

DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-5-38-47

УДК 33.012.3,338.35.338.36

JEL O17, O38, O39, P40(045)

Неформальная экономика и инновации: contra et pro

Е.Л. Морева,

Финансовый университет,

Москва, Россия,

<https://orcid.org/0000-0001-6355-7808>

АННОТАЦИЯ

В современных условиях усиления глобальных императивов инновационного развития исследователи и практики ищут новые области хозяйственной деятельности для активизации инноваций в секторе неформальной экономики. Работа с ним может быть очень важной для России, где его масштабы оцениваются в размере от 20 до 50% ВВП страны.

Поэтому *целью* настоящей работы стало определение состоятельности обращения к сектору неформальной экономики для повышения инновационной активности национальной экономики. Для этого был проведен анализ взглядов ученых на неформальную экономику и возможности осуществления в ней инноваций, составивших *предметную область* исследования.

При его проведении применялись общенаучный и специальные экономические методы анализа и синтеза, факторного, сравнительного и контент-анализа, экономической компаративистики, экономико-статистические и другие.

В результате исследования предложена авторская трактовка неформальной экономики, показана важность выделения ее различных сегментов для определения способов осуществления в них инноваций, указаны новые области исследований инноваций в неформальной экономике, *сделан вывод* об ограниченности проводимой сегодня политики в отношении этого сектора экономики и необходимости специального учета его сегментов в национальных инновационных стратегиях. Анализ практического опыта целенаправленного развития инноваций неформальной экономики разными государствами и позволит оптимизировать усилия ученых по разработке этого направления инновационной политики в России и мобилизовать возможности освоения новшеств, заключенных в официально не учтенных ресурсах, превышающих более трети ВВП нашей страны.

Ключевые слова: неформальная экономика; формальная экономика; инновации; микропредприятия; развивающиеся страны

Для цитирования: Морева Е.Л. Неформальная экономика и инновации: contra et pro. *Экономика. Налоги. Право.* 2018;11(5):38-47.
DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-5-38-47



DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-5-38-47
УДК 33.012.3, 338.35, 338.36
JEL O17, O38, O39, P40(045)

Informal Economy and Innovation: Contra et Pro

E.L. Moreva,

Financial University, Moscow, Russia
<https://orcid.org/0000-0001-6355-7808>

ABSTRACT

Nowadays, with strengthening of global innovation imperatives, researchers and practical people are seeking new areas of economic activities to boost innovation in the informal economy sector. This work can be very important for Russia, where its size according to estimations takes 20% to 50% of the country's GDP.

Viewed from the above, *the purpose of the research* was to determine the appropriateness of turning to the informal sector to enhance the innovation activity of the national economy. To this end, an analysis of the economists' views on the informal economy and its abilities to innovate was performed, which is *the subject area of the research*.

The analysis was performed using general scientific and special economic methods including analysis and synthesis, factor analysis, comparative and content analysis, economic comparative studies, statistical analysis, and others.

Based on the research findings, the author's interpretation of the informal economy was proposed, the importance of identifying its segments for determining the ways to implement innovation in them was highlighted and new areas of innovation research in the informal economy were suggested. *It is concluded* that the current policy related to the sector in question is inadequate and a special consideration should be given to its segments in national innovation strategies.

Keywords: informal economy; formal economy; innovation; microenterprises; developing countries

For citation: Moreva E.L. Informal economy and innovation: Contra et pro. *Ekonomika. Nalogi. Pravo = Economics, taxes & law*. 2018;11(5):38-47.
DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-5-38-47

СТАНОВЛЕНИЕ ВЗГЛЯДОВ НА НЕФОРМАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ И ЕЕ ЭФФЕКТЫ

С целью стимулирования инновационной деятельности ученые и практики обращаются в настоящее время к секторам экономики, которые прежде не рассматривались в качестве сфер, где реализуются инновации. К числу таковых относится неформальная экономика (далее — НФЭ).

С конца 2000-х гг. сущность и функции инновационной деятельности как средства технического прогресса стали предметом широких научных дискуссий на темы, которыми ранее занимались в течение предшествующих десятилетий только узкие специалисты [1]. В начале 1970-х гг. эксперты Международной организации труда относили к числу направлений инновационной деятельности производство товаров на основе внутренних ресурсов; использование преимущественно трудоинтенсивных заимствованных (*adapted*) технологий и навыков, получаемых вне учебных заведений;

работу на нерегулируемых конкурентных рынках, на семейных предприятиях и т.д. Но это касалось, однако, преимущественно развивающихся стран. Тем самым авторы фактически ограничивали существование НФЭ именно этой группой государств, особенно ее отсталой части.

Но вскоре вопрос о наличии НФЭ был поставлен в отношении развитых капиталистических и социалистических стран. П. Гутманн, А. Каценелинбойген, Г. Гроссман доказали наличие крупных массивов «теневой», «неучитываемой» экономики в США, СССР и других капиталистических и социалистических странах. При расширении перечня экономических систем, в которых могла возникать НФЭ, ученые перестали ограничиваться рамками рынка («американский подход» Э. Фэйджа, А. Портеса и др.), дополняя свои исследования рассмотрением НФЭ в сферах домашней и коммунальной экономики («британский подход» Д. Гершуни, Э. Мингиони). При этом они отмечали крупные масштабы НФЭ. К 1990-м гг. размеры «не-

регулярной экономики» и в США, и в слаборазвитых государствах оценивались на уровне примерно трети ВВП [2].

Еще более сложным для исследования стало содержание НФЭ с началом перехода мира от индустриального к постиндустриальному обществу и появлением новых хозяйственных форм, слабо поддающихся официальному учету и оттого сходных с НФЭ. В связи с этим сегодня ряд ученых предлагают рассматривать НФЭ в качестве альтернативного традиционному варианту хозяйствования, который в разной степени встречается во всех формах и сферах общественного воспроизводства [3].

Многообразие форм и условий формирования НФЭ, а также неоднородность подходов к ней обуславливают различия в многочисленных определениях НФЭ (см. таблицу).

Приведенные в таблице формулировки показывают, что общими для всех определений НФЭ являются производство ценностей/стоимостей и неофициальный характер. Неоднородность социально-экономического содержания этого понятия позволяла трактовать НФЭ как сложную экономическую категорию, обозначающую хозяйственный сектор с разными по своему характеру социально-экономическими субъектами, которые по разным причинам не вступали в официальные отношения с властями. Соответственно анализ НФЭ требовал учета не только общих закономерностей ее развития, но и специфики отдельных составляющих ее сегментов.

Более полные основания для выделения последних давали современные попытки классификации НФЭ. К числу основных критериев НФЭ предлагалось отнести легальность операций, соблюдение требований трудового законодательства, тип составляющих НФЭ производств, официальные институты, которые нарушают ее субъекты, фазы воспроизводства, на которых она проявляет себя, отрасли, в которых концентрируются неформальные организации (далее — НФО), и другие признаки. Их сопоставление с определениями НФЭ позволяет не только увидеть основную направленность предпринимаемых в них практических усилий по отношению к сектору, но и ее сегменты, остающиеся за рамками этих действий. Анализ определений НФЭ 11 стран (Бразилии, Мексики, Панамы, Эфиопии, Мали, Танзании, Молдовы, России, Турции, Индии, Пакистана) и одной региональной организации (AFRISTAT) показал, что во всех случаях речь шла о незарегистрированных организациях. При этом в восьми странах из 11 они относились к малым предприятиям с числом заня-

тых до 5–11 человек или самозанятых (исключение составили Мексика, Молдова и Россия). В них также по-разному решался вопрос о том, относить ли к НФЭ аграрные производства [4]. В итоге вне поля зрения оставались важные сегменты НФЭ, складывающиеся на базе крупных и средних предприятий, а также институтов, которые они нарушают.

Между тем учет особенностей разных сегментов НФЭ и формируемая ими структура позволили бы объяснить многообразие обусловленных ею эффектов, заложили бы основы для разработки эффективных действий в отношении всего сектора. Ведь к числу его основных функциональных воздействий относились влияние на доходы разных социально-экономических групп и национальных обществ, рост и развитие их экономик.

Однако оценки такого воздействия существенно различались. Одни ученые считали, что НФЭ стимулирует формальную экономику, поскольку в нее вкладываются полученные в ней доходы (Ф. Шнейдер, К. Вильямс, де Бир). Другие, наоборот, рассматривали НФЭ как ограничитель общественного благосостояния и экономической динамики (Дж. Стиглиц, М. Пиит). Третьи отмечали как положительное, так и отрицательное влияние НФЭ. С одной стороны, она способствовала увеличению занятости и росту доходов, позволяла сглаживать различия между отдельными районами с разной степенью развития формальной экономики за счет перераспределения средств между нею и НФЭ. С другой стороны, она становилась причиной недополучения государством налоговых поступлений и других сборов для успешной реализации им политики улучшения общественного благосостояния и развития. К числу существенных эффектов НФЭ относились инновации, которые осуществлялись ее субъектами и могли оказаться значимыми для всей экономики.

ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕРЕНИЯ И ОЦЕНКИ НФЭ

Опираясь на вышеуказанные признаки, современные исследователи признают крупные масштабы НФЭ, хотя и существенно различающиеся при использовании разных способов измерения и оценки. Сегодня эту проблему относят к числу серьезно затрудняющих исследование этой закрытой хозяйственной сферы. Поэтому не случайно наиболее распространены косвенные методы измерения НФЭ (прямые методы в виде, например, специальных опросов, только начали применяться в крупных масштабах).

Таблица / Table

Определения НФЭ / Definitions of the informal economy

Термин / Terminology	Содержание, основные характеристики / Content, main characteristics	Авторы / Authors
Теневая экономика / Shadow economy	Множество мелких и чрезвычайно разрозненных транзакций с участием незарегистрированных занятых, дополняющих совокупную добавленную стоимость	Ф. Шнейдер, К. Вильямс
Теневая экономика / Shadow economy	Рыночное легальное производство, утаиваемое от властей во избежание уплаты налогов, социальных отчислений и в нарушение стандартов рынка труда (минимальной зарплаты, максимального рабочего дня, безопасности труда и т.п.), предоставления статистической отчетности и др.	Р. Авашти, М. Энгельшалк
Теневая экономика / Shadow economy	Сфера секретных, непрозрачных операций	Дж Стиглиц, М. Пиит
Нерегистрируемая экономика / Unrecorded economy	Неучтенная экономическая деятельность, которая иначе заметно увеличила бы ВВП	Э. Фидж, П. Фрей, У. Поммерен
Подпольная экономика / Underground economy	Легальное и нелегальное производство рыночного типа, которое не учитывается при расчетах ВВП	П. Смит
Нерегистрируемая экономика / Unrecorded economy	Экономическая деятельность, доход от которой не заявлен в официальных органах власти и не служит объектом государственного воздействия, налогообложения, контроля	Р. Дель'Анно, Дж. Томас, Лю Фелд, К. Ларсен
Теневая экономика / Shadow economy	Производство легальной продукции с использованием денежных и бартерных форм, не заявленной официальным властям и оттого не обложенное налогами	С. Педерсен
Ненаблюдаемая экономика / Non-Observed Economy	Экономический сектор, состоящий из производств легальной продукции, не зарегистрированных официально и не подлежащих налогообложению; производств запрещенной законом продукции или использующих запрещенные способы изготовления; производств незарегистрированных организаций, полностью или частично ориентированных на рынок и использующих запрещенный труд; производств домохозяйств; производств, не учтенных официально из-за несовершенства статистической службы	ОЭСР

Источник / Source: составлено автором / compiled by the author.

Обладая своими достоинствами и недостатками, каждый из косвенных методов, однако, недостаточен для полного определения размеров НФЭ. Не случайно ее масштабы и динамика существенно отличаются в зависимости от примененной методики. Так, размеры НФЭ в Чехии и Словакии различались более чем на 20 п.п.: от 3,3% ВВП (структурный метод) до 23–25% ВВП (денежный метод). Для Мали различие в результатах исчисления размеров НФЭ по балансовому методу и одному из группы методов мягких коэффициентов превысило 30 п.п. Нисходящая динамика доли НФЭ в ВВП России, рассчитанная по методике, используемой экспертами Всемирного банка, контрастировала с ростом этого показателя, рассчитанным по методике, используемой в Росстате на 20 п.п. [5] Поэтому ана-

литики стали все более склоняться к использованию комплексных инструментов, позволяющих учитывать и сопоставлять данные разных подходов.

К числу подобных усилий относилась работа ОЭСР по измерению и оценке НФЭ на основе комплексного применения балансовых и макроэкономических методов. Критериями ее выделения стали официальная регистрация организаций и характер управления ими. Это позволило выделить четыре укрупненных сегмента НФЭ («подпольный», предполагающий неисполненные обязательства по регистрации и предоставлению производителями недостоверной отчетности; «нелегальный», осуществляющий запрещенную законом деятельность; «неформальный», чьи участники зарегистрированы

неполностью и/или не должны быть зарегистрированы согласно закону; «неучтенный» вследствие особенностей статистического учета). Полученные по ним данные разных стран показали их чрезвычайно разнообразную структуру вплоть до отсутствия в отдельных государствах целых сегментов НФЭ. Например, нелегальный сектор отсутствовал в семи странах из 16 оцененных — Бельгии, Франции, Израиле, Италии, Мексике, Швеции и Великобритании, неформальный — в четырех странах (Бельгии, Канаде, Италии и Швеции). Производства, официально не учтенные из-за несовершенства статистической службы, отсутствовали в Мексике и Швеции [6].

Тем не менее полученные результаты в целом позволяли выделить у этих стран некоторые общие черты национальной структуры НФЭ. Они показывали, что в ней доли подпольного и неформального сегментов были в основном сопоставимы и составляли основную часть массива НФЭ; доля нелегальной экономики была, как правило, небольшой и варьировалась в диапазоне от 0,3 до 8,2% всего сектора.

Вместе с тем полученные данные оставляли открытыми вопросы о полноте полученных из разных стран сведений и их достаточности для достоверных оценок. В частности, речь шла о правомерности считать, что в Мексике не было нелегальной экономики и статистически неучтенных производств; в Швеции существовала только неучтенная экономика, а в Канаде она полностью отсутствовала. Перспективное направление исследования требовало своего продолжения и развития.

Новый толчок дискуссиям о масштабах и значении НФЭ дала недавняя публикация, подготовленная под эгидой МВФ, с расчетами НФЭ для 158 стран, сделанными на основе усовершенствованных методов мягкого моделирования. В ней было показано, что, несмотря на существенные различия в разных странах, в целом доля теневой экономики в мире высока. В среднем ее размеры оцениваются на уровне свыше 30% ВВП, хотя они постепенно уменьшались: с 34,51% в 1991 г. до 31,77% к 2015 г. [7]

К числу достоинств данного метода относилась возможность определения места НФЭ во всей национальной экономической системе на основании более или менее объективных технологических, экономических и социальных показателей. Вместе с тем этот метод не предполагал учета структуры сектора, которая раскрывалась в работе ОЭСР. Интеграция двух подходов позволила бы определить, как изменялись во времени и пространстве разных стран разные типы НФЭ.

Одним из важных составляющих решения этой задачи было определение условий появления сегментов неформального сектора, выделение которых для всей НФЭ предусматривалось методами мягкого моделирования¹ и которые могли быть верифицированы для его отдельных составляющих при помощи адаптированных методик ОЭСР. К числу таких причин относились высокие налоги и нормы социальных отчислений; низкое качество институциональной и регулирующей среды (в том числе санкции за неисполнение законодательства), большой уровень коррупционности, слабый бизнес и плохое состояние государственного сектора, высокая безработица, вынуждающая граждан к samozанятости, широкое распространение наличных расчетов, аграрный характер экономики, низкие размеры ВВП на душу населения.

Дополнить эту информацию позволяли наработки других исследователей, изучавших казуальные связи между НФЭ и ее факторами на основе частных материалов. К последним относились низкие размеры трудового заработка и большие размеры трансферов; невозможность вложения заработанных средств в дело; решения о нецелесообразности выхода на официальный рынок труда; несправедливый характер экономической политики правительства в глазах общества и налогоплательщиков; ограничения на свободу выбора вида деятельности у лиц, занятых в формальной экономике; низкое качество системы распространения бизнес-информации; неспособность формальной экономики занять дополнительную рабочую силу, большие масштабы бедности и высокий спрос на дешевую продукцию; высокие барьеры входа в официальный бизнес; плохое состояние системы образования и профессиональной подготовки; наличие культурных установок на допустимость нелегальных доходов; неудовлетворенность работой в формальной экономике; потребность в самостоятельной работе, негативное отношение работника к независимости и подчиненности; склонность к участию в коллективной деятельности (сетевых структурах и т.п.) и другие.

При уточнении понимания причин НФЭ также следовало учитывать ее корни, восходящие к социальным и культурным условиям. К ним, например, относились личностные связи, воплощающиеся в неформальной экономической деятельности и обуславливающие ее взаимодействие между субъектами в рамках опре-

¹ Методы мягкого моделирования направлены на расчет относительных объемов теневой экономики через выделение совокупности факторов, ее определяющих.

деленных неэкономических институтов; этническая, социальная, семейная, религиозная и иные виды групповой солидарности как продукты одной культуры; социальный и коммуникационный капитал; общие для группы потребности в определенных видах продуктах, что обеспечивало для ее производства надежную и дешевую рабочую силу, способную служить источником необходимого для него начального капитала.

Их учет позволял не только выделять разные комплексы предпосылок для появления того или иного сегмента НФЭ, но и проверять, насколько универсальны рассчитанные аналитиками количественные связи, например между уменьшением масштабов НФЭ и снижением ставок, повышением собираемости налогов, между НФЭ и темпами экономического роста, определенными в пропорции 1% увеличения ВВП; снижения доли НФЭ в ВВП и т.д. [8]

Решение подобных проблем имело большое прикладное значение для совершенствования управления социально-экономическим развитием, в том числе России. Ведь при переходе к рынку масштабы НФЭ в ней резко увеличились и усилилась ее роль в экономике и обществе. В начале текущего десятилетия исключительно в НФЭ работали от 11 до 13 млн человек (по разным оценкам), а в целом в неформальные отношения время от времени вступало большинство населения. При этом, как утверждали многие эксперты, данные тенденции со временем усиливались [9].

С учетом этих обстоятельств, а также на фоне усиления глобальных императивов интенсификации социально-экономического развития и активизации инноваций чрезвычайную актуальность приобрел вопрос о возможности использования НФЭ для формирования инновационного развития страны.

АНАЛИЗ КОНЦЕПЦИЙ ИННОВАЦИЙ В НФЭ

Потенциал НФЭ для активизации инноваций в стране, однако, оценивался аналитиками неоднозначно.

Одни отрицали его наличие в НФЭ, оценивая ее в целом негативно и рекомендуя ликвидировать. При этом сам этот сектор они рассматривали исключительно с позиции его непрозрачности и секретности, возможностей ухода от налогообложения и осуществления хозяйственных операций через налоговые гавани (Дж. Стиглиц, Р. Авастхи, М. Энгельсшальк). Таким образом, весь сектор фактически сводился у них лишь к одному его сегменту, во многом существенно отличающемуся от остальных. Борьба с ним не предполагала эффективного решения проблемы инноваций

во всей НФЭ для развития национальной общественно-экономической системы.

Впрочем, даже в этом случае утверждение об отсутствии в НФЭ инновационной деятельности оставалось спорным. Ведь, если опираться на руководство Осло «Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям»², повышенная доходность операций в налоговых гаванях могла бы рассматриваться как продукт маркетинговых и/или организационных инноваций. Вопрос же о сфере их приложения требовал отдельного рассмотрения. Сходные проблемы возникли при организации на предприятиях формальной экономики неформальных структур, официально не зарегистрированных рабочих групп, сетей и т.д.

Признание этого обстоятельства подтверждало позицию тех ученых, кто считал инновации возможными во всех секторах экономики [10]. В НФЭ об этом свидетельствовали результаты проведенных в ней «полевых» исследований.

Осуществляемые преимущественно в отсталых развивающихся странах, они в качестве основного микроэкономического субъекта сектора фокусировались на малых предприятиях, формирующихся в условиях несовершенств рынка, которые вынуждали работников заниматься собственным делом [11].

Этот сегмент НФЭ отличался низкой капиталоемкостью производств, примитивными технологиями и отсутствием достаточных для развития и совершенствования дела ресурсов, слабым накоплением капитала и инвестиций в новые технологии и совершенствование навыков. Целями производства стали поддержание, но не расширение рынка, ориентация на его цены при ценообразовании и в целом небрежное отношение к качеству выпускаемой продукции [12].

В этих условиях основными стимулами инноваций в НФЭ служили текущие рыночные императивы (в части спроса и предложения продукции, поставок ресурсов), требующие немедленной ответной реакции в виде производства доступной (но не сложной) продукции, адаптации импортных товаров к местным условиям. Основными «агентами предложения инноваций» были клиенты и (суб)подрядчики. Представляющие и обслуживающие преимущественно «дно пирамиды», они задавали и характер обновления продукции, и производства для него.

В условиях ограниченных ресурсов и доходности, ограниченных масштабов сбыта неформальные произ-

² Руководство Осло. URL: https://mgimo.ru/upload/docs_6/ruk_oslo.pdf.

водства не занимались, как правило, созданием новой техники и разработками новых технологий. Основная часть их усилий была направлена на адаптацию средств производства для лучшего удовлетворения рыночных потребностей. Поэтому по большей части их инновации относились к процессному типу [13].

При реализации таких нововведений немалая роль часто отводилась разного рода *посредническим структурам*: сетям, сообществам и ассоциациям, кластерам и т.д. Они поддерживали и помогали НФО получать и распространять знания, налаживать и укреплять производство; способствовали их интеграции в цепочки стоимости с формальной экономикой. В то же время аналитики отмечали, что такие действия посредников существенно ограничивались действием конкуренции. С усилением последней их поддержка ослабевала и постепенно сводилась на нет [14]. Ситуацию не могли сгладить и связи НФО с агентами инновационной системы формального сектора. Обычно слабые, они оказывали незначительное влияние на малый неформальный бизнес, хотя специалисты отмечали, что там, где такая связь существовала, она показывала себя целесообразной и взаимовыгодной [15].

Большое значение, придаваемое внешним факторам и условиям для реализации инноваций в рассматриваемом сегменте, давало основание выделять их в особый тип, — «открытые привнесенные инновации» (*inbound open innovation*) [16]. Помимо вышеуказанных, к числу характерных для него черт относились крайне ограниченные масштабы производства новшеств и их неустойчивый характер. Зависимость «открытых привнесенных инноваций» от внешних условий часто оказывалась настолько тонкой, что для эффективного использования инноваций требовалась детальная оценка их возможностей на месте.

Примером тому было состояние инновационной активности НФО при использовании на соседних предприятиях с подобными же производствами импортного оборудования. Инновационная активность НФО при этом часто снижалась, а не увеличивалась, как, казалось бы, должно было происходить. Причем эта тенденция часто сохранялась и при приобретении импортного оборудования, и при отказе от него, поскольку эксплуатация импортного оборудования предъявляла слишком высокие требования к квалификации персонала, существенно превышающая уровень той квалификации, которой обладали занятые в НФО специалисты. Вместо распространения новых знаний и стимулирования инноваций передача продвинутого оборудования несла угрозы снижения инновационной активности.

Не всегда могли сгладить такую ситуацию обучение занятых в НФО специалистов и их подготовка в специализированных зарегистрированных центрах. Аналитики отмечали важность особых, соответствующих конкретным условиям разных подгрупп указанного сегмента НФО комбинаций знаний и навыков, которые занятые на микропредприятиях специалисты получали через *learning-by-training*.

Такое образование также часто эффективно дополнялось другими традиционными формами передачи знаний от поколения к поколению в одной семье или социальной группе через институты наставничества, миграцию работников из формальной экономики в НФЭ и наоборот.

Кроме вышеуказанных специфических факторов инноваций, большое влияние на них в НФО оказывали факторы, характерные для формальной экономики. К ним, например, относилась отраслевая принадлежность производства, когда в разных секторах уровни инновационной активности различались. Так, отсутствие инноваций в традиционных аграрных производствах контрастировало с заметно более продвинутыми в части освоения новшеств неформальными предприятиями обрабатывающей промышленности.

Близкой к указанному варианту осуществления инноваций в НФЭ была «модель инноваций инклюзивного типа» (наряду с этим термином часто использовались и такие понятия, как инновации «низового уровня», «ограниченные», «социальные» «инклюзивные» инновации. В рамках настоящей статьи они рассматриваются как синонимичные).

Эту модель характеризовали сходные с «открытыми привнесенными инновациями» общие условия освоения новшеств. Инновации осуществлялись небольшими организациями с числом занятых до 5–10 чел., которые реализовывали их в очень ограниченных размерах, используя скудные ресурсы по преимуществу в целях обеспечения собственного выживания. Освоение новшеств было ориентировано на спрос беднейших слоев населения и локальных рынков; основой инноваций служили не исследования и разработки как в формальной экономике, а адаптация лучших практик и привлекательных идей к местным потребностям. Они заимствовались на известных рынках и реализовывались по типу инкрементальных.

Особенностью инклюзивной модели был акцент на роль устойчивой среды, в которой осуществлялись инновации. К числу ее неперемных атрибутов относились траст, твердые социальные нормы, установки на интеграцию ресурсов и сотрудничество, что позволяло

делать результаты внедрения новшеств более предсказуемыми, снижать транзакционные издержки и сопутствующие инновациям неопределенность и риски [17]. Любое сколько-нибудь значительное обновление производства и его оценка (ценность) фактически регламентировались социальной средой.

При этом для потребителей производители фактически низводились до анонимов, различия между которыми нивелировались. Это снижало их мотивацию к совершенствованию производства и инновациям, блокировало заинтересованность в присвоении экономических результатов нововведений, ослабляло попытки активизировать их, поступающие из любых других источников, отличных от социума.

Схема инклюзивных инноваций представляла собой, таким образом, близкий аналог привнесенных инноваций с разницей лишь в механизмах мотивации малых неформальных организаций, преимущественно культурно-социальных в первом случае и технико-экономических во втором. Вместе с тем они относились к одному и тому же сегменту НФЭ, возникающему в условиях отсталых развивающихся стран. Важность изучения особенностей осуществления в нем инноваций и возможностей их активизации не позволяла, однако, автоматически экстраполировать этот опыт на ее другие сегменты, в том числе в развитых странах и переходных экономиках с другим общественно-экономическим контекстом и иными уровнями развития.

ПОСЛЕДСТВИЯ ПРИЗНАНИЯ ИННОВАЦИЙ В НФЭ

К числу важных результатов указанных исследований, имеющих общесистемное значение, относилось признание необходимости расширения толкования самой категории инноваций. Они показали, что к числу целей инноваций следовало относить удовлетворение интересов не только предприятий (например, в виде увеличения доходов и доли на рынке), но и других стейкхолдеров из частного и общественно-государственного секторов.

Вместе с тем ограниченность исследований инноваций НФЭ одним лишь сегментом отсталых стран позволяла предположить, что изучение других ее составляющих в других социально-экономических и цивилизационных условиях (например, действий стартапов в цифровой экономике до момента их регистрации, функционирования незарегистрированных культурных проектов, мероприятий социального характера и т.д.) позволило бы еще более расширить спектр целей производства и реализации новшеств.

Изменения в понимании инноваций с учетом практики отдельных сегментов НФЭ предполагали корректировку принятых подходов к измерению производства и реализации новшеств. Учитывая особенности сектора их осуществления, количественное определение инноваций предлагалось проводить преимущественно через калькуляцию вызванных ими изменений формальной экономики и ее инновационной подсистемы, а также посредством опросов в социально-экономических группах, связанных с НФЭ (производителей, потребителей и др.). Для первого случая была разработана облегчающая такие расчеты специальная схема инновационной экосистемы, а для второго были созданы соответствующие методические материалы. Их использование давало возможность не только оценивать масштабы и эффекты инноваций, но и изучать их динамику, возможности дальнейшей активизации.

Без этого имеющиеся взгляды экспертов по данному вопросу не получали должного подтверждения и сильно расходились. По мнению одних ученых, НФЭ не благоприятствовала инновациям, так как даже реализованные инновации трудно поддавались распространению («масштабированию»), не обеспечивали экономию на масштабах производства и ослабляли мотивы к инвестициям в основные средства и человеческий капитал [18]. В итоге эффективность работы НФЭ оказывалась неоптимальной.

Более мягкую позицию занимала другая группа специалистов. Они признавали ограниченность инноваций в НФЭ, их слабые связи с инновационной системой формальной экономики, неэффективность мобилизации ресурсов из формальной экономики для инноваций в НФЭ [19]. В то же время исследователи отмечали важную роль инновационной деятельности в НФЭ для подготовки предпринимательских и других кадров в целях становления и развития постиндустриальных производств, способностей учета локальных потребностей, использования традиционных знаний и умения эффективно применять их в формальной экономике, современном сельском хозяйстве, медицине и других сферах.

Тем не менее, учитывая масштабы НФЭ, ее связь с формальной экономикой и практику осуществления инновационной деятельности, по крайней мере в отдельных сегментах сектора, государства стали все пристальнее рассматривать возможности обращения к НФЭ для стимулирования социально-экономического развития и активизации инноваций. Само по себе это стремление является инновационным шагом

в экономической деятельности государства, поскольку до последнего времени при проведении инновационной политики НФЭ игнорировалась либо к ней относились как к объекту для ликвидации. Обращение к содержащимся в ней традиционным знаниям носило несистемный, фрагментарный характер.

В свою очередь, в НФЭ также относились к формальной экономике как враждебной силе и избегали ее.

Постепенно отношения между ними начали меняться. В разных странах власти все чаще стали признавать НФЭ источником общественно-экономического роста, развития и инноваций. Ликвидация этого сектора означала бы устранение и самого этого источника. Поэтому все большее признание стал получать курс на преобразование НФЭ в формальную экономику.

В поисках совершенствования и оптимизации путей достижения этой цели было предложено сочетать курс на активизацию инноваций и развитие способностей к ним в НФЭ с усилиями по ее постепенному переводу в формальную экономику [4].

В первом случае речь шла об усилении спроса на инновации, в том числе в отношении запросов бедных слоев населения; увеличения числа конкурсов на закупки у НФЭ; создания системы премирования/грантов за инновации в НФЭ; налаживания контроля и оценки вклада НФЭ в инновационную деятельность; помощи НФЭ в ее осуществлении, включая укрепление в секторе кооперативных начал, создание разного рода ассоциаций и групп самопомощи, развитие связей

с формальной экономикой (в виде цепочек стоимости и другими способами).

Во втором случае речь шла об укреплении в НФЭ системы прав собственности и экономических институтов, обеспечении ее инфраструктурой; развитии системы образования и профессиональной подготовки для незарегистрированных предпринимателей; распространении в секторе новых знаний и технологий и другие меры.

Вместе с тем, учитывая ограниченность исследований инноваций в НФЭ ее отдельными сегментами, характерными в основном для отсталых, развивающихся стран, эффективность сделанных предложений не очевидна.

Их дальнейшая разработка и конкретизация для национальных общественно-экономических систем разной культуры и цивилизационной принадлежности могли бы показать состоятельность распространения указанного курса в отношении всей НФЭ или необходимость разработки и осуществления иных мер для других сегментов сектора.

Оценка и сопоставление полученных результатов, так же как анализ практического опыта целенаправленного развития инноваций неформальной экономики разными государствами, позволят оптимизировать усилия ученых по разработке этого направления инновационной политики в России и мобилизовать возможности освоения новшеств, заключенных в официально не учтенных ресурсах, превышающих более трети ВВП нашей страны.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ / REFERENCES

1. Hart K. Informal economy opportunities and the urban employment in Ghana. *Journal of Modern Africa Studies*. 1973;11(1):61–89.
2. Feige E.L. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach. *World Development*. 1990;7:989–1002.
3. Седова Н.Н. Неформальная экономика в теории и российской практике. *Общественные науки и современность*. 2002;3:49–58.
Sedova N.N. Informal economy: the theory and practice of Russia. *Obshestvenniye nauki y sovremennost' — Social Sciences and Contemporary World*. 2002;3:49–58. (In Russ.).
4. J. De Beer, Kun Fu, Wunsch-Vincent S. The informal economy, innovation and Intellectual property — concepts, metrics and policy considerations Economic Research Working Paper No. 10, Geneva: WIPO; 2013. 77 p.
5. Бирюков С.Е. Альтернативные подходы к оценке теневого сектора экономики. *Вестник Челябинского государственного университета*. 2010;27:21–25.
Birjukov S.E. Alternative approaches to apprise the shadow sector of economy. *Vestnik Tchelyabinskogo Universiteta — Bulletin of Chelyabinsk State University*. 2010;27:21–25. (In Russ.).
6. OECD Statistics Brief — June 2014;18, OECD. URL: <https://www.oecd.org/sdd/na/Statistics%20Brief%2018.pdf> (accessed 01.07.2018).
7. Medina L., Schneider F. Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? *IMF Working Papers* 18/17 IMF, 2018, 76 p. DOI: 10.5089/9781484338636.001

8. Zagdanski J. National Statistics: Modern Practices and Influence on Fiscal and Monetary Policy Issues in Political Economy. 2017;26(1):134–161.
9. Мау В.А., Кузьминов Я.И., ред. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1. М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС; 2013, 430 с. Mau V.A., Kuzminov Ya.I., eds. The Strategy-2020: The new growth model — the new social policy. The Final Report after the results of the experts' work over the relevant problems of social-economic strategy of Russia for the period up to the year 2020;1. Moscow: Delo Publishing, RANEPА; 2013. 430 p. URL: <https://www.kommersant.ru/Docs/2011/2011d153-doklad.pdf> (accessed 01.07.2018). (In Russ.).
10. Charmes J., Gault F. Wunsch-Vincent S. Formulating an agenda for the measurement of innovation in the informal economy, 2016. URL: https://www.oecd.org/sti/010%20-%20paper%20Blue%20Sky_%20Charmes%20Gault%20and%20Wunsch-Vincent_Measuring%20Innovation%20in%20the%20Informal%20Economy%20_%20July%202016_submit.pdf (accessed 01.07.2018).
11. Grimm M., van der Hoeven R., Lay J., Roubaud F. Rethinking the informal sector and entrepreneurship in Sub-Saharan Africa. DIW Vierteljahreshefte Summary of Bamako conference, Unlocking potential: Tackling economic, institutional and social constraints of informal entrepreneurship in Sub-Saharan Africa, DIW, 2012 in Kraemer-Mbula E., Wunsch-Vincent S. The Informal Economy in Developing Nations Hidden Engine of Innovation? UK, Cambridge University Press, 2016. URL: <https://books.google.ru/books?id=kKoODQAAQBAJ&pg=PA84&lpg=PA84&dq=Grimm,+M.,+van+der+Hoeven+R.,+Lay+J.,+Roubaud+F.&source=bl&ots=cFh9c4WndW&sig=RF1-H4WtRs6IO0AlWajMalDis5k&hl=ru&sa=X&ved=2ahUKEwjz28er7MncAhVEVywKHRnNDtsQ6AEwAHoECAMQAQ#v=onepage&q=Grimm%2C%20M.%2C%20van%20der%20Hoeven%20R.%2C%20Lay%20J.%2C%20Roubaud%20F.&f=false> (accessed 15.06.2018).
12. Aftab K. Employment Creation in Pakistan's Informal Industrial Sector: Constraints and Potential. Approach paper for the Vision 2030. GC University. Lahore, 2012 in the WIPO Secretariat of the Committee on Development and Intellectual Property, J. de Beer, Kun Fu Conceptual study on Innovation, Intellectual Property and the Informal Economy. Geneva: WIPO; 2013. 78 p.
13. Grimm M., Knorringa P., Lay J., Constrained Gazelles: High Potentials in West Africa's Informal Economy. *World Development*. 2012;40(7):1352–1368. DOI: 10.1016/j.worlddev.2012.03.009
14. Kraemer-Mbula E. & Wamae W., Adapting the Innovation Systems Framework to Sub-Saharan Africa in Kraemer-Mbula, E. & Wamae, W., (Eds.), Innovation and the Development Agenda, Paris, Publisher: OECD; 2010. 155 p.
15. Kawooya D. Effective Innovation Policies for Development: Uganda in Cornell University, INSEAD, and WIPO (2015): The Global Innovation Index 2015: Effective Innovation Policies for Development, Fontainebleau, Ithaca, and Geneva, 2015.
16. Lichtenthaler U. Open Innovation: Past Research, Current Debates, and Future Directions. *Academy of Management Perspectives*. 2011;25(1):75–93. DOI: 10.5465/amp.2011.59198451
17. WIPO Traditional Knowledge and Intellectual Property. Background Brief, No. 1, 2012. URL: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_tk_1.pdf (accessed 15.06.2018).
18. Daniels S., Making Do: Innovation in Kenya's Informal Economy. Analogue Digital Publishing, 2010. URL: <https://issuu.com/stevedaniels/docs/makingdo> (accessed 15.06.2018).
19. OECD Competition Policy and the Informal Economy. Paper presented at the Global Forum on Competition — Roundtable on Competition Policy and the Informal Economy. Paris: OECD; 2009. 269 p.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Евгения Львовна Морева — кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора Института промышленной политики и институционального развития, Финансовый университет, Москва, Россия
ELMoreva@fa.ru

ABOUT THE AUTHOR

Moreva Evgeniya L. — PhD (Economics), associate professor, Deputy Director of the Institute for Industrial Policy and Institutional Development, Financial University, Moscow, Russia
ELMoreva@fa.ru