанализировал последствия проникновения наркобизнеса в формальный и неформальный секторы хозяйства [Blanes 1989]. Аналогичные переплетения разных типов деятельности замечены Д. Старком и Г. Гроссманом в бывшем Советском Союзе и у его восточноевропейских союзников [Stark 1989; Grossman 1989].

Результаты этих и некоторых других исследований позволили провести функциональную классификацию неформальных видов деятельности в зависимости от их целей. Такие виды деятельности (по определению, все они осуществляются за пределами государственного регулирования), во-первых, могут иметь целью выживание индивида или домохозяйства при помощи натурального хозяйства или простой продажи товаров и услуг на рынке. Во-вторых, в фирмах, относящихся к формальному сектору, они могут быть ориентированы на увеличение управленческой гибкости, снижение трудовых затрат и выражаться в теневом найме или использовании неформальных предпринимателей в качестве субконтракторов. В-третьих, малые фирмы могут заниматься данными видами деятельности для накопления капитала – таким образом они мобилизуют свои сетевые связи, увеличивают гибкость и сокращают издержки. Эти три типа деятельности были названы соответственно неформальными экономиками *выживания*, *зависимой эксплуатации* и *роста* [informal economies of survival, dependent exploitation, and growth] [Portes, Castells, and Benton 1989]. В качестве примеров неформальной экономики первого типа обычно приводят строительство жилья собственными силами [self-construction of shelter] и распространение уличной торговли в городах стран третьего мира [Roberts 1978, 1989a]. Примером второго типа неформальной экономики служит сфера пошива одежды в США и, в частности, отношения, которые сложились здесь между теневыми мигрантами-субподрядчиками, а также людьми, подражающими на случайную работу, с одной стороны, и крупными фирмами, с другой [Waldinger 1986]. Третий тип неформальной экономики представлен весьма успешно работающими сетями микропроизводителей-ремесленников в центральной Италии [Sabel 1982; Sarcocchi 1989].

На практике эти три типа экономики не являются взаимоисключающими ни с точки зрения возможностей их сосуществования в рамках одной городской среды, ни с точки зрения намерений их участников. Таким образом, одна и та же работа, которая для неформально занятого человека означает выживание, может повышать гибкость производства формально организованной фирмы, которая его нанимает. Аналогично, неформальные субподрядчики,

связанные отношениями субординации с более крупными фирмами, могут накопить значительный капитал и установить связи, которые позволят им начать собственное дело и развиваться автономно. Указанные типы экономики различаются не столько мотивацией акторов, сколько все более усложняющимся уровнем социальной организации, которой они требуют. Следовательно, несмотря на то, что стратегии выживания неформальных торговцев в городах стран третьего мира никак нельзя назвать простыми, тем не менее все они находятся в принципиально иной плоскости, нежели отношения сложной координации, необходимые для устойчивого развития и роста целого сообщества производителей [Lomnitz 1977; Benton 1989].

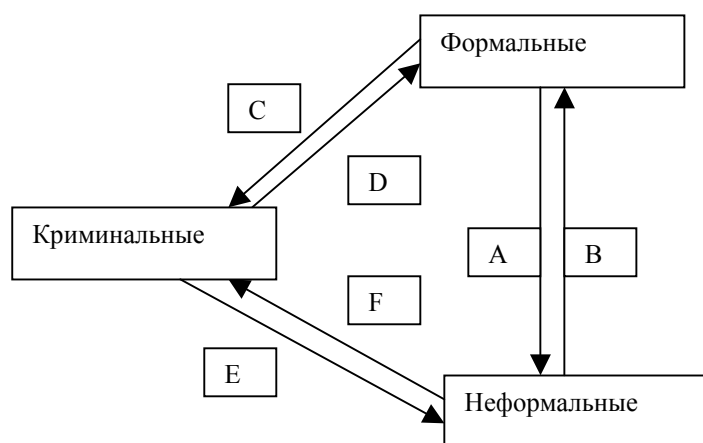
Схема 1. Типы хозяйственной деятельности

I. Определения:

- + = законное
- = незаконное

<i>Процесс производства и распределения</i>	<i>Конечный продукт</i>	<i>Хозяйственные типы</i>
+	+	формальные
-	+	неформальные
+ или -	-	криминальные

II. Отношения*:



* А – государственное вмешательство, конкуренция с крупными фирмами, источники капитала и технологий; В – относительно дешевые потребительские товары и промышленные ресурсы, гибкие резервы рабочей силы; С – государственное вмешательство и дезинтеграция, предложение контролируемых товаров; D – коррупция, «плата за входной билет» [gatekeepers' rents] государственным чиновникам; E – капитал, спрос на товары, новые возможности получения доходов; F – более дешевые товары, гибкие резервы рабочей силы. *Источник:* [Castells and Portes 1989: 14].

Последнее определение «неформальности», предложенное Дж. Гершуни, Р. Палом и другими британскими социологами, связывает это понятие с ситуацией, когда в развитых экономиках домохозяйства сами обеспечивают себя товарами и услугами [Gershuny 1978, 1985; Pahl 1980; Pahl and Wallace 1985]. Такие виды деятельности, как ремонт дома или работа в огороде, являют собой элементы натурального хозяйства – с тем единственным отличием, что ими занимаются не обедневшие акторы, а домохозяйства среднего достатка,

стремящиеся максимально эффективно распределить свое время. Самообеспечение [self-provisioning] представляет собой особый вид деятельности, отличный от тех, что названы неформальными, поскольку оно не идет вразрез с законом и не предполагает активной вовлеченности в работу рынка. Ведь основная цель самообеспечения – вывести определенные сферы потребления в рамках домохозяйства из-под зависимости от товаров и услуг, предлагаемых на рынке.

Определяемая таким образом неформальная экономика образует особую предметную область, сконцентрированную не на возникновении и функционировании нерегулируемой рыночной деятельности, а на модели частного (домохозяйственного) потребления в развитых хозяйствах. Невнимание к этому нюансу в определении ведет к распространенной ошибке, когда сравниваются никак не связанные между собой явления, воспринимаемые как часть одной и той же содержательной области. Работа Гершуни и его коллег выходит за рамки основной традиции, которая будет анализироваться далее в данной главе. Однако она важна для прояснения одного из парадоксов, к которым приводит государственное регулирование рынков. Поэтому этот альтернативный подход к предмету, принятый в британской литературе, будет рассматриваться в одном из последующих разделов.

Социальная динамика «неформальности»

Ввиду отсутствия государственного регулирования неформальные транзакции часто описывают как игру чистых рыночных сил. Ведь в оптимистичных объяснениях неформальной экономики в странах третьего мира она зачастую сводится к распространению «подлинного рынка» в противовес жестко контролируемой системе привилегий [De Soto 1989]. Основываясь на опыте африканских стран, Харт называет это явление «неукротенным рынком» [untamed market] и заявляет, что данные виды деятельности обретают глобальный характер [Hart 1990: 158]. Яркий пример такой глобальности – ряд неформальных видов деятельности, известных как *вторая экономика* [second economy], в ныне сошедших со сцены режимах государственного социализма в странах Восточной Европы. Здесь неформальность тоже приравнивалась к рынку и индивидуальной свободе. Предприятия второй экономики, производившие и продававшие услуги, которые не могли быть представлены контролируруемыми государством рынками, во многих отношениях видоизменяли логику социалистического хозяйствования. Даже государственные предприятия и их руководители зачастую вынуждены были обращаться к неформальным источникам, чтобы справиться с перебоями в снабжении и преодолеть узкие места в официальной производственной системе [Lomnitz 1988; Grossman 1989]. Действительно, некоторые венгерские социологи соглашались с тем, что силы свободного рынка, выпущенные на волю второй экономикой, и оказались тем средством, которое расшатало устои политической легитимности государственных социалистических режимов и в конечном счете привело к их гибели [Rev 1986; Gabor 1988; Böröcz 1989].

Содержательной проблемой, однако, является то, что отсутствие государственного регулирования неформального обмена открывает путь нарушениям нормативных ожиданий и широкому распространению мошенничества. Встает вопрос: кто в отсутствие контролирующих агентов должен следить за недобросовестными производителями, поставщиками поддельных товаров или теми, кто не возвращает кредиты? Отдельные случайные [arms-length] сделки (например, быстрая продажа контрабандного товара) по-прежнему возможны между посторонними людьми, однако деятельность, требующая большего вложения ресурсов и рассчитанная на более долгосрочную перспективу, сталкивается с неопределенностью и всевозможными рисками. Такая проблема встает даже в случае краткосрочных транзакций. Иллюстрация к этой дилемме – рабочие-мигранты, которых можно увидеть на улицах Нью-Йорка, Майами, Лос-Анджелеса и других городов стоящими в ожидании работы [Stepick 1989; Millman 1992]. Подрядчики часто приглашают

их на несколько дней или даже недель, а когда работа выполнена – обманывают, платя меньше, чем было первоначально обещано. Что могут поделать в этой ситуации мигранты при отсутствии контракта и вообще правового статуса в данной стране?

Следует обратить внимание на существенные различия между нелегальными и неформальными практиками. Деятельность нелегального предприятия, которое на постоянной основе поставляет незаконные товары или услуги, всегда предполагает некоторые возможности принуждения к исполнению обязательств [enforcing agreements] – как правило, с применением силы. В случае проституции, например, эту роль играет сутенер, в злачных ночных местах – вышибала, в сицилийской мафии – профессионал, специально занимающийся контролем за исполнением обязательств [Ianni 1974]. Во всех этих случаях нелегальная экономика оказывается ближе к формальной в том смысле, что и в той и в другой есть сложившиеся системы возмещения ущерба и поддержания соглашений – прибегают ли к помощи полиции, обращаются в суд или к услугам специально обученных профессионалов. Многие же неформальные практики, напротив, лишены такой защиты. Швея-субподрядчик, отдающая своему неформальному посреднику сотню рубашек в обмен на обещание выплаты денег в будущем, вынуждена полагаться только на это обещание. Аналогично, иммигрант, нанятый подрядчиком на неформальной основе, не располагает никакими средствами, которые могли бы помочь ему получить обещанную зарплату.

Первый парадокс неформальной экономики заключается в том, что чем ближе она к модели подлинного рынка, тем больше эффективность ее функционирования зависит от социальных связей. Динамика хозяйственного действия, названная М. Грановеттером «проблемой укорененности» [Granovetter 1985], нигде не проявляется так отчетливо, как в транзакциях, в которых единственным средством против мошенничества является взаимное доверие, основанное на общей принадлежности к группе. В ситуации неформального обмена доверие порождается как общей идентичностью и схожими установками, так и предположением, что жульничество будет наказано путем исключения нарушителя из его ключевых социальных сетей. В зависимости от того, сколь активно экономические ресурсы передаются через такие сети, социальное наказание путем исключения из сетей может оказаться более серьезным и, следовательно, более эффективным, чем все прочие виды санкций.

<...>

О. Уильямсон обратил внимание на соперничество между рынками и иерархиями как альтернативными формами ведения бизнеса и максимизации полезности [Williamson 1975, 1985]. Хорошо известно, что иерархические транзакции [hierarchical transactions] совершаются в рамках административной [command] структуры фирмы, а рыночный обмен предполагает случайные [arms-length] контакты между деперсонифицированными максимизаторами прибыли. Неформальная экономика функционирует в условиях полного отсутствия этих двух форм обмена – они полностью заменяются социально контролируруемыми транзакциями. Не располагая никакой иерархической системой или правовыми средствами, которые позволили бы не допускать рыночных провалов, неформальное предприятие полагается исключительно на эту третью форму регулирования. Пауэлл называет ее *сетевой формой* хозяйственной организации и утверждает, что ее функционирование предполагает «несущественное разделение формальных деловых и личных ролей. Положение человека в одной сфере зачастую определяет его положение в другой сфере. В результате, стремление сохранить свое членство в сети успешно вытесняет оппортунизм, и необходимость в иерархическом контроле практически отпадает» [Powell 1990: 317].

Социальный механизм, стоящий за неформальным экономическим обменом, можно назвать *поддерживаемым доверием* [enforceable trust], поскольку взаимная вера в соблюдение договоренностей подкрепляется отнюдь не только моральными убеждениями. Карающая власть сообщества, его способность наделять индивидов тем или иным статусом или,

напротив, лишать статуса, – вот главная сила, гарантирующая послушание индивидов. Именно этот механизм лежал в основе «блата», обеспечивавшего успешное функционирование неформальных операций в бывшем Советском Союзе [Grossman 1989]. В США это можно показать на примере распространенной практики ассоциаций взаимного кредита [rotating credit associations] в сообществах иммигрантов из Азии⁶. Эта практика объясняет, почему предприниматель, приехавший в Нью-Йорк из Доминиканской Республики, может вдруг получить займы без малого полмиллиона долларов, не подписав ни единой бумаги.

По определению, неформальная хозяйственная деятельность обходит существующие законы и регулирующие государственные структуры. Следовательно, чем более активно проводится контроль за соблюдением установленных государством правил и чем более серьезно наказание за их нарушение, тем выше должна быть степень социальной укорененности неформальных транзакций. Причина состоит в том, что их успех в ситуациях с высоким уровнем контроля и репрессий зависит не только от возможности предупредить мошенничество партнеров, но и от способности избежать поимки властями. Секретность таких ситуаций требует высокого уровня взаимного доверия, и единственным способом поддержания такого доверия являются плотные социальные сети.

Наглядным примером такой ситуации служит функционирование неформальной экономики, представленной евреями в бывшей советской Грузии. Система основывалась на подпольном производстве [clandestine production] и распределении потребительских товаров. Производство осуществлялось на государственных фабриках из государственного сырья при прямом нарушении официальных правил. Уличенных в этой деятельности ожидало длительное тюремное заключение. Несмотря на подобную опасность система процветала и без особых сбоев функционировала годами [Lomnitz 1988: 51]. Для организации подпольного производства требовалось исправно выполнять невысокие официальные нормы производства и допускать при этом высокий уровень потерь [high wastage allowance]. Система бухгалтерского учета систематически менялась. Например, во времена особой активизации неофициального производства объявлялось, что на производственных линиях ведутся «ремонтно-профилактические работы». Для выполнения официальных заданий использовались некондиционные запчасти и сырье, что позволяло направлять больше сырья в подпольное производство.

Грузинские евреи могли поддерживать эту сложную неформальную систему только при помощи мощных сетей, скрепленных общей культурой и историческим опытом. Дж. Альтман, изучавший эту систему, пишет: «Доверие – ключевой элемент в функционировании второй экономики... Слово человека и является его поручительством» [Altman 1983: 4–6]. В случае возникновения проблем с властями (например, при милицейских рейдах или внедрении государственных агентов) сеть помогала вывести своих членов из-под угрозы и уничтожить улики [Lomnitz 1988: 52]. Высокий уровень взаимного доверия, необходимый для преодоления тоталитарного подавления, периодически подкреплялся ритуалами в поддержку солидарности [rites of solidarity], в том числе щедрыми застольями (порою весьма дорогими), организованными для увеселения других членов сообщества [Altman 1983].

⁶ Ассоциации взаимного кредита [rotating credit associations] – это группы индивидов или семей, которые регулярно вкладывают деньги в общий фонд. При этом по договоренности используется система лотереи или какая-то иная система, позволяющая каждому члену ассоциации, когда выпадает его черед, получать вложенные средства. Ожидается, что когда эти средства вернуться к человеку, он продолжит вкладывать деньги в фонд ассоциации. Это ожидание не поддерживается правовыми санкциями, однако оно существует, поскольку сообщество контролирует своих членов и в принципе может наложить на них свои санкции. См.: [Light 1972, 1984].

Высокая степень контроля со стороны государства и внешние угрозы очевидно ведут к укреплению уз солидарности [solidarity bonds] среди тех, кто вовлечен в неформальную деятельность. Ограниченная солидарность [bounded solidarity] членов сети, символизируемая и подкрепляемая вышеуказанными практиками, – это еще один элемент, поддерживающий подпольные трансакции и предупреждающий мошенничество или нарушение тайны [Lomnitz 1988]. Тем не менее основным гарантом против подобных нарушений выступает не спонтанно возникающее чувство солидарности, а способность сообщества принуждать индивида к исполнению обязательств.

Парадокс государственного контроля

В качестве примера «хищнического государства» [predatory state] в третьем мире П. Эванс приводит Заир [Evans 1989]. За время длительного правления Мобуту Сесе Секо заирское государство превратилось в систему феодальных поместий [fiefdoms] – ведомств, свободно продаваемых и переходящих от одного собственника к другому и занятых сбором «платы за вход» [gatekeepers' rents] с фирм и населения в целом. По мнению Эванса, в такой ситуации государственные чиновники вымогают ресурсы из гражданского общества, «беспокоясь о благосостоянии своего народа ничуть не больше, чем хищник о благосостоянии своей жертвы» [Evans 1989: 582]. Он отмечает, что это крайний случай, подтверждающий правоту теоретиков общественного выбора, которые критикуют нежелательные последствия государственного вмешательства в экономику. По их мнению, все государства рано или поздно становятся хищническими [Buchanan, Tollison, and Tullock 1980].

Логическим следствием такой ситуации (в более широком контексте эта позиция развивается теоретиками неопутилитаризма) является полное прекращение государственного вмешательства в работу рынка, поскольку такое вмешательство плохо сказывается на его развитии. В третьем мире эта точка зрения активно поддерживается критикой меркантилистского государства, предлагаемой Де Сото и его последователями. Однако есть еще один подход к анализу поведения алчных государственных чиновников. Этим чиновников правомерно сравнить не с хищниками, а с людьми, de facto работающими на сторонних предпринимателей, которые покупают их услуги с целью получения привилегированного доступа к ограниченным государственным ресурсам – будь то контракты или возможность обойти официальные правила. Чем легче государственные чиновники позволяют за определенную плату нарушать правила, тем больше ситуация приближается к свободному рынку, на котором товары и услуги – в данном случае услуги, предоставляемые государством, – продаются тому, кто предложит за них наибольшую цену [Mona-Pons 1992].

Маркетизация (коммерциализация) государства не означает полной победы неформальной экономики и стирания границы между формальным и неформальным секторами. В ситуации, когда государство ничего не регулирует, предоставляя все рыночным силам, формальной экономики просто не существует. Следовательно, деление на формальное и неформальное в этом случае теряет всякий смысл, так как вся хозяйственная деятельность приближается по характеру к неформальной. Именно это и произошло в Заире, где сам президент признавал утрату государственного контроля, а вместе с ним – и исчезновение формального сектора. Эванс приводит слова Мобуту о состоянии его правительства:

«В нашей стране все продается и все покупается. В этом движении завладеть хотя бы кусочком публичной власти означает получить настоящий инструмент обмена, который позволит незаконным путем получать деньги или другие товары» [Evans 1989: 570].

Подобная победа «невидимой руки» не ведет к развитию капитализма, как это следует из теории общественного выбора или предложенной Де Сото критики меркантилистского государства – напротив, ситуация обратная. В отсутствие стабильных правовых схем и надежных механизмов поддержания контрактов долгосрочное инвестирование становится

практически невозможным. В этих условиях предпринимательство заключается в оппортунистическом присвоении ренты путем покупки государственных привилегий, а не в получении прибыли путем долгосрочного планирования. Здесь нет внешнего арбитра, наблюдающего за рыночной конкуренцией, и в результате правила размываются, внося разлад в систематичный процесс капиталистического планирования и в развитие современной буржуазии. В случае Заира недостаточные объемы инвестирования и непрекращающиеся хищения на созданных ранее предприятиях привели в 1965–1985 гг. к падению душевого ВВП на 2,1% в год, тем самым опустив нацию на самое дно мировой хозяйственной иерархии [Evans 1989: 569].

Естественная человеческая склонность «к мене, торговле, к обмену одного предмета на другой» – изречение Адама Смита, столь дорогое теоретикам-неоклассикам, – на самом деле не является фундаментом хозяйственного развития на национальном уровне. Кто-то должен стоять за конкурентной борьбой, обеспечивая соблюдение правил и выполнение договорных обязательств. В противном случае обмен между мириадами анонимных акторов становится совершенно непредсказуемым – как это и происходит на реальных капиталистических рынках. Более сорока лет назад К. Поланьи заметил, что «естественные склонности» [natural propensities] не ведут к созданию рынков [Polanyi 1957 (1944)]. Напротив, «путь к свободному рынку был открыт и поддерживается открытым в результате небывалого увеличения объемов непрекращающегося, централизованного и контролируемого вмешательства» [Polanyi 1957: 140]. Предложенное Аланом Эверитом описание торговли английского города эпохи раннего капитализма иллюстрирует это утверждение:

«Рыночная торговля [marketing] всегда была предметом более или менее жесткого регулирования. В каждом городе была своя команда рыночных чиновников... Инспекторы пивных и пекарен следили за соблюдением правил и уложений, определяющих цену и качество хлеба и пива... В случае разногласий назначались специальные оценщики для установления ценовых соотношений между товарами» [Everitt 1967: 486].

Капиталистические рынки – это не спонтанно возникающие хозяйственные явления, а сознательно структурируемые и регулируемые институты. Мы считаем, что истинное место капиталистических рынков – в рамках формальной, а не неформальной экономики. Захват регулирующих институтов неформальными предпринимателями, как это произошло в описанном Эвансом случае «хищнического» государства, ведет не к победе капитализма, а к выросшей до гигантских размеров гоббсовской проблеме порядка. Дело в том, что, как это видно из вышесказанного, доверие к поведению партнера по неформальному экономическому обмену основано на ограниченных социальных сетях и сообществах с персонифицированными связями [particularistic communities]. Эти связи едва ли могут служить надежной основой для обмена в сложной системе, в которую вовлечены тысячи анонимных участников.

Следовательно, единственным способом не сойти с пути устойчивого экономического развития и избежать хаоса неконтролируемого рынка является внедрение детализированных правил и контроль за их исполнением со стороны компетентной бюрократии, не гонящейся за собственной прибылью. Этот путь может привести к абсолютной гегемонии формального сектора, а значит – к сокращению до минимума нелегальных и неформальных видов деятельности. Именно такую стратегию предлагает Эванс, описывая с этих позиций «государство развития» [developmental state]. В качестве основного примера он избирает Японию:

«В японском государстве развития очевидно прослеживаются веберовские тенденции. Чиновники... поднимаются по длинной бюрократической карьерной лестнице, при этом, в большинстве своем, действуют согласно правилам и установленным нормам. В целом, максимизация полезности индивидом здесь должна происходить скорее посредством подчинения бюрократическим правилам, нежели путем использования возможностей, которые предоставляет «невидимая рука» [Evans 1989: 573].

У этого прогосударственного суждения, есть, однако и слабая сторона, удачно подмеченная в эпиграмме Р. Адамса: «чем больше мы организуем общество, тем больше оно сопротивляется нашим попыткам его организовать» [Adams 1975: 69]. Зачастую широкое распространение государственных правил порождает сопротивление со стороны тех, чью деятельность они призваны регулировать. Но, что более важно, широкое государственное регулирование открывает возможности получения прибыли именно путем уклонения от исполнения этих расплодившихся правил: введение запретов на потребление определенных товаров, как правило, провоцирует создание их нелегального производства и распределения; жесткий контроль валютного курса ведет к возникновению черного валютного рынка; широкое регулирование, призванное защитить рабочую силу, побуждает фирмы – а зачастую и самих работников – всячески искать обходные пути.

Второй парадокс неформальной экономики заключается в том, что попытки государства избавиться от нее путем насаждения правил и контроля создают еще более благоприятные условия для возникновения неформальных видов деятельности. Л. Ломниц формулирует проблему еще более резко: «Порядок порождает беспорядок. Формальная экономика сама порождает свою неформальную сторону» [Lomnitz 1988: 54]. Таким образом, как показано выше, долгосрочное планирование и накопление относятся к формальному сектору, а попытки расширить его до масштабов всей экономики ведут к противоположному результату – распространению неформального сектора. Это утверждение следует сразу же пояснить: государственное регулирование создает не сами неформальные виды деятельности, а возможности для их возникновения. Ломниц смягчает собственное категоричное высказывание, замечая, что:

«Степень формальности и неспособность формальной системы удовлетворить социетальные потребности ведет к возникновению неформальных решений. Если формальная система справляется с производством и распределением товаров и услуг, необходимых всем членам общества, неформальные решения не будут столь нужны и, следовательно, столь распространены» [Lomnitz 1988: 54].

Таким образом, социологический подход к государственному контролю отличается от неоклассических взглядов, в основе которых лежит предположение, что всякое вмешательство в свободное функционирование рынков автоматически ведет к поиску альтернативных решений⁷. Это утверждение противоречит ситуации, имевшей место в регулируемых хозяйствах северо-восточной Европы, где неформальная рыночная деятельность если и существовала, то лишь в порядке исключения [Renooy 1984; Dallago 1990: 21–23]. Следовательно, возникает вопрос: при каких условиях широкое регулирование рынков государством способствует развитию масштабного и диверсифицированного неформального сектора? Ломниц отчасти отвечает на этот вопрос, предполагая, что эффективность удовлетворения государством потребностей населения сдерживает стремление людей взять дело в свои руки. Однако, как будет показано далее,

⁷ Неоутилитаристы доводят это утверждение экономистов до крайности, заявляя, что *любая* форма государственного вмешательства в работу рынка ведет к неверным решениям – скрытой хозяйственной деятельности и погоне государственных чиновников за рентой [rent seeking]. Согласно этой точке зрения, чем более велика степень государственного регулирования, тем больше возможностей его обойти и тем более коррумпированы чиновники [Auster and Silver 1979; Buchanan et al. 1980]. Аналогичное заявление относительно менее развитых стран делают Б. Баласса, Ж. Буэно, П.-П. Кушински и М. Симонсен [Balassa et al. 1986] и, конечно, Де Сото [De Soto 1989]. С этих позиций неформальная экономика воспринимается как неизбежное следствие рыночных сбоев, причина которых – действия государства.

неформальность, возникающая как следствие неудовлетворенности экономическими условиями и государственным контролем, распространяется вовсе не повсеместно и не равномерно. В этих рассуждениях не хватает одного фактора – исторически детерминированной способности различных сообществ организовываться с целью сопротивления государственному контролю и одновременно использовать создаваемые им экономические возможности. Многие зависят от того, как прошлые отношения между государством и гражданским обществом влияли на социальный фундамент, лежащий в основе реакции отдельного сообщества, – укрепляли они его или же, напротив, разрушали.

В качестве примера можно привести реакцию британского рабочего класса на резкий экономический спад конца 1970 – начала 1980-х гг. Несмотря на двузначные показатели уровня безработицы, сокращение заработной платы и растущую неудовлетворенность социальной политикой государства, в Великобритании неформальная экономика не получила распространения. Вместо этого индивиды, лишившиеся полной занятости в формальном секторе, перешли на легальную частичную занятость и самообеспечение [Standing 1989]. Например, в своем исследовании 730 домохозяйств рабочего и среднего классов на острове Шеппи Р. Пал обнаружил, что 55% населения сами обеспечивали себя некоторыми товарами и услугами, однако лишь 4% выполняли эту же работу неформальным образом на рынке [Pahl and Wallace 1985: 212-213]. Б. Робертс утверждает, что несмотря на всю зыбкость ситуации в сфере занятости в Великобритании не произошло крупномасштабного развития неформальной экономики. Причины заключались в индивидуалистическом характере системы социального обеспечения, разрушающей солидарность членов сообщества, а также в сложившейся в рабочем классе традиции поддерживать государственный контроль за экономикой [Roberts 1989b, 1991]. В этом контексте об отдельных попытках заняться неформальным [off-the-books] предпринимательством скорее будет сообщено властям как о нарушении закона, нежели они найдут поддержку со стороны соседей и коллег по работе.

В крупных городах США, напротив, стремительный процесс реструктуризации промышленности на заре усиливавшейся мировой конкуренции привел к возникновению заметного сектора неформальной экономики. Однако наиболее активными неформальными предпринимателями являются вовсе не вытесненные из формального сектора промышленности коренные американцы – наиболее активная роль здесь принадлежит иммигрантам. Тесная связь между иммигрантами и «неформальностью» в США подтолкнула некоторых исследователей к выводу, что неформальные хозяйственные практики импортированы из стран третьего мира. Получается, что иммигранты привезли их в своих чемоданах [Lamm and Imhoff 1985]. С. Сассен, напротив, утверждает, что иммигранты способны мобилизовать свои сетевые ресурсы и поэтому им легче воспользоваться новыми экономическими возможностями за пределами регулируемого рынка. Эти возможности появляются в ситуации, когда весьма затратное регулирование трудовых отношений, предполагаемое государством благосостояния, вступает во все усугубляющийся конфликт с реалиями мировой конкуренции. И малые, и крупные фирмы в равной мере ищут, как обойти дорогостоящие правила и снизить трудовые издержки. Предприниматели и рабочие-иммигранты заполняют пустующую нишу, предлагая множество неформальных схем занятости. В связи с этим С. Сассен заключает:

«Значительная доля всей неформальной деятельности не является следствием стратегий выживания иммигрантов. Это порождение структурных схем экономической трансформации. Рабочие и фирмы реагируют на возможности, предоставляемые этими схемами. Однако для этого им необходимо занять выигрышную позицию. Сообщества иммигрантов вовсе не обязательно связаны с процессом деформализации, однако такая связь возможна» [Sassen 1989: 75–76].

Одним словом, трансформация государственного регулирования экономики путем захвата государственных бюрократий рыночными силами ведет не к развитию капитализма, а к

отсталости, так как институт современного рынка требует внешнего регулирования со стороны государства и зависит от него. Однако попытки навязать широкий государственный контроль за рынком лишь провоцируют сопротивление и увеличивают возможности извлечения неформальных доходов в обход формальных правил. Тем не менее, степень, в какой такие возможности воплощаются в неформальных предприятиях, зависит от способности сообщества к мобилизации социальных ресурсов, необходимых для противостояния государственному контролю за исполнением правил и обеспечения гладкого протекания рыночных трансакций. Столь разный опыт Великобритании и США – двух развитых и регулируемых хозяйств, находящихся в процессе стремительной трансформации, – демонстрирует значимость различий в ориентациях сообщества и его ресурсах. Эти примеры также помогают объяснить, почему в британском исследовании «неформальности» подчеркивается роль индивидуального самообеспечения (натурального хозяйства), в то время как в США сохранился подмеченный еще Хартом акцент на рыночном производстве и торговле.

<...>

В конечном итоге, говоря о нашем втором парадоксе, можно сделать вывод, что причина того, почему государственный контроль не ведет автоматически к росту неформальных практик, связана с механизмом, лежащим в основе первого парадокса: крупномасштабная неформальная экономика может возникнуть лишь тогда, когда структуры сообщества достаточно сильны, чтобы сгладить протекание рыночных трансакций, предотвратить мошенничество и оградить участников рыночного взаимодействия от репрессий со стороны государства. Без таких структур (т.е. при отсутствии поддерживаемого доверия между производителями, поставщиками и продавцами) рыночные возможности, возникающие в результате распространения государственного контроля, во многих случаях останутся незамеченными – даже теми, кому они принесли бы наибольшую прибыль.

Третий парадокс неформальной экономики заключается в том, что чем более надежным аппаратом контроля за соблюдением правил располагает государство, тем более велика вероятность того, что этот аппарат не сможет зафиксировать истинные масштабы неформальных видов деятельности и тем слабее будет основа для построения соответствующей государственной политики. Если верить оценкам Фейджа, в середине 1980-х гг. без малого одна пятая часть всей хозяйственной деятельности в США протекала за рамками государственного регулирования. Поскольку о характере и масштабе этих практик правительству известно совсем не много, оно предпочитает вести себя так, будто они отсутствуют вовсе. Причем такая позиция может вести к серьезным политическим последствиям:

«Системы национальных счетов, в зависимости от того, насколько они основаны на данных, полученных преимущественно в формальном секторе, будут вносить разлад в представления о развитии, основанные на официальной статистике, а в результате – и в принятие политических решений, основанных исключительно на информации из официальных источников» [Feige 1990: 993].

Крайним случаем проявления данного парадокса является, конечно же, опыт ныне трансформированных административно-командных экономик Восточной Европы. Государство здесь стремилось контролировать все стороны хозяйственной деятельности, и чтобы такая система нормально функционировала, требовались огромные объемы информации. Однако эта же политика породила огромных размеров неформальную экономику, существование которой зависело как раз от способности укрываться от государственного контроля. В результате, информация, на которую полагались

государственные чиновники, становилась все более иллюзорной, а построенные на ее основе стратегии – все менее реалистичными [Burawoy and Lukács 1985; Stark 1989; Rev 1986]. Фирмы и структуры «первой» экономики попадали в ловушку выдуманного мира, подыгрывая искаженным о себе представлениям и отрываясь все дальше от реального мира. Результат хорошо известен.

<...>

Литература

- Adams R.N. Harnessing Technological Development // Rethinking Modernization: Anthropological Perspectives / J. Poggie, L.R. Westport (eds.). CT: Greenwood Press, 1975. P. 37–68.
- Altman J. A Reconstruction Using Anthropological Methods of the Second Economy of Soviet Georgia. Ph.D. diss. Middlesex Polytechnic Institute. Enfield, England. 1983.
- Annotated Bibliography of the Urban Informal Sector in Latin America // Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). ILO/PREALC Working Paper. No. 332. Santiago de Chile: International Labour Office, 1989.
- Apter D. The Politics of Modernization. Chicago: University of Chicago Press, 1965.
- Auster R.D., Morris S. The State as Firm: Economic Forces in Political Development. The Hague: Martinus Nijhoff, 1979.
- Bailey T., Waldinger R. The Changing Ethnic / Racial Division of Labor // Dual City, Restructuring New York / J. Mollenkopf, M. Castells (eds.). New York: Russell Sage Foundation, 1991. P. 43–78.
- Balassa B., Bueno G.M., Kuczyn-ski P.P., Simonsen M.H. Toward Renewed Economic Growth in Latin America. Washington, DC: Institute for International Economics, 1986.
- Beneria L., Roldan M.I. The Crossroads of Class and Gender: Homework, Subcontracting, and Household Dynamics in Mexico City. Chicago: University of Chicago Press, 1987.
- Benton L.A. Industrial Subcontracting and the Informal Sector: The Politics of Restructuring in the Madrid Electronics Industry // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 228–44.
- Blanes J.J. Cocaine, Informality, and the Urban Economy in La Paz, Bolivia // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 135–49.
- Böröcz J. Mapping the Class Structures of State Socialism in East-Central Europe // Research in Social Stratification and Mobility. 1989. Vol. 8. P. 279–309.
- Burawoy M., Lukacs J. Mythologies of Work: A Comparison of Firms in State Socialism and Advanced Capitalism // American Sociological Review. 1985. Vol. 50. P. 723–37.
- Capecchi V. The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization // The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries / A. Portes, M. Castells, and L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 189–215.
- Carbonetto D., Hoyle J., Tueros M. Sector informal en Lima metropolitana. Research Progress Report. Lima: Centro de Estudios de Desarrollo y Poblacion (CEDEP), 1985.

- Castells M., Portes A. *World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy* // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, and L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 11–37.
- Centro de Estudios Economicos del Sector Privado (CEESP) // *La Economia Subterranea en Mexico*. Mexico City: Editorial Diana, 1987.
- Dallago B. *The Irregular Economy: The Underground Economy and the Black Labor Market*. Aldershot, UK: Dartmouth, 1990.
- De Soto H. *The Other Path* / Translated by J. Abbott. N.Y.: Harper and Row, 1989.
- Dinámica del subempleo en América Latina // Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Santiago de Chile: International Labour Office, 1981.
- Drennan M. *The Decline and Rise of the New York Economy* // *Dual City, Restructuring New York* / J. Mollenkopf, M. Castells (eds.). N.Y.: Russell Sage Foundation, 1991. P. 25–41.
- Escobar A. *Por el sudor de tu frente*. Guadalajara: El Colegio de Jalisco, 1986.
- Evans P.B. *Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State* // *Sociological Forum*. 1989. December. P. 561–87.
- Everitt A. *Perspectives in English Urban History*. L.: MacMillan, 1967.
- Feige E.L. *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach* // *World Development*. 1990. Vol. 18. No. 7. P. 989–1002.
- Feige E.L. *How Big Is the Irregular Economy?* // *Challenge*. 1979. Vol. 22. P. 5–13.
- Fernandez-Kelly M.P., Garcia A.M. *Informalization at the Core: Hispanic Women, Homework, and the Advanced Capitalist State* // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 247–64.
- Gaber J.A. *Manhattan's 14th Street Vendors Market: An Analysis of the Informal Economy*. Ph.D. diss. N.Y.: Graduate School of Arts and Sciences. Columbia University, 1992.
- Gabor I.R. *Second Economy and Socialism: The Hungarian Experience* // *The Underground Economies* / E.L. Feige (ed.). Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1988. P. 339–60.
- Garcia N.E. *Reestructuración, Ahorro, y Mercado de Trabajo*. Santiago de Chile: Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), 1991.
- Garcia N.E., Tokman V.E. *Dinámica del Subempleo en América Latina* // *Estudios e Informes de la CEPAL*. Santiago de Chile: United Nations Economic Commission for Latin America (CEPAL), 1981.
- Gerry C. *Petty Production and Capitalist Production in Dakar: The Crisis of the Self-Employed* // *World Development*. 1978. Vol. 6. September-October. P. 1187–98.
- Gershuny J.I. *After Industrial Society: The Emerging Self-Service Economy*. L.: MacMillan, 1978.
- Gershuny J.I. *Economic Development and Change in the Mode of Provision of Services* // *Beyond Employment, Household, Gender, and Subsistence* / N. Redclift, E. Mingione (eds.). L.: Basil Blackwell, 1985. P. 128–64.
- Gershuny J.I. *The Informal Economy: Its Role in Industrial Society* // *Futures*. 1979. Vol. 11. February. P. 3–15.
- Granovetter M. *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness* // *American Journal of Sociology*. 1985. Vol. 91. P. 481–510.

- Grossman G. Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 150–72.
- Grossman G. The “Second Economy” of the USSR // *Problems of Communism*. 1977. Vol. 26. P. 25–40.
- Guarnizo L.E. One Country in Two: Dominican-Owned Firms in New York and the Dominican Republic. Ph.D. diss. Department of Sociology. The Johns Hopkins University. Baltimore, Maryland. 1992.
- Gutmann P.M. Statistical Illusions, Mistaken Policies // *Challenge*. 1979. Vol. 22. P. 14–17.
- Gutmann P.M. The Subterranean Economy // *Financial Analysts Journal*. 1977. Vol. 33. November-December. P. 24–27.
- Hart K. Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana // *Journal of Modern African Studies*. 1973. Vol. 11. P. 61–89.
- Hart K. The Idea of Economy: Six Modern Dissenters // *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* / R. Friedland, A.F. Robertson (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 137–60.
- Ianni F.A.J. New Mafia: Black, Hispanic, and Italian Styles // *Society*. 1974. Vol. 11. March-April. P. 26–39.
- Jusidman C. The Informal Sector in Mexico // Bureau of International Labor Affairs. Occasional Paper Series on the Informal Sector. No. 11. Washington, DC: U.S. Department of Labor, 1992.
- Lamm R.D., Imhoff G. *The Immigration Time Bomb: The Fragmenting of America*. N.Y.: Dutton, 1985.
- Lanzetta de Pardo M., Castaño G.M., Soto A.T. The Articulation of Formal and Informal Sectors in the Economy of Bogotá, Colombia // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 95–110.
- Light I. *Ethnic Enterprise in America: Business and Welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. Berkeley: University of California Press, 1972.
- Light I. Immigrant and Ethnic Enterprise in North America // *Ethnic and Racial Studies*. 1984. Vol. 7. April. P. 195–216.
- Light I. *The Iranian Ethnic Economy of Los Angeles*. Los Angeles: University of California. Department of Sociology, 1991.
- Lomnitz L.A. Informal Exchange Networks in Formal Systems: A theoretical Model // *American Anthropologist*. 1988. Vol. 90. P. 42–55.
- Lomnitz L.A. *Networks and Marginality, Life in a Mexican Shantytown*. N.Y.: Academic Press, 1977.
- Lopez Castaño H., Luz Henao M., Sierra O. El empleo en el sector informal: el caso de Colombia / Paper presented at the seminar on Employment Problems in Latin America and Colombia. Center for Economic Studies. University of Medellin. 1982.
- Lozano B. *The Invisible Work Force: Transforming American Business with Outside and Home-Based Workers*. N.Y.: The Free Press, 1989.

- Más allá de la crisis // Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Santiago de Chile: International Labour Office, 1985
- McCrohan K., Smith J.D., Adams T.K. Consumer Purchases in Informal Markets: Estimates for the 1980s, Prospects for the 1990s // *Journal of Retailing*. 1991. Vol. 67. Spring. P. 22–50.
- McGee T.G., Salih K., Young M.L., Heng C.L. Industrial Development, Ethnic Cleavages, and Employment Patterns: Penang State, Malaysia // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 265–78.
- Mercado de Trabajo en Cifras: 1950-1980 // Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC). Santiago de Chile: International Labour Office, 1982.
- Mesa-Lago C. Social Security and Prospects for Equality in Latin America // *Discussion Papers*. No. 140. Washington, DC: World Bank, 1991.
- Millman J. New Mex City // *New York*. 1992. Vol. 7. September. P. 37–42.
- Moya-Pons F. *Empresarios en conflicto*. Santo Domingo: Fondo para el Avance de las Ciencias Sociales, 1992
- New York Department of Labor / Report to the Governor und the Legislature on the Garment Manufacturing Industry and Industrial Homework. Albany: State of New York, 1992.
- O'Neill D.M. Growth of the Underground Economy, 1950-1981: Some Evidence from the Current Population Survey / A report prepared for the Joint Economic Committee of the U.S. Congress. Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1983.
- Pahl R.E. Employment, Work, and the Domestic Division of Labour // *International Journal of Urban and Regional Research*. 1980. Vol. 4. March. P. 1–20.
- Pahl R.E., Wallace C. Household Work Strategies in Economic Recession // *Beyond Employment, Household, Gender, and Subsistence* / N. Redclift, E. Mingione (eds.). L.: Basil Blackwell, 1985. P. 189–227.
- Peattie L.R. Anthropological Perspectives on the Concepts of Dualism, the Informal Sector, and Marginality in Developing Urban Economies // *International Regional Science*. 1980. Vol. 5. P. 1–31.
- Pinnaro G., Pugliese E. Informalization and Social Resistance: The Case of Naples // *Beyond Employment: Household, Gender, and Subsistence* / N. Redclift, E. Mingione (eds.) L.: Basil Blackwell, 1985. P. 228–47.
- Polanyi K. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press, [1944] 1957.
- Porter R.D., Bayer A.S. A Monetary Perspective on Underground Economic Activity in the United States // *Federal Reserve Bulletin*. 1984. Vol. 70. March. P. 177–89.
- Portes A. Latin American Class Structures: Their Composition and Change during the Last Decades // *Latin American Research Review*. 1985. Vol. 20. P. 7–39.
- Portes A., Blitzer S., Curtis J. The Urban Informal Sector in Uruguay: Its Internal Structure, Characteristics, and Effects // *World Development*. 1986. Vol. 14. June. P. 727–41.
- Portes A., Castells M., Benton L. The Policy Implications of Informality // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Fortes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 298–311.
- Portes A., Guarnizo L.E. Tropical Capitalists: U.S.-bound Immigration and Small Enterprise Development in the Dominican Republic // *Migration, Remittances, and Small Business*

- Development: Mexico and Caribbean Basin Countries / S. Diaz-Briquets, S. Weintraub (eds.). Boulder, CO: Westview Press, 1991. P. 101–31.
- Portes A., Sassen S. Making It Underground: Comparative Materials on the Informal Sector in Western Market Economies // *American Journal of Sociology*. 1987. Vol. 93. P. 30–61.
- Portes A., Zhou M. Gaining the Upper Hand: Economic Mobility among Immigrant and Domestic Minorities // *Ethnic and Racial Studies*. 1992. Vol. 15. October. P. 491–522.
- Powell W.W. The Transformation of Organizational Forms: How Useful Is Organization Theory in Accounting for Social Change? // *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* / R. Friedland, A. F. Robertson (eds.). N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990. P. 301–29.
- Twilight Economy: A Survey of the Informal Economy in the Netherlands / Research report. Faculty of Economic Sciences. University of Amsterdam. 1984.
- Rev I. The Advantages of Being Atomized / Working paper. Princeton, N.J.: The Institute for Advanced Study, 1986.
- Roberts B.R. Cities of Peasants: The Political Economy of Urbanization in the Third World. L.: Edward Arnold, 1978.
- Roberts B.R. Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989a. P. 41–59.
- Roberts B.R. Household Coping Strategies and Urban Poverty in a Comparative Perspective // *Urban Life in Transition* / M. Gottdiener, C.G. Pickvance (eds.). Newbury Park, CA: Sage Publications, 1991. P. 135–68.
- Roberts B.R. The Dynamics of Informal Employment in Mexico // Bureau of International Labor Affairs. Discussion Paper Series on the Informal Sector. No.3. Washington, DC: U.S. Department of Labor, 1992.
- Roberts B.R. The Other Working Class: Uncommitted Labor in Britain, Spain, and Mexico // *Cross-National Research in Sociology* / M.L. Kohn (ed.). Newbury Park, CA: Sage Publications, 1989b. P. 352–72.
- Ruesga-Benito S. Economía oculta y mercado de trabajo // *Información Comercial Española*. 1984. Vol. 607. P. 55–61.
- Sabel C. *The División of Labor in Industry*. Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1982.
- Sanchis E. Economía subterránea y descentralización productiva en la industria manufacturera // *Boletín de Estudios Económicos*. 1982. Vol. 117. P. 461–81.
- Sassen S. New York City's Informal Economy // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 60–77.
- Sassen S., Benamou C. Hispanic Women in the Garment and Electronics Industries in the New York Metropolitan Area / Research Report to the Eli Revson Foundation. New York City. 1985.
- Sassen S., Smith R.C. Post-industrial Growth and Economic Reorganization: Their Impact on Immigrant Employment // *U.S.-Mexico Relations, Labor Market Interdependence* / J. Bustamante, C.W. Reynolds, R.A. Hinojosa (eds.). Stanford, CA: Stanford University Press, 1992. P. 372–93.

- Schoepfle G.K., Perez-Lopez J.F., Griego E. *The Underground Economy in the United States* // Bureau of International Labor Affairs. Discussion Paper Series on the Informal Sector. No. 2. Washington, DC: U.S. Department of Labor, 1992.
- Sethuraman, S.V. *The Urban Informal Sector in Developing Countries*. Geneva: International Labour Office, 1981.
- Sik E. Reciprocal Exchange of Labour in Hungary // *On Work: Historical, Comparative, and Theoretical Approaches* / R.E. Pahl (ed.). L.: Basil Blackwell, 1985. P. 527–47.
- Smith J.D. Measuring the Informal Economy // *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*. 1987. Vol. 493. September. P. 83–99.
- Standing G. The “British Experiment”: Structural Adjustment or Accelerated Decline? // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 279–97.
- Stark D. Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism // *Sociological Forum*. 1989. Vol. 4. December. P. 637–64.
- Stepick A. Miami's Two Informal Sectors // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 111–34.
- “Sweatshops” in the United States: Opinions on their Extent and Possible Enforcement Options // General Accounting Office. Briefing report HRD-89-101 BR. Washington, DC: U.S. Government Printing Office, 1989.
- Tanzi V. The Hidden Economy: A Cause of Increasing Concern // *FMI Bulletin*. 1980. Vol. 9. P. 34–37.
- Tanzi V. *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington, MA: D.C. Heath, 1982.
- Tanzi V. The Underground Economy in the United States: Annual Estimates 1930-80 // *International Monetary Fund Staff Papers*. 1983. Vol. 30. June. P. 283–305.
- Tokman V.E. An Exploration into the Nature of Informal-Formal Sector Relationships: The Case of Santiago // *World Development*. 1978. Vol. 6. September-October. P. 1065–75.
- Tokman V.E. Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America 1950-1980 // *CEPAL Review*. 1982. Vol. 17. P. 121–33.
- Toward a Theory of the Rent-Seeking Society / J.M. Buchanan, R.D. Tollison, G. Tullock (eds.). College Station: Texas A&M University Press, 1980.
- Wedel J. *The Private Poland*. N.Y.: Facts on File, 1986.
- Wildinger R. *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in the New York's Garment Trade*. N.Y.: New York University Press, 1986.
- Williamson O. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. N.Y.: The Free Press, 1975.
- Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism*. N.Y.: The Free Press, 1985.
- Ybarra J. Informalization in the Valencian Economy: A Model for Underdevelopment // *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries* / A. Portes, M. Castells, L.A. Benton (eds.). Baltimore, MD: The Johns Hopkins University Press, 1989. P. 216–27.