

Учредители:

Институт географии РАН
Географический факультет
Московского государственного
университета им. М.В. Ломоносова
Институт географии
Санкт-Петербургского
государственного университета
Смоленский гуманитарный университет

Издатель:

Смоленский гуманитарный университет

**Журнал зарегистрирован
в Министерстве печати РФ**

Рег. св. № ПИ № 77-7284 от 19.02.01

Главный редактор:

Катровский А.П. (Смоленск)

Заместители главного редактора:

*Артоболевский С.С. (Москва),
Шувалов В.Е. (Москва),
Чистобаев А.И. (С.-Петербург)*

Редакционный совет:

*Алексеев А.И. (Москва), Бакланов П.Я.
(Владивосток), Бочваров М. (Болгария),
Гладкий Ю.Н. (С.-Петербург), Касимов Н.С.
(Москва), Колосов В.А. (Москва), Куче-
ра Т. (Чехия), Лаппо Г.М. (Москва),
Мироненко Н.С. (Москва), Пирожник И.И.
(Беларусь), Рудский В.В. (Смоленск), Сэл-
ноу Дж. (Великобритания)*

Редакционная коллегия:

*Белозеров В.С. (Ставрополь), Вардом-
ский Л.Б. (Москва), Евдокимов М.Ю.
(Смоленск), Евдокимов С.П. (Смоленск),
Ковалев Ю.П. (Смоленск), Кочуров Б.И.
(Москва), Липец Ю.Г. (Москва), Мажар Л.Ю.
(Смоленск), Поздеев В.Б. (Смоленск),
Сафиулин Р.Г. (Уфа), Смирнягин Л.В.
(Москва), Ткаченко А.А. (Тверь), Хурский П.
(Польша), Шарыгин М.Д. (Пермь), Шка-
ликов В.А. (Смоленск)*

Секретарь:

Листопадова Т.И.

Адрес редакции:

214014, Смоленск, ул. Герцена, 2,
Смоленский гуманитарный университет
Тел.: (4812) 68-36-88,
e-mail: region@shu.ru

Подписано в печать 21.01.06 г.
Формат 70x108 /16. Гарнитура «Times».
Тираж 500 экз.

№ 1, 2006**Отпечатано:**

Издательство «Универсум»
214014, Смоленск, ул. Герцена, 2.
Тел.: (4812) 68-34-79, e-mail: unm@shu.ru

© РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ, 2006

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

Научный журнал**Основан в мае 2002 года****Выходит 4 раза в год****region@shu.ru**

СОДЕРЖАНИЕ

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЯМ.....	5
ПРОБЛЕМЫ УРБАНИЗАЦИИ	5
Слука Н.А. Глобальные города в современной архитектуре мироустройства.....	5
Sluka N.A. Global cities in the modern architecture of the world structure	5
Трифонова З.А. Особенности этнокультурной среды в столицах и городах национально-территориальных образований России	22
Trifonova Z.A. The features of ethno cultural surroundings in the capitals and cities of national and territorial formations in Russia	22
ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	29
Щербакова С.А., Чарыкова А.А. Роль международного туризма в экономике развивающихся стран мира	29
Scherbakova S.A., Charikova A.A. The role of international tourism in the economy of developing countries in the world	29
Потоцкая Т.И. «Развитые страны» в мировом алмазно-бриллиантовом комплексе.....	37
Pototskaya T.I. “Developed countries” in the world diamond and brilliant complex	37
Порунов А.Н. Диверсификация европейского рынка сахара: результаты и перспективы	49
Porunov A.N. The diversification of the European sugar market: results and perspectives	49
ТЕОРИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....	57
Петров В.В. Прикладная политическая география: понятие и проблемы становления	57
Petrov V.V. Applied political geography: definition and development problems	57
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ	63
Мартынов В.Л. Региональная структура экономики северо-запада России в начале XXI века	63
Martinov V.L. Regional structure of the economy in the northwestern part of Russia at the beginning of XXI century	63
НАШИ ЮБИЛЯРЫ	71
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ.....	73

ОБРАЩЕНИЕ К ЧИТАТЕЛЯМ

ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Прошло четыре года после выхода в свет первого номера журнала «Региональные исследования».

Задуманный несколько лет назад и поддержанный географической научной общественностью, журнал не просто выстоял, но, как сегодня можно с уверенностью сказать, состоялся. За этот период было опубликовано 60 статей 62 авторов, из различных регионов обширного постсоветского пространства от Владивостока и Якутска на востоке, до Санкт-Петербурга и Минска на западе. Общий объем опубликованных статей превысил 30 п. л. Проблематика статей, опубликованных в журнале за четыре года его издания, охватывает широкий спектр географических исследований. Авторы представлены как широко известными специалистами-учеными и преподавателями, так и аспирантами, недавно начавшими научную деятельность.

В последние годы проблемы регионального развития относятся к числу наиболее актуальных и практически значимых вопросов современной науки. Современный мир – мир регионов. Не решив региональных проблем, невозможно решить проблемы глобальные. Именно в эпоху глобализации вопросы регионализации приобретают особое звучание, при этом региональные проблемы отличаются не только сложностью, но и деликатностью. Регионализация в обществе и в сознании не могла не вызвать регионализацию в науке. Проявлением ее стало появление вслед за региональной экономикой, региональных направлений в социологии, политологии, экологии и других науках.

Комплексные по сути, региональные проблемы требуют объединения усилий исследо-

вателей различных областей современной науки. Итоги прошедших четырех лет позволяют надеяться, что в эпоху «всеобщей регионализации» журнал, направленный на обсуждение и изложение вопросов регионального развития, будет полезным для специалистов различных наук, занимающихся широким кругом проблем регионального развития.

Мы уверены, что и в дальнейшем журнал станет открытой трибуной для исследователей различных областей знания, различных научных школ, различных регионов. Мы надеемся, что на страницах журнала всесторонне и системно будут рассмотрены глубинные процессы регионального развития, что журнал сможет отразить реальную ситуацию в региональной науке. При этом редакционная коллегия считает своим долгом поддерживать инновационную региональную тематику. Мы надеемся, что острые публикации вызовут интерес у практиков, занимающихся региональной политикой.

В условиях открытого общества наука не может развиваться в жестких территориальных и административных границах. Мир регионален, но он объединяется, интегрируется и чрезвычайно важно знать о научных достижениях коллег из других стран. В дальнейших планах журнала – знакомство с современными исследованиями зарубежных ученых-регионалистов.

Не зная прошлого, трудно понять настоящее. Это утверждение чрезвычайно важно и для современной региональной науки. Сегодня полезно еще раз попытаться переосмыслить теоретические подходы наших предшественников. Одним из важнейших направлений журнала является история региональных исследований, история теории региональной науки. Мы

собираемся вернуть к жизни теоретическое богатство, накопленное нашими предшественниками, уделив при этом особое внимание трудам классиков регионологии.

Успех журнала определяется востребованностью идей, представленных в статьях, интересом и отношением читателя. Мы обращаемся к читателям, ко всем исследователям проблем регионального развития с предложением сотрудничества. В первую очередь, мы обращаемся к исследователям, стремящимся поделиться с коллегами своими взглядами и наработками по теории и методике региональных исследований. В связи с процессами регионализации в содержании вузовского обуче-

ния, появлением региональных курсов редакция готова предоставить трибуну для обсуждения вопросов их преподавания в высших учебных заведениях. Мы хотели бы видеть на страницах нашего журнала новые имена. Страницы журнала открыты для молодых исследователей для новых пионерных идей. Именно молодежь пытается приоткрыть дверь к еще неосвоенным аспектам регионального развития.

Уверены, что в тесном сотрудничестве с вами, уважаемые авторы и читатели, журнал «Региональные исследования» займет прочное место в ряду других широко известных российских географических научных журналов.

Редакционная коллегия

ПРОБЛЕМЫ УРБАНИЗАЦИИ

□.□.□ □ □ □ □
(□.□□□□□□)

ГЛОБАЛЬНЫЕ ГОРОДА В СОВРЕМЕННОЙ АРХИТЕКТУРЕ МИРОУСТРОЙСТВА

Sluka N.A.

GLOBAL CITIES IN THE MODERN ARCHITECTURE OF THE WORLD STRUCTURE

The modern urbanization is characterized by rapidly growing geo-economical and geopolitical power comparatively restricted number of world cities and their significant impact on global processes development. The place of world cities in the basis of urban planet settling, in global economy and geopolitical world system, as well as their mission as business and communication centers, is studied in the article.

Один из главных мотивов повышенного интереса к исследованию мировых городов – быстро нарастающая геоэкономическая и геополитическая мощь сравнительно ограниченного числа центров и их особая влияние на развитие глобальных процессов. Это положение вызывает сомнения у «отцов» теории мирового города, хотя в большинстве исследований используется принцип фрагментарной аргументации – по тематике или по объекту – и отсутствует выход на системно-городское представление на базе фактических данных и доказательств. Понятно, что по целому ряду причин объективная оценка и предметная характеристика современного места глобальных городов в мировой архитектуре представляется делом весьма непростым. Один из возможных концептуальных подходов в данном случае – сопряженный анализ городов в рамках основных выполняемых ими «ключевых компетенций». С нашей точки зрения, достаточно продуктивно изучение места глобальных центров в опорном каркасе го-

родского расселения планеты, в глобальной экономике и геополитической системе мира, их миссии как деловых сервисных и коммуникационных центров.

Серьезным препятствием на этом пути служит жесткий лимит статистической информации, международная организация которой явно не попадает «в ногу» со временем. Если сведения об основных количественных параметрах глобальных центров, отраженных в местных ежегодниках, с помощью Интернета оказываются доступными, то о характере межгородских связей и контактов можно судить лишь по отрывочным данным. Однако даже сопоставление, ранжирование и «суммарное взвешивание» глобальных городов в пределах мирового пространства приводит к интересным наблюдениям и выводам, оставляет немало впечатлений и служит важной вехой и необходимым звеном на пути дальнейшего познания их внутренней организации и современных процессов трансформации.

Глобальные центры, как правило, обладают мощным демографическим комплексом и образуют крупные агломерации. Казалось бы, что численность населения – очень спорный критерий для выделения глобального города.

имеющий в настоящее время наименьшее значение при оценке роли города в мировом хозяйстве. Тем не менее, как показывает анализ, корреляция в рейтингах экономического и демографического потенциала остается весьма

значительной. Даже несмотря на закономерный процесс частичного замещения в рейтинге агломераций по людности старых лидеров на центры новой волны урбанизации, ведущие мировые города во многом сохраняют свои позиции. Ныне они составляют половину в списке десяти крупнейших агломераций мира и чуть больше – в их первой двадцатке (11 городов) и первой тридцатке (16 городов) [15, 37].

Не случайно, что среди 55 всех выделяемых, согласно классификации группы GaWC [18, 34], мировых городов только у одного центра – Женева – численность населения не дотягивает до одного миллиона жителей (табл. 1). Три пятых

из них – города с людностью 1–5 млн. человек. Среди глобальных центров высшей категории – «Альфа-городов» – в 7 из 10 случаев – это агломерации с населением свыше 7 млн. жителей. Таким образом, можно предполагать, что за редким исключением именно концентрация людских ресурсов и их особое качество сыграли немаловажную роль в выдвижении отдельных центров и во многом именно этот фактор продолжает играть статус одного из ключевых в сохранении экономического лидерства. Более того, расширение группы международных городов, особенно за счет агломераций из стран, Полупериферии и Периферии ми-

□□□□□□ 1

□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□ □□□□□□□□, 2005 г. [□□: 34, 37]

Категории мировых городов		Численность населения в агломерациях (млн. чел.):					Всего
		Более 15	10–15	5–10	1–5	Менее 1	
Ведущие	12	Токио, Нью-Йорк		Лондон, Париж			4
	10		Лос-Анджелес	Гонконг, Чикаго	Милан, Сингапур, Франкфурт-на-Майне		6
Главные	9				Сан-Франциско, Сидней, Торонто, Цюрих		4
	8	Мехико, Сан-Паулу			Мадрид, Брюссель		4
	7			Москва, Сеул			2
Второстепенные	6		Джакарта, Осака	Сантьяго	Амстердам, Бостон, Вашингтон, Даллас, Дюссельдорф, Каракас, Йоханнесбург, Мельбурн, Прага, Тайбей, Хьюстон	Женева	15
	5		Пекин	Бангкок	Варшава, Монреаль, Рим, Стокгольм		6
	4		Буэнос-Айрес, Стамбул, Манила, Шанхай		Атланта, Барселона, Берлин, Будапешт, Гамбург, Копенгаген, Куала-Лумпур, Майами, Миннеаполис, Мюнхен		14
Всего		4	8	8	34	1	55
%		7,3	14,5	14,5	61,8	1,8	100

рового хозяйства, тесно связано с первоначальным накоплением человеческого капитала – ключевого элемента хозяйственного роста.

В настоящее время двадцать ведущих и главных глобальных центров («Альфа» и «Бета» категории) аккумулируют 76 млн. человек или 2,9% всего и 5,9% городского населения мира. Это в 2,5 раза больше, чем в 1950 г. Хотя лицо резкое замедление темпов прироста населения за последние полвека. Если за период 1950–1970 гг. численность жителей топ-двадцатки мировых городов увеличилась на 52 млн. человек, за 1970–1990 гг. – еще на 38 млн., то за период 1990–2005 гг. – только на 16 млн. человек. Причем, почти три четверти совокупного прироста населения за последние 15 лет приходится на долю только пяти центров развивающихся стран – Сан-Паулу, Мехико, Бангкока, Гонконга и Сингапура. Значительная часть мировых городов, таких как Лондон, Милан, Мадрид, Брюссель и даже Сеул – в разное время и по разным причинам уже миновала пик не

только в темпах прироста, но в абсолютной численности жителей, и устойчиво теряет население. Судя по глобальным демографическим трендам, такая участь уготована в ближайшем будущем многим другим центрам. В результате за счет опережающих темпов прироста людности в других регионах и агломерациях доля ведущих и главных глобальных центров, как во всем, так и в городском населении мира, будет неуклонно сокращаться.

При единстве специализации на выполнении международных функций, мировые города вырастают из национальных центров, своими «корнями» привязаны к национальной территории, что во многом обуславливает их уникальность. В силу этого, место и характер эволюции мировых городов в национальных системах расселения далеко не одинаковы. В среднем на их долю приходится около 10–15% как всего, так и городского населения своих стран. Однако разброс значений показателей, даже если исключить города-страны типа Сингапура с полностью

городским населением, достигает очень больших величин. По удельному весу городов в национальных системах расселения существует десятикратный разрыв – от более 20% в случае Токио и Сеула до 1,5–2,5% в случае Сан-Франциско и Чикаго. Не менее впечатляющи контрасты и при оценке их места в системах городского расселения – от 26% опять же в случае Токио до 3–5% – в случае Чикаго и Франкфурта-на-Майне. Очевидно, что необходимое и достаточное условие для формирования мирового города – наличие крупного демографического потенциала. Хотя его масштабы также весьма сильно разнятся, а с учетом последних тенденций депопуляции ряда центров, роль демографического фактора все в большей мере отодвигается на второй план.

В силу весомости своего демографического потенциала большинство ведущих мировых городов входит в состав опорного каркаса городского расселения планеты, хотя в достройке последнего все большее значение обретают быстро растущие мега-города развивающихся стран. Но, пожалуй, еще большую роль они играют не как ядра концентрации населения, а как глобальные центры обмена людскими ресурсами. Правда, количественно оценить ее в полном объеме пока не представляется возможным. Вместе с тем, известно, что ежегодный объем только международной миграции каждого из ведущих глобальных городов составляет сотни тысяч человек, вполне сопоставим с масштабами целых государств и быстро растет. А с учетом временной и внутренней миграции масштабы явления достигают феноменальных величин. Например, за период 1992–2002 годов объем международной миграции только в Лондоне практически удвоился – с 164 тыс. до 309 тыс. человек, а суммарный оборот внешней и внутренней миграции достиг 726 тыс. человек [29]. Иными словами, в механическое движение населения вовлечен каждый десятый житель столицы Великобритании.

Глобальные города являются крупнейшими принимающими центрами миграционных потоков, исходящих со всех регионов мира. В этом, в частности, заключается их принципиальное отличие от мега-городов развивающихся стран, которые преимущественно служат отправными точками международной миграции. Многие из глобальных городов возникли и выросли на волне внешней миграции и вполне оправдывают определение Нью-Йорка как «тигель-

ного котла культур» [7]. В том же Большом Лондоне иммиграция регулярно вдвое перекрывает эмиграцию (200 тыс. против 107 тыс. человек в 2002 г.). Глобальность связей мировых городов хорошо иллюстрирует пример Нью-Йорка, который ежегодно принимает примерно 100 тыс. иммигрантов (около 10% в США) из более, чем 100 стран мира (112 в 2001 г.) [38]. Важно, что в последние годы массовая миграция рабочей силы, в том числе из-за рубежа, сменяется селективным подходом и преимущественной аккумуляцией интеллектуальной миграции. Хотя в большинстве городов, особенно европейских государств, остро стоит проблема так называемой замещающей миграции [4, 35].

Все большее значение приобретает и другой аспект миграционных связей мировых городов, который традиционно выступают передаточным звеном между своим хинтерлендом и остальным миром. Дело в том, что динамично видоизменяются пропорции и характер входящих и исходящих людских потоков. В большинстве ведущих глобальных центров на входе явно доминирует международная миграция, а на выходе – внутренняя. Таким образом, мировые города избавляются от традиционной функции аккумуляции миграционных потоков и все в большей мере становятся «пропульсивными» центрами, то есть центрами, принимающими людей со всего мира и далее перераспределяющими потоки по территории страны.

Еще более важная миссия мировых городов заключается в том, что они являются ядрами не столько постоянной, сколько временной международной миграции. Глобальные центры служат важной базой для краткосрочных официальных, деловых, научных, представительских и иных самого разного рода контактов. Сюда прибывают значительные контингенты людей для обучения, работы по контрактам, проведения выставок, посещения родственников, проведения досуга и отдыха и т. д. В этом плане впечатляют данные по американским мировым городам о так называемых «неиммигрантах», к которым как раз относятся иностранцы, временно прибывающие в США с различными целями (табл. 2).

Шесть крупнейших агломераций служат своего рода «воротами» страны, распахнутыми во внешний мир, и регулярно принимают 13,3 млн. человек или почти половину всех неиммигрантов. Особой весомостью в этом плане выделяются Майами и Нью-Йорк, в

Данные о временной миграции свидетельствуют о росте интенсивности обмена между собственно глобальными центрами. Хотя в дан-

Таким образом, в современных условиях кардинально меняется участие (профиль) ведущих мировых городов в организации опорного каркаса городского расселения планеты. Они все в большей мере уступают роль ядер аккумуляции простой рабочей силы быстро растущим мега-городам. Но при этом глобальные центры возглавляют процесс трансконтинентального обмена и управления людскими потоками. Причем, особую значимость в последнее время они приобретают в обслуживании уже не столько постоянной, сколько временной, в том числе с деловыми целями, международной миграции населения.

« » (□□. □□.), 2003 г.
[□□: 38]

	Май- ами	Нью- Йорк	Лос- Андже- лес	Чикаго	Сан- Фран- циско	Ва- шинг- тон	США, всего
Европа, в т.ч.:	1 172,9	1710,6	916,1	834,8	491,1	559,0	1 1028,8
Великобритания	347,6	637,4	416,3	304,5	210,1	181,8	4534,9
Германия	139,3	173,7	110,7	130,1	83,1	95,1	1439,1
Франция	117,3	172,8	123,5	54,7	57,7	57,0	1036,4
Азия, в т.ч.:	100,2	764,7	1072,8	377,7	639,8	135,5	6799,2
Япония	19,8	235,2	395,9	141,2	242,2	41,6	3589,5
Сингапур	0,9	10,0	18,9	5,2	18,2	1,2	81,4
Гонконг	0,8	7,1	15,9	7,1	17,1	0,3	75,1
Африка	16,8	113,6	15,6	21,4	6,7	34,7	371,8
Океания	19,8	46,5	415,4	16,3	41,7	10,5	809,4
Северная Америка	981,1	319,6	382,3	131,7	93,5	59,4	6496,5
Карибский бассейн	384,8	202,7	4,3	2,8	0,0	6,5	1146,4
Центральная Америка	372,4	35,0	92,2	7,0	15,2	31,1	820,3
Южная Америка	1221,3	257,1	74,0	37,2	7,7	45,8	2120,3
Всего	3543,1	3234,6	2898,7	1438,1	1292,3	856,0	27849,4

личные города, которые являлись «рупором» национальной политики по международным вопросам. Не случайно, в СМИ целые страны идентифицировались отдельными городами-брендами от политики. Хорошо известны сложившиеся клише типа «рука Москвы», «Белый дом», «по мнению Пекина» или «Парижа». Однако, как показывает анализ, далеко не все

современные мировые города несут бремя столичности. Согласно расчетам, менее 2/5 глобальных центров являются столицами национальных государств. Причем такие пропорции сохраняются почти по всем категориям городов, начиная от ведущих (категория «Альфа») и кончая группой формирующихся мировых городов. Более того, в последнем случае они самые низкие. Чуть более трети формирующихся глобальных центров обладает столичным статусом. Таким образом, феномен столичности не относится к числу ключевых, стимулирующих факторов на пути становления глобального города.

В этом плане гораздо большее значение для городов имеет их вхождение в единую систему геополитических центров мира, сила влияния и «уровень доступа» к управлению геополитическими процессами. Это достигается в том числе в результате сосредоточения штаб-квартир и представительств наиболее влиятельных международных организаций и групп, что обеспечивает дополнительные рычаги воздействия при подготовке и принятии различных важных транснациональных решений. Международные организации как понятие и явление общественной жизни появились в XIX в. Они подразделяются на две главные категории – международные межгосударственные (межправительственные) организации (ММО) и международные неправительственные организации (МНПО, в английской аббревиатуре – NGO). В настоящее время наиболее широкое международное признание получило определение МНПО, данное в резолюции Генеральной Ассамблеи ООН 1296 (XIV) от 23 мая 1968 г., согласно которой такой организацией считается «любая международная организация, не учрежденная на основании межправительствен-

ного соглашения». В европейской конвенции о признании правосубъектности международных неправительственных организаций, принятой Советом Европы 24 апреля 1986 г., выделяется три признака МНПО: некоммерческая цель деятельности, создание в соответствии с внутренним актом какого-либо государства, осуществление деятельности, по крайней мере, в двух государствах. В результате процессов глобализации и интернационализации число международных организаций постоянно увеличивается, и в настоящее время достигло 9 тыс. По другим данным, их существует уже более 13 тыс. Подавляющая часть из них приходится на долю МНПО. По оценкам экспертов за последние 30 лет их общее количество практически утроилось. ММО гораздо менее многочисленны, но имеют в большинстве своем большую весомость. Они являются субъектами международного права, и их деятельность полностью регулируется нормами международного публичного права. В настоящее время таких учреждений насчитывается немногим более 300, а наиболее крупных и влиятельных – менее 150.

В самых общих чертах оценить место мировых городов в системе геополитических центров позволяет анализ размещения штаб-квартир международных организаций и групп. В случае МНПО можно говорить о повышенном уровне территориальной концентрации их руководящих органов. Головные офисы 5873 организаций расположены только в 20 городах, причем 13 из них представляют Европу. В первую десятку центров входят все ведущие мировые города, но безоговорочным лидером является Брюссель. Здесь расположены штаб-квартиры 1392 МНПО, или чуть менее чем в Лондоне и Париже вместе взятых (табл. 3).

□□□□□□ 3

□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□ □□□□□□□□□□ □□□□-□□□□□□□□ □□□□, 2001 □.

[□□: 17]

Города	Брюссель	Лондон	Париж	Вашингтон	Нью-Йорк	Женева	Рим	Вена	Токио	Амстердам	Всего по 10 городам
Количество штаб-квартир	1392	807	729	487	390	272	228	190	174	162	4831

Такой триумвират центров вполне объясним с учетом исторического фактора. Каждый из этих городов традиционно считается оплотом

свободомыслия, является очагом национальных и международных общественно-политических объединений и движений самого

разнообразного характера и направления, излюбленным местом проведения целого ряда эпохальных международных съездов, конференций и конгрессов. Например, в Брюсселе в 1874 г. состоялась Конференция по вопросам о законах и обычаях войны, в 1920 г. – Международная финансовая конференция, в 1958 г. – Всемирная выставка и многие другие. На этом фоне весьма скромными оказываются позиции «оплота глобальной демократии» – Нью-Йорка и особенно Токио. Отметим, что во втором десятке геополитических центров в качестве новых точек роста выделяются такие города развивающихся стран, как Буэнос-Айрес (110 штаб-квартир МНПО), Найроби (100) и Мехико (87).

В случае ММО за основу анализа взяты данные из соответствующего раздела географического справочника ЦРУ о размещении их

штаб-квартир. Результаты проведенных расчетов представлены в таблице 4. В ней все международные организации по своей значимости и количеству партнеров разведены на четыре категории. К числу глобальных отнесены те из них, которые включают, как правило, более сотни стран-членов во всех регионах мира. Например, такое структурное подразделение ООН, как Всемирная организация здравоохранения. Глобально-региональными и региональными считаются менее представительные ММО, деятельность которых во втором случае ограничивается пределами преимущественно одного региона (например, СНГ или Сообщество андских государств), а локальными – с двумя-тремя участниками или выполняющих, например, миссию наблюдателей ООН в отдельных странах.

□□□□□□ 4

□□□□□□□□□□□□ □□ □□□□□□□ □□□□□□□ □□□□-□□□□□□□□ □□□, 2001 г. [□□: 2]

категории мировых городов	количество городов			количество штаб-квартир:				
	всего	в том числе:		всего	в том числе:			
		со штаб-квартирами, всего	в том числе:		глобальных	глобально-региональных	региональных	локальных
Ведущие (А)	10	5	Лондон Нью-Йорк Париж Токио	43 5 28 8 1	9 2 4 3 -	14 2 7 4 1	5 1 2 1 -	15 - 15 - -
Главные (В)	10	3	Брюссель	14 12	5 4	1 1	7 6	1 1
Второстепенные (С)	35	14	Женева Вашингтон	53 19 7	23 11 5	6 3 2	8 2 -	6 3 -
Формирующиеся (D)	59	9	Вена	20 8	7 3	3 3	6 1	4 1
А-D	114	31		130	44	24	26	26
Прочие	-	42		37	4	4	11	28
Всего	-	73		167	48	28	37	54

В целом типические черты в организации ММО во многом повторяют МНПО, как с точки зрения уровня территориальной концентрации, так и характера размещения штаб-квартир. Головные офисы 167 ММО расположены в 73 городах, причем 77,8% из них – в глобальных центрах. Вне мировых городов за редким исключением размещаются преимущественно организации локального и отчасти регионального статуса. 9/10 наиболее крупных междуна-

родных объединений имеют свои главные представительства именно в глобальных центрах.

Среди собственно мировых городов размещение головных офисов ММО отличается также существенной неравномерностью. В целом уровень их концентрации заметно убывает по направлению от высшей к низшей категории глобальных центров. В среднем на один город Альфа-группы приходится более четырех штаб-квартир, а среди формирующихся цент-

ров – только 0,3. Более того, топ-десятька мировых городов аккумулирует ровно треть всех головных офисов международных организаций. Однако, усредненные показатели не дают реального представления о сложившейся ситуации. Дело в том, что в силу целого ряда причин размещение штаб-квартир ММО отличается сверхконцентрацией в весьма ограниченном количестве городов. На семь ключевых геополитических центров – Нью-Йорк, Париж, Лондон, Брюссель, Женеву, Вашингтон и Вену – приходится более двух третей всех головных офисов ММО и четыре пятых глобальных и глобально-региональных объединений.

В границах каждой иерархической категории мировых городов четко выделяются явно доминирующие центры. В Альфа-группе к их числу безоговорочно относится Нью-Йорк – выдающийся глобальный геополитический центр – место размещения штаб-квартиры ООН и целого ряда ее крупных структурных подразделений, комиссий, комитетов, миссий и т. д. По масштабам деятельности с ним не сопоставимы Лондон, Париж и явно уступает Токио, где размещается только Университет ООН. В Бета-группе мировых городов практически единоличным центром выступает Брюссель, который, став в 1959 г. центром Европейского экономического сообщества (затем Европейского союза), а в 1967 г. – НАТО, не без оснований претендует на звание европейской столицы. Здесь находятся также штаб-квартиры таких ММО, как Международная конфедерация свободных профсоюзов (МКСП), имеющая 206

филиалов в 141 стране, Всемирная конфедерация труда (ВКТ), Совет по таможенному сотрудничеству Западноевропейский союз (ЗЕС) и многие другие. По количеству штаб-квартир ММО и их значимости Брюссель превосходит только Женева, где находятся руководящие органы Всемирной метеорологической организации (ВМО), Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), Всемирной торговой организации (ВТО), Международной организации труда (МОТ) и целый ряд других. Среди формирующихся глобальных центров повышенной концентрации штаб-квартир ММО отличается столица Австрии Вена.

Таким образом, даже краткий обзор позволяет констатировать сохранение основной геостратегической оси «Европа–США», история которой насчитывает более двухсот лет, а центры Азиатско-Тихоокеанского и иных регионов мира пока остаются в тени. Причем, если североамериканский геополитический регион имеет выраженную моноцентрическую структуру единоличной с большим отрывом возглавляется Нью-Йорком, то европейский – отличается полицентризмом и жесткой конкуренцией за лидерство. Минимум четыре глобальных центра – Брюссель, Женева, Лондон и Париж – способны претендовать на первенство. Отметим, что именно за счет геополитического фактора первые два города, не обладая крупным демоэкономическим потенциалом, имеют весьма высокий рейтинг в иерархии мировых городов.

Общую оценку значимости и влияние городов в мировом хозяйстве, согласно методическим разработкам и материалам проведенных исследований [20, 22, 30, 31, 32], дает синтез ряда показателей. Их роль в целом как «производящих» центров идентифицируется масштабами валового городского продукта, а как центров, управляющих и контролирующих глобальную экономику – уровнем концентрации штаб-квартир как крупнейших ТНК, так и ключевых институтов международного финансового рынка.

Экономический потенциал ведущих мировых городов колоссален. Каждый из них обеспечивает производство в объеме, равном ВВП целых стран. Только первая десятка мировых городов дает свыше 10,5% всего ВВП мира (табл. 5). Безоговорочным мировым ли-

дером является Большой Токио, ВВП которого в начале 2000-х гг. превысил 1,5 трлн. долл. и составил почти одну треть всего ВВП страны. О сверхконцентрации хозяйственной деятельности свидетельствует тот факт, что только на три главных центра мегалополиса Токайдō – Токио, Нагоя и Осаку – приходится более половины (50,8%) всего ВВП Японии [23]. Вторую позицию в рейтинге главных «производящих» городов мира уверенно занимает Нью-Йорк. По данным американских профсоюзов, в 2000 г. ВВП только города Нью-Йорка достиг 437,8 млрд. долл., что равноценно ВВП всей Австралии или половине Италии. ВВП Бостона превышает национальные показатели Бельгии, Швеции или Турции. В целом, американские мегалополисы производят порядка 85% всего ВВП США [22].

Среди европейских городов по данным отдела статистики «Barclays Bank», самым крупным экономическим потенциалом обладает Лондон. ВВП британской столицы в 2001 г. составил 232 млрд. долл. или примерно 17% всей Великобритании. Это больше ВВП Норвегии, Швеции, Дании или Польши. За Лондоном, согласно приводимому источнику, следует Париж, ВВП которого в пределах городской черты достигает 130 млрд. долл. Однако, по дан-

ным Национального института статистики и экономических исследований, ВВП Большого Парижа, соответствующего границам района Иль-де-Франс, в 2002 г. составил 430,1 млрд. евро, что равно 28,7% всего ВВП Франции и вдвое больше, чем в Лондоне. Вслед за двумя городами-лидерами в Европе, правда, с большим отрывом, идут такие мировые города, как Мадрид, Рим и Милан. ВВП каждого из них составляет около 100 млрд. долл. [25, 42].

□□□□□□ 5

□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□□□□□□ [□□: 32, 41]

Города	ВВП, 1997 г.:		Количество штаб-квартир из списка:			
	млрд. долл.	доля в ВВП страны, %	Топ-500 ТНК		Топ-100 Банки	
			1984	1999	1988	1997
Токио	1443,8	31,0	34	63	30	15
Нью-Йорк	829,2	10,9	59	25	12	8
Осака	628,7	13,5	15	21	...	...
Лос-Анджелес	457,4	6,0	14	2	...	...
Париж	361,4	23,6	26	26	...	...
Чикаго	273,6	3,6	18	2	...	...
Сан-Франциско	213,9	2,8	...	...	...	...
Вашингтон	212,1	2,8	...	...	...	...
Лондон	208,9	25,9	37	29	5	5
Сеул	193,6	26,6	4	8	...	...
Торонто	107,4	19,2	...	...	...	...
Всего	46580 ¹	-	207	176	47	28

¹ Данные на 2000 г.

В силу особой эффективности экономики все мировые города выделяются по величине среднедушевого ВВП и уровню доходов населения. Закономерно, что эти показатели, как правило, гораздо выше, чем в целом по миру, отдельным регионам и своим странам, что неизбежно накладывает отпечаток на характер многих социально-экономических процессов, как в системе отношений «центр-периферия», так и на внутригородском уровне. Так, в Большом Париже ВВП на одного жителя в 1,54 раза выше, чем в среднем по Франции и составляет около 38,7 тыс. евро. В Франкфурте-на-Майне, считающемся одним из самых богатых городов мира, средний доход на душу населения достигает 63,3 тыс. долл. в год, что в два с половиной раза выше, чем в среднем по Германии. Лондон в рейтинге по уровню доходов населения – только 31,9 тыс. долл. – занимает лишь 23 место среди городов европейского континента.

В условиях глобализации и транснационализации функция концентрации рычагов управления и контроля играет одну из ключевых

ролей как в становлении градоцентрической системы мировой хозяйства, так и в экономическом росте собственно глобальных центров. Это достигается путем концентрации в сравнительно ограниченном количестве городов штаб-квартир ведущих ТНК, которые с 1970-х гг. стали занимать доминирующее положение на мировом рынке. В настоящее время 500 крупнейших ТНК контролируют 70% мировой торговли, 400 из них обеспечивает 50% всех прямых иностранных капиталовложений. Стоимость продаж 200 крупнейших корпораций мира превышает четверть (28,3%) ВВП мировой экономики. При этом 186 из 200 крупнейших ТНК базируются в городах только семи стран: Японии, США, Германии, Франции, Великобритании, Нидерландов, Швейцарии, а также Республики Кореи и Бразилии. Филиалы и дочерние предприятия ТНК располагаются по всему миру, чаще всего в развивающихся странах с дешевой рабочей силой, но общее руководство выработка стратегии и тактики в ведении глобального бизнеса, функции принятия конкретных решений осуществляются в головных офисах [5, 6].

Существующие оценки и рейтинги экономической мощи и управляющей роли мировых городов тесно увязаны с размещением штаб-квартир крупнейших ТНК. Отметим, что сама ежегодная ранжировка «крупнейших ТНК», приводимая, в частности, журналом «Форчун», довольно сильно варьирует, в том числе в результате заключения альянсов, слияний и поглощений компаний, в зависимости от складывающейся конъюнктуры на мировых рынках, развития экономики различных стран и т.д. Однако, как бы ни изменялась ротация крупнейших ТНК, концентрация их штаб-квартир в глобальных центрах остается в целом достаточно устойчивой. Ее традиционно возглавляют четыре города – Токио, Нью-Йорк, Лондон и Париж. В совокупности на них приходится более 1/4 всех штаб-квартир ТНК из числа 500 крупнейших в мире. Однако, пожалуй, «первыми среди равных» выступают Токио и Нью-Йорк.

В столице Японии располагается свыше 60 штаб-квартир ТНК из числа 500 крупнейших корпораций мира и 9 из 12 крупнейших промышленно-финансовых групп страны: «Мицубиси», «Хитачи», «Ниппон Стил», «Ниссан», «Фудзи», «Тошиба», «Дайити», «Хонда» и «Сони». Каждая из них располагает колоссальным экономическим потенциалом и возможностями. Активы одного из флагманов международного бизнеса – финансово-промышленной группы «Мицубиси» – составляют 78,6 млрд. долл., в том числе 24,6 млрд. за рубежом; годовая сумма продаж – 127,3 млрд., а общее число занятых – свыше 270 тыс. человек. Фирма «Тошиба» – один из крупнейших мировых производителей электрической и электронной техники, телекоммуникационного оборудования компьютерных систем, бытовой техники, продуктов для космической отрасли и т.д. По количеству наименований выпускаемой продукции она занимает второе место в мире. Компания располагает 219 отделениями внутри страны и 102 – за ее пределами, в которых занято 63,3 тыс. чел. Объемы ее годовых продаж превышают 5,3 трлн. иен (1999 г.). Не менее впечатляющие масштабы деятельности присущи и другим японским ТНК. Не случайно, некоторые исследователи склонны считать, что именно Токио является сейчас ведущим центром по управлению всей промышленностью мира.

Не менее представительен список ТНК, базирующихся в Нью-Йорке или его окрестностях. Здесь находятся штаб-квартиры целого ряда

корпораций, которые регулярно входят в топ-десятку отраслевых и сводных рейтингов крупнейших ТНК мира. В частности, к ним относятся разработчик и производитель компьютерной техники и программного обеспечения – компания «АйБиЭм» (Армонк), в подразделениях которой занято более 290 тыс. человек. В 2003 г. объем ее активов составил 97 млрд. долл., а стоимость продаж – 81 млрд. долл. Не меньшей мировой известностью пользуются гигант табачной промышленности «Филип Моррис», нефтяная компания «Тексако» (Уайт-Плейнс) и целый ряд других. Отметим, что в отличие от Токио, Нью-Йорк в гораздо меньшей степени «монополистичен» и делит полномочия по «руководству» отраслями мировой экономики с целым рядом других крупных и малых центров, включая, например, Детройт (автомобилестроение, компания «Дженерал моторс»), Чикаго (аэрокосмическая промышленность, компания «Боинг»), Сан-Франциско и Лос-Анджелес (авиаракетостроение) и т.д.

В рамках ужесточившейся иерархии и географии «руководящих органов» мировой экономики, в последнее время отмечается, с одной стороны, некоторое ослабление роли «старых» мировых центров, особенно США, а с другой – активное подключение к системе международного бизнеса новых центров. Самый наглядный пример в этом плане – столица Республики Кореи – Сеул, где в результате бурного хозяйственного развития при участии иностранного капитала происходит динамичное становление национальных и транснациональных бизнес-структур. Вместе с национальной экономикой прогрессируют позиции и целого ряда других молодых центров – Сингапура, Шанхая, Пекина, Гонконга, Сан-Паулу и т.д. Стремительный рост международной значимости таких городов и большую привлекательность для зарубежных инвесторов хорошо демонстрирует эволюция числа региональных штаб-квартир и представительств ТНК. Например, в Гонконге только за период 1991–2003 гг. их количество увеличилось более чем в четыре раза (табл. 6). При этом особый интерес к закреплению на новом рынке проявили компании двух ключевых фигур в мировом хозяйстве – США и Японии.

Язык и мощнейший инструмент современного бизнеса – свободный капитал. Не случайно практически всеми исследователями глобальный город в первую очередь идентифицируется как мировой финансовый центр,

му международных депозитных и кредитных операций, а среди европейских фондовых рынков – по обороту ценных бумаг (за ним следуют Париж, Франкфурт-на-Майне, Цюрих). Столица Великобритании занимает второе после Амстердама место в мире по эффективности фондового рынка, понимаемой как отношение ожидаемых доходов к ожидаемому риску. Это один из важных факторов быстрого роста объемов торгов на Лондонской фондовой бирже, которые только за 2004 г. увеличились на 30% и достигли 8,8 трлн. долл. [27].

В Лондоне концентрируется огромное количество кредитно-финансовых учреждений, в том числе представительства 565 иностранных структур обслуживающих мировую торговлю и миграцию капитала. Здесь находится ряд международных финансовых организаций, в частности, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР). Безоговорочным лидером банковской сферы британской столицы является холдинг «ЭйчЭсБиСи» (HSBC, «Hong Kong and Shanghai Banking Corporation»), который вошел в элиту мировой финансовой системы в 1992 г. после слияния с одним из старейших в Англии «Мидлэнд банком». В 2000 г. холдинг приобрел один из крупнейших француз-

ских банков «Креди коммерсиаль де Франс» за 10,5 млрд. долл., а в 2002 г. за 14,2 млрд. долл. – американскую компанию «Хаусхолд интернешнл», специализирующуюся на ипотечном и потребительском кредитовании. В результате в настоящее время группа «ЭйчЭсБиСи» располагает 8 тыс. отделений в 80 странах и входит в число крупнейших глобальных банков. Ее собственный капитал достигает 55 млрд. долл., объем активов – 1034 млрд. долл., а объем рыночной капитализации – 164 млрд. долл. [33].

К триумvirату важнейших финансовых центров мира относится и Нью-Йорк. Это крупнейший мировой центр по торговле акциями, в том числе иностранных эмитентов; фьючерсами на золото; по масштабам международных банковских операций. В настоящее время на Нью-Йоркской фондовой бирже действует свыше 2768 компаний, стремительно растут объемы торгов, которые за период 1980–2004 гг. увеличились на порядок – с 398 млрд. до 20 трлн. долл. [28]. Но еще больше Нью-Йорк упрочил свои позиции в качестве финансового центра с организацией торгов на электронной бирже «НАСДАК». За последнее десятилетие объемы торгов на ней выросли на два порядка (табл. 7).

□□□□□□ 7

□□□□ □□□□□□ □□□□□□ □□ □□□□□□ □□□□□□, □□□□. □□□□. [□□: 24]

	1980	1990	2000
Нью-Йоркская фондовая биржа	398	1394	11213
Американская фондовая биржа	47	65	912
Электронная биржа НАСДАК	69	452	20395

В городе расположены более 350 офисов иностранных банков из 540 в целом по США; базируются шесть из десяти крупнейших американских банков, вместе обладающих 85% иностранных депозитов, целый ряд авторитетных рейтинговых агентств. Здесь находится штаб-квартира признанного флагмана глобальной сферы финансов – компании «Ситигруп», часто именуемой в международных кругах как «гигант из гигантов». Это одно из самых мощных банковских объединений, занимающееся одновременно страхованием и инвестициями, которое имеет свыше 200 млн. клиентов и официальные представительства более чем в 100 странах. В течение последних лет компания традиционно входит в первую тройку финансовых структур мира по всем показателям. Согласно данным на 2003 г., собственный капи-

тал «Ситигруп» оценивался в 67 млрд. долл., объем его активов составлял 1264 млрд. долл., а объем рыночной капитализации – 234 млрд. долл. [33]. Большое преимущество Нью-Йорка в международном финансовом бизнесе – лидерство его инвестиционных банков, которые не ориентируются только на американский рынок, а используют глобальную стратегию в своих операциях.

Токио занимает третье место в мире по торговле валютой и дериватами, Токийская фондовая биржа также третья в мире по капитализации и четвертая – по суммарной стоимости зарегистрированных облигаций. На Токийской бирже в 2003 г. активно действовали 2132 компании. Общая капитализация торгующихся на ней компаний достигла пика в 1999 г. и превысила 450 трлн. иен (около 4 трлн. долл.); к 2003 г.

она несколько сократилась – до 250 трлн. иен (около 2 трлн. долл.). Ныне ежедневный оборот торговли составляет порядка 10 трлн. иен. Общая стоимость корпоративных облигаций, размещенных на Токийской бирже, достигала в 2003 г. 420 трлн. иен (около 3,8 трлн. долл.). С ноября 1999 г. на бирже действует секция по размещению и торговле акциями высокотехнологичных компаний «новой экономики» – аналог системы «НАСДАК» в США [12].

В столице Японии размещается свыше четырех пятых головных офисов всех национальных банков, имеют официальные представительства около 80 иностранных банков, штаб-квартиры 8 из 50 крупнейших банков мира. Три из них входят в мировую топ-десятку по объему как собственного капитала, так и активов. Мегабанк «Мицухо» возник в 1999 г. в результате слияния трех японских финансовых групп и с тех пор возглавляет рейтинг крупнейших банков мира по объему активов (1286 млрд. долл. в 2003 г.). По объему собственного капитала ему мало уступают финансовые группы многоотраслевых корпораций «Мицубиси» (37 млрд. долл. в 2003 г. и 7-е место в глобальном рейтинге) и «Сумитомо» (34 млрд. долл., 9-е место) [33].

Вместе с тем, этот финансовый центр по целому ряду причин переживает не лучшие времена. Он испытывает серьезную конкуренцию со стороны, прежде всего, Сингапура и Гонконга, которые успешно перехватывают

часть функций. В частности, в последнее время сюда «мигрировал» некоторый объем торговли иностранной валютой и фьючерсами. Гонконг считается вторым по значению финансовым центром Азии, правда, не имеющим рынка азиатского доллара, но обладающим высокоразвитым валютным рынком и рынком золота. Его главная особенность – спекулятивная направленность совершаемых операций. В этом плане выгодно отличается главный конкурент Гонконга – Сингапур, который имеет выгодное географическое положение на путях региональной и мировой торговли и возникший как филиал лондонского рынка евродолларов в конце 1960-х гг. Практикуя льготный налоговый режим, он является единственным среди стран третьего мира финансовым центром с полным набором всех составляющих, т.е. рынка золота, валютного рынка, рынка банковских кредитов и рынка фондовых ценностей [3].

Таким образом, обладая колоссальным экономическим потенциалом, мировые города выступают как ключевые фокусы не только национальной территории, но и всего мирового хозяйства, которые через сетевые структуры ТНК и ТНБ способны контролировать всю глобальную экономику. Сложившийся «командный состав» таких центров достаточно ограничен и консервативен, хотя в последнее время налицо выраженный тренд к расширению его списочного состава и географии за счет новых, динамично растущих городов.



Выполнение мировыми городами важных международных экономических и политических функций придает дополнительный импульс развитию как отраслям традиционной специализации, так и блоку сравнительно новых видов деятельности. Феномен «новой экономики», основанной на знаниях и информации, стимулирует прогресс городов как ведущих научно-исследовательских и образовательных центров, а выгоды большого бизнеса и повышенная информационно-коммуникативная доступность мировых городов способствует их оформлению, с одной стороны, в «узлы производства» глобальной «массовой культуры», а с другой – в качестве международных центров различных направлений искусства, зрелищных и выставочных мероприятий, индустрии развлечений, спортивных состязаний и т. д. В глобальных городах размещаются головные

офисы целого ряда элитных фирм в самых различных сферах культуры и искусства, а сами они традиционно выступают законодателями моды. Именно здесь созданные бренды шоу-бизнеса, киноиндустрии, литературной и иного рода продукции начинают дальнейшее путешествие по всему миру.

Однако, пожалуй, наиболее высокими темпами в мировых городах развивается сектор современных сервисных видов деятельности. Необходимость обеспечения нормальной работы по управлению глобальной экономикой вызывает к жизни широчайший спектр отраслей сферы профессиональных деловых услуг, включая бухгалтерское дело, страхование, аудит, юридические услуги, рекламный бизнес, консалтинг, маркетинг, PR-технологии и многие другие. Насыщенность и соответствие этого сектора деятельности самым высоким миро-

вым стандартам непосредственным образом влияет на имидж и международный рейтинг города и служит своего рода пропуском для попадания в элиту глобальных центров. Его разнообразие и весомость в городском хозяйственном комплексе можно проиллюстрировать на примере Франкфурта-на-Майне – одного из крупнейших финансово-промышленных центров мира. На сегодняшний день в неофициальной столице Германии в сфере деловых услуг действуют 650 компаний информационной и коммуникационной индустрии, 330 рекламных и PR-агентств, 300 инжиниринговых фирм, 170 страховых компаний, 50 фирм, специализирующихся на маркетинговых исследованиях, и т. д. Свои услуги в различных областях бизнеса предлагает большое количество специалистов высшей квалификации: 9 тыс. юристов, 2,2 тыс. консультантов по вопросам, связанным со сферой налогообложения, 560 – в сфере менеджмента, 5,3 тыс. специалистов в области биржевой торговли пр. [40].

Развитие сектора деловых услуг в условиях глобализации и интернационализации, как отмечает С. Сассен, с одной стороны, ведет к оформлению специализированных сетей городов (центры юридических услуг, рекламного бизнеса и т. д.), а с другой – к все большей концентрации элитных подразделений этого сегмен-

та бизнеса в относительно небольшом количестве крупнейших глобальных городов [32]. Известно, например, что специализированные учреждения по подготовке кадров наивысшей квалификации, в частности топ-менеджеров для ТНК, полностью локализуются в мировых городах. В настоящее время в Европе имеется только два специализированных центра высшей категории по кадровому обслуживанию – в Лондоне и Франкфурте-на-Майне. То, что в сфере профессиональных деловых услуг сформировалось ограниченное число ведущих центров, хорошо фиксируют расчеты группы GaWC, проведенные по специальной методике, на базе анализа размещения головных офисов и филиальных сетей крупнейших компаний в сфере юридических, бухгалтерских услуг и рекламного бизнеса (табл. 8). В каждом случае насчитывается только около десятка ключевых центров, среди которых традиционно доминирующее место занимают Нью-Йорк, Лондон, Париж и Токио.

Помимо развития блока деловых услуг, руководящая и контролирующая роль глобальных городов в мировом хозяйственном развитии предполагает их узловое положение в системе международных связей, в системе расширяющегося и усиливающегося глобального обмена энергией, капиталом, материалами, товарами

□□□□□□ 8

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□ □□□□□□□□□□□□□□ □□□□□□ □□□□□ [□:18]

Виды услуг	Количество центров:			Ведущие глобальные центры:
	крупнейшие	крупные	второстепенные	
Бухгалтерские	13	27	38	Нью-Йорк, Лондон, Франкфурт-на-Майне, Атланта, Чикаго, Лос-Анджелес, Милан, Токио
Юридические	11	27	34	Нью-Йорк, Лондон, Гонконг, Париж
Рекламное дело	8	28	30	Нью-Йорк, Лондон, Токио, Париж, Чикаго, Осака

и людскими ресурсами. Однако в условиях формирования «новой экономики» именно информация и ее переработка становится одним из ключевых бизнес-активов. Мировые города априори призваны и являются центрами производства и распространения информации, т. е. сведений о лицах, предметах, фактах, событиях, явлениях и процессах независимо от формы их представления, и, безусловно, являются крупнейшими центрами массовой коммуникации (систематического распространения информа-

ции через СМИ) и международного информационного трафика. Закономерно, что они служат местом размещения штаб-квартир компаний специализирующихся в области телекоммуникационных услуг, информационных систем и технологий, а также ведущих медиа-концернов.

Специалисты отмечают, что одной из наиболее характерных черт культурной глобализации все в большей мере становится концентрация всей медиа-индустрии в небольшом числе

крупных городов, где образуются замкнутые кластеры специализированных фирм. Это подтверждают данные специального исследования по размещению штаб-квартир и представительств 33 ведущих глобальных фирм медиа-индустрии (ГФМИ) [26]. В их число входят, например, такие компании-гиганты, как «Вивенди универсал» (штаб-квартира в Париже, 275 тыс. занятых), «ЭйОуэл Тайм Уорнер» (Нью-Йорк, 82 тыс.), «Уолт Дисней» (Лос-Анджелес, 120 тыс.), «ВИАКОМ» (Нью-Йорк, 134 тыс.)

и ряд других. В результате проведенного анализа к числу ведущих медиа-центров мира были отнесены Нью-Йорк, Лондон, Париж, Лос-Анджелес, Мюнхен, Берлин и Амстердам. На эти семь городов приходится 30% (835 из 2766) всех подразделений 33 ведущих глобальных фирм медиа-индустрии (табл. 9).

Несмотря на колоссальное значение информационных ресурсов и стремительное развитие средств связи и сферы телекоммуникационных услуг, современный большой бизнес

□□□□□□ 9

□ □ □□□□ □□□□ □ □□□ □□ □ □□□ □□ □□□□, 2000 □. [□□: 26]

Категории центров медиа-индустрии	Ранг	Город	Количество штаб-квартир из числа 33 ГФМИ	Количество представленных ГФМИ	Количество подразделений ГФМИ
Главные	1	Нью-Йорк	2	22	185
	2	Лондон	10	29	180
	3	Париж	2	26	129
	4	Лос-Анджелес	2	25	111
	5	Мюнхен	3	20	96
	6	Берлин	2	19	70
	7	Амстердам	1	18	19
Крупные	8	Копенгаген	1	18	56
	9	Мадрид	-	19	54
	16	Торонто	1	15	38
	18	Франкфурт-на-Майне	1	14	37
	19	Брюссель	-	13	37
	20	Цюрих	-	16	36
Второстепенные	23	Чикаго	1	10	40
	24	Сан-Франциско	-	10	35
	27	Сингапур	-	16	30
	28	Вена	-	14	30
	29	Токио	-	18	29
	30	Гонконг	-	16	29
	39	Сан-Паулу	-	11	21

¹ К числу главных относятся центры, в которых присутствуют более 17 из 33 глобальных медиа-фирм и имеется более 60 их подразделений, крупных – соответственно – более 11 и 30, второстепенных – более 8 и 20.

сохраняет традиции. Все достижения научно-технического прогресса пока не способны заменить личные контакты в решении многих деловых и иного рода вопросов. Поэтому глобальные центры призваны выполнять еще одну важную миссию – выступать как «площадка» для проведения конфиденциальных переговоров и массовых мероприятий и встреч по профессиональным интересам. Не случайно, например, первая десятка мировых городов аккумулирует более 10% всех прибытий международных туристов и адсорбирует «львиную

долю» самого крупного сектора делового туризма – корпоративных поездок [11]. Большинство из них входит в число ведущих центров конгрессного и выставочного туризма. Например, только в Амстердаме ежегодно проводится более 40 крупных международных конференций симпозиумов и семинаров, привлечших в 2001 г. около 400 тыс. участников [39]. Франкфурт-на-Майне считается одним из крупнейших ярмарочных центров Европы. Ежегодно здесь проводится около 50 различных ярмарок, 15 из которых – крупнейшие в мире [13].

В результате ведущие мировые города образуют опорный каркас не только сети специализированных сервисных центров, но и системы международного туризма.

Транспортная функция остается жизненно необходимой в обеспечении глобальной деятельности городов и в силу этого уровень ее развития может служить в качестве одного из индикаторов глобальности города. Трансграничность контактов принято обычно определять масштабами международных авиаперевозок. Все глобальные центры располагают, как правило, несколькими аэропортами и сложились в крупнейшие узлы воздушного сообщения. Например, в Нью-Йорке действуют два аэропорта международного (им. Дж. Кеннеди и Ньюэрк либерти), один регионального и два местного значения. В Лондоне функционируют три аэропорта, из которых совершаются международные рейсы, в столицах Японии и

Франции – по два. По общему объему пассажирских перевозок авиатранспортом Париж уже преодолел планку в 70 млн человек в год, Нью-Йорк – 80 млн., а Токио – 90 млн. Безоговорочным мировым лидером в этом плане уже достаточно длительное время остается Лондон, объем пассажирских авиаперевозок которого по последним данным достиг 116 млн. человек. В 2003 г. на эти четыре ведущих мировых города приходилось более 10,8% всех перевезенных в мире авиапассажиров.

Не менее впечатляющи масштабы и грузоперевозок. Только центральные аэропорты ведущих мировых городов обеспечили 10,9% их мирового объема. Значительная, хотя по понятным причинам и разная часть, сообщения приходится на международные авиалинии. В силу чисто географического положения наиболее активно грузоперевозками воздушным транспортом занимаются глобальные города

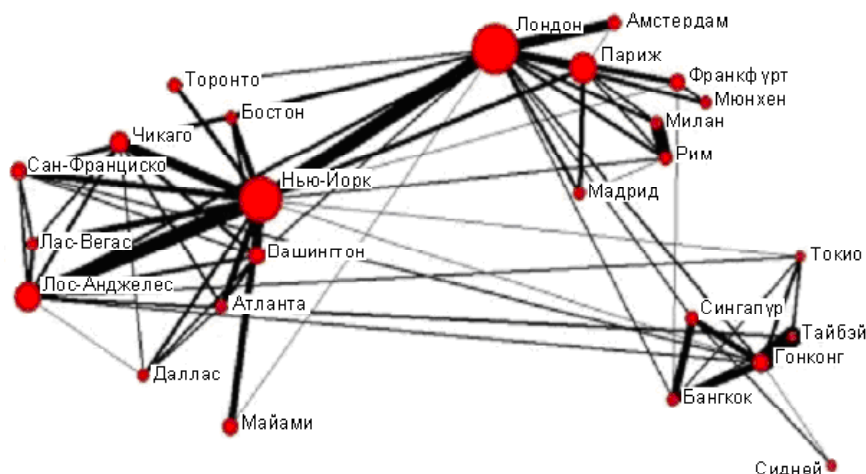


Рис. 1. Структура глобальной авиационной сети. 25 крупнейших авиационных узлов мира [36]

азиатского региона. В 2002 г. в аэропортах Токио объем переработанных грузов составил 2,7 млн. т., в Гонконге – 2,5 млн., Сеуле и Сингапуре – по 1,7 млн. т. Немного, но уступают лидеру американские авиаузлы – Нью-Йорк (2,4 млн. т) и Лос-Анджелес (2,3 млн.). Еще более скромные параметры работы у авиаузлов Лондона (1,8 млн.) и Парижа (1,5 млн.), которые в большей мере завязаны на товарообмен в рамках европейского континента, для чего активно используются наземные виды транспорта.

Помимо масштабности объемов и самой широкой географии связей, необходимо отме-

тить, что явная доминанта в объеме авиаперевозок приходится на взаимнообмен между ключевыми глобальными центрами. Оценка интенсивности связей между 25 крупнейшими авиаузлами мира наглядно иллюстрирует, во-первых, высокую плотность регионального воздушного сообщения, во-вторых, наименьшую вовлеченность в трансконтинентальные авиаперевозки азиатских глобальных центров, в-третьих, наличие четко выраженной оси воздушного сообщения Европа – США, ключевыми пунктами которой являются Амстердам, Лондон, Нью-Йорк и Лос-Анджелес (рис. 1). Наибольшую тесноту контактов между мировыми

образований в мирохозяйственном развитии свидетельствует об их особой весомости и значимости. Не вызывает сомнений выдающаяся роль глобальных городов в качестве ядер опорного каркаса городского расселения планеты, как крупнейших геополитических и геоэкономических центров. Более того, налицо нарастание системности глобальной городской сети. В настоящее время ведущие мировые города выделяются не только и, может быть, не столько как места территориальной сверхконцентрации самых различных видов деятельности, а скорее как организующие и связующие элементы всего мирового пространства. Приведенная в разделе система аргументов во многом подтверждает гипотезу о формировании глобальной градоцентрической структуры, как одного из вариантов новой пространственной организации мирового хозяйства.

10

[illegible]

	Объем пассажироперевозок, тыс. чел.				Индекс роста за 1995–2003 гг. (1995 г. = 100)
	1995 г.	2003 г.			
		Всего, в т.ч.:	Из Нью-Йорка	В Нью-Йорк	
Лондон	3165,0	3605,0	1698,6	1906,5	113,9
Париж	1363,5	1438,5	710,5	728,0	105,5
Токио	763,7	985,5	368,4	617,1	129,0
Франкфурт-на-Майне	1139,2	907,3	387,0	520,3	79,6
Торонто	796,8	883,5	Н.д.	Н.д.	110,9
Амстердам	731,2	717,4	298,2	419,1	98,1
Тель-Авив	801,8	699,3	347,4	351,9	87,2
Санто-Доминго	630,1	630,4	475,7	154,7	100,1
Рим	813,5	579,4	339,8	239,7	71,2
Мадрид	551,9	451,2	228,1	223,2	81,8
Итого по 10 центрам	10756,7	10897,5	5293,7	5590,5	101,3
Всего	...	23154,9	11461,8	10010,5	...
%	...	47,1	46,2	55,9	...

¹ Расчеты приведены для трех аэропортов – JF Kennedy Intl., Newark Liberty Intl. и La Guardia.

1. Быков К.Э. Деятельность мировых финансовых центров // БИКИ. – 2001. – № 98/99. – С. 6–7.
2. Географический справочник ЦРУ. – М., 2002.
3. Горкина Т.И. Глобализация мировой финансовой системы // Пространственные структуры мирового хозяйства. – М., 1999. – С. 239–263.
4. Денисенко М.Б. Замещающая миграция // Международная миграция населения: Россия и современный мир. Вып. 5. – М., 2000. – С. 92–110.
5. Доклад о мировых инвестициях. 2002. Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта. Обзор. ООН, Нью-Йорк и Женева, 2002.
6. Иноземцев В.Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы. – М., 2000.

7. Крупнейшие города капиталистических и развивающихся стран. – М., 1987.
8. Мельникова О.А. Мировые финансовые центры: условия формирования и тенденции развития. – Барнаул, 1997.
9. Объём ВВП Нью-Йорка равен ВВП всей Австралии // Вести.ру. 11 июля 2001.
10. Слукa А.Е., Слукa Н.А. Современная геодемография Большого Парижа // Вестн. Моск. ун-та. Сер.5. География – 2002. – № 6. – С. 49–55.
11. Слукa Н.А. Общие закономерности и противоречия развития мировых городов // Проблемы геоконфликтологии. Т. 2. – М., 2004. – С. 192–214.
12. Слукa Н.А., Синюгин О.А. Большой Токио // География. Еженедельное приложение к газете «Первое сентября». – 2004. – №19. – С. 9–24.
13. Слукa Н.А., Ткаченко Т.Х. Франкфурт-на-Майне – деловой центр Европы // География. Еженедельное приложение к газете «Первое сентября». 2003. – № 27–28. – С. 19–28, 37–54.
14. Фомичев П.Ю. География мировой финансовой системы. – М., 2001.
15. Харитонов В.М. Крупнейшие города Земли на пороге третьего тысячелетия // География. Еженедельное приложение к газете «Первое сентября». – 1999. – № 5.
16. Airport Traffic Report. New York, 1996; 2003.
17. Anheier H., Glasius M., Kaldor M. The State of Global Civil Society: Before and After September 11 // Global Civil Society. 2002. P. 1–33.
18. Beaverstock J., Smith R., Taylor P. A Roster of World Cities // GaWC Research Bulletin. 1999. № 5.
19. Breitung W., Günter M. Local and Social Change in a Global City: The Case of Hong Kong // GaWC Research Bulletin. 2004. № 159.
20. Friedmann J. The World City Hypothesis // Development and Change. 1986. № 4. P. 12–50.
21. Friedmann J. Where we stand: A decade of world city research // World Cities in a World-System. Cambridge, 1995. P. 21–47.
22. Friedmann J., Wolff G. World City Formation: An Agenda for Research and Action // International Journal of Urban and Regional Research. – 1982. – № 6. – P. 309–344.
23. Japan Statistical Yearbook 2005. – Tokyo, 2005.
24. Hahn B. New York, Chicago, Los Angeles. Global Cities in Wettbewerb // Geographische Rundschau. 2004. №56, Heft 4. S. 12–18.
25. Ile-de-France. Regards sur...l'année économique et sociale 2002. Paris, 2003.
26. Krätke S. Global Media Cities in a Worldwide Urban Network // European Planning Studies. 2003. №11 (6). P. 605–628.
27. London's Place in the UK Economy 2004. – London, 2004.
28. New York Stock Exchange. Annual Report, 2004. – New York, 2005.
29. Regions in Figures. London. – London, 2004.
30. Sassen S. Cities in a World Economy. – London, 1994.
31. Sassen S. The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton U.P., 1991.
32. Sassen S. The Global City: New York, London, Tokyo. Princeton U.P., 2001.
33. Top 1000 World Banks. 2004.
34. Taylor P. World Cities and Territorial States Under Conditions of Contemporary Globalisation // Political Geography. – 2000. – № 19.
35. UN «Replacement Migration: Is a Solution to Declining and Ageing Population?» New York, 2000.
36. Witlox F., Vereecken L., Derudder B. Mapping the Global Network Economy on the Basis of Air Passenger Transport Flows // Research Bulletin GaWC. – 2004. – № 157.
37. World Urbanization Prospects: The 2000 Revision. New York, 2002.
38. Yearbook of Immigration Statistics. 2003. – New York, 2004.
39. <http://www.amsterdam.nl/> – официальный сайт Амстердама.
40. <http://www.frankfurt.de> – официальный сайт Франкфурта-на-Майне.
41. <http://www.ens-lsh.fr/geoconfluence/> – официальный сайт исследовательской группы «Géococonfluences»
42. <http://news.pravda.ru/abroad/2002/05/11/40969.html> – информационно-аналитическое Интернет-издание «Правда».

□.□.□□□□□□□□
(□.□□□□□□□□)

ОСОБЕННОСТИ ЭТНОКУЛЬТУРНОЙ СРЕДЫ В СТОЛИЦАХ И ГОРОДАХ НАЦИОНАЛЬНО-ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ РОССИИ

Trifonova Z.A.

THE FEATURES OF ETHNO CULTURAL SURROUNDINGS IN THE CAPITALS AND CITIES OF NATIONAL AND TERRITORIAL FORMATIONS IN RUSSIA

The phenomenon of a capital status by the centers of national republics is not studied fully in social and economical geography. The author studies and characterizes ethno cultural surroundings in the capitals and cities of national and territorial formations. Ethnical structure, presence of several spoken languages, historic character of administrative functions, presence of culture establishments in the national regions, frequency of publications in mass media and in internet and the development of cultural relations are studied as indicators of ethno cultural surroundings. The specification of ethno cultural differences in urban surroundings of national regions allows to mark out various types of cities.

В отечественной географии накопился определенный опыт исследования столиц, чему способствовали многолетние исследования Москвы и столичного региона, проводимые под руководством Н.Н. Баранского, Ю.Г. Саушкина и блестящей плеядой их учеников. Методологическое направление и схема изучения этого феномена, позволяющая выявить понятийные аспекты, свойства и признаки столичности формировались, в основном, на примере Москвы [4, 5]. Позднее появились примеры региональных исследований столичного фактора: столиц восточно-европейских государств [9], а также исследования столиц с позиций их влияния на развитие национальных систем расселения [3]. Работы последнего десятилетия, посвященные столичной проблеме, связаны с Москвой [6].

Феномен столичного статуса у центров национальных республик в социально-экономической географии остается практически неисследованным. Отметим, что о многостолочности, связанной с многонациональностью, писали еще в 1980-е гг. В СССР столицами официально именовались, кроме Москвы, все центры союзных и автономных республик, т.е. 35 городов [5]. Как показал обзор более поздних географических публикаций, посвященных микрогеографии городов и проблемам городской среды, проведенный О.И. Вендиной [1], в

1989–1992 гг. доля работ по национальным проблемам и этническим особенностям городского расселения составляла 1,67%, а в 1993–1996 гг. подобных публикаций не было. Достаточно успешно исследовали проблему полиэтничности в городах национально-территориальных образований России этнографы и социологи [2, 10, 12].

В современно административно-территориальном устройстве Российской Федерации среди 88 конституционно равноправных субъектов представлены национально-территориальные образования, в том числе 21 республика, 9 автономных округов и автономная область. При этом из 9 автономных округов 4 в скором будущем войдут в состав краев и областей. Являясь правопреемницами бывших автономных республик или областей, современные национально-территориальные образования формируются в несколько отличных от других регионов России условиях. Возможность самостоятельного развития национально-территориальных образований на протяжении более 80 лет способствовала укреплению, формированию, а в некоторых случаях и восстановлению специфичной этнокультурной среды отдельных регионов России, воздействующей на все стороны общественной жизни. На современном этапе прежде всего городская среда национальных регионов, и особенно сто-

личная среда, остается ярким выразителем этнокультурной специфики регионов.

Известно, что урбанизация сопровождается общественным развитием и неизбежно меняет характер концентрации населения и формы расселения. Одной из особенных черт урбанизации советского периода являлось ее ускоренное развитие, сопровождавшееся масштабной индустриализацией. При этом динамичнее эти процессы проходили в национально-территориальных образованиях, особенно в автономных республиках. Как правило, в традиционно аграрных автономиях создавались фокусы урбанизации. Таковыми стали их столицы. Государство выделяло значительные средства на формирование столиц национальных территорий, которые должны были стать ведущими хозяйственными и социально-культурными центрами. Столицы бывших автономий за короткий период выросли до крупных размеров, возглавив республиканские системы расселения не только с позиций социально-экономического, но и с позиций их социально-культурного, этнического развития. Постепенно именно этнокультурные аспекты развития республиканских центров способствовали формированию уникальной среды, что выгодно отличало столицы республик от областных и краевых центров.

Специфичность этнокультурной среды столиц и городов национально-территориальных образований, по нашему мнению, в первую очередь определяется этническим составом и наличием нескольких разговорных языков в городах. Как отмечает Р.Р. Галямов [2], действительно полинациональными по составу являются лишь города в национальных регионах России. Так, например, по переписи 2002 г. в Москве русские составляли 85%, а в Санкт-Петербурге – 84,73%, при этом этнодисперсные группы не превышали 3% (второй по численности этнической группой были украинцы, в Москве их доля составляла 2,4%, в Санкт-Петербурге – 1,8%). В областных и краевых центрах России русские доминируют при этом их удельный вес варьирует от 97% в Тамбове до 71,3% в Тюмени. Таким образом, основной «фон» этнокультурного развития и взаимодействия в столицах, а также в областных и краевых центрах России определяет русское или русскоязычное население. В то же время в большинстве национальных регионов страны количественные значения этнических групп городского населения вполне сопоставимы.

Нагляднее степень полинациональности в городских поселениях регионов России демонстрирует индекс этнической мозаичности – P_j (табл. 1).

Отметим, что в первой группе с низким значением P_j , что говорит об этнической однородности городского населения регионов, представлены 39 областей, 4 края, и лишь 2 национально-территориальных образования: в Еврейской автономной области доминируют русские 90,5%, в Чеченской Республике преобладают чеченцы – 95,4%. Во второй группе с относительно низким значением P_j представлены различные регионы. В эту группу вошли обе столицы – Москва и Санкт-Петербург – наряду с 9 относительно полинациональными областями, 2 краями и 6 национально-территориальными образованиями, в которых среди горожан доминируют русские (лишь в Республике Ингушетия преобладают ингуши – 81,3%, вслед за которыми следуют чеченцы – 16,9%). Третья и четвертая группы представлены национальными регионами и лишь одной областью – Тюменской, в которой на фоне доминирования среди горожан русских, значительное представительство имеют татары и украинцы (по 7%), а также другие народы. По-видимому, именно на примере регионов третьей и четвертой групп следует исследовать этнокультурную среду городов национально-территориальных образований. В третьей группе регионов в городах преобладают биэтнические межнациональные процессы, в четвертой группе, где представлены действительно многонациональные республики, в городах взаимодействуют три доминирующих народа, а в Дагестане даже 9 народов, удельный вес каждого из которых превышает 3% от общей численности населения республики.

Полиэтничность (включая биэтничность), городского населения сопровождается его двуязычием, а в некоторых регионах – и многоязычием, что является этноязыковым феноменом городов национальных регионов. В сельской среде, как правило, моноэтничной, двуязычие, особенно в разговорной речи, развито слабее. В связи с этим, билингвизм, вслед за полиэтничностью, может служить индикатором формирования этнокультурной городской среды, при этом как явление билингвизм требует дополнительного детального изучения.

Генезис полиэтничности городских поселений национально-территориальных образований обусловлен действием нескольких

1 группа Р ₁ менее 0,2		2 группа Р ₁ от 0,3 до 0,4		3 группа Р ₁ от 0,5 до 0,6		4 группа Р ₁ более 0,7	
Регион	Р ₁	Регион	Р ₁	Регион	Р ₁	Регион	Р ₁
Белгородская обл.	0,1	г. Москва	0,3	Республика Коми	0,5	Республика Дагестан	0,9
Брянская обл.	0,07	Республика Карелия	0,3	Республика Адыгея	0,5		
Владимирская обл.	0,1	Калининградская обл.	0,3	Республика Калмыкия	0,5	Республика Башкортостан	0,8
Воронежская обл.	0,09	Мурманская обл.	0,3	Республика Северная Осетия	0,6	Кабардино-Балкарская Республика	0,7
Ивановская обл.	0,13	г. Санкт-Петербург	0,3	Республика Марий Эл	0,5	Карачаево-Черкесская Республика	0,7
Калужская обл.	0,1	Республика Ингушетия	0,3	Республика Мордовия	0,5		
Костромская обл.	0,1	Краснодарский край	0,3	Республика Татарстан	0,6		
Курская обл.	0,08	Ставропольский край	0,3	Удмуртская Республика	0,5		
Липецкая обл.	0,08	Оренбургская обл.	0,3	Чувашская Республика	0,5		
Московская обл.	0,2	Челябинская обл.	0,3	Коми-Пермяцкий автономный округ	0,5		
Орловская обл.	0,08	Республика Хакасия	0,3	Тюменская обл.	0,5		
Рязанская обл.	0,1	Камчатская обл.	0,3	Ханты-Мансийский автономный округ	0,5		
Смоленская обл.	0,13	Магаданская обл.	0,3	Ямало-Ненецкий автономный округ	0,6		
Тамбовская обл.	0,06	Сахалинская обл.	0,3	Республика Тыва	0,5		
Тверская обл.	0,13	Ненецкий автономный округ	0,4	Эвенкийский автономный округ	0,5		
Тульская обл.	0,08	Астраханская обл.	0,4	Агинский Бурятский автономный округ	0,5		
Ярославская обл.	0,1	Ульяновская обл.	0,4	Республика Саха (Якутия)	0,6		
Архангельская обл.	0,1	Республика Алтай	0,4	Корякский автономный округ	0,6		
Вологодская обл.	0,1	Республика Бурятия	0,4	Чукотский автономный округ	0,5		
Ленинградская обл.	0,2	Таймырский автономный округ	0,4				
Новгородская обл.	0,1						
Псковская обл.	0,1						
Чеченская Республика	0,1						
Волгоградская	0,2						
Ростовская обл.	0,2						
Кировская обл.	0,1						
Нижегородская	0,1						
Пензенская обл.	0,2						
Пермская обл.	0,2						
Самарская обл.	0,2						

Саратовская обл.	0,2						
Курганская обл.	0,1						
Свердловская	0,2						
Алтайский край	0,1						
Красноярский	0,2						
Иркутская	0,2						
Кемеровская обл.	0,2						
Новосибирская	0,1						
Омская область	0,2						
Томская область	0,2						
Читинская обл.	0,2						
Приморский кр.	0,2						
Хабаровский кр.	0,2						
Амурская обл.	0,1						
Еврейская автономная область	0,2						

$$P_j = 1 - \sum_{i=1}^m (a_i),$$

где P_j – индекс этнической мозаичности, m – количество национальностей в регионе i , a_i – доля национальности i во всем населении региона.

факторов В.В. Покшишевский [8], указывая на повышенную долю русских в столицах и больших городах национальных образований СССР, объяснял это динамичным развитием промышленности, требовавшей притока квалифицированных трудовых ресурсов. Однако Р.Р. Галамов [2] считает, что значимее действие фактора времени возникновения города. По его мнению, в старых городах республик в отличие от новых, доминирует русское и русскоязычное население. На наш взгляд, на формирование этнокультурной среды республиканских городов влияла совокупность факторов исторического, природного, политического и социально-экономического характера. Историко-этнографический анализ структуры городского населения в республиках РФ позволил выявить несколько типов городов, имеющих специфичные черты формирования полиэтничности. Преобладающими, на наш взгляд, являются три типа:

1. Новые города, выросшие вблизи крупных промышленных предприятий.
2. Новые города, выросшие из сельского окружения
3. Старые города, в прошлом выполнявшие центральные функции (уездные или губернские центры).

Первый тип – города-новостройки, куда мигрировали квалифицированные специалисты и молодежь из разных регионов страны. Будучи многонациональными, такие города развиваются при доминировании русскоязычного населения и приглушенном влиянии титульного этноса. В качестве примера можно назвать Новочебоксарск в Чувашии, Саяногорск в Хакасии, Костомукша в Карелии, Северобайкальск в Бурятии, Нефтекамск и Межгорье в Башкирии, Мирный и Удачный в Якутии, Набережные Челны и Зеленодольск в Татарии.

Второй тип городов более распространен и представлен новыми городами, имеющими тесную связь со своим окружением вследствие чего характеризующимися особой этнокультурной городской средой с явным доминированием титульного народа. Функционально, чаще всего, они являются районными центрами, однако имеются среди них и крупные транспортные и промышленные центры. Это самый многочисленный тип городов, встречающийся во всех национальных регионах, доминирующий в республиках Северного Кавказа. Среди подобных городов встречаются и столицы республик Горно-Алтайск, Кызыл, Назрань – экс-столица Ингушетии.

Третий тип городов характерен для большинства столиц некоторых республиканских городов, которые получили городской статус еще до образования национальных республик и округов, в связи с чем изначально формировались на русскоязычном субстрате, постепенно обогащаясь культурой, языком и традициями титульного этноса. Кроме столиц к этому типу относятся Буйнакск и Кизляр в Дагестане, Моздок в Северной Осетии, Прохладный в Кабардино-Балкарии, Кяхта в Бурятии, Козьмодемьянск в Марий Эл, Олекминск, Вилуйск и Верхоянск в Якутии, Стерлитамак, Бирск и Белебей в Башкирии, Буинск, Маматлыш, Тетюши и Болгар в Татарии, Темников, Краснослободск, Ардатов, Инсар в Мордовии, Сарапул и Глазов в Удмуртии, Мариинский Посад, Ядрин и Цивильск в Чувашии.

Не ограничиваясь качественными индикаторами этнокультурной среды в городах национальных регионов, воспользуемся традиционными количественными показателями, отражающими уровень обеспеченности учреждениями культурной сферы. Нами оценивалась обеспеченность регионов учреждениями культуры – музеями и театрами, а также концертными и самодеятельными коллективами. Используя методику проведения оценочных классификаций синтетических характеристик [11], мы получили три группы регионов с высокой обеспеченностью учреждениями культуры, средней обеспеченностью и низкой. В первую группу вошло 24 субъекта, из которых 11 – республик (Адыгея, Северная Осетия, Карачаево-Черкессия, Калмыкия, Мордовия, Марий Эл, Удмуртия, Бурятия, Тыва, Алтай, Якутия), 3 автономных округа (Усть-Ордынский, Корякский и Чукотский), Еврейская автономная область, Москва и лишь 7 областей (Костромская, Псковская, Вологодская, Пензенская, Читинская, Магаданская и Камчатская), а также Пермский край. Во вторую группу вошло 42 субъекта, в третью, с низким уровнем обеспеченности – 22 региона. При этом в третьей группе наряду с областями и краями находятся 2 автономных округа (Таймырский и Ямало-Ненецкий) и 2 республики – Татария и Чеченская республика. Этот факт объясняется высокой плотностью в первой республике и сложной военно-политической ситуацией во второй. Учитывая специфику столичной ориентации в размещении театров, музеев, а также концертных и самодеятельных коллективов, можно говорить о превосходстве республиканских

столиц в уровне обеспеченности учреждениями культурной сферы. Как правило, в столицах республик размещаются минимум два драматических театра (постановки спектаклей на русском языке и на языке титульного народа), а также музыкальный, оперный, детский театры и т. д.

Рассмотренная выше ситуация хорошо иллюстрирует тот факт, что столичный статус центров национальных регионов способствовал этнокультурному обогащению городской среды. Города, являясь столицами национальных республик, постепенно превращались в носителей этнокультурного наследия своего народа, нередко единственных в своем регионе. Отметим, что отличительной чертой столиц национальных регионов является их уникальная этнокультурная среда, в то время как политико-правовые, экономические и социальные аспекты столичности определяют развитие всех без исключения региональных центров.

Опыт социологического исследования феномена столичности в национальных республиках, основанный на опросе экспертов, позволил определить индикативные признаки столиц республик, среди них наряду с полиэтничностью и языком выявлена *историчность управленческих функций*. Как отмечают эксперты, успешность развития столиц национальных республик обусловлена их наследием, то есть их прошлым статусом губернского, уездного или просто заштатного города. В данном случае историчность проявляется в длительности выполнения городских функций, а следовательно, в накоплении опыта руководства и главенства над определенным регионом и выступает признаком, позволяющим оценить фактор столичности. Историческое наследие губернского или уездного города имеет, в свою очередь, внешний и внутренний территориальный аспекты. Внешний аспект проявляется в достаточно обширной географии влияния города на окружающую территорию. В этом случае историчность управленческих функций города связана с воздействием на территории, имевшие в прошлом подчиненный статус, и отчасти сохранившие историческую память подчиненности именно этому городу. Внутренний аспект историчности управленческих функций определяется периодом накопления опыта, передающегося из поколения в поколение чиновниками. Этот аспект признака сложно оценить с помощью количественных показателей, но он ощутим, и чувствуется при изучении чинов-

ничьего аппарата республиканских столиц «Дух управленцев руководителей витающий в кабинетах», по выражению одного из экспертов, имеет возраст и своеобразно выражается в каждой столице. Важен опыт не только прошлых столетий, но и XX века. Так, например, существенно отличаются уровнем развития столичной среды республиканские столицы, являвшиеся в прошлом центрами автономных областей и центрами автономных республик Черкесск, Майкоп, Горно-Алтайск, Абакан уступают, по оценкам экспертов, Элисте или Нальчику.

Типология республиканских столиц по уровню историчности управленческих функций позволила выделить 4 группы, распределение выглядит следующим образом (табл. 2).

Историчность столиц имеет невысокую связь с показателем этнической мозаичности городских поселений республик. Для корректного определения характера связи при-

знак историчности оценивался по двум показателям – период возникновения и статус города в прошлом. Несмотря на использование индекса этнической мозаичности, рассчитанного для всего городского населения республик, мы посчитали корректным использование этого индекса без изменений для республиканских столиц, со значением корреляции, равным 0,3.

Неповторимый и многогранный мир культуры народа проявляется не только через культурные институты, ярчайшими из которых остаются национальные театры, музеи, концертные и самодеятельные коллективы, издания на национальном языке, но также через общественно-национальные движения, творческие союзы, национальные конгрессы. Столицы выступают генераторами национальной идеи, центрами образования и культуры. Отсюда исходят импульсы этнического возрождения и воспитания населения региона. Одним из воз-

□□□□□□2

□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□ □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□

Столицы – в прошлом губернские центры	Столицы – в прошлом уездные центры или центры областей	Столицы, являвшиеся городами несколько веков, но не имевшие до XX века управленческого опыта	Столицы, получившие статус города лишь в XX в.
Уфа	Владикавказ	Майкоп	Абакан, Ижевск
Казань	Йошкар-Ола	Махачкала	Горно-Алтайск
Петрозаводск	Саранск	Сыктывкар	Кызыл, Черкесск
	Чебоксары	Грозный	Улан-Удэ
	Якутск	Нальчик	Элиста, Магас

можных оценочных показателей этнокультурного аспекта столичности, может выступать частота публикаций в СМИ и в Интернете. Предварительная оценка интенсивности и частоты ссылок на столицы в Интернете на поисковых сайтах: www.mail.ru, www.yandex.ru показала, что значение парной корреляции между этнической мозаичностью столиц и количеством ссылок на столицы в Интернете невысокое – 0,4.

Внешний территориальный аспект восприятия столиц как центров национальной культуры и формирования национального самосознания выражается через отношение к городу представителей данного этноса, проживающих за пределами национального образования. Как правило, влияние национального центра выходит за пределы административных границ, что демонстрирует география чувашских национально-культурных объединений в регионах России. Только в России насчитывается 67 по-

добных центров, больше всего в Татарстане – 7, в Башкортостане – 4, в Москве – 3. Кроме того, имеется 10 центров чувашской национальной культуры в странах ближнего зарубежья: Эстонии, Латвии, Белоруссии, Молдове, Украине и Казахстане. Национально-культурные объединения поддерживаются не только республиканскими структурами управления, но и общественными организациями.

Подводя итоги предварительных исследований, связанных с выявлением особенностей городской среды в национальных регионах, отметим необходимость междисциплинарного подхода в изучении этнокультурной и социокультурной среды городов, т. к. именно этот аспект в первую очередь определяет своеобразие развития городов в республиках России.

Специфика столиц городов национальных регионов определяется полиэтничностью и полилингвизмом городов. Истинной полиэтни-

ностью отличаются города национальных регионов, в то время как даже в Москве и Санкт-Петербурге этнодисперсные группы не превышают 3% от общей численности населения этих городов.

Одним из индикативных признаков, определяющих уровень развития столиц национальных регионов, по мнению экспертов, является историчность управленческих функций. Историчность управленческих функций в свою очередь определяет сформирован-

ность столичной среды и взаимосвязана с этнокультурной составляющей столичного фактора. Дополнительными индикаторами этнокультурного аспекта столичности могут выступать обеспеченность учреждениями культуры, частота публикаций в СМИ и в Интернете, а также степень развития культурных связей.

Специфика этнокультурных различий городской среды национальных регионов позволяет выявить определенные типы городов



1. Вендина О.И. Микрогеография городов и проблемы городской среды // СССР–СНГ–Россия: география населения и социальная география. 1985–1996. Аналитико-библиографический обзор. – М.: Эдиторал УРСС, 2001. – 600 с.
2. Галямов Р.Р. Многонациональный город: Этносоциальные очерки. – Уфа: Филем, 1996. – 200 с.
3. Гачичеладзе Р. Социально-географические проблемы столичного региона советской республики (на примере Тбилисского столичного региона Грузинской СССР) // Развитие городских и сельских ареалов Великобритании и СССР. – М., 1990. – С. 46–65.
4. Гольц Г.А., Лаппо Г.М., Трейвиш А.И. Феномен столичности и формирование столичных регионов // Экономико-географические проблемы развития столичных регионов. – Новосибирск, 1985.
5. Московский столичный регион: территориальная структура и природная среда (опыт географического исследования) / Под ред. Г.М. Лаппо, Г.А. Гольца, А.И. Трейвиша. – М., 1988. – 321 с.
6. Московский столичный регион / Бабуринов В.Л., Битюкова В.Р., Казьмин М.А., Махрова А.Г. – Смоленск: Ойкумена, 2003. – 184 с.
7. Национальный состав и владение языками, гражданство. Т. 4. Кн. 2. – М.: Статистика России, 2004. – С. 1784–1890.
8. Покшишевский В.В. Этнические процессы в городах СССР и некоторые проблемы их изучения // Советская этнография. – 1969. – №5. – С. 14–47.
9. Слукан Н.А. Экономико-географические проблемы столичных городов стран Восточной Европы: Учебное пособие. – М.: МГУ, 1994. – 116 с.
10. Старовойтова Г.В. Этническая группа в современном советском городе: Социологические очерки / Отв. ред. К.В. Чистов. – Л.: Наука, 1987. – 174 с.
11. Тикунов В.С. Классификация в географии: ренессанс или увядание? (Опыт формальных классификаций). – М.–Смоленск: СГУ, 1997. – 367 с.
12. Этносоциальные проблемы города / Под ред. О.И. Шкаратана. – М.: Наука, 1986. – 285 с.



ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

О.О. ООООООООО, О.О. ОООО ОО
(О.ОООООООО)

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В ЭКОНОМИКЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН МИРА

Scherbakova S.A., Charikova A.A.

THE ROLE OF INTERNATIONAL TOURISM IN THE ECONOMY OF DEVELOPING COUNTRIES IN THE WORLD

Modern international tourism is characterized by various rates of growths and by territorial choosing, which shows itself as different impact degree of international tourism on the economy of world countries. Developing countries have the stable position on the world tourist market. The authors give the classification of developing countries according to the impact degree of international tourism on their economy. The classification is made on the basis of six points: 1) the part of tourist receipts in gross inner product of a country; 2) the part of tourist receipts in export of a country; 3) factor of tourist arrival; 4) factor of tourist departure; 5) per capita tourist receipts; 6) tourist receipt per one arrival. 4 classes of developing countries with various impact degree of international tourism on the economy are marked out and characterized.

Современный международный туризм является одной из крупнейших, высокодоходных и наиболее динамично развивающихся отраслей мирового хозяйства. Международный туризм – третья по доходности отрасль мировой экономики, которая незначительно уступает лишь нефтедобывающей промышленности и автомобилестроению. В 2004 г. на долю международного туризма приходилось около 10,4% мирового ВВП, 12,2% общего экспорта. Этот сектор ежегодно приносит свыше 300 млрд. долл. в виде налоговых поступлений и обеспечивает занятость каждого восьмого работника в мире [5].

В 2002 г. зафиксировано свыше 760 млн. международных туристских прибытий, а доходы от международного туризма составили 540 млрд. долл. По прогнозам Всемирной туристской организации (ВТО) в ближайшие 15 лет ежегодный прирост мирового туризма будет устойчиво составлять 4–5%. К 2020 г. число международных туристских прибытий превысит 1,5 млрд., а доходы увеличатся до 2 трлн. долл.

Экономическое значение международного туризма не ограничивается прямыми финан-

совыми результатами. Обладая мультипликативным эффектом, в результате комплексного взаимодействия с ключевыми секторами экономики такими, как транспорт, связь, торговля, строительство, производство товаров народного потребления и др., международный туризм выступает в качестве катализатора социально-экономического развития.

Международный туризм характеризуется неравномерностью темпов роста, а также территориальной избирательностью, которая проявляется в различном влиянии международного туризма на экономику стран мира и регионов внутри стран. Для ряда стран, особенно из числа развивающихся малых островных государств, туристская индустрия стала главной отраслью хозяйства или, по крайней мере, главным источником поступления иностранной валюты.

В настоящее время для развивающихся стран, на которые приходится 30% всех туристских прибытий, характерно усиление их роли на мировом туристском рынке. Развивающиеся страны принимают каждого третьего иностранного туриста. Прогресс очевиден, учитывая то, что в 1960 г. развивающиеся страны

некоторое уменьшение доли в международных туристских прибытиях, однако он по-прежнему занимает прочное положение на международном туристском рынке, в том числе благодаря развивающимся странам. На их долю приходится 40% международных

долю приходится 40% международных

□□□□□□□□□□ □ **2002** □. [□□: 5]

Туристская дестинация	Международные турприбытия, тыс.	Доля в общем числе турприбытий, %	Поступления от международного туризма, млн. долл.	Доля в общих поступлениях от международного туризма, %
АТР	131,131	100	98,691	100
Китай	36,803	28,0	20,385	20,7
Малайзия	13,292	10,1	7,118	7,2
Таиланд	10,873	8,3	7,901	8,0
Аомынь (КНР)	6,565	5,0	4,440	4,5
Индонезия	5,033	3,8	5,285	5,4
Филиппины	1,933	1,5	1,740	1,8

восьмое место в мире (19,7 млн.). В Американском туристском макрорегионе также выделяют Бразилию, Аргентину, Уругвай, некоторые страны Карибского бассейна (Доминиканская Республика, Куба, Багамские Острова, Ямайка) (табл. 3).

□ 2002 □. [□□: 5]

Страна	Международные турприбытия, тыс.	Доля в общем числе турприбытий, %	Поступления от международного туризма, млн. долл.	Доля в общих поступлениях от международного туризма, %
Америка	116,637	100	113,773	100
Мексика	19,667	16,9	8,858	7,8
Бразилия	3,783	3,2	1,998	1,8
Аргентина	2,820	2,4	1,535	1,3
Доминиканская Республика	2,811	2,4	2,730	2,4
Куба	1,656	1,4	1,633	1,4
Багамские Острова	1,513	1,3	1,762	1,5
Чили	1,412	1,2	898	0,8
Ямайка	1,266	1,1	1,209	1,1
Уругвай	1,258	1,1	351	0,3
Коста-Рика	1,113	1,0	1,161	0,9
Перу	862	0,7	801	0,7

ного рода заболеваний и др. Но прогресс в развитии отрасли международного туризма налицо. Если в 1990 г. на этот туристский макрорегион приходилось 3,3% всех международных туристских прибытий, то в 2002 г. доля Африки составила 4%. В отношении доходов от туризма также наблюдается рост (в 2002 г. доходы от

ной государственной политики. Вместе с тем, по данным ВТО на 2004 г., в отношении туристских прибытий Ближний Восток обошёл Африку. В 2002 г. здесь было зарегистрировано 27,9 млн. международных турприбытий, а поступления от международного составили почти 13 млрд. долл. Все страны Ближневосточного туристского макрорегиона относятся к развивающимся. Лидерами отрасли туризма

Туристский макрорегион Ближнего Востока пока отстаёт в предоставлении туристских услуг на мировом рынке туризма. Сдерживающим фактором в развитии туризма являются политическая нестабильность и отсутствие дол-

A sequence of 28 small square boxes, some containing numbers, representing a sequence of operations or states.

□ **2002** □. [□□: 5]

Страна	Международные турприбытия, тыс.	Доля в общем числе турприбытий, %	Поступления от международного туризма, млн. долл.	Доля в общих поступлениях от международного туризма, %
Африка	29,903	100	11,803	100
Тунис	5,064	16,9	1,523	13
Марокко	4,303	14,4	2,646	22,4
Зимбабве	2,041	6,8	76	0,6
Ботсвана	1,037	3,5	309	2,6
Алжир	988	3,3	133	1,1
Нигерия	887	3,0	263	2,2
Кения	838	2,8	276	2,3
Намибия	757	2,5	218	1,8
Маврикий	682	2,3	612	5,2
Замбия	565	1,9	134	1,1
Танзания	550	1,8	439	3,7

□ 2002 □. [□□: 5]

Страна	Международные турприбытия, тыс.	Доля в общем числе турприбытий, %	Поступления от международного туризма, млн. долл.	Доля в общих поступлениях от международного туризма, %
Ближний Восток	27,879	100	12,858	100
Саудовская Аравия	7,512	26,9	3,418	26,6
ОАЭ	5,445	19,5	1,332	10,4
Египет	4,906	17,6	3,764	29,3
Бахрейн	3,167	11,4	740	5,8
Сирия	2,870	10,3	1,424	11,1
Иордания	1,622	5,8	786	6,1
Ливан	956	3,4	956	7,4

Можно отметить, что ведущая роль на мировом туристском рынке среди развивающихся стран мира принадлежит развивающимся странам Азиатско-Тихоокеанского и Южноазиатского регионов – 14,1% от мировых туристских прибытий и 14% поступлений от международного туризма. На втором месте по вышеуказанным показателям находится Американский туристский макрорегион. Третье и четвертое места занимают Ближний Восток и

В целом, по показателям международных туристских прибытий и поступлений от международного туризма, доля развивающихся стран мира составляет 30,2 и 28% соответственно. Таким образом, можно с уверенностью говорить о достаточноёмкой роли развивающихся стран мира на мировом туристском рынке (табл. 6).

Африка соответственно. Посещаемость данных туристских макрорегионов увеличивается сравнительно быстро, при низких абсолютных значениях показателя прибытий. Пока они оказывают слабое влияние на мировую динамику туризма. Пятую позицию занимают развивающиеся страны Европейского туристского макрорегиона. Это связано лишь с тем, что сюда входят только две страны из развивающихся стран, рассматриваемых нами.

Для получения целостного представления об экономическом значении международного туризма разработана классификация 103 раз-

вивающихся стран всех регионов мира по влиянию международного туризма на национальную экономику [4]. Классификация проводилась с использованием группы показателей, рассчитанных на основе новейших методик оценки экономического значения международного туризма (метод туристского сателлитного счета, метод Всемирного совета по путешествиям и туризму) и последних статистических данных.

Для составления классификации стран по роли международного туризма в национальной экономике основными источниками

□□□□□□□□ 6

□□□□□ □□□□□□□ □□ □□□□□□ □□□□□□□□ □□□□ □□ □□□□□□□□

□□ 2002 □. [□□: 5, 6]

Туристский макрорегион / развивающаяся страна	Доля в общем числе международных туристских прибытий, %	Доля в общих поступлениях от международного туризма, %
Европейский (2 страны) (Турция, Кипр)	2,2	2,9
Американский (33 страны) (Мексика, Багамские Острова, Барбадос, Бермудские Острова, Куба, Доминика, Доминиканская Республика, Гренада, Гаити, Ямайка, Сент-Люсия, Сент-Китс и Невис, Сент-Винсент и Гренадины, Тринидад и Тобаго, Белиз, Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Никарагуа, Панама, Аргентина, Боливия, Бразилия, Чили, Колумбия, Эквадор, Гайана, Парагвай, Перу, Суринам, Уругвай, Венесуэла)	6,6	6,5
Азиатско-Тихоокеанский и Южноазиатский (27 стран) (КНР, Камбоджа, Индонезия, Лаос, Малайзия, Мьянма, Филиппины, Таиланд, Фиджи, Кирибати, Маршалловы Острова, Федеративные Штаты Микронезии, Палау, Папуа-Новая Гвинея, Самоа, Соломоновы Острова, Тонга, Тувалу, Вануату, Бангладеш, Бутан, Индия, Иран, Мальдивская Республика, Непал, Пакистан, Шри-Ланка)	14,1	14
Африка (все страны кроме ЮАР)	3,3	1,9
Средний Восток (11 стран) (Бахрейн, Египет, Иордания, Кувейт, Ливан, Ливия, Оман, Палестина, Саудовская Аравия, ОАЭ, Йемен)	4	2,7
Всего:	30,2	28

информации послужили документы ООН, Всемирного банка, Международного валютного фонда, Организации экономического сотрудничества и развития, материалы Всемирной туристской организации, Всемирного совета по путешествиям и туризму, Международной организации труда, национальных туристских администраций, а также материалы, полученные через всемирную компьютерную сеть Интернет. Публикуемые международными организациями сведения о туризме в большинстве своем характеризуются сопоставимостью,

достоверностью и всесторонностью. Существующая в настоящее время база данных по международному туризму является достаточной и полной для построения классификации стран по роли международного туризма в национальной экономике.

Критерии отбора итоговых показателей для разработки классификации осуществлялись исходя из репрезентативности каждого из них по отношению к сформулированным задачам исследования, наличия у них высоких интерпретационных свойств, их относительного

характера; отсутствия парной логической взаимосвязанности (требование приближенности к ортогональности/независимости итоговых показателей), а также возможности количественной обработки.

Классификация проводилась на основе шести показателей: 1) доля туристских поступлений в ВВП (в % от ВВП страны); 2) доля туристских поступлений в экспорте (в % от экспорта страны); 3) коэффициент туристского прибытия; 4) коэффициент туристского отбытия; 5) поступления от туризма на душу населения; 6) поступления от туризма на одно прибытие.

Для целей классификации стран мира по роли международного туризма в экономике развивающихся стран мира был применен кластерный анализ, реализованный в программной среде STATISTICA. Кластерный анализ осуществлялся методом *м-средних* для стандартизированных показателей и позволил максимально полно учесть вклад каждого фактора (отобранного показателя) в конечную дифференциацию.

В результате было выделено четыре класса развивающихся стран мира с разной степенью влияния международного туризма на их национальную экономику в 2002 г.: I – страны с малой ролью международного туризма в национальной экономике, II – страны с умеренной ролью международного туризма в национальной экономике, III – страны со значительной ролью международного туризма в национальной экономике, IV – страны с преобладающей ролью международного туризма в национальной экономике.

Класс I – страны с малой ролью международного туризма в национальной экономике.

Это наиболее многочисленный класс, в него входит 54 страны. Удельный вес доходов от международного туризма в ВВП страны в среднем не превышает 2%, а в экспорте – 9%. Данный класс очень неоднороден. В его состав входят четыре ключевые страны развивающегося мира – Бразилия, Мексика, Индия и Китай. Они являются лидерами своих регионов и субрегионов в отношении уровня экономического развития. В трёх из них (кроме Бразилии) уже издревле находились главные очаги региональных цивилизаций, а в настоящее время ключевые страны с диверсифицированной структурой производства и экспорта, обладают самым крупным экономическим, научно-техническим, людским и культурным потенциалом среди развивающихся стран своих

регионов [3]. Международный туризм в экономике этих стран играет не очень заметную роль, что связано именно с высоким уровнем диверсификации экономики. На территории этих стран расположено большое количество уникальных памятников истории и культуры природных объектов, привлекающих множество туристов. По показателю международных туристских прибытий среди четверки ключевых, да и всех развивающихся стран, лидирует Китай (36,8 млн. международных туристских прибытий). По прогнозам ВТО, к 2020 г. в Китае будет зарегистрировано 137,1 млн. международных туристских прибытий. Ожидается, что эта страна будет самым популярным туристским направлением в мире и что каждый одиннадцатый турист нашей планеты в 2020 г. посетит именно Китай.

В состав класса стран с малой ролью международного туризма в национальной экономике входят практически все страны Южной Америки, кроме Уругвая, некоторые страны Ближнего Востока (Кувейт, Бруней, Саудовская Аравия, Оман, Йемен), которые являются крупными нефтеэкспортёрами.

Данный класс также представлен наименее развитыми странами, прежде всего, африканскими. Понятие о наименее развитой стране было введено ООН ещё в 1970 г. Для внесения в этот список были взяты три критерия: очень низкий душевой доход, очень низкая доля обрабатывающей промышленности в ВВП и очень высокая доля неграмотных в населении. На сегодняшний день ООН относит к наименее развитым странам 34 страны Африки (Ангола, Бенин, Буркина-Фасо, Бурунди, Гамбия, Гвинея, Гвинея-Бисау, Демократическая Республика Конго, Джибути, Замбия, Кабо-Верде, Коморские Острова, Лесото, Либерия, Мавритания, Мадагаскар, Малави, Мали, Мозамбик, Нигер, Руанда, Сан-Томе и Принсипи, Сенегал, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне, Танзания, Того, Уганда, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея, Эритрея, Эфиопия), 9 стран Азии (Афганистан, Бангладеш, Бутан, Йемен, Лаос, Камбоджа, Мальдивская Республика, Мьянма, Непал), 6 стран Океании (Вануату, Западное Самоа, Кирибати, Соломоновы Острова, Тувалу, Восточный Тимор) и Гаити в Латинской Америке [1]. Непопулярность данной группы стран в туристском отношении связана с социально-экономической отсталостью, неразвитостью индустрии туризма и туристской инфраструктуры, политической нестабильностью и сохраняющейся

опасностью разного рода заболеваний. В некоторых наименее развитых странах (Замбия, Буркина-Фасо, Лаос и Нигер) наблюдается незначительное увеличение доли международного туризма в ВВП и экспорте, но, по видимому, потребуются долгое время для того, чтобы они перешли во вторую группу (класс) стран по роли международного туризма в национальной экономике.

Развивающиеся страны данного класса, обладающие богатым природным и культурным потенциалом, имеют все необходимые предпосылки для дальнейшего развития международного туризма. Но, чтобы расширить своё участие в мировом туристском обмене, большинство из них должны преодолеть хроническое отставание в инфраструктуре, повысить качество туристского обслуживания, ликвидировать угрозу террористических актов и предпринять меры по снижению общего уровня преступности.

Класс II – страны с умеренной ролью международного туризма в национальной экономике

Состав класса II характеризуется неоднородностью в отношении уровня экономического развития и представлен 27 развивающимися странами. Сюда входят одни из лидеров Юго-Восточной Азии по показателям международных туристских прибытий и поступлений от международного туризма – Таиланд и Малайзия. Туристов эти страны привлекают развитая индустрия развлечений (включая скачки и азартные игры), обилие ресторанов и баров, рассчитанных на самые разнообразные вкусы, прекрасные пляжи. Модным туристским направлением стал Таиланд, особенно с освоением им новой пляжной зоны на южном побережье и организацией культурно-познавательных поездок на север страны.

Экономический рывок, осуществлённый новыми индустриальными странами в последнее время, привёл к резкому увеличению деловых поездок в регион. Именно деловой туризм дал толчок развитию гостиничного дела и туристской индустрии в целом.

В состав второго класса вошли одни из главных в туристском отношении принимающих стран, регионов Ближнего Востока и Северной Африки: Египет, Турция, Сирия, Иордания, Объединённые Арабские Эмираты, Марокко и Тунис. Туристов прежде всего из Европы, в эти страны привлекает в большинстве своём отличный сервис, хорошие пляжи, длительный

купальный сезон, наличие памятников истории и культуры разных эпох, возможность поправить здоровье, сделать покупки качественных изделий швейной промышленности, кожевенно-обувной, ювелирной и т. д.

Также в этот класс вошли некоторые страны Латинской Америки и Африки. Так, например, африканская страна Ботсвана в 1994 г. потеряла статус наименее развитой именно благодаря стремительному развитию туристской индустрии. Международный туризм стал главным фактором социально-экономического развития этой страны. Он способствовал диверсификации экспорта, улучшению социальной сферы, росту душевых доходов.

Класс III – страны со значительной ролью туризма в национальной экономике

Класс состоит из 15 стран. Доля поступлений от международного туризма в ВВП составляет в среднем 14%, а в экспорте – 37%. Многие из этих стран занимают важное положение на мировом туристском рынке, как например, страны Карибского бассейна.

Развитию международного туризма стран Карибского бассейна способствуют тропический климат с мягкой зимой, богатая растительность, обилие хороших пляжей, наличие многих культурно-исторических достопримечательностей а также соседство с крупнейшим потребителем туристских услуг – США. К этому можно добавить и то, что правительства большинства стран Карибского бассейна осуществляют государственную поддержку этого вида бизнеса. В результате международный туризм здесь стал основным способом привлечения иностранной валюты, столь необходимой для решения многих социально-экономических проблем этого субрегиона. Ежегодно страны Карибского бассейна, входящие в данный класс, посещает около 4,5 млн. туристов, а доля доходов от международного туризма в их ВВП в некоторых случаях превышает 1/5. Ещё больше она в экспорте товаров и услуг. Например, в Доминиканской Республике – более 48%, в Гренаде – более 44% и т. д.

Из африканских стран, входящих в состав класса III, выделяется Танзания, специализирующаяся, в основном на сафари и экологическом туризме.

Класс IV – страны с преобладающей ролью международного туризма в национальной экономике

Доля поступлений от международного туризма в ВВП этих стран превышает 22%, а по отношению к экспорту составляет в среднем 53%.

продуктов на американский и европейский рынки выездного туризма, разработку и реализацию программ дальнейшего развития туристской инфраструктуры

Результаты классификации позволяют сделать вывод о том, что чем меньше страна и чем менее развита и диверсифицирована ее экономика и внешняя торговля, тем выше ее зависимость от туристской индустрии. В этом есть определённая опасность, поскольку при изменении моды на туристское направление, экономика некоторых развивающихся стран, зависящая от международного туризма, может пострадать.

Состав выделенных четырёх классов непостоянен, он изменяется во времени, отражая происходящие в мире социально-экономические и политические коллизии.



1. Доклад третьей конференции ООН по наименее развитым странам. – Брюссель, 2001. – 70 с.
2. Малашенко Н.Ю. Социально-экономические проблемы развития туризма в развивающихся странах // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5. География. 1995. №4. – С. 26–31.
3. Социально-экономическая география зарубежного мира / Под ред. В.В. Вольского. – М.: Дрофа, 2001. – 560 с.
4. Щербакова С.А. Геоэкономика международного туризма. – Смоленск: Универсум, 2004. – 192 с.
5. Tourism Highlights. – Madrid: WTO, 2004. – 15 p.
6. Tourism Market Trends: World Overview & Tourism Topics. – Madrid: WTO, 2003. – 180 p.
7. Tourism: 2020 Vision. – Madrid: WTO, 1998. – 230 p.

□.□. □□□□□□□□

(□. □□□□□□□□)

«РАЗВИТЫЕ СТРАНЫ» В МИРОВОМ АЛМАЗНО-БРИЛЛИАНТОВОМ КОМПЛЕКСЕ

Pototskaya T.I.

“DEVELOPED COUNTRIES” IN THE WORLD DIAMOND AND BRILLIANT COMPLEX

More than 50 countries in the world are engaged in the activity of diamond and brilliant complex. According to the international specialization they can be divided into 4 groups: diamond extractive countries; countries, which specialize in diamond production; countries-negotiators, which serve trade operations with diamonds, brilliants and jewelries with brilliants; countries-consumers. Developed countries function as consumers and negotiators mostly. Developing countries are the main producers.

The author has studied the place of developed countries in the world diamond and brilliant complex, because the demand for its production depends mostly on these countries and they determine it's functioning. Division of labour between the countries is correlated with their social and economical standards within the limits of the studied complex.

Алмазно-бриллиантовый комплекс (АБК) включает в себя как отрасли материального производства (алмазодобыча, гранильное производство, производство ювелирных изделий с бриллиантами), так и отрасли непроизводственной сферы (торговля произведенной продукцией – алмазами, бриллиантами, ювелирными изделиями с бриллиантами). При этом страны, компании которых активно участвуют в деятельности комплекса, отличаются друг от друга выполняемой функцией, что выражается в наличии у них отрасли международной специ-

ализации в рамках рассматриваемого комплекса. Условно все государства по данному признаку можно разделить на четыре группы:

- страны, специализирующиеся на добыче алмазов и определяющие ее мировой объем;
- страны, специализирующиеся на производстве бриллиантов и определяющие его мировой объем;
- страны, специализирующиеся на производстве ювелирных изделий с бриллиантами и определяющие мировое потребление бриллиантов и ювелирных изделий с бриллиантами;

□□□□□□ 1

□□□□ □□□□□□ □□□□□ □ □□□□□□ □□□□ □□□□□□□□□□ □ □□□□□ □□□,
% (2003 г.) [□□: 1, 2, 4, 23]

	добыча алмазов	производство синтетических алмазов	производство бриллиантов	потребление бриллиантов	потребление ювелирных изделий с бриллиантами
развитые страны	29,9	75,6	30,9	66,3	79
развивающиеся страны	52,2	2,7	64,3	23,0	12,1

• страны-посредники, обслуживающие торговые операции с алмазами, бриллиантами, ювелирными изделиями с бриллиантами.

Разделение труда между странами в рамках АБК коррелируется их уровнем социально-экономического развития (табл. 1).

Государства, которые относятся к группе «развитые страны» преимущественно выполняют функцию потребителей продукции АБК (66% мирового потребления бриллиантов и 79% ювелирных изделий с бриллиантами). К таким странам можно отнести США, Японию, Италию,

Великобританию. Так же для этой группы характерна посредническая деятельность – Бельгия, Израиль. При этом в целом, посредническая функция «развитых стран» является следствием прошлой их специализации на производстве продукции, в торговле которой они сегодня лидируют.

В то же время «развивающиеся страны» являются основными производителями в рамках АБК. На них приходится 53% мировой добычи алмазов – Ботсвана, Ангола, ДРК, Намибия; 64% мирового производства бриллиантов – Индия, Китай, Таиланд. Также для этой группы стран свойственна и посредническая деятельность – ОАЭ, Саудовская Аравия, Гонконг. При этом посреднические функции «развивающихся стран» никак не связаны с их производственной деятельностью в рамках АБК и определяются изначально наличием льготного законодательства в сфере финансовых операций.

Из данного правила есть исключение – это ЮАР, Австралия и Канада. Они относятся к «развитым странам». Но при этом не обладают развитыми потребительскими функциями и выделяются специализацией на производственной деятельности в рамках АБК (лидеры в алмазодобыче), что в целом характерно для развивающихся стран. Однако данное обстоятельство определяется не уровнем развития, а особенностями формирования национальных экономик перечисленных государств. По социально-экономической типологии они относятся к «странам переселенческого капитализма», и поэтому обладают высокой долей горнодобывающей промышленности в отраслевой структуре экономики – до 21%. В данной группе стран эта отрасль сформировалась еще в период колониального господства Великобритании, которая не позволяла своим зависимым территориям развивать конкурентоспособные отрасли обрабатывающей промышленности. Впоследствии специализация на горнодобыче была углублена энерго-сырьевым кризисом 1973 г. Современное усиление специализации этих стран на добыче алмазов связано с превышением спроса на алмазное сырье над его предложением на мировом рынке, которое ведет к стабильному росту цен на него и как следствие – к расширению геологоразведочной и добывающей деятельности.

Разделение функций между «развитыми» и «развивающимися» странами в рамках мирового АБК постоянно усиливается. Производ-

ственная и посредническая виды деятельности постепенно «мигрируют» из «развитых» в «развивающиеся» государства. Этот процесс является естественным следствием высокого уровня доходов населения в «развитых» странах, который делает производство большинства товаров в них дорогостоящими, поэтому нерентабельным. Особенно это сказывается на развитии трудоемких производств. В результате производственные функции данной категории стран сокращаются, в том числе и АБК, отрасли которого относятся к категории «трудоемких». С другой стороны, производство дорогостоящей продукции заставляет государства прибегать к активному протекционизму, защищая внутренний рынок от конкуренции, что не позволяет развиваться посредническим функциям или вообще уничтожает их. Особенно ярко рассматриваемая закономерность прослеживается в развитии АБК Израиля и Бельгии.

Следствием высокого уровня доходов населения «развитых стран» (табл. 2), можно считать формирование и развитие у него все новых потребностей. Отсюда и расширение потребительской функции. Вместе с тем стоит отметить, что она имеет разные тенденции развития по странам. Так, в США потребление ювелирных изделий с бриллиантами постоянно растет благодаря сочетанию ненасыщенности внутреннего рынка с наличием хорошо отработанных механизмов кредитования – более 40% покупок ювелирных изделий в стране совершается в кредит. Для Европы же характерна стагнация в потреблении ювелирных изделий с бриллиантами, а для отдельных стран, например ФРГ, даже сокращение, что определяется комплексом причин. Во-первых, это вступление государств «твердой» национальной валюты в зону «евро» в рамках ЕС, которое привело к резкому снижению потребительского доверия населения в регионе. Во-вторых, это насыщенный рынок в силу давности его существования и современной негативной демографической ситуации. В-третьих, это смена приоритетов в образе жизни населения: стремление к трате денег на постоянно совершенствующиеся и поэтому быстро меняющиеся вещи: бытовую технику, средства передвижения, средства связи, спортивные товары, путешествия и т. д.

Учитывая важную роль, которую играют «развитые страны» в мировом АБК, попробуем определить вклад каждой страны из рассматриваемой группы в его функционирование

Южно-африканская республика (ЮАР)

Южно-африканская республика (ЮАР) обладает высокоразвитой горнодобывающей промышленностью. Ее основу составляет добыча золота, алмазов, платины, угля, урана, хрома, марганца, никеля, титана, железных руд меди, свинца, цинка, фосфатов. При этом алмазы формируют лишь 4% экспорта страны. Однако это не умаляет их значимость. Ведь именно ЮАР – родина и современное место регистрации мирового алмазного монополиста De Beers. Благодаря именно этому обстоятельству ЮАР стала инициатором и вдохновителем Кимберлийского процесса, направленного на борьбу с «конфликтными» алмазами.

Более того, в отличие от большинства перечисленных природных ресурсов, часть алмазов перерабатывается в стране. Поэтому ЮАР – единственная страна Африки, которая имеет на своей территории все структурные звенья АБК.

Ежегодный объем добычи алмазов в стране составляет 0,9 млрд. долл. (3 место наряду с ДРК, Анголой), из них 70% – ювелирное сырье [1, 2, 23]. В алмазодобыче принимает участие более 40 компаний [30]. Однако большая часть алмазного сырья добывается на месторождениях, принадлежащих одной компании – De Beers Consolidated Mines (23% объема добычи алмазов всей группы в стоимостном выражении

2

«Южно-африканская республика (ЮАР)»,
 (2000 г.) [табл. 29]

Страны	Численность населения (млн. чел.)	ВВП на душу населения (долл.)	Естественный прирост (промилле)	Экспортная квота (%)
Бельгия	10	22 500	1	81
Израиль	6,5	18 000	16	30
Япония	127	37 500	1	10
США	276	35 823	6	8
Италия	58	19 000	-1	22
Великобритания	60	24 000	1	20
Франция	60	22 000	4	23
ФРГ	82	22 800	-1	30
Швейцария	7	34 000	2	34
ЮАР	50	2 750	13	26
Канада	31	23 100	4	39
Австралия	20	12 000	6	17

и 28% в весовом выражении): Винишия (13% объемов добычи всей группы De Beers), Финш (5%), Премьер (4%), Дютуйтспан, Булфонтейн Весселтон, Коффифонтейн, Намакваленд (1%), Кимберли (менее 1%). Самые высококачественные алмазы этой компании дают рудники Коффифонтейн – 259 долл./кар., Намакваленд – 143 долл./кар., Оакс – 143 долл./кар. [7]. Из других алмазодобывающих предприятий большое значение имеет деятельность Nabera Mining на руднике Алекскор, Trivalence Mining на руднике Пальметгат; New Diamond Corp. на руднике Камферсдам; Gem Diamond Mining Corp. – на руднике Саксендрифт; New Diamond Corp., Domba Investment, Vuvani Projects на руднике Клипспрингер; Majestic Resources (Австралия) и Star Mining LTD. (Бельгия) – на рудниках Мессина, Стар; Etruscan Resources inc. и Mountain Lake Resources inc. (ЮАР) на прииске Тирисано. Из перечисленных рудников самые доро-

гие алмазы в 2004 г. добывались на руднике Саксендрифт – 1200 долл./кар. [1, 2, 28].

В силу давности эксплуатации алмазных месторождений многие из них истощаются. Приходится закрывать их, или переходить к закрытой добыче. В связи с этим эксперты отмечают постоянный рост себестоимости добычи южноафриканских алмазов и в перспективе сокращение ее объемов. Чтобы избежать столь негативного сценария развития, все операторы алмазного рынка ЮАР активно участвуют в изыскательных работах.

Большая часть добытых алмазов экспортируется через ДТС в Великобританию. Оставшееся алмазное сырье направляется в США (63% импорта США), Бельгию (8% импорта Бельгии) [6, 24], Таиланд и т. д., а также обрабатывается внутри страны.

Кроме добычи природных алмазов в ЮАР налажено производство синтетических алмазов,

по объему которых она является одним из мировых лидеров (3-е место после США и России – 60 млн. кар. в год). Эта деятельность контролируется De Beers через владение частью акций бельгийской компании Sibeka.

На страну приходится около 3,5 % мирового производства бриллиантов (0,5 млрд. долл.) [23]. В ЮАР зарегистрированы 4 сайтхолдера De Beers – Festdiam Cutting Works (Pty) Ltd., Geffens Diamond Cutting Works (Pty) Ltd., Krochmal & Cohen Dcw (Pty) Ltd., Rand Precision Cut Diamonds (Pty) Limited. Их деятельность и лежит в основе гранительной отрасли [8].

Благодаря наличию в стране африканеров (13% населения), которые собственными силами сформировали добычу алмазов в историческом прошлом, уровень потребления «белого» населения достаточно высок (учитывая в том числе и это обстоятельство ЮАР принято относить к «развитым странам» по социально-экономической типологии). Поэтому часть произведенных бриллиантов, хотя и незначительная, потребляется на внутреннем рынке (22 млн. долл. – 4,4% собственного производства). Доля бриллиантов в продажах ювелирных изделий составляет традиционные для развитых стран 22%. Уровень потребления ювелирных изделий с бриллиантами также не очень высок: 100 млн. долл. – менее 1% мирового потребления [4].

Канада. На нее приходится 27,5% мировых запасов алмазов (245 млн. кар.), из которых 67,2 млн. кар. – алмазы ювелирного качества (15,3% мира) [1, 2]. Поэтому Канада – один из самых привлекательных регионов мира для желающих принять участие в поисках и освоении месторождений алмазов. Даже российская компания АЛРОСА подписала соглашение с правительством Канады об участии в геологоразведочной деятельности на ее территории. В этом своем новом качестве Канада составляет серьезную конкуренцию лидерам мировой алмазодобычи – Ботсване и России.

Первые алмазоносные кимберлитовые месторождения алмазов в Канаде были открыты в 1991 г. На базе этих месторождений началось создание собственной алмазодобывающей индустрии. Первенство в этом принадлежит провинции Северо-Западные Территории, где в 1998 г. приступил к работе первый промышленный алмазный рудник Экати (Ekati). Он эксплуатируется компаниями BHP Billiton (80% акций) и Diamet Minerals, рассчитан на 17 лет. Ежегодная добыча на нем составляет 3,5 млн. кар.

В 2003 г. вошел в строй Дайавик (Diavik), эксплуатируемый компаниями Rio-Tinto (60% акций) и Aber Resources (40%). Он рассчитан на 15 лет эксплуатации с ежегодными объемами добычи – 5 млн. кар. К 2005–2007 гг. может войти в строй Снап-Лейк (Snap Lake) (принадлежит мировому лидеру алмазодобычи – De Beers) [1, 2]. Стоимость алмазов, добываемых на перечисленных месторождениях, составляет 106–140 долл./кар. Стоит отметить, что в стране, которая ранее вообще не имела алмазодобывающей промышленности, создаются сразу предприятия мирового класса.

Несмотря на привлекательность канадских алмазов, небольшая емкость внутреннего рынка, не позволяет ей потреблять всю произведенную продукцию. Поэтому более 80% алмазов экспортируется. Основные импортеры: Великобритания – 28% (через каналы DTC), Бельгия – 66% (так называемый «свободный рынок»). Очевидно, что обе страны не являются конечными потребителями алмазов, а выступают лишь в качестве посредников.

Практически сразу после того, как была установлена промышленная значимость первого канадского месторождения алмазов, среди представителей канадских федеральных и региональных властей началось обсуждение вопроса о создании национальной гранительной промышленности, чтобы не просто экспортировать алмазное сырье, а получить дополнительные выгоды и от его переработки. Активные работы в этом направлении ведутся в гг. Йеллоунайф и Монреаль.

Специализация компаний Канады на добыче алмазов реализуется не только на территории собственного государства, но и за его пределами. Более 50 компаний принимают активное участие в геологоразведочных работах и добыче алмазов на территории других стран. Наиболее известные из них: Diamond Mining Corp. (Китай), Diamonds Works LTD (Ангола, Лесото, Сьерра-Леоне), Hymex Diamond Corp. (Гвинея), Trivalence Mining Corp. (Гвинея, Ботсвана, Канада), Africa Diamond Holding (Сьерра-Леоне, ДРК), Dia Bras Exploration (Гвинея, Бразилия, Канада), Diamond Field International LTD. (Намибия, Сьерра-Леоне, Гренландия, Мадагаскар), Canabrava Diamond corp. (Бразилия, Канада) и т.д. [1, 2, 30].

На Австралию приходится 12% общих мировых запасов алмазов (105 млн. кар.), из которых 35 млн. кар. приходится на ювелирные алмазы. При этом страна вплоть до 2004 г.

традиционно занимала первое место в мире по ежегодному объему добычи в весовом выражении и шестое место в стоимостном выражении. Однако с каждым годом позиции Австралии на мировом алмазном рынке становятся все более шаткими. Это связано с активизацией алмазодобычи в Канаде, России, Ботсване и истощением собственных алмазных месторождений. Так, произведя в 2004 г. алмазов на сумму 310 млн. долл., Австралия опустилась в мировой алмазодобыче на 3-е место в весовом выражении и на 9-е место в стоимостном выражении.

Основной объем добычи дают три месторождения – Аргайл (90%), Мерилин (1,5%), которые разрабатываются Argyle Diamond Mines Joint Venture (СП с Rio-Tinto) и Эллендейл (3%), эксплуатируемое Kimberly Resources NL [1, 2, 19]. Стоит отметить, что алмазы, добываемые на перечисленных месторождениях, сильно отличаются по своему качеству. Так, алмазы с Аргайл преимущественно технические и околоювелирного качества, поэтому их средняя стоимость невысока и составляет всего 12 долл./кар., в то время как камни Мерилин и Эллендейл выделяются хорошим ювелирным качеством, их средняя стоимость составляет 100 долл./кар. и 185 долл./кар., соответственно. Анализ динамики ежегодных объемов добычи алмазов в стране, свидетельствует о постепенном снижении ее значимости на мировом ал-

мазном рынке. В особенности это затрагивает рудник Аргайл (перешедший в 2004 г. на закрытую добычу) и Мерилин (с 2004 г. открытая добыча на нем приостановлена из-за ее нерентабельности, в 2007 г. на основе данного месторождения будет открыт подземный рудник).

Австралийские алмазодобывающие компании стали первыми «игроками» так называемого «свободного» алмазного рынка, отказавшись в 1996 г. от одноканальной системы продаж товара через De Beers. В этом качестве они реализуют свою продукцию преимущественно через европейскую сбытовую сеть в Бельгии. При этом основная часть продукции затем поступает в Индию, обеспечивая ее гранильную отрасль сырьем. Более того, именно Австралия стимулировала активное развитие производства бриллиантов в Индии, превратив ее тем самым в лидера мировой гранильной отрасли.

В силу высокого уровня доходов населения и узости внутреннего рынка, развитие в стране производства бриллиантов нерентабельно. Поэтому свои потребности в обработанной продукции АБК Австралия удовлетворяет за счет импорта. В связи с этим, отрасль международной специализации страны продолжает оставаться алмазодобыча и не только на своей территории, но и за ее пределами – в Бразилии, Китае, Индии, ЮАР, Анголе, Индонезии, Мавритании.



Бельгия, не обладая собственными запасами алмазов, является одним из самых старых и развитых региональных алмазно-бриллиантовых рынков мира. Первичная его специализация на производстве бриллиантов определялась выгодным географическим положением завершающих пунктов на средневековых караванных путях, идущих из Азии в Европу, а в более позднее время – место впадения внутренних водных путей – р. Шельда в Атлантический океан. Оно стимулировало первоначально торговлю предметами роскоши, а затем в целом развитие экономики. В связи с этим и источники алмазов, обрабатываемых в Бельгии, были разными, вначале – Индия, затем Бразилия, а впоследствии практически все алмазодобывающие государства. Кстати, именно благодаря перечисленным особенностям географического положения гранильное производство сформировалось в двух странах Европы – Бельгии (первоначально Брюгге, а за-

тем Антверпен) и Нидерландах (Амстердам). Однако после введения в 1925–1926 гг. правительством Нидерландов ряда налоговых и таможенных ограничений на гранильные компании, производство бриллиантов почти полностью мигрировало в соседнее государство – Бельгию.

Современная гранильная отрасль страны концентрируется в Антверпене, который специализируется на производстве крупных высококачественных бриллиантов (0,5–3 кар.) круглой огранки. При этом Бельгия – это родина и многих фантазийных форм огранок. По данным Rapaport diamond report, в стране зарегистрировано 7 из 72 известных форм огранок (10%) [9]. Объем производства бриллиантов в 2003 г. составил 780 млн. долл. (5-е место в мире после Индии, Израиля, России, Таиланда/Китая) [23]. Ранее здесь производилось и большее количество бриллиантов, и больший их ассортимент. Однако конкуренция со

стороны Израиля, России, Таиланда привела к свертыванию производственной части АБК и расширению его торговой составляющей. Многие бельгийские компании организуют гранильные фабрики в странах с низким уровнем заработной платы – Индии, России, Армении, Таиланде, Вьетнаме и т. д. Продукция этих предприятий поступает затем в Антверпен для комплектования партий бриллиантов к продаже. В стране насчитывается около 300 компаний, производящих бриллианты. Мнения экспертов разнятся в оценке количества занятых в гранильной отрасли: 500, 2500, 3500 человек. Зарплата – около 2000 долл. в месяц, стоимость обработки достигла 50–60 долл./кар. [3].

Специализация на столь редком производстве привела к естественной концентрации торговых операций с алмазами и бриллиантами в местах их обработки и получения. В связи с этим Бельгия и сегодня продолжает старые традиции посредничества на операциях в торговле алмазами и бриллиантами на мировом алмазно-бриллиантовом рынке и более того – доминирует на нем (34% мирового импорта алмазов, 77% мирового вторичного экспорта алмазов, 27% мирового импорта бриллиантов, 28% мирового экспорта бриллиантов) [6, 20].

Поскольку мировой алмазный рынок условно делится на две части – рынок, контролируемый торговым подразделением De Beers – DTC и, так называемый, «свободный» рынок (где реализуются алмазы с месторождений стран, не поставляющих алмазное сырье De Beers – Австралия, Индия, Канада и т. д.), есть и определенные различия в местах их функционирования. Так, De Beers продает алмазы на своих сайтах в трех странах – Великобритании (Лондон – тах), Швейцарии (Люцерн), ЮАР (Йоханнесбург), в то время как продажи на «свободном» осуществляются преимущественно в Бельгии. Более того, продажи алмазов De Beers «несайтхолдерам» через компанию Diamdel в рамках программы «Поставщик выбора» также осуществляются преимущественно в Бельгии.

В целом, данная страна обладает хорошо отлаженным механизмом продвижения алмазов и бриллиантов на мировом рынке. Это выражается, во-первых, в наличии деловых центров, помогающих создавать благоприятные условия для совершения торговых сделок, оформления сопутствующих бумаг (эту роль выполняют 4 алмазные биржи). Во-вторых, в координации всех видов деятельности, имеющих отношение к алмазному бизнесу через

Высший алмазный совет Бельгии (HRD). В него входят четыре бельгийские алмазные биржи, Всемирная федерация алмазных бирж и различные профессиональные организации, связанные с алмазным бизнесом. Задачи Совета – развитие и защита бельгийской алмазной торговли и промышленности, проведение научных исследований в данной области, помощь в подготовке подбор персонала для отрасли, а также укрепление авторитета Антверпена как мирового алмазного бизнеса. В структуре данной организации был выделен Административный совет, который с течением времени превратился в официальную организацию, функции которого как представителя и посредника от алмазного бизнеса признаны повсеместно (в его состав входят Алмазное представительство, Геммологический институт, Центр научных и технических исследований алмазов). В-третьих, в стране действует Департамент сертификации алмазов и бриллиантов, выдающий сертификаты подлинности и качества продаваемых в Бельгии алмазов и бриллиантов (критерии оценки качества данных видов продукции, выработанные Департаментом, были приняты за основу их международной калибровки Всемирной федерацией алмазных бирж и Международной ассоциацией производителей бриллиантов). В целом надо отметить, что правительство страны всегда поощряло деятельность алмазных компаний, предоставляя им фискальные и коммерческие льготы, в результате чего и был создан, наверное, наиболее стабильный, безопасный, мощный и процветающий мировой торговый рынок алмазов и бриллиантов. Поэтому бельгийский рынок привлекателен, прежде всего, своей функциональностью, т.е. наличием отработанных механизмов продвижения алмазов и бриллиантов на мировом рынке.

Внешняя торговля алмазами и бриллиантами страны отличается удивительной сбалансированностью и синхронностью. С 2002 г. в связи с решениями Кимберлийского процесса о правилах сбора статистической информации о торговых операциях с алмазами и бриллиантами по странам ЕС, информация об импорте и экспорте алмазов Бельгии стала недоступной. Поэтому в нашем исследовании были взяты данные последних публикаций – 2001–2002 гг. [6, 20, 22].

В мировом импорте (7,2 млрд. долл.), да и в мировом вторичном экспорте алмазов (7 млрд. долл.) страна устойчиво занимает 1-е место.

Бельгия по сравнению с другими ведущими субъектами мирового алмазного рынка традиционно ввозит самые дешевые алмазы средней стоимостью около 50 долл./кар. Это связано с тем, что более 50% бельгийского рынка представляет собой так называемый «свободный» рынок, основными поставщиками алмазов на который долгие периоды времени были Австралия и ДРК, добывающие как раз самые дешевые алмазы. Оставшиеся 50% алмазного рынка страны – это компании, закупающие алмазные сырье у De Beers через DTC (19 компаний). Перечисленные особенности полностью отражают региональную структуру импорта алмазов. В ней доминируют Великобритания (10%), ДРК (10%), ЮАР (8%), Ангола (8%). В силу того, что основная функция Бельгии в рамках АБК – посредничество в торговых операциях с алмазами и бриллиантами, естественно, что вывозить она будет те же самые дешевые алмазы (43 долл./кар.). А основными странами-импортерами будут государства, специализирующиеся на обработке мелких и средних размерно-весовых групп алмазного сырья: Индия – 49%, Китай – 5%, Израиль – 24%.

В мировом импорте (6,4 млрд. долл.) и экспорте бриллиантов (7,1 млрд. долл.) страна традиционно занимает второе место. Бриллианты, ввозимые в Бельгию и вывозимые из нее, отличаются высокой стоимостью: 600 долл./кар. и 688 долл./кар. Это и неудивительно т.к. большая часть бриллиантов ввозится из стран, специализирующихся на производстве средних и крупных по весу бриллиантов: США – 24%, Израиль – 10%, Россия – 4%, Таиланд – 3%, а вывозится в страны с высокой покупательской способностью населения: США – 36%, Гонконг – 9%, Израиль – 9%, Италия – 8%, Швейцария – 7%, Франция – 6%, Великобритания – 4%, Япония – 4%.

В заключение стоит отметить, что в географическом отношении вся деятельность АБК страны сконцентрирована в Антверпене на знаменитой «алмазной миле» (улицы Пеликан, Ховер, Шуп), где располагаются и собственно гранильные компании, и алмазные биржи, и специализированные банки, кредитующие отрасль, и транспортные компании, и магазины, и учебные и научные заведения, связанные с алмазным бизнесом. Здесь расположено более 1500 компаний, занимающихся производством и торговлей бриллиантами.

Израиль – относительно стабильный региональный алмазно-бриллиантовый рынок. Это

государство не обладает собственными запасами алмазов, однако благодаря усилиям LLD Diamonds Ltd., принимает активное участие в алмазодобыче на территории других государств – Намибии (морские россыпи), Анголе (КАТОКА), России (Пермская область). Израильский алмазно-бриллиантовый рынок базируется на двух столпах – развитой гранильной промышленности, объем производства которой составляет 2,9 млрд. долл. (2 место в мире) и международной специализации на посреднических операциях в торговле алмазами и бриллиантами. Сочетание этих двух факторов позволяет Израилю занимать значительные позиции в мировом АБК: 3 место в мировом импорте алмазов – 3,9 млрд. долл.; 2 место в мировом вторичном экспорте алмазов – 2,3 млрд. долл.; 3 место в мировом импорте бриллиантов – 3,4 млрд. долл.; 3 место в мировом экспорте бриллиантов – 5,5 млрд. долл. [10, 11, 12, 13].

Гранильная отрасль появилась на территории Израиля еще до приобретения им статуса государственного образования – в начале 1940-х гг., чему способствовала миграция еврейской диаспоры из европейских стран в результате фашистского геноцида во Второй мировой войне. Многие члены еврейской общины обладали навыками огранщиков и диамантеров. Их начинания по формированию гранильного производства были первоначально поддержаны отраслевой международной общественностью (De Beers), а затем и государственными органами. Поэтому в стране изначально формировались организационные структуры, способствующие функционированию алмазно-бриллиантового комплекса (Израильская алмазная биржа, Ассоциация производителей бриллиантов Израиля, Израильский институт алмазов).

Современная обработка алмазов сосредоточена на 700 фабриках и выпускает продукции на сумму около 3 млрд. долл. (19% мирового производства) [23]. Ведущие компании сконцентрированы в Рамат-Гане (пригород Тель-Авива) и специализируются на производстве мелких и средних бриллиантов хорошего качества (так называемая «коммерческая огранка») разных форм огранки как традиционных, так и фантазийных. По данным Rapaport diamond report, в стране зарегистрировано 7 из 72 известных форм огранок (10%). Основными обладателями патентов на них являются компании EFD Ltd. (2 патента), Yuval Harary Diamonds

(2 патента), Raphaëli-Stschik Diamonds, Lili Diamond – Siman-Tov Bros, Avi Paz Fancy Ltd., Rising Star Ltd. [9]. При 8 тыс. рабочих и заработной плате 1000–2000 долл. в месяц, стоимость обработки алмазного сырья составляет около 30 долл./кар. [3]. Израильское гранильное производство обладает рядом отличительных особенностей. Во-первых, в конкурентной борьбе с гранильными центрами Восточной и Юго-Восточной Азии, обеспеченными более дешевой рабочей силой, местным компаниям приходится сокращать издержки. Этот процесс идет по нескольким путям: интенсивной механизации, автоматизации и усовершенствования оборудования (израильская гранильная отрасль считается одной из самых совершенных по техническому оснащению); поглощения крупными компаниями мелких и средних производителей; переноса гранильного производства за рубеж – в Россию, Армению, Таиланд, Китай и т. д. Во-вторых, все перечисленные нюансы приводят к сокращению числа компаний и занятых в отрасли, при сохранении объемов.

Источники алмазного сырья для израильского производства бриллиантов сильно диверсифицированы. Это и поставки DTC (около 30% импорта алмазов) – сайтхолдерами являются 14 компаний. Это и закупки у прямых производителей, чем очень активно занимается LLD Diamonds Ltd. в Анголе, Намибии, и других африканских странах; и закупки на свободном рынке в Бельгии (около 50% импорта алмазов). Средняя цена на ввозимые алмазы невысокая – 205 долл./кар., что отражает специализацию страны на обработке средних и мелких алмазов и к тому же постоянно снижается.

Посредническая функция Израиля в торговых операциях с алмазами – это следствие стремления гранильных компаний закрепить за собой специализацию на обработке более качественного сырья. Алмазы, которые нерентабельно обрабатывать внутри страны, обычно это камни мелких размерно-весовых групп средней стоимостью 125 долл./кар., экспортируются. Отсюда и значительные масштабы экспорта (реэкспорта) алмазов: на Израиль приходится 25,5% вторичного экспорта алмазов мира. Главные направления экспорта – страны, специализирующиеся на производстве мелких бриллиантов, так называемый «индийский товар» – Индия, Китай или посреднические операции – Бельгия.

Поскольку внутренний рынок Израиля не отличается высокими потребительскими свой-

ствами, произведенные бриллианты не могут быть полностью реализованы внутри государства, поэтому для страны характерно активное участие в мировом экспорте бриллиантов (3-е место – 21%) [20]. Средняя стоимость экспортируемых бриллиантов очень высока (max значения из всех участников АБК мира), что говорит об их качестве – 1146 долл./кар. Поэтому неудивительно, что большая их часть идет в США (67%) – страну с самым емким алмазобриллиантовым рынком. Вторую позицию занимают страны-посредники – Гонконг (12%) и Бельгия (7%) [10]. При этом в данную группу стран поток бриллиантов постоянно растет. Однако выделяются и группа стран, сокращающая объемы импорта из Израиля – это Германия, Италия, Япония (что определяется общим ухудшением состояния их экономик). Ведущие позиции в экспорте бриллиантов принадлежат их основным производителям, таким компаниям как LLD Diamonds Ltd. (21% экспорта), Schachter & Namdar Polishing Works Ltd. (15%), Fabrikant & Salant Ltd. (7%), Espeka Diamonds Ltd. (5%) [11].

Несмотря на наличие собственного хорошо развитого гранильного производства, Израиль занимает видное место в мировом импорте бриллиантов (14,1%). Связывать участие страны в данном процессе только с выполнением с посреднической функции (как Бельгия) нельзя, т. к. слишком сильны различия между импортом и экспортом бриллиантов (их объемы в стоимостном выражении различаются почти в 2 раза – импорт меньше экспорта). Если при этом учесть высокий показатель средней стоимости ввозимых бриллиантов (711 долл./кар. – max значения из всех участников АБК мира) и относительно высокую покупательскую способность населения (особенно без учета арабской диаспоры в Палестинской автономии), можно сделать вывод о том, что все-таки, значительная часть ввозимых камней потребляется внутри страны.

Основным потребителем произведенных бриллиантов внутри страны является ювелирная промышленность. В ней занято более 4 тыс. человек, работающих на 200 предприятиях. В среднем на каждом из них трудятся 10 и более рабочих. В стране насчитывается около 150 частных кустарных мастерских. Очевидно, что масштабы гранильной и ювелирной отраслей не совпадают, однако проблемы стоящие перед ними схожи – конкуренция со стороны стран с более низкой себестоимостью

продукции. Поэтому израильские ювелиры пытаются найти выход из этой ситуации, используя два пути – или переходят к производству товаров высшего качества, недоступного

зарубежным производителям дешевого товара или перемещают свои компании в страны с дешевой рабочей силой, чаще всего в Иорданию и Турцию.



Благодаря мощным потребительским свойствам своего внутреннего рынка, **США** занимает особое место в мировой экономике. Эти свойства определяются его большой емкостью, которая формируется под действием нескольких факторов. Во-первых, большой численности населения (276 млн. чел.) и постоянным ее ростом. Во-вторых, демографическим потенциалом (естественный прирост – 6 промилле), который не позволяет рынку быстро насыщаться. В-третьих, общим высоким уровнем экономического развития – ВВП составляет около 9,9 трил. долл. (40 % мирового ВВП); высоким уровнем ВВП на душу населения (36 000 долл.) [29] и постоянным его ростом. В-четвертых, хорошо отработанными механизмами ухода от мировых экономических кризисов с помощью системы ТНК, кредитования населения и т. д.

Если же говорить о месте США в АБК мира, то стоит отметить, что на территории страны присутствуют все структурные элементы комплекса, хотя значимость их различна. Так, США располагает несущественными общими запасами алмазов – 0,2% от мира. В стране действует единственный алмазный рудник Келси-Лейк, разрабатываемый компанией Diamond Company NL и ведутся геологоразведочные работы компанией Diadem Resources Ltd в штате Вайоминг и компанией Southern ERA Resources в штате Калифорния [1, 2]. Очевидно, что такие объемы запасов алмазного сырья не могут стать основой алмазодобывающей отрасли. Поэтому неудивительно активное участие наиболее крупных гранильных компаний страны, например, Lazar Kaplan International, в добыче алмазов в ряде африканских государств. Не стоит также забывать о том, что США – это мировой лидер по производству синтетических алмазов (более 300 млн. кар. ежегодно). При этом производятся как алмазы технического качества (Mypodiamond Inc., выкупившая предприятие у компании Du Pont Industrial Diamond Division; GE Superabrasives Worthington OH, владельцем которой является General Electric), так и ювелирные алмазы (Gemesis, Apollo).

В силу отличных потребительских свойств американский рынок привлекателен как рынок

сбыта для всех алмазодобывающих компаний мира. При этом в структуре импорта алмазов постоянно растет доля ювелирного и снижается доля технического сырья, что, по всей видимости, является следствием динамично растущего производства синтетических алмазов в США (1-е место в мире). Импортятся и экспортируются самые крупные, высококачественные и дорогие алмазы: их средняя стоимость составляет 636 долл./кар. и 130 долл./кар., соответственно. Большая часть ювелирных алмазов закупается в ЮАР (63%) и Великобритании (12%) [24, 25]; обестраны – «вотчина» De Beers. Сайтохолдерами этого мирового алмазного монополиста являются 8 компаний США: Diacor International Ltd., Dynamic Diamond Corp., Hasenfeld-Stein Inc., Julius Klein Diamonds LLC, Lazare Kaplan International Inc., Louis Glick and Company, Michael Werdiger Inc., Premier Gem Corporation [8]. Экспортируются ювелирные алмазы преимущественно в страны, специализирующиеся на огранке алмазов меньших размерно-весовых групп и/или посреднических операциях с камнями – Бельгия (43%), Израиль (40%). Вместе с тем, стоит отметить, что обработка алмазов в США сталкивается с проблемой ее высокой себестоимости, т. к. высокий уровень жизни, порождающий высокие зарплаты населения и развитые потребности, отражается негативно на цене произведенных товаров.

По производству бриллиантов США занимает 7 место в мире (400 млн. долл.) [23]. Специализируется преимущественно на производстве бриллиантов круглой формы огранки. При этом компании США проявляют наибольшую активность в создании фантазийных форм огранки и обладают максимальным количеством патентов на них (50 из 72, зарегистрированных Rapaport diamond report) [9]. Самым большим количеством патентов владеют такие американские компании, как Manak Jewels (4), Nice Diamonds (3), Mr. Baguette Ltd. (3), Suberi Bros., Inc. (3). В стране производятся в основном средние (0,5 кар. и выше) и особо крупные бриллианты (2–10 кар.) высокой стоимости. Себестоимость их производства велика (50–100 долл./кар.) и вызвана высокими зарплатами – 12000 долл. в месяц [3]. Поэтому многие компании имеют

производственные филиалы в странах с дешевой рабочей силой – Пуэрто-Рико, Доминиканская республика, Мексика. Гранильная промышленность сосредоточена преимущественно в Нью-Йорке и насчитывает около 100 производственных предприятий, на которых обработкой алмазного сырья занимается около 500 специалистов. В последние годы гранильные предприятия Калифорнии стали выходить на первые позиции, тем более что производство ювелирных изделий с бриллиантами концентрируется именно в этом штате. К крупнейшим гранильным фирмам страны относятся Lazare Kaplan International, Hasenfeld Stein, RDT (LAUB), Schachter Leo, Star, Goldberg Glik.

Однако США полностью не удовлетворяет свои потребности в бриллиантах за счет собственной гранильной промышленности, приходится их импортировать. В связи с этим, США занимает устойчиво 1-е место в мировом импорте бриллиантов, 1-е место по объему продаж бриллиантов на внутреннем рынке – 6,6 млрд. долл.

Ежегодно в страну ввозится бриллиантов на сумму около 12 млрд. долл., из которых большую часть составляют крупные бриллианты весом более 0,5 кар. – 77%, меньшую – бриллианты весом менее 0,5 кар. – 23%. Вывозятся из США мелкие бриллианты на сумму около 5 млрд. долл. Из них бриллианты весом выше 0,5 кар. лишь немного преобладают – 55%, в то время как на бриллианты весом менее 0,5 кар. приходится 45%. Соотношение импорта и экспорта бриллиантов хорошо иллюстрирует показатель средней стоимости импортируемых и экспортируемых бриллиантов – 636 долл./кар. и 250 долл./кар., соответственно. Ведущие поставщики бриллиантов в страну – лидеры гранильной отрасли мира: Израиль (50%), Индия (23%), Бельгия (20%). При этом самые высококачественные и дорогие бриллианты закупаются в Израиле (1146 долл./кар.), а самые дешевые – в Индии (230 долл./кар.). Основные направления экспорта бриллиантов – страны, специализирующиеся на посреднических торговых операциях с бриллиантами: Израиль (40%), Бельгия (25%), Гонконг (11%).

Рынок ювелирных изделий с бриллиантами США занимает среди других региональных рынков доминирующие позиции: 1 место по объему розничных продаж ювелирных изделий с бриллиантами – 27,5 млрд. долл. Доля США в мировых розничных продажах ювелирных изделий с бриллиантами составляет 53% (2002 г.) [5]. Это самый емкий ювелирный рынок

мира. Объем продаж за последний год (2003 г.) здесь вырос на 7%. Это сопоставимо с темпами развития розничной торговли ювелирными изделиями в Китае, Р. Корея, Испании, Таиланде. Именно здесь находятся такие известные ювелирные дома мира, как Tiffany, Aaron Basha. Однако наряду с позитивными тенденциями развития ювелирного рынка в стране, прослеживаются и негативные. Так, средняя стоимость ювелирных изделий с бриллиантами в розничной продаже постепенно снижается: 1995 г. – 706 долл., 2001 г. – 686 долл., да и средняя масса бриллианта в ювелирных изделиях также невысока – всего 0,36 кар. (ниже, чем в ювелирных изделиях, продаваемых в Индии, Японии, Р. Корея, Гонконг и Таиланде).

В структуре потребления ювелирных изделий, доля ювелирных изделий с бриллиантами значительна – 40%. Для выявления тенденций в развитии внутреннего ювелирного рынка США, необходимо учитывать его ярко выраженную сезонность. Так, наиболее дорогие ювелирные покупки (более 200 долл.) делаются в стране к Рождественским праздникам и юбилеям. Поэтому анализ рождественских продаж наиболее объективно отражает состояние торговли ювелирными изделиями. За последнее десятилетие (1993–2003 гг.) резкое снижение объемов розничных продаж (по сравнению с предыдущим годом) было характерно только для 1996 г. (–2%), 2000 г. (–3%), 2001 г. (–3%). Последующие годы были более продуктивными: 2002 г. – рост на 6%, 2003 г. – на 7%. Однако, анализируя тенденции развития розничных продаж за последние 15 лет, мы пришли к выводу об их цикличности. Так, периоды роста и снижения чередуются через 3–4 года, причем минимальный рост каждого цикла был не менее 10% к предыдущему году, а наибольший спад не превышал –3% [5]. В связи с этим, можно предположить снижение темпов роста розничных продаж ювелирных изделий в США в ближайшие годы.

Основные риски в работе на американском рынке – постоянно уменьшающаяся устойчивость финансовой системы, напрямую связанные с ней система кредитования населения и его покупательская способность. Безусловно, одним из рисков являются террористические акты, способные напрямую уничтожать материальные блага. Однако, как было замечено аналитиками, в данных условиях усиливаются тезаврационные свойства драгоценных металлов и камней.

Япония занимает место в мировом АБК, схожее с США, когда потребительские свойства внутреннего рынка оказываются определяющими. Это обусловлено большой численностью населения (127 млн. чел.) и постоянным ее ростом; общим высоким уровнем экономического развития – ВВП составляет около 4,8 трлн. долл. (18,5 % мирового ВВП); высоким уровнем ВВП на душу населения (37 500 долл.) [29] и постоянным его ростом. Однако степень устойчивости рассматриваемой национальной экономики относительно невысока из-за «молодости» капиталистических отношений в стране; наличия демографической ситуации, способствующей быстрому насыщению рынка; инвестиционной закрытости рынка.

На современном этапе развития Япония – единственная участница АБК мира, которая имеет стабильно отрицательную динамику его развития в течение длительного времени (с 1991 г.). Это связано как с общемировыми экономическими процессами – стадия спада «Кондратьевского цикла», так и с региональными и отраслевыми экономическими процессами – финансовый кризис 1998 г. в НИС ЮВА, где большая часть производства базировалась на дочерних предприятиях японских ТНК; эффект «миллениума», негативно отразившийся в первую очередь на развитии ювелирной промышленности в целом. За последние десять лет Япония в значительной степени утратила позиции лидера продаж. Несмотря на некоторую стабилизацию, начавшуюся с 2002 г., уровень импорта бриллиантов по-прежнему на 65% ниже, чем был в 1995 г., который считается пиком спроса на бриллианты и другие драгоценные камни в Японии. Как и в других странах, динамика ювелирной отрасли Японии тесно связана с развитием национальной экономики. Однако, в отличие от США, здесь уровень потребления зависит не столько от динамики ВВП, сколько от динамики курса национальной валюты по отношению к доллару США и деятельности токійской фондовой биржи.

В Японии отсутствует добыча алмазов, однако хорошо налажено производство синтетических алмазов, объем которых достигает 33 млн. кар. в год (5-е место в мире). Однако основу АБК страны составляет все же потребление бриллиантов (9% мирового потребления – 1,2 млрд. долл.), а также производство и потребление ювелирных изделий с бриллиантами (16% мирового потребления – 8,5 млрд. долл.) [23]. По данным показателям Япония устойчиво за-

нимает 2-е место после США. При этом уровень потребления определяется хотя и постоянно снижающимися, но все же относительно высокими требованиями населения. Так, средняя стоимость продаваемых на внутреннем рынке ювелирных изделий с бриллиантами одна из самых высоких в мире – 1 162 долл., а средний вес бриллианта в этих украшениях 0,35 кар. (выше, чем в изделиях, продаваемых в Италии, США). Стоит отметить, что в стране до 1960-х гг. вообще отсутствовала традиция потребления бриллиантов. И только благодаря грамотной и мощной маркетинговой стратегии De Beers, японский рынок стал составной частью мирового АБК. Сегодня бриллиант – один из самых востребованных драгоценных камней у японцев (на продажи ювелирных изделий с бриллиантами в стране приходится 78 % продаж всех ювелирных изделий).

Поскольку Япония не обладает традициями производства бриллиантов, да и условиями для их формирования (слишком высокий уровень социально-экономического развития, порождающий большую себестоимость произведенных товаров), ей приходится большую часть их ввозить. Хотя в небольших объемах в стране присутствует производство бриллиантов (компания Tasaki Shinju Co., Ltd. – сайт-холдер De Beers). В мировом импорте бриллиантов значение Японии постепенно падает, сегодня она занимает 4 место (4% – около 1 млрд. долл.). Средняя стоимость импортируемых бриллиантов невелика (351 долл./кар. – min значение среди всех участников этого процесса) и то же постоянно снижается. Единственное, что остается стабильным – это региональная структура импорта бриллиантов. Ведущими партнерами по-прежнему выступают основные гранильные центры мира – Индия (40% импорта в стоимостном выражении, более 70% в весовом выражении), Израиль (18%), Бельгия (24%), Гонконг (5%). При этом доля Индии и Гонконга увеличивается, отражая переход населения к потреблению более дешевого товара в силу внутренних экономических проблем. А доля более «дорогих» производителей бриллиантов (Израиля) уменьшается. Самые дорогие камни традиционно ввозятся из Нидерландов и России (их средняя стоимость составляет 2800 и 22620 долл./кар., соответственно), а самые дешевые из Индии и Гонконга (211 и 305 долл./кар., соответственно) [14, 15].

Общий объем ювелирного рынка Японии оценивается в 12 млрд. долл. В стране действует более 2000 производственных фирм, на

которых занято примерно 14 тыс. человек. Практически все они расположены в мегалополисе Токайдо, причем, как и производители других отраслей [16, 17, 18]. Современный ювелирный рынок страны можно условно разделить на два основных сегмента. Во-первых, это изделия класса «премиум», представленные зарубежными торговыми марками. Во-вторых, это, так называемые *sbín-go-san-ke*, представленные отечественными компаниями, производящими относительно недорогие изделия из платины, золота и серебра. Среди иностранных ювелирных домов наибольшим спросом пользуются изделия Tiffany и Cartier. Интерес японских потребителей к продукции категории «премиум» и торговым маркам, известным своим качеством, практически не подвержен влиянию экономических факторов и играет сегодня на руку ювелирному рынку. На Японию приходится около 45% продаж крупных международных брендов. Продолжается рост инвестиций, что особенно важно для алмазно-бриллиантового сектора, который постепенно возвращает свои позиции. Именно на изделия с бриллиантами приходится большая часть продаж изделий категории «премиум». Японские фирмы, работающие в сегменте *sbín-go-san-ke* специализируются на производстве изделий, ориентиро-

ванных на молодежь. Основателями и лидерами данного направления являются *4°C*, *Vendome Aoyama*, *Star Jewellery*. Однако это не означает отсутствия в стране качественных и хорошо зарекомендовавших себя ювелирных изделий с бриллиантами местного производства. Так, один из самых известных ювелирных домов мира *Mikimoto* славится не только производством жемчуга и изделий из него, но и созданием технологии «оживления» бриллиантов в жемчужное тело. Ведь, одним из самых ослепительных сочетаний в ювелирном мире считается соседство жемчуга и бриллиантов.

В итоге, стоит подчеркнуть, что, несмотря на постепенное и крайне медленное восстановление японского ювелирного рынка, темпы его деградации в предыдущие годы (общее сокращение импорта бриллиантов в 2003 г. по сравнению с 1997 г. составило 40%) вызывают определенную настороженность. До тех пор, пока японский рынок подвержен различным колебаниям, сложно прогнозировать улучшения в ювелирной отрасли. Интенсивного роста ювелирного рынка ожидать не приходится. Однако уже существующая инфраструктура в сочетании с любовью японцев к эксклюзивной продукции создают возможность оживления ювелирного сектора.



1. Минеральные ресурсы мира. Конъюнктура мировых рынков сырья: Статистический справочник. – М.: МПР РФ, ФГУНПП «Аэрогеология», ИАЦ «Минерал», 2003.
2. Минеральные ресурсы мира на 1.01.2002 года: Статистический справочник. – М.: МПР РФ, ФГУНПП «Аэрогеология», ИАЦ «Минерал», 2003.
3. Тесленко В. В. Организация торговли драгоценными камнями. Прикладное пособие. – М.: ИНФА-М, 1997.
4. 2002 Diamond Jewelry Retail Value // *Diamond Intelligence Briefs*. – 2003. – №381.
5. 2002 US Diamond Jewelry Retail // *IDEX Magazine*. – 2003. – №157.
6. Belgium's Polished Diamond Exports/Imports // *Diamond Intelligence Briefs*. 2003, 2004.
7. De Beers Annual Review. 2003.
8. Directory of Diamond Trading Company Sightholders 2004/2005. England: DTC Limited, 2004.
9. Guide to Fancy Shapes 2004 // *Rapaport Diamond Report*.
10. Israel Diamond Statistics // *Rapaport Diamond Report*. – 2003. – №4.
11. Israel's Leading Diamond Exporters in 2002 // *IDEX Magazine*. – 2003. – №2.
12. Israel's Rough Imports // *Diamond Intelligence Briefs*. 2003, 2004.
13. Israeli Polished Diamond Exports // *IDEX Magazine*. 2003, 2004.
14. Japan Diamond Statistics // *Rapaport Diamond Report*. – 2003. – №5.
15. Japans Polished Diamond Import // *Diamond Intelligence Briefs*. 2003, 2004.
16. Japan Market Report // *Jewellery News Asia*. – 2003. – №7.
17. Japans Import // *Jewellery News Asia*. – 2003. – №12.
18. Japanese market on track to recovery // *Jewellery News Asia*. 2004. №6.
19. Rio-Tinto Diamond Production // *Diamond Intelligence Briefs*. 2004. №403
20. Rough Imports/Polished Imports/ Polished Exports // *Rapaport Diamond Report*. 2000, 2001, 2002, 2003, 2004.
21. South African Diamond Production // *Diamond Intelligence Briefs*. – 2004. – №400.

22. The 2002 Diamond Pipeline // Diamond Intelligence Briefs. – 2003. – №381.
23. Tacys 2003 Diamond Pipeline // Diamond Intelligence Briefs. – 2004. – №409.
24. US Statistics Analysis // Diamond Intelligence Briefs. 2003. №№392, 379.
25. USA Diamond Statistics // Rapaport Diamond Report. – 2003. – №3.
26. World Diamond Production 2000 // Diamond Intelligence Briefs. – 2002. – №339.
27. World Rough Diamond Statistics – 2002 // Rapaport Diamond Report. – 2004. – №1.
28. ИЦ Минерал (<http://www.mineral.ru>)
29. Мировой банк (<http://www.worldbank.org>)
30. <http://www.mbendi.com>

□.□. □□□□□□
(□. □□□□□□)

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО РЫНКА САХАРА: РЕЗУЛЬТАТЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Porunov A.N.

THE DIVERSIFICATION OF THE EUROPEAN SUGAR MARKET: RESULTS AND PERSPECTIVES

Today's «global sugar war» is rather extensive. In «conflict» participate more than 70 states as on a card the milliard sums are delivered, existence not only national branches, but also national economies. It is a typical and expressive example of development of relations between the countries involved in process of globalization of economy.

В преддверии 2006 г. в Гонконге состоялась встреча министров экономики из 148 государств-членов Всемирной торговой организации (ВТО), на которой обсуждался широкий круг вопросов, связанных с ключевыми проблемами современного развития мировой торговли. Большую часть встречи участники министерского саммита посвятили проблемам развития и модернизации мирового рынка сельскохозяйственной продукции, и в частности, одной из наиболее острых в этой области проблем – либерализации мирового рынка сахара.

Начиная с «дохинского раунда» ВТО (2001 г.), «камнем преткновения» и в этот раз были ввозные пошлины и практика сельскохозяйственных субсидий, осуществляемая рядом развитых стран. Сельхозпроизводители из бедных стран всегда видели в этом основное препятствие на пути их продукции на западные рынки. Главные обвинения чаще всего звучали в адрес Европейского союза, чья сельскохозяйственная политика вызывала наибольшие упреки в нелиберальности.

Рынок сахара всегда был привлекателен благодаря своей капиталоемкости и динамично-

сти в плане ценовой конъюнктуры. Сахар – стратегический продовольственный товар и в то же время – сырье для многих предприятий пищевой промышленности. Сегодня около двух третей мирового объема сахара приходится на тростниковый. Именно на его основе формируются мировые цены. Кроме того, в мире активно проводится торговля его полуфабрикатом – сырцом, который после несложной технологической процедуры превращается в белый сахар.

Структура мирового рынка сахара очень отличается от структуры рынков других продовольственных товаров. Так, например, если на рынке кукурузы 94% экспорта осуществляют всего две страны (США и Аргентина), то на рынке сахара до 2005 г. 85% экспорта приходилось на долю 11 стран [1].

На сегодняшний день основными производителями тростникового сахара в мире являются Бразилия, Индия, Китай, Таиланд, Куба и Мексика, в то время как ЕЭС, страны Восточной Европы, Украина и Россия производят основную часть свекловичного сахара. При этом три крупных поставщика «белого золота» являются странами развивающимися.

За последнее пятилетие более трети мирового рынка занял бразильский сахар, который в силу ряда внутренних проблем этого государства продавался по бросовым ценам. Как следствие, средний уровень цен резко упал значительно ниже себестоимости продукта. В итоге ЕС, а также Россия, Украина, Казахстан, Индия, Индонезия, Филиппины, Египет, Кения, Вьетнам и некоторые другие страны, вынуждены были поднять таможенные пошлины на этот товар.

По оценкам Международной организации сахара, таможенные пошлины в мире на белый сахар в 2005 г. составляли в среднем почти 90%, на желтый сахар (сырец) – более 70% [2].

Эксперты Международного банка реконструкции и развития утверждают, что если бы все противоречия между участниками мирового рынка сахара были сняты и удовлетворены все взаимные претензии сторон, то они получили бы в течение ближайших 10 лет прибыль не менее 250 млрд. евро [3].

Конечно, претензии развивающихся стран были не беспочвенны. В странах Европейского союза до недавнего времени более половины всего бюджета поглощались субсидиями фермерам, что в абсолютных цифрах в 2005 г. составило 114 млрд. евро [4]. В США дотации фермерам также достигают колоссальных размеров. Если счета за оплату сельскохозяйственного производства в США десять лет назад составляли примерно 60 млрд. долл., то в настоящее время они выросли почти в 2,5 раза, поскольку в начале мая 2002 г. американский конгресс принял, а президент Буш подписал новый закон, по которому начиная с 2002 г., субсидии сельскохозяйственным производителям США возросли на 60%, т.е. на 180 млрд. долл. [5]. Кроме того, американским фермерам гарантируются твердые закупочные цены на уровне мировых, а внутренний рынок защищен от иностранных конкурентов высокими тарифами.

Предшествующие годы борьба за выживание на сахарном рынке среди производителей этого продукта шла в неравных условиях. Немецкие фабрики продавали сахар по 63 цента за килограмм, бразильские – за 28 центов. При этом Бразилия почти 40 лет не имела никаких шансов выйти со своим сахаром на рынок ЕС «благодаря» действующей в то время координационно-управленческой системе европейского рынка сахара. Основу этой системы составляли три элемента: ввозные пошлины,

гарантированные закупочные цены, квоты производства. В целом, идея управления сводилась к стабилизации и неуклонному соблюдению этих положений всеми участниками рынка.

Покровительственные ввозные пошлины были своего рода непреступной крепостной стеной, защищавшей европейского производителя от «сахарной интервенции». Они «заботились» о том, чтобы ценовые преимущества бразильского или любого другого «чужого» сахара заканчивались у границ ЕС. Благодаря им в пределах европейского сообщества тростниковый сахар был дороже, чем местный свекловичный. Нетрудно догадаться, какой выбор в этой ситуации делали французский производитель конфитюра, германский кондитер или итальянский изготовитель прохладительных напитков.

Закрытость сахарного рынка ЕС для классических стран сахарного тростника, таких как Бразилия, Индия, Таиланд, Австралия, а также для множества развивающихся стран, бывших колоний в Африке, Карибском море, в Тихом океане, всегда лежала на совести Европы. Сегодня только страны АСР могут поставить на европейский рынок около 1,6 млн. тонн тростникового сахара. Однако сегодня в Европе и без того предложение свекловичного сахара как минимум на 25 % превышает спрос [6].

Второй элемент, – гарантированная закупочная цена на внутреннем рынке, в ЕС она устанавливалась административным, а отнюдь не рыночным способом. На протяжении последних лет она составляла 631,9 евро за тонну, что было почти в три раза выше цены сахара на мировом рынке.

В третьих, для того чтобы европейские фермеры не были отягощены излишней конкуренцией со стороны не европейских производителей, как впрочем, и европейских тоже, существовал механизм квотирования производства. Внутри ЕС всем государствам производившим свекловичный сахар, предоставлялись квоты, которые уже на национальном уровне распределялись между непосредственными производителями. Поскольку годовая потребность сахара в ЕС не превышает 15 млн. тонн, на этот объем и распространялись гарантированные закупочные цены. На сахар же, произведенный сверх установленной квоты гарантированная закупочная цена не распространялась. Избыток сахара, а это почти 6 млн. т. в год, реализовывался за пределами ЕС, что создавало большие

проблемы на мировом рынке, поскольку половина вывозимого европейского сахара была обеспечена экспортными субвенциями, это, в свою очередь, позволяло продавать его по очень низким, почти демпинговым ценам.

Сегодняшняя «сахарная война» весьма масштабна. В «конфликте» участвуют больше чем 70 государств, поскольку на карту поставлены миллиардные суммы, существование не только национальных отраслей, но и национальных экономик. История «сахарной войны» является типичным и выразительным примером развития отношений между странами, вовлеченными в процесс глобализации экономик. Изучая её, можно предсказать, что ждет мировую торговлю в ближайшем будущем.

За полтора года до Гонконгского саммита ВТО, предвидя возможную потерю своих позиций на мировом рынке сахара и пытаясь ослабить давление со стороны «тростниковых стран», в июле 2004 г. Европейская комиссия (ЕК) провела «отвлекающий маневр» — опубликовала свои предложения по реформированию системы регулирования европейского рынка сахара. Тогда в подготовленном ЕК документе («White Paper») предлагались радикальные изменения в политике ЕС, направленные, прежде всего на сокращение выплат фермерам в форме субсидий. В частности, предусматривался отказ от сахарных интервенций и их замена системой контрольных цен. Определялись минимальные цены, уплачиваемые производителям сахарной свеклы, пороговый уровень поддержки для частного хранения, гарантированные цены для преференциального импорта из стран Африки, бассейнов Карибского моря и Тихого океана (АСР) и базис для исчисления импортных пошлин. Реализация проекта предусматривала сокращение среднегодового производства сахара в ЕС с 20,5 млн. тонн до 17,5 млн. тонн [7].

Еврокомиссия предлагала сократить гарантированную цену на 39% и компенсировать уменьшение доходов европейских фермеров. Эта реформа должна была стимулировать концентрацию в этом секторе сельского хозяйства и пищевой промышленности.

Европейский Союз обещал даже временно открыть внутренний рынок для сахара из Бразилии и других стран-поставщиков этого товара, правда при условии, что если Брюссель убедится в том, что крупнейшие сахарные компании Европы используют сложившуюся ситуацию в целях повышения цен. Таким об-

разом, ЕС впервые за 40 лет делал большой шаг в сторону реформирования собственного «сахарного режима».

Во всем этом реформаторском многообразии присутствовало одно маленькое «но» — реформу предполагалось провести только после того, как бедные и развивающиеся страны откроют свои рынки для товаров и услуг, поставляемых из Европы. Однако такие условия явно не устраивали первых и особенно новых агрогигантов — Бразилию и Индию.

Авангардом в тайной, а затем и открытой сахарной войне против ЕС всегда выступал «тройственный союз» Бразилии, Австралии и Таиланда. Именно они, основные участники мирового сахарного рынка, подвергли программу резкой критике за «мягкотелость» и половинчатость предлагаемых мер. В Гонконге, на министерском саммите, под сильнейшим давлением этих стран Европейский союз вынужден был взять на себя обязательства по пересмотру программы. ВТО требовала большей и безусловной открытости европейского сахарного рынка.

Открытый европейский рынок прежде всего выгоден Бразилии, по праву считающейся сегодня сельскохозяйственной сверхдержавой. Но многим небольшим развивающимся странам новая политика существенно осложнит ситуацию: они долгое время пользовались режимом преференций в торговых отношениях с Европой, теперь им придется действовать в менее благоприятных условиях.

Новая программа ЕС, составленная по итогам Гонконгской встречи, рассчитана на несколько лет, и в течение всего этого периода фермеры будут получать по 64,2% от упущенного дохода. В странах, где объем сахарной промышленности упадет более чем вдвое, на пятилетний срок будет введена 100% компенсация. В странах, где заводы встанут, предполагается помочь фермерам.

С начала 2006 г. ЕС установил для производителей сахара налог, за счет которого предполагается компенсировать фермерам прибыль, недополученную после снижения цен. Часть налога идет на выплату компенсаций производителям, вынужденным уходить с рынка или диверсифицировать бизнес, осваивая новые направления вроде изготовления биоэтанолового топлива из сахарной свеклы.

Непосредственные производители корнеплодов внутри ЕС распрощались с высокими, гарантированными ценами на свою продукцию.

Если раньше с каждого гектара свекловичного поля европейский крестьянин получал в среднем 1700 евро, то с 2006 г. эта величина не превышает 1480 евро. Такое решение Брюсселя вызвало массовые протесты фермеров в центральной и восточной Европе. Для них это решение было бы понятным, если существовала альтернатива, если бы выращивание пшеницы или ячменя было прибыльным. Однако в действительности до сих пор дело обстоит так, что гектар, занятый под сахарную свеклу, давал европейскому фермеру прибыль в три раза большую, чем гектар под зерновыми культурами. Подобная ситуация была возможной вследствие политики ЕС по стимулированию импорта замещения и формированию собственного производства сахара. Это позволяло, до недавних пор, сельскохозяйственным производителям Франции, Германии, Бельгии возделывать пшеницу, фенхель, ячмень. Теперь же такой возможности у них нет.

Истоки сегодняшней «сахарной войны» — на тростниковых полях Бразилии.

Хотя содержание сахара в тростнике и свёкле почти одинаково (20% и 19% соответственно), однако сахарный тростник в условиях теплого тропического и влажного климата растет невероятно быстро и может давать до двух урожаев в год.

Типичное европейское свекловодческое хозяйство до недавнего времени имело 25 га посевной площади сахарной свеклы, годовой сбор составлял примерно 1500 тонн корнеплодов. Типичная тростниковая плантация в Бразилии имеет площадь примерно в 20 000 га, для сравнения, это больше трети посевной площади сахарной свеклы в такой стране, как Германия — одной из основных сахаропроизводящих стран ЕС.

Урожай, который удается собрать европейскому фермеру за год, используя современные машины и know-how (ноу-хау) технологии, бразильский получает за полгода, используя лишь мачете. К тому же обилие дешевой рабочей силы на рынке труда в Бразилии (так, например, в самую «жаркую» пору сбора урожая сборщик тростника получает в среднем 11 долл. в день или 300 долл. в месяц, в то время как в Европе наемный работник получает соответственно 40 и 1500 евро), позволяют значительно снизить затраты на его выращивание. В итоге себестоимость тростникового сырья в 3–4 раза ниже себестоимости европейского полуфабриката.

Устойчивое увеличение посевной площади под сахарным тростником, улучшение технологий его выращивания и переработки позволили Бразилии за последние 10 лет увеличить производство сахара более чем в 2,5 раза — до рекорда 25,5 млн. тонн в 2004/2005 маркетинговом году [8].

В настоящее время в этой стране на производство сахара приходится около 2,5% ВВП и 19% совокупного сельскохозяйственного производства страны. Мощности сахароперерабатывающей промышленности Бразилии позволяют переработать более 370 млн. тонн тростника и произвести 30 млн. тонн сахара и 18 млрд. литров спирта [8].

Бразилия традиционно экспортирует 45–55% производимого сахара — данный показатель колеблется в зависимости от объема внутреннего производства и ситуации на мировом рынке. Не одно десятилетие страна является мировым лидером по экспорту сахара. В среднем за последние три года, он составлял 13,4 млн. тонн (в рекордном по производству 2003/2004 маркетинговом году было вывезено 14,0 млн. тонн продукта) [9]. Для сравнения, Таиланд — второй мировой экспортер сахара — в последние годы продавал за рубеж «всего» около 4–5 млн. тонн продукта в год [10].

Основные и традиционные рынки сбыта бразильского сахара-сырца — Россия, Египет, Иран, ОАЭ. Рафинированный же сахар Бразилия экспортирует главным образом, в Египет, Нигерию, Индию, Шри-Ланку и Йемен.

Бразильский сахар чрезвычайно высоко конкурентоспособен на мировом рынке. Помимо высокого качества и низкой стоимости производства, в последние годы экспортному продвижению продукта способствовала также девальвация местного реала к американскому доллару. Высокий спрос на бразильский сахар в немалой степени поддерживается и падением производства данного продукта в Индии и Таиланде.

Сегодня сахар — главное «оружие» Бразилии на мировом рынке продовольствия, возможно, в недалеком будущем на рынке энергоресурсов.

По оценкам департамента сельского хозяйства США мировое производство сахара в 2005/2006 маркетинговом году составит и 144,2 млн. тонн, товарооборот мирового рынка сахара — в размере 76 млрд. долл. [11]. Не секрет, что лидировать на этом рынке, только с ещё большим отрывом от своих ближайших

конкурентов будет Бразилия. Уже в этом 2005/2006 маркетинговом году она обещает произвести около 40 млн. тонн сахара [12]. С этим трудно поспорить, особенно, учитывая Гонконгский проигрыш ЕС. Попытки представителей ЕС и США «уличить» Бразилию в скрытом субсидировании сахарной отрасли, также потерпели неудачу.

В то время, как Бразилия резко наращивала объемы производства тростникового сахара, европейцы топтались на месте. Сахарная свекла в Европе со времен Наполеона имела статус «священной коровы», рассматривалась как предмет национальной гордости, как национальное достояние. Она практически всегда была вне зоны критики, находясь под зонтиком политического «табу».

Сахарный режим ЕС, жил по договору подписанному рядом европейских стран еще в прошлом столетии. Речь идет о «Временном соглашении, об организации торговли и производстве сахара стран членов ЕЭС» от 18 декабря 1967 г. [13]. Этот договор явился плодом кропотливой и долговременной работы межправительственной комиссии, созданной из представителей стран центральной и южной Европы. Основная задача этой комиссии состояла в максимально полном и сбалансированном учете интересов основных сахаропроизводителей — Германии, Франции, Бельгии, Нидерландов и Испании, при построении нового европейского рынка сахара. Это была непростая задача: каждый из участников хотел для себя особого статуса и особых льгот, выдвигая при этом весьма убедительные доводы. В конце концов, компромисс был найден: твердые квоты производства и высокие закупочные цены были установлены для всех. Таким образом, внутри рыночной империи возник остров почти социалистического планового хозяйства, где прибыль уже не являлась критерием целесообразности и рациональности производства.

Изучая протоколы «сахарного» комиссариата ЕЭС, ещё раз убеждаешься в старых как мир истинах. Первая: самое лучшее решение — это компромиссное решение. Вторая: разрешив однажды, придется разрешать всегда. Третья: когда ответственность лежит на всех, то это означает, что никто ни за что не отвечает. В таком качестве, с таким инструментарием управления «сахарная» Европа просуществовала почти четыре десятилетия.

В середине 2001 г. Бразилия, как лидер «тройственного союза» обратилась в секретариат

ВТО с иском о признании недействительным. Смысл этого заявления сводился к следующему: если ЕС хочет субсидировать производство собственного сахара в рамках сообщества — пожалуйста, мы не против. Но в таком случае европейцы не должны продавать этот сахар по демпинговым ценам на мировом рынке, поскольку это противоречит Уругвайскому соглашению стран участниц ВТО.

Четыре года спустя, 28 апреля 2005 г. был объявлен приговор последней, высшей судебной инстанции ВТО в пользу управительств Бразилии, Таиланда, Австралии. Апелляционный орган ВТО признал незаконной государственную поддержку, которую оказывают страны Европейского союза своим производителям сахара. ВТО подтвердила, что государственные субсидии Евросоюза своим производителям и экспортерам сахара нарушают международные торговые нормы и мешают свободной конкуренции на этом рынке.

Конечно, ВТО является весьма авторитетным органом, однако эта организация не наделена исполнительной властью. Бразильская сторона знала, что практическая реализация этого решения невозможна не только без нажима на Брюссель, но и без его (Брюсселя) заинтересованности в подобном решении. Поиском альтернативной выгоды для ЕС и «подготовкой» соответствующего общественного мнения бразильская сторона все эти годы занималась довольно активно и не без успеха. Работу в этом направлении целой команды бразильских функционеров от сахара возглавлял бывший банкир и профессор экономики Эдуард де Карвало. Под его руководством на различных международных форумах крупные бразильские бизнесмены ненавязчиво предлагали к обсуждению одну и ту же тему: если ЕС откроет доступ на свой рынок Бразильскому (Таиландскому, Австралийскому) сахару, то Бразилия (Таиланд, Австралия и др. страны сахарного тростника) на льготных условиях автоматически откроют свои рынки для промышленных товаров из ЕС. В противном случае будут введены штрафные пошлины.

Говоря о происках внешних сил, необходимо отметить, что недовольство сахарной политикой выражалось и в самом ЕС, причем задолго до описываемых событий. Внутреннюю оппозицию более 30 лет «возглавляет» профессор Эрих Шмидт из Ганновера. По его подсчетам, издержки дотационной политики в отношении производителей сахара составляют в

среднем в 6,5 млрд. евро [14]. Эта цифра не раз приводилась и в докладах ревизионной комиссии ЕС.

Конечно у сахарного лобби есть в ЕС «естественные», столь же могущественные противники в лице представителей фармацевтической, кондитерской промышленности, производителей безалкогольных напитков – крупных концернов, мечтающих приобретать сахар по ценам мирового рынка. В любом другом случае в такой ситуации их представители давно уже были бы в Брюсселе на митингах протеста перед зданием Еврокомиссии. Ведь в этих отраслях только в одной Германии занято 250 тыс. человек, что значительно больше, чем в индустрии сахара! Но они не делали этого. Почему? Причины этого скрывались в особенностях функционирования Европейского рынка сахара. В первую очередь имеется в виду действовавшая система экспортных субсидий – один из самых странных инструментов бюджетной политики ЕС. Брюссель выплачивал немалые деньги своим экспортерам, покрывая разницу между ценой продукции на мировом рынке и ценой в ЕС.

В то же время процедура получения экспортных субсидий являлась инструментом административного давления на бизнес. Так, например, экспортер конфет должен был не менее чем за год известить региональную экспортную комиссию о предполагаемых объемах поставки продукции, скажем, в Китай, Индию, Бразилию или Россию, заявить о размерах рамбурсирования, предъявит вигер-протоколы подтверждающие экспортные расписки, «желтые» формуляры, и другие бумаги общим количеством не менее дюжины. Только расходы администрации ЕС для организации и обслуживания экспортной процедуры составляли в среднем от 250 до 300 млн. евро в год [14].

Формально сегодня в Брюсселе озабочены возможными последствиями новой сельскохозяйственной политики. Однако общество больше, чем чиновники, хочет знать: что будет с фермерами, хотя они составляют только 0,5% населения, но они «владеют» почти половиной площади ЕС. 47,5% его территории – это сельскохозяйственные угодья. Не все они идеальны, но все они – и винные склоны в Луаре, и оливковые рощи в Тоскане, и поля пшеницы в Гессенской долине, – плоды кропотливых трудов и стараний не одного поколения европейских фермеров. Если пустить «по миру» 400 тыс. фермеров, что станет с 47,5% не самых худших

земель Европы? Не будут ли они принесены в жертву более дешевым заморским продуктам?

Но пока в аграрной комиссии ЕС звучат лишь предложения переквалификации фермеров в попечителей ландшафтов во что-то среднее между сторожами ландшафтным дизайнером и предлагается компенсация за потерянный бизнес в среднем по 400 евро в месяц.

Для того, чтобы европейский фермер смог привыкнуть к новой системе, установлен своего рода переходный период в 4 года. Однако в 2008 г. будет проведен пересмотр системы, чтобы принять к сведению ситуацию на мировом рынке и прочие факторы неопределенности. В течение двух приемов за 3 года интервенционные цены в ЕС для производителей сахара сократятся с 632 евро за тонну до 421 евро. Минимальная цена, которая будет гарантирована производителям сахарной свеклы в ЕС, снизится с 43,6 евро за тонну до 27,4 евро за тонну. Это также будет осуществлено за два приема в течение 3 лет. Общая квота на сахар в ЕС упадет в течение 4 лет на 2,8 млн. тонн и составит 14,6 млн. тонн [15]. Однако отдельные страны ЕС смогут торговать своими квотами с другими.

В Брюсселе убеждены, что реформа отрасли имеет важное значение не только с точки зрения улаживания противоречий с развивающимися странами, но и с точки зрения интересов сахарной отрасли ЕС. За последние 10 лет количество рабочих мест в отрасли сократилось на 17 тыс. Если в 1990 г. в ЕС было 240 предприятий по производству сахара, то в 2004 г. их осталось только 115 [16]. Без реформы отрасль «просто рухнет». Неконкурентоспособным сахарным заводам ЕС будет оказана помощь, чтобы они могли перепрофилировать производство.

И хотя потери фермерских хозяйств будут компенсированы, но все же существенных издержек не избежать даже при сохранении дотаций в ближайшие четыре года. В каждой конкретной стране это отразится по-разному. Больше всего пострадают крупнейшие страны-производители сахара в Европе: Франция, которая ежегодно вырабатывает почти четверть всего европейского сахара – 4,5 млн. тонн, Германия (4,3 млн. тонн) и Польша (2 млн. тонн) [16]. Предполагается также произвести закрытие убыточных производств и упразднить около 7 тыс. рабочих мест, прежде всего в «новых восточноевропейских странах» ЕС, а также Ирландии, Италии, Греции, Португалии и Финляндии. Остальных жесткие меры затронут в

меньшей мере. Так Венгрия, производящая совсем недавно около 400 тыс. тонн сахара, должна будет сократить размер пашни под сахарную свеклу всего на 10 тыс. га. [16] Закупочные цены из-за разницы в системе сельхоздотаций между старыми и новыми членами Евросоюза тоже снизятся не на 36, а всего лишь на 20%. Но и здесь под ударом окажутся несколько сахароперерабатывающих заводов, часть из которых придется закрыть или перепрофилировать на другое производство. Правда, определенную передышку дают четыре года, отведенные под реформу, а не два, как планировалось раньше.

Страны Африки, Карибского бассейна, Тихоокеанского региона (бывшие колонии европейских стран), пользующиеся гарантированными экспортными квотами и системой ценовых преференций со стороны ЕС с 1975 г., выступили против реформы и призывали ЕС отложить её хотя бы до 2010 г.

Самым болезненным для европейских сахарозаводчиков будет 2006 г. Именно в этом году Евросоюз проводит основную часть снижения закупочной цены: 20% из запланированных 36%. Тем не менее, в самой Еврокомиссии к проводимой реформе относятся с большим оптимизмом. По словам еврокомиссара по вопросам сельского хозяйства и развития села Марианн Фишер-Боел, у производителей сахара в ЕС радужные перспективы, однако надо серьезно подготовиться к грядущим переменам. «Мы предлагаем стабильный долгосрочный план, предусматривающий определенное финансирование, чтобы производители, которые не могут быть конкурентоспособными оставили эту отрасль», – говорит она [17].

Согласно новой программе, схема реструктуризации производства сахара в ЕС предполагает высокое дифференцированное финансирование, призванное стимулировать закрытие

фабрик и отказ от европейских квот, а также компенсировать социальные последствия этого закрытия. Для восточных стран сумма финансирования – 730 евро за тонну в первый год (во второй – 625 евро в третий – 520, в четвертый – 420) [17].

Например, для Латвии, «новой страны» ЕС, где под выращивание сахарной свеклы до 2006 г. было отведено около 14 тыс. га, или около 0,2% территории страны и имелось всего две сахарных фабрики – АО «Jelgavas cukurfabrika» и АО «Liepājas cukurfabrika», производственная квота составляет 50,2 тыс. тонн в год. Почти половина из этого объема 24,8 тыс. тонн сахара в год – квота для Лиепайской сахарной фабрики. Если она закроется, то Брюссель в первый год заплатит 18,1 млн. евро (во второй – 15,5 млн. евро, в третий – 13,0, в четвертый – 10,4). То есть за 4 года ликвидации фабрика получит 57 млн. евро [18]. Вроде неплохо... А на что сахарозаводчик будет жить лет через пять?

В самой Латвии представители отрасли настроены менее оптимистично, чем в Брюсселе. Латвийские сахарные фабрики как раз попадают в разряд мелких, которые ЕК думает прикрыть за сомнительную компенсацию. Между тем сырье фабрикам поставляет около 600 фермерских хозяйств, которые останутся без работы, ведь экспортировать свеклу запрещено [18]. А сахар можно производить лишь из местного сырья. По прогнозам специалистов, латвийские фермеры только в 2006 г. столкнутся с убытками в 2,5–3 млн. евро [19]. Правда, ЕК обещает продолжить выплату субвенций, если свеклу будут выращивать для производства биотоплива. Однако компенсация в 45 евро за гектар слишком ничтожна для перепрофилирования бывших колхозников в топливозаправщиков. Не угадывается ли во всем этом будущее российских фермеров?



1. Schatzung der Weltzuckererzeugung // FO Licht Europaisches Zuckerjournal. №21/14. 16.02.2005. 235 s.
2. ISO. 2005. Sugar Year Book. – London, UK, 2006. – 296 p.
3. Shah, Mahendra. Strong, Maurice: Food in the 21st Century. From Science to Sustainable Agriculture. World Bank (IBRD). – Washington D.C.: IBRD, 2005. – 72 p.
4. Wolpold-Bosien, Martin. Die andere Eroberung. US-amerikanische und europäische Agrarexportpolitik und ihre Folgen.... Hintergründe und Argumente für die Diskussion um die Agrarverhandlungen in der WTO / Food First Informations- und Aktions-Netzwerk (FIAN). Sektion der Bundesrepublik Deutschland. Rheda-Wiedenbrunn: ABL Bauernblatt Verl. 2005. – 215 s.
5. USDA. Agricultural Income and Finance Outlook. Washington, 2005. 229 p.

6. Weltzuckererzeugung aus zuckerrüben // FO Licht Europaisches Zuckerjournal. №6. 16.02.2005. S. 11–19.
 7. «White Paper». EU-Zuckermarktreform. – Berlin-Brussel, 2004. – S. 324
 8. Brazilian Impodts per main Partners. In: Brazilian Impodts. – Secretariat of External Commerce (SECEX), Ministry of Development, Industry & External Commerce, Brazil. 2005. – 266 p.
 9. F.O. Licht Europaisches Zuckerjournal, Band nnb, Heft 13, 2004. S. 216.
 10. Zuckermarkt: Weltproduktion. «Agrarwoche». Zeitschrift. – April 2005. – S. 23.
 11. USDA. Agricultural Outlook. June–July 2005. – Washington, 2005. – 215 p.
 12. Brazilian Exports of Sugar Products. The Forecast. 2005/06. NCM 1701.99.00 SECEX. Brazil, 2005. P. 216
 13. Die Verordnung. Nr. 1009/ 67/ EWG des Rates vom 18. Dezember 1967. über die gemeinsame Marktorganisation für Zucker (ABl. 1967, №308, s. 125). – Bonn.1968
 14. Ineffizienzen zu Lasten der Verbraucher? Prof. Dr. Erich Schmidt, Universität Hannover, in: Zucker: Markt oder Ordnung. Die Reform der EU-Zuckermarktordnung. Loccumer Landwirtschaftstagung 2005 vom 4. bis 6. Februar 2005. – Berlin, 2005. – S. 256.
 15. EU-Zuckermarktreform. Programm 2006 - 11.EU-Konferenz. 14–16 Januar, 2006. – Berlin/Brussel, 2006. – S. 412.
 16. Roosen, J. Verbraucher und die Reform – Wurde Zucker wirklich billiger? Wäre billiger Zucker wirklich gut? In Loccumer Protokolle – Zucker: Markt oder Ordnung, Joachim Lange (Hsg.). Rehburg-Loccum, 2005. – S. 167–174
 17. Agrarkommissarin Mariann Fischer Boel für Handelsblatt. 12.01.06: <http://www.handelsblatt.com>
 18. Латвия против механизма реформы сахарного рынка ЕС: [http:// www.foodnavigator .ru](http://www.foodnavigator.ru)
 19. Реформа рынка сахара ЕС грозит уничтожить его производство в Латвии: <http://www.regnum.ru/news/latvia/513912.html>
-

ТЕОРИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

□.□. □□□□□□

(□. □□□□□□)

ПРИКЛАДНАЯ ПОЛИТИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ: ПОНЯТИЕ И ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ

Petrov V.V.

APPLIED POLITICAL GEOGRAPHY: DEFINITION AND DEVELOPMENT PROBLEMS

Russian political geography is relatively young science; many of its theoretical theses have debatable. The development problems, definition features and functions of applied political geography, as well as its direction, which is aimed at political practice rationalization in the concrete theory, are studied in the article.

Российская политическая география – относительно молодая наука: если за рубежом политическая география появилась в конце XIX в., то в России – только во второй половине XX в. Объектом отечественной политической географии в этот период выступали, преимущественно, зарубежные страны, а ее методология была чрезвычайно идеологизирована, как и во всех общественных науках того времени.

Начиная с середины 1980-х гг. объем отечественных публикаций по политической географии стал возрастать, расширился тематический диапазон публикаций, резко выросло количество публикаций различного типа (монографий, учебников, статей, рецензий и т. п.), посвященных политико-территориальным проблемам современной России (рис. 1).

Рост количества публикаций продолжается, что связано с проблемой взаимодействия процессов регионализации и федерализации, которая в последнее время приобретает все большее значение. Проведенное недавно социологическое исследование в нескольких центральных регионах России показало, что «региональная идентичность – реальный ... феномен», а не компенсаторная реакция, «продуцируемая комплексом неполноценности «провинциала» перед «престижными» столицами ... Детерминанты идентичности носят региональный характер и никак не сводятся к характеристикам возраста или уровня образования» [4. С. 12].

Тенденция регионализации социально-политических проблем проявляется в протестных выступлениях последнего времени, которые зачастую являются реакцией на решения правительства, принятые без учета возможных социально-региональных последствий. На смену организованным профсоюзами общероссийским акциям протеста пришли региональные выступления, усилившиеся после известного Постановления о «монетизации» льгот, а в последнее время активизировались молодежные акции-протесты. Эти процессы расширяют предметное поле политической географии, которая будет становиться все более востребованной социальной наукой. Взаимодействие политической географии с другими науками можно представить в виде следующей схемы (рис. 2).

Для социальных наук очень важны такие различия, как теоретический, эмпирический, фундаментальный и прикладной уровни знания. Обоснованию такого вычленения были посвящены 5-е социологические чтения, посвященные А.Г. Харчеву – первому главному редактору (1974–1987 гг.) первого российского журнала по социологии «Социологические исследования» [8].

В социологической и политологической литературе довольно часто встречаются следующие необоснованные сопоставления: прикладная социология отождествляется с эмпирической, хотя сходство здесь только в ори-

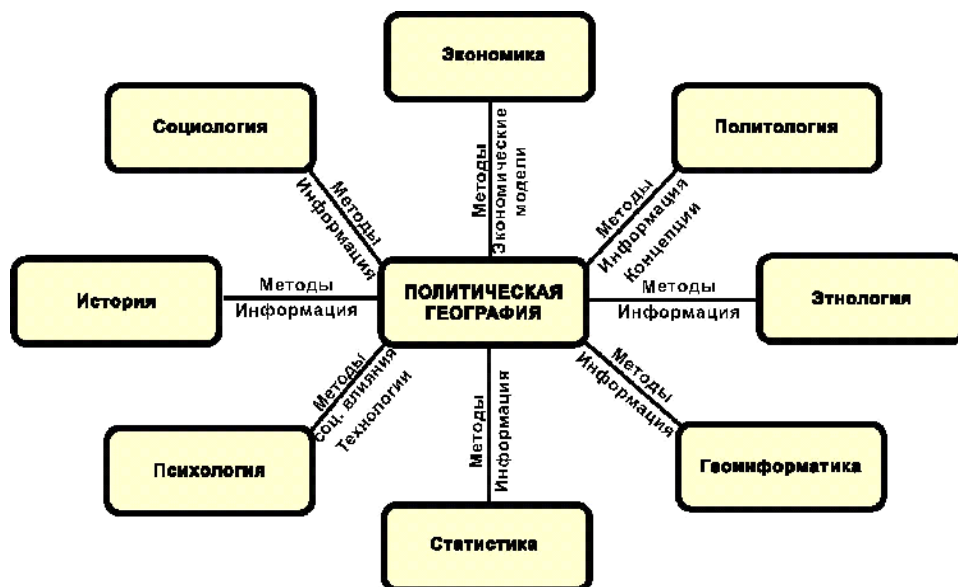
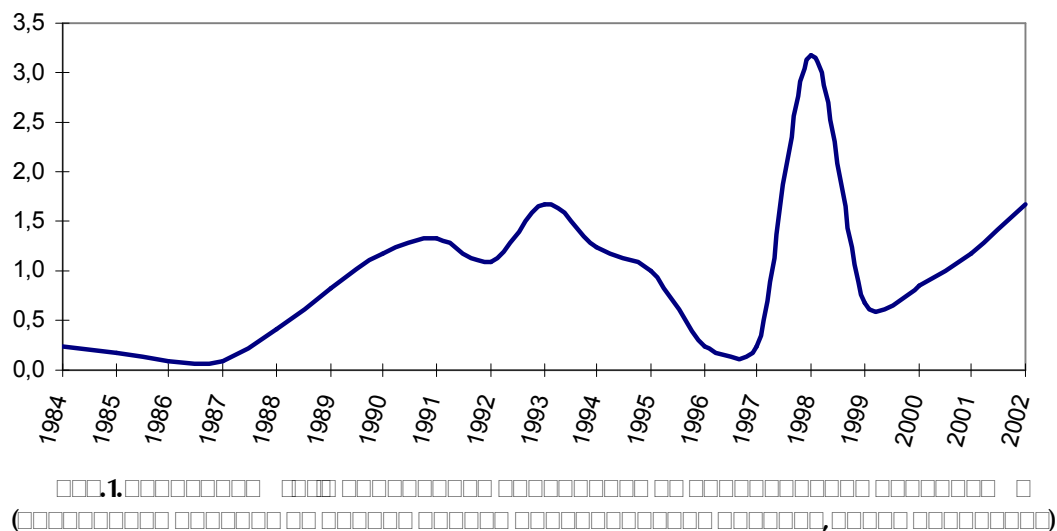


Рис. 2. Структурная схема взаимодействия политической географии с другими науками

ентации на эмпирическую сторону познания; фундаментальная наука – с теоретической что отказывает прикладной дисциплине в статусе науки, не возможной без теории.

Рассмотрим, как трактуются теоретические аспекты прикладной науки в зарубежной политологии. Отмечая, что «первым шагом политологического исследования является выбор проблемы исследования», авторы заверяют, что «...проблема заслуживает изучения либо потому, что она отвечает некоторой конкретной потребности, т. е. ее решение может послужить лучшему теоретическому познанию явления,

либо потому, что она отвечает определенной социальной потребности. Другими словами, ее решение может помочь нам справиться с тем или иным вопросом, встающим перед обществом» [5. С. 23]. Именно это, справедливо замечают авторы, является основанием для различения фундаментальной и прикладной науки: целью прикладной науки является рационализация практики, а целью фундаментальной – изучение реальности, независимо от практической полезности результатов т.е. получение теоретических знаний. Иными словами, целью прикладной науки является практика,

а ее средством – теория; целью фундаментальной – теория, а ее средством – практика. В отличие от фундаментальной, прикладная наука имеет дело с конкретными проблемными ситуациями.

Для ознакомления с трактовками прикладной политологии целесообразно обратиться к учебным дисциплинам, так как в них излагаются, как правило, точки зрения, получившие наибольшее распространение и признание, и отражающие современное состояние научных знаний. В западных и отечественных вузах ведется курс «Политический анализ». Рассмотрение различных учебных программ европейских и отечественных вузов показывает, что он читается как прикладная дисциплина. Так, в курсе А.А. Дегтярева [2] политический анализ трактуется как наука, искусство и ремесло, включая таким образом в структуру прикладного анализа не только объектную, но и субъектную сферы. Определяя в качестве объекта прикладного политического анализа политико-управленческий цикл, автор включает в программу курса выполнение следующих функций: исследовательские (что предполагает и название курса), политического моделирования и дизайна (иными словами, политических технологий).

Обстоятельно представлена прикладная политология в учебнике для вузов А.И. Соловьева «Политология» [7], который имеет выразительный подзаголовок «политическая теория – политические технологии». Интересно отметить, что уже в первом разделе «Теоретико-методологические основы политической науки» автор в описании политики использует пространственные характеристики, отмечая, что в «каждом политическом локалитете существуют собственные ... параметры организации политической жизни. Реальное взаимодействие этих территориально разделенных очагов политической жизни и составляет политическую сферу» [7. С. 20].

Понятие «прикладная политология» автор практически не употребляет предпочитая ему «политический анализ», который лишь изредка дополняется словом «прикладной». Этот анализ противопоставляется фундаментальной, и теоретической политологии, которые в отличие от политического анализа, являются наукой в том случае, если «фундаментальная наука производит знание, направленное на понимание объекта». А «прикладной политический анализ формирует свои представления на

основе практических интересов субъекта, которые не простираются дальше конкретной задачи». Далее автор уточняет свою мысль: «Ориентация на подобные проблемы предопределяет и структурные особенности прикладного политического анализа» [7. С. 25]. Это – явная субъективистская позиция, столь характерная для отечественной прикладной политологии. Ее корень – в рассмотрении прикладной политологии только как совокупности практик и в жестком противопоставлении теоретическим дисциплинам.

Подобная ориентация политологов не только распространена, но и, в определенном смысле, узаконена. Рассмотрим трактовку политтехнологии в учебнике В.Н. Амелина и Н.С. Федоркина «Стратегия избирательной кампании» издательской серии «Современные избирательные технологии», изданной под грифом «Российский центр обучения избирательным технологиям при Центральной избирательной комиссии Российской Федерации» [1].

Одним из четырех базисов избирательной стратегии, по утверждению авторов, является программа кандидата. Интересно проследить, как на глазах читателя осуществляется сведение ее определения к «форме поведения кандидата», его «поведенческому рисунку», «духовному тексту», призванному укреплять «дух уверовавших». Такого рода стратегию можно назвать стратегией внушения, а не стратегией убеждения, если говорить о выбираемой стратегии социального влияния (воздействия) [1. С. 42].

К.В. Симонов пишет о том, что вопрос о демаркации прикладных и теоретических исследований представляется крайне важным в контексте проблемы определения термина «политический анализ», поскольку только после «разведения» прикладной и теоретической политологии можно будет понять, что вкладывают в понятия «прикладной политический анализ» и «теоретический политический анализ», и соответственно оценить степень состоятельности их суждений [6. С. 63].

Анализ вычленения уровней социологического и политологического знания с позиции прикладного аспекта исследования позволяет разделить социальные науки по уровням их существования следующим образом:

– фундаментальные науки теория является их целью, а эмпирика – средством (другое дело – социальная мотивация ученых, так как реальной целью может быть не столько теория, сколько престиж и т. п.);

– прикладные науки: практика (эмпирика) является их целью, а теория – средством.

Целью прикладной политической географии, в отличие от фундаментальной, является рационализация политической практики на конкретной территории, что особенно важно для больших стран с большой дифференциацией географического положения и социально-экономического уровня жизни. Внутри прикладной политической географии есть и теоретический, и эмпирический уровни, но, в отличие от фундаментальной политической географии, в прикладной теории выполняет «обслуживающую» функцию, являясь теоретической и методологической основой для разработки программы исследования и т. п.

Пока в российской политико-географической литературе фактически отсутствует понятие «прикладная политическая география», что не соответствует реальной ситуации, так как политико-географы участвуют в избирательных кампаниях, выполняя при этом исследовательские функции. Общественности же, как правило, в негативном смысле, известны только так называемые политтехнологии. Это обусловлено субъективистским подходом современных российских политологов к решению политических проблем, их практической ориентацией на частные цели заказчика, который, например, хочет просто стать депутатом, а не разрабатывать нужные обществу законопроекты.

Из отечественных политических географов понятие «прикладная политическая география» использует Н.В. Каледин, который выделяет, может быть не вполне следуя логике классификации как научной процедуры, общую и теоретическую, функциональную, региональную и прикладную политическую географию [3. С. 40]. Однако для выделения различных уровней политико-географического знания такой подход не вполне корректен, так как здесь очевидно пересечение объемов понятий региональной и прикладной политгеографии. Можно отметить присутствие в учебном пособии Р.Ф. Туровского «Политическая география» понятия «прикладная электоральная география», но понятие «прикладная политическая география» он не использует [9. С. 374–378].

В зарубежной литературе используется понятие *Applied Political Geography* [11. С. 50], где одно из центральных мест занимает геополитика, однако довольно активно исследуются и другие предметные области, в частности, электоральная география. «Электоральная геогра-

фия была историей успеха современной политической географии» [11. С. 242].

Избирательные технологии, описанные в научной литературе, предполагают региональный анализ социальной, экономической, политической и других ситуаций, что является прерогативой политического географа, так как для избирательных кампаний большое значение имеют территориальные дифференциации, если, конечно, не использовать преимущественно манипулятивные технологии. Некоторые политические PR-компании, например, «Никколо М», «Центр политических технологий» и др., имеют в штате политгеографов.

Анализ политгеографической литературы, а также отчетов ряда прикладных исследований показывает, что реализуемые в практической сфере политическими географами функции не сведены в единую систему. Это приводит к сужению поля востребованных услуг, к отсутствию стратегии продвижения прикладной политической географии на рынке информационных услуг. Естественно, что любая прикладная наука развивается в процессе своей практической деятельности, как правило, в рамках конкретного договора. Это обстоятельство мешает теоретическому осмыслению всего поля политико-географических услуг, соответствующих функциям прикладной политической географии, так как теоретическая политгеография присутствует в прикладных исследованиях и разработках не целостным образом, а своими отдельными, необходимыми для решения конкретной задачи положениями.

Для повышения эффективности прикладной политической географии необходимо с одной стороны, вычленив и проанализировав весь набор функций, реализуемых прикладными дисциплинами, прежде всего политологией и социологией. С другой стороны, нужно осуществить систематизацию функций, которые выполняются или могут выполняться политико-географами. Проведенный анализ опыта прикладных дисциплин позволяет предложить следующий набор функций прикладной политической географии:

1. Политико-географическая диагностика социально-экономического пространства (территорий). Данная функция реализуется для решения одной из основных задач прикладной политической географии – выявления актуальных проблем состояния и функционирования политических механизмов,

которые воспроизводят развивающееся социально-экономическое пространство.

2. Политико-географическое исследование политического пространства. Данная функция предполагает углубленный анализ выявленных политико-географических проблем того или иного региона, например, анализ электоральной ситуации, законотворческого и бюджетно-контрольного секторов власти и др.

3. Разработка политико-географических технологий и сопровождение их внедрения. Данная функция может быть реализована только при взаимодействии с представителями власти, поскольку предполагает разработку технологизированной программы по решению проблем, выявленных в политико-географическом исследовании, включающую не просто перечень мероприятий, но алгоритм и механизм их реализации, в том числе пакет документов регулирующих деятельность.

4. Прогнозирование политико-географических процессов. Данная функция может быть реализована, на наш взгляд, двояким образом: 1) как политико-географическая экспертиза проектов управленческих решений, принимаемых региональными и федеральными органами власти, с целью выявления возможных социально-экономических последствий для региона; 2) как политико-географический мониторинг региона.

5. Политико-географическое консультирование по решению проблем, связанных с характером территориальной дифференциации социально-экономических условий.

6. Информационная функция при взаимодействии с другими участниками деятельности.

Перечисленные выше функции прикладной политической географии для своей практической реализации нуждаются в инвентаризации всего исследовательского и политико-технологического инструментария, его анализе, а также в поиске и разработке новых методов, особенно тех, которые связаны с использованием современных информационных технологий. При этом очевидно, что практически невозможно эти методы выстроить в систему, которая имеет жесткую структуру в зависимости от задачи и необходимых для ее решения функций, политико-географ в каждой конкретной ситуации производит отбор методов.

Проведенный автором анализ информационного отражения прикладной политической географии в различных средствах массовой информации, а также на интернет-сайтах пока-

зал следующее: в течение 2004 г. в центральных СМИ понятие «политическая география» употреблялось в пятидесяти восьми публикациях (для сравнения: «политическая социология» – в сорока восьми, «политология» – в пятистах). Однако стоит отметить следующую особенность – под политической географией чаще всего понимают политические процессы на той или другой территории, которыми профессионально «ведает» скорее политология, чем политическая география.

Аналогичное понимание политической географии присутствует в интернете. Поисковая система «Рамблер» предлагает 635 сайтов (1819 документов) по политической географии, но они по своему содержанию не ориентированы на потенциального заказчика, т.е. не предлагают политико-географические услуги, не рекламируют их. Отдельных сайтов, посвященных политической географии, а также ее институциональным структурным единицам (факультеты, кафедры, отделения, журналы и т. п.) нет. Такое информационное отражение ситуации дает основание говорить об отсутствии «наступательной» стратегии прикладной политической географии.

Тем не менее, в целом можно сделать вывод о том, что прикладные возможности политической географии могут быть успешно реализованы. Существенным стимулом для становления и развития прикладной политической географии станут, на наш взгляд, исследования посвященные ее структуре как самостоятельной научной дисциплины. Это позволит расширить количественные и качественные характеристики рынка политико-географических услуг, так как теория прикладной науки позволяет обосновать потребность в ее исследовательских возможностях. Для успешного продвижения информационных и других услуг прикладной политической географии необходима разработка теоретических политико-географических моделей пространства, теоретических и методологических основ конструирования и развития соответствующих методов анализа, а также политико-географических технологий решения конкретных политических проблем в российских условиях их существенной региональной дифференциации.

Объективизм политико-географического подхода, в отличие от субъективистского политологического, как он трактуется в современной отечественной литературе, должен стать решающим аргументом на рынке политико-географических услуг.



1. Амелин В.Н., Федоркин Н.С. Стратегия избирательной кампании. – М., 2001.
2. Дегтярев А.А. Прикладной политический анализ. – М., 2003.
3. Каледин Н.В. Прикладные возможности политико-географического знания / Политическая география и современность: Региональные и прикладные аспекты. – СПб., 1991.
4. Крылов М.П. Региональная идентичность в историческом ядре европейской России // Социологические исследования. – 2005. – №3.
5. Мангейм Дж.Б., Рич Р.К. Политология. Методы исследования. – М., 1997.
6. Симонов К.В. Политический анализ. – М., 2002.
7. Соловьев А.И. Политология. – М., 2003.
8. Структура и уровни социологического знания: традиции и новые концепции // Социологические исследования. – 2003. – №9.
9. Туровский Р.Ф. Политическая география. – М.–Смоленск, 1999.
10. Mamadouh V.D. Geopolitics in the Nineties: One Flag, Many Meanings // GeoJournal. 1998. – №46.
11. Peter J. Taylor, Colin Flint. Political Geography. World-Economy, Nation-State and Locality. 2000.



СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ РОССИИ

О.О. ОООООООО
(О.ООООО-ОООООООО)

РЕГИОНАЛЬНАЯ СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ СЕВЕРО-ЗАПАДА РОССИИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

Martinov V.L.

REGIONAL STRUCTURE OF THE ECONOMY IN THE NORTHWESTERN PART OF RUSSIA AT THE BEGINNING OF XXI CENTURY

Regional specification of the economy of the subjects in the Northwestern Russian federal district is studied in the article. Territorial investment structure, average incomes and state of some branches of Russian industry (brewing, textile and coal industries), which are characterized by different growth rates of modern development, are taken as the criteria by the author. The author studies the reasons and the features of the regional economy specialization.

Региональные различия в России существовала всегда, однако в советское время эта проблема игнорировалась. Исследования, которые проводились в этом направлении в постсоветское время, давали противоречивые результаты. Часть исследователей данной проблемы приходила к выводу, что с начала 1990-х гг. региональная контрастность в России резко возросла, часть – что никаких кардинальных изменений в этом отношении не происходило по крайней мере на протяжении XX в.

Важным показателем для понимания экономической ситуации в регионе является объём инвестиций (табл. 1).

Однако необходимо отметить, что объём инвестиций свидетельствует лишь о вложении средств в инфраструктуру а не об экономическом благополучии как таковом. Нетрудно заметить, что территориальная структура инвестиционной активности на Северо-Западе с 2000 г. по середину 2005 г. каких-либо революционных изменений не претерпевает. Первое место по общему объёму инвестиций занимает Санкт-Петербург причём очевидна положительная динамика этого показателя за прошедший год (с середины 2004 г. по середину 2005 г.). Если до 2004 года инвестиции в Ленинградскую область росли быстрее, то в самое последнее

время Петербург вырывается вперёд – основные инвестиционные потоки Северо-Запада направляются в «северную столицу». Наиболее вероятная причина столь резкого изменения «территориальных предпочтений» инвесторов – смена руководства в С.-Петербурге. Область как таковая инвесторов интересовала и интересуется очень мало, новые предприятия в первые годы XXI в. создавались в ближних пригородах С.-Петербурга, подчинённых области. Основные инвестиционные проекты 2005 г. осуществляются с целью создания новых предприятий, расположенных в таких же пригородах, но подчинённых городу. Следует напомнить, что в состав С.-Петербурга в 1999 г. официально включены обширные пригородные территории, управлявшиеся и до этого администрацией города, но официально входившие в состав области. В результате этого присоединения С.-Петербург стал самым крупным по площади городом страны – его территория ныне составляет 1,4 тыс. кв. км, что примерно в 1,4 раза больше площади Москвы. Из этих 1,4 тыс. кв. км площадь бывших подчинённых территорий – примерно 800 кв. км, что более чем достаточно для создания новых производственных мощностей. Вокруг С.-Петербурга сейчас формируется третий промышлен-

□□□□□□ 1

□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□□□□□

□□□□□□□□□□ □□□□□□ □ 2000 г., □□□□□□ □□□□□□□□ 2004 г.

□ □□□□□□ □□□□□□□□ 2005 г. (□□□□. □□□□.) [□□: 1, 2, 3]

	2000 г.	январь–июнь 2004 г.	январь–июнь 2005 г.
Санкт-Петербург	24886	33320,1	51483,7
Ленинградская область	12121	24132,7	23878,3
Республика Коми	10890	13106,3	19318,4
Мурманская область	6112	5121,8	6994
Вологодская область	5795	13651,4	25111,3
Республика Карелия	4640	5331,2	5798,6
Архангельская область	5309	15438,8	17652,7
В т.ч. Ненецкий АО	925	8266,2	9497,3
Новгородская область	2928	3132,6	3913,3
Калининградская область	2682	7132,7	9269,3
Псковская область	1261	2294,5	1819,1

ный пояс, состоящий из современных предприятий машиностроения и пищевой промышленности.

В других субъектах Федерации, входящих в состав Северо-Запада, прослеживаются колебания инвестиционной активности по годам. На последних местах как в 2004 г., так и в 2005 г. Новгородская и Псковская области. Более того, Псковская область – единственный регион Северо-Запада, где инвестиционная активность в 2005 г. сократилась в сравнении с 2004 г. как в абсолютном, так и в относительном выражении, хотя динамика относительных показателей имеет несколько иной характер, чем динамика абсолютных.

Доля С.-Петербурга на протяжении всего исследуемого периода впервые превысила 4%, доля Ленинградской области снизилась примерно до 1,7%, но всё равно она выше, чем в 2000 г. Доля Псковской области в 2000 г. составляла 0,17%, в первой половине 2004 г. – 0,22%, т.е. прослеживался некоторый рост, в первой половине 2005 г. – 0,15%. Абсолютные показатели следующие: инвестиции в С.-Петербург в первой половине 2004 года составили более 33 млрд. руб., в Псковскую область – примерно 2,3 млрд. руб. В первой половине 2005 года в С.-Петербург было вложено 51,5 млрд. руб., в Псковскую область – примерно 1,9 млрд. руб. Инвестиции в Новгородскую область в первой половине 2005 года составили 3,9 млрд. руб.

Территориальная структура иностранных инвестиций не слишком значительно отличается от территориальной структуры инвестиций (табл. 2).

Первое место по общему объёму иностранных инвестиций занимает С.-Петербург; на втором месте в 2004 г. и 2005 г. – Вологодская область (за счёт Череповца), и на последнем месте – Псковская область. Если в С.-Петербурге в первой половине 2005 г. было вложено 470 млн. долларов США, то в Псковскую область – 3,1 млн. долларов. В первой половине 2004 г. показатели были следующими: С.-Петербург – 411 млн. долларов, Псковская область – 2,5 млн. Конечно, неплохо, что иностранные инвестиции в экономику Псковской области растут, но пока что очень медленно. Необходимо отметить, что многие вложения в С.-Петербург фактически представляют собой инвестиции в экономику всего Северо-Западного региона. Таковы, например, инвестиции в бурно развивающуюся телекоммуникационную отрасль. В России в целом, и в С.-Петербурге в частности, нет ни одной компании мобильной связи, принадлежащей национальному капиталу. Все они – собственность зарубежных фирм. Но, естественно, базирующиеся в С.-Петербурге филиалы этих компаний распространяют свою деятельность и за его пределами.

Прямого соответствия между величиной инвестиций в регион и средней величиной зарплаты нет. Но есть чёткая зависимость средней начисленной заработной платы от географического положения – размер средней начисленной заработной платы уменьшается с севера на юг (табл. 3).

На протяжении 2000–2005 гг. по абсолютной и относительной (отношению среднемесячной начисленной заработной платы в

□□□□□□2

□□□ □□□□□□□□ □□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□
 □□□□□□ □□□□ □□□□□□ □ 2000 г., □□□□□□ □□□□□□□□ 2004 г., □ □□□□□□□
 □□□□□□□□ 2005 г. (□□□□. □□□□□. □□□□) [□□: 1, 2, 3]

	январь–сентябрь 2000 г.	январь–июнь 2004 г.	январь–июнь 2005 г.
С.-Петербург	875642	411356	466469
Ленинградская область	235990	62348	138943
Республика Коми	43975	42217	81028
Мурманская область	32054	4143	14540
Вологодская область	10430	102682	389013
Республика Карелия	17512	11752	13462
Архангельская область, включая Ненецкий АО	19741	46814	73923
Новгородская область	36660	70717	61499
Калининградская область	15516	27971	18258
Псковская область	527	2493	3141

□□□□□□3

□□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□ □ 2000 г.,
 □□□□□□ □□□□□□□□ 2004 г. □ 2005 г. (□□□□.) [□□: 1, 2, 3]

	2000 г.	первая половина 2004 г.	первая половина 2005 г.
Ненецкий АО	5689,2	18354	21650,7
Мурманская область	3946,1	9848,4	11763,6
Республика Коми	3901,5	9129,2	11165,8
Архангельская область	3026,4	7465,3	9262
Санкт-Петербург	2874,9	7631,1	10067,3
Вологодская область	2723,5	6620,5	8526,4
Республика Карелия	2686,7	6650,5	8239,5
Ленинградская область	2505,1	6354,3	8023,9
Калининградская область	2199,8	5834,6	7009,1
Новгородская область	1988,3	5276,1	6387,1
Псковская область	1604,1	4457,6	5475,4

регионе к среднероссийскому показателю) заработной плате лидирует Ненецкий автономный округ, где бурными темпами развивается нефтедобывающая промышленность, хотя абсолютные объёмы нефтедобычи невелики. На втором месте – Мурманская область с её флотами (торговым, рыболовным, морским) и портами, а также цветной металлургией, на третьем месте – Республика Коми с нефте-, газо-, угледобывающими и лесохозяйственными предприятиями. Лидирующий по общему объёму инвестиций С.-Петербург в списке, составленном исходя из величины зарплат, находится в середине, но замыкают этот список всё те же Новгородская и Псковская области. В Ненецком округе среднемесячная начисленная заработная плата составляла в первой половине

2005 г. – 21 651 руб., в С.-Петербурге – 10 067 руб., в Псковской области – 5475 руб. Для справки: в Москве в первой половине 2005 г. средняя номинальная начисленная заработная плата составляла 12 807 руб.

Изменение ситуации с заработной платой лучше прослеживается по относительным показателям. Если в 2000 г. средняя заработная плата в Ненецком АО составляла 226% от среднероссийской зарплаты того же года, то в первой половине 2004 г. – 287%, а в первой половине 2005 года – 273%. Для С.-Петербурга этот показатель менялся следующим образом: 2000 г. – 115% от среднероссийского, первая половина 2004 г. – 119%, первая половина 2005 г. – 127%. В Псковской области ситуация менялась так: 2000 г. – 63% среднероссийской

Среднемесячная начисленная заработная плата, руб. в месяц, % к среднемесячной начисленной заработной плате в 2000 г. [табл. 13]

	2000 г.		январь–июнь 2005 г.	
	Среднемесячная начисленная заработная плата	Стоимость минимального набора продуктов питания	Среднемесячная начисленная заработная плата	Стоимость минимального набора продуктов питания
Ненецкий АО	226,8	158,8	272,9	175,8
Мурманская область	157,3	123,4	148,3	122,7
Республика Коми	155,5	102,0	140,7	112,9
Архангельская область	120,7	100,6	116,7	106,4
Санкт-Петербург	114,6	109,4	126,9	106,4
Вологодская область	108,6	98,8	107,5	102,0
Республика Карелия	107,1	108,4	103,9	109,4
Ленинградская область	99,9	100,7	101,1	107,4
Калининградская область	87,7	101,7	88,3	104,3
Новгородская область	79,2	93,4	80,5	99,4
Псковская область	64,0	92,0	69,0	94,3

зарплаты, первые половины 2004 г. и 2005 г. – 69%. Однако важен не только уровень заработной платы как таковой, важно ещё и что на него можно купить (табл. 4).

Соотношение уровня заработной платы и уровня цен на основные продукты питания меняется в направлении с севера на юг. Наиболее благоприятным это сочетание является для Ненецкого автономного округа: в первой половине 2005 г. средняя номинальная начисленная заработная плата в округе составляла 273% среднероссийской, а стоимость минимального набора продуктов питания – 176%. В С.-Петербурге в первой половине 2004 г. средняя зарплата составляла 115% среднероссийской, стоимость минимального набора продуктов питания – 110%. В первой половине 2005 г. соотношение было следующим: средняя зарплата – 127% среднероссийской, стоимость минимального набора продуктов питания 106%.

В Псковской области, имеющей наихудшее соотношение данных показателей, оно менялось так: в первой половине 2004 г. средняя зарплата составляла 69% от среднероссийской, стоимость минимального набора продуктов питания – 92%. В первой половине 2005 г. отно-

шение средней зарплаты в Псковской области осталось на уровне 2004 г. (69%), стоимость минимального набора продуктов питания составила 94% средней по России. Если говорить о Москве, где средняя номинальная начисленная заработная плата составляла в первой половине 2005 г. 161% от среднероссийской, то стоимость минимального набора продуктов питания там составила 121% среднероссийского уровня, в 2004 г. – 155% и 123% соответственно. Нетрудно заметить, что соотношение «зарплата – цены» меняется к лучшему в благополучных регионах, и в худшую – в неблагополучных.

Для того, чтобы понять, с чем связаны такие процессы регионального экономического развития, следует перейти на более высокий «пространственный» уровень – от федерального округа к России. Для постсоветского периода развития российской экономики в её территориальной структуре чётко прослеживается процесс усиления территориальной концентрации. Производство продукции тех или иных отраслей экономики всё более и более сосредотачивается в основных регионах-производителях, и сокращается во второстепен-

ных. Трудно судить о том, насколько естественно рыночные механизмы воздействуют на организационную структуру экономики России, но в трансформации её территориальной структуры деятельность «невидимой руки рынка» проявляется предельно чётко. Рассмотрим в качестве примеров три отрасли российской промышленности: пивоваренную, текстильную и угольную. Пивоваренная промышленность относится к числу самых динамичных отраслей промышленности России, текстильная – к числу наиболее депрессивных, угольную в данном случае можно считать средней.

Производствопива в России в 1990 г. составило 336 млн. декалитров, в 2002 г. – 703 млн. декалитров (табл. 5).

В 2004 г., по предварительным данным, производство пива в России составило 842 млн. декалитров. Таким образом, за постсоветское

времени общий объём производства пива в стране вырос в 2,5 раза. Данные за 1990–2002 гг. однозначно подтверждают утверждение о усилении территориальной концентрации производства. Резко растут объёмы производства и доля крупнейших производителей, особенно С.-Петербурга, и снижаются как доли, так и объёмы производства небольших производителей, со всей очевидностью не выдерживающих конкуренции. Так, например, если в 1990 г. Ленинград произвёл примерно 19 млн. декалитров пива, то С.-Петербург в 2002 г. – примерно 152 млн. В Псковской области в 1990 г. было произведено примерно 700 тыс. декалитров пива, а в 2002 году – около 300 тыс. декалитров.

Текстильная промышленность (производство тканей) (табл. 6) справедливо считается одной из самых депрессивных отраслей хозяйства

□□□□□□5

:

Регионы	1990 г.	2002 г.
С.-Петербург	6	21
Москва	10	12
Татарстан	3	7
Ярославская область	2	7
Тульская область	2	6
Остальные	77	47

Хлопчатобумажных тканей в настоящее время производится примерно в 2,7 раза меньше, чем в 1970 г., шерстяных тканей – примерно в 10 раз меньше, шелковых тканей – в 4,5 раза. Но территориальная структура текстильного производства точно так же, как и территориальная структура большинства других отраслей промышленности, «стягивается» в крупные регионы-производители, ведущее место среди которых принадлежит Ивановской области. Если в 1990 г. на долю Ивановской области приходилась примерно 1/3 производства тканей в стране, то сейчас её доля приближается к 60%.

В угледобыче такие же тенденции, только регионы другие (табл. 7).

Прекратилась или почти прекратилась добыча угля в самых нерентабельных угольных бассейнах – Подмосковном, Южно-Уральском, Кизеловском. Значительно снизилась добыча в российской части Донбасса и Печорском бассейне. Очевидно, что их доля резко снизилась. Но при этом существенно выросла доля сибир-

ских угольных бассейнов – Кузнецкого и Канско-Ачинского Кузбасс и в конце советского периода был основным по добыче бассейном страны, сейчас же шахты и разрезы Кузбасса практически вышли на уровень добычи советского времени, что в сочетании со снижением добычи угля в целом по стране дало эффект усиления концентрации

Рост территориальной концентрации производства приводит к усилению региональной специализации. Регионы страны начинают специализироваться на производстве тех видов продукции, которые дают наибольший экономический эффект в рыночных условиях. Усиление специализации, в свою очередь, приводит к нарастанию реальной, а не мнимой, как в советское время, экономической интеграции страны. Нетрудно заметить, что последние годы – это время не только усиления интеграционных процессов. Государственное единство Российской Федерации, казавшееся очень устойчивым в 1990-е гг., особенно в первой их половине, сейчас лишь усиливается.

обозначать основные тенденции пространственного развития торговых предприятий, можно сказать, что эти предприятия идут туда, где живут люди – в новые жилые районы, на окраины городов. В центральных же районах крупных городов формируются специализированные торговые зоны – целые улицы и даже кварталы занимают магазины, специализирующиеся на торговле каким-либо одним видом продукции. Но трансформация пространственной структуры торговли – лишь начало процесса, который постепенно проявляется и на общероссийском уровне. Так, например, ведущие предприятия пищевой промышленности России созданы или коренным образом модернизированы в 1990-е гг. и начале XXI в.

В западных странах процесс трансформации пространственной структуры экономики идёт давно. Если у нас стремились переселять людей туда, где, по мнению власти, должна была развиваться экономика, то в западных странах с 1950-х гг. экономику стремились развивать там, где живут люди. Во второй половине XX в. в западно-европейских странах и США прослеживается перемещение экономической активности к побережьям, но ведь давно известно, что большая часть населения этих стран как раз на побережьях и живёт. Простым и наглядным примером того, что именно такая территориальная политика наиболее эффективна, является Финляндия. Хельсинки с городами-спутниками сосредотачивает примерно 1/5 населения страны, в треугольнике Хельсинки–Тампере–Турку живёт примерно треть населения. И одной из причин чрезвычайно быстрого развития Финляндии в послевоенное время и является высокий уровень территориальной концентрации населения и экономики.

Тенденции к формированию новой пространственной структуры вовсе не означают автоматического исчезновения старой, созданной в советское время. «Советская» структура мощнее, процесс её трансформации будет очень длительным и сложным.

Процесс формирования новой территориальной структуры экономики проявляется в первую очередь в смещении производств к окраинам и побережьям как в Европейской, так и в Азиатской части России. Он пока что только начинается, проследить его по статистическим показателям не всегда возможно. Но отдельные данные, свидетельствующие именно о таком развитии событий, всё же есть. Так, не слишком широко известен факт, что по обще-

му объёму производства телевизоров Россия практически вышла на уровень советского времени – свыше 4 млн. штук в год, но первое место по этому показателю занимает Калининградская область, где в 1990 г. этого производства вообще не было. На втором и третьем местах – Москва и Владимирская область (Александров), где производство осуществлялось в советское время. Но на 4-м месте – Хабаровский край, где производство телевизоров началось лишь в середине 1990-х гг. Первое место по производству обуви занимает Краснодарский край, трикотажных изделий – Приморский край. Чуть ли не каждый год в стране появляются новые автомобильные заводы, главным образом в окраинных субъектах Федерации (Всеволожск Ленинградской области, Ростов-на-Дону, Калининград). Собственно, прослеживаются тенденции к восстановлению дореволюционной территориальной структуры экономики России начала XX в., когда наиболее высокоразвитыми и динамичными как раз и были регионы, имевшие наиболее выгодное экономико-географическое положение и крупные промышленные центры России основную часть сырья, топлива и комплектующих получали из-за границы (например, С.-Петербург). Но если и в дореволюционной России, и в Советском Союзе, и в России первых постсоветских лет развитие экономики обеспечивалось за счёт крупных предприятий, то ныне в зарубежных странах отчётливо прослеживается тенденция к ускоренному развитию узкоспециализированных малых и средних предприятий (например, промышленные округа «Третьей Италии») [5].

Необходимо осознать, что в условиях реально формирующегося постиндустриального общества полагать, что материальное производство является основой экономического прогресса – значит заблуждаться. Именно это заблуждение господствовало в советской экономической и политической элите, и явилось одной из причин краха страны. В 1970-е и особенно 1980-е гг., когда самой динамичной сферой деятельности в западном мире стала сфера услуг, семимильными шагами развивалась система телекоммуникаций и транспорта, всё большее значение приобретала информация как инструмент управления – у нас в стране гнались за «планом по валу». СССР занимал первые места в мире по производству стали, тракторов, станков, многих других видов промышленной и сельскохозяйственной продук-

ции – и прекратил своё существование в 1991 г. Вряд ли стоит повторять этот опыт. Следует понять, что стране нужно только и исключительно то, что нужно её гражданам. Исходя из этого, экономика надо развивать там, где живут люди, а не пытаться переселять людей туда, где, по мнению власти, должна развиваться экономика

□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

1. Основные показатели социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в 2000 году // www.rq.ru
2. Основные показатели социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в первой половине 2004 года // www.rq.ru
3. Основные показатели социально-экономического положения субъектов Российской Федерации в первой половине 2005 года // www.gks.ru
4. Регионы России 2003 / статистический справочник. – М.: Росстат, 2004.
5. Порфирьева О.Б. Промышленные округа в Италии // География – 2005. – № 20 (795). – С. 3–11.

=====

НАШИ ЮБИЛЯРЫ



Сердечно поздравляем
Александра Петровича
Катровского
с 50-летием!

17 апреля 2006 г. исполняется 50 лет доктору географических наук, проректору по научной работе и международным связям Смоленского гуманитарного университета, директору НИИ региональных исследований СГУ, главному редактору журнала «Региональные исследования» Александру Петровичу Катровскому.

За годы работы в сфере высшего профессионального образования А.П. Катровский проявил себя как выдающийся организатор научно-исследовательского образовательного процесса и талантливый ученый-географ.

После окончания в 1977 г. Калининского государственного университета по специальности «География», А.П. Катровский приступил к работе на кафедре экономической и социальной географии КГУ в должности ассистента. В 1979 г. он поступил в очную аспирантуру географического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова, где под руководством Ю.Г. Саушкина подготовил в 1984 г. защитил кандидатскую диссертацию «Территориальная организация профессионального образования: теоретические и прикладные аспекты географического изучения». После окончания аспирантуры с 1982 по 1985 г. работал в Брянском государственном педагогическом институте в должности старшего преподавателя кафедры экономической географии.

С 1985 по 1994 г. А.П. Катровский работал в Смоленском государственном педагогическом институте в должностях старшего преподавателя, позже – доцента кафедры экономической и социальной географии, заместителя декана естественно-географического факультета. В 1989 г. ему присвоено ученое звание доцента. В 2003 г. А.П. Катровский защитил в МГУ им. М.В. Ломоносова докторскую диссертацию «Развитие территориальной структуры высшей школы России», став одним из ведущих отечественных ученых, изучающих вопросы территориальной организации высшей школы.

С 1998 г. А.П. Катровский работает в Смоленском гуманитарном университете в должности проректора по научной работе и международным связям. Под его руководством в 1997 г. в СГУ организован Центр региональных исследований, который в 2003 г. был преобразован в Научно-исследовательский институт региональных исследований Смоленского гуманитарного университета. В настоящее время в составе НИИ действуют пять научных лабораторий и центров. В 2004 г. на факультете региональной политики и международного туризма СГУ им. М.В. Ломоносова была организована кафедра экономической географии и региональной политики.

А.П. Катровский имеет большие личные заслуги в научно-исследовательской и преподава-

тельской работе, в подготовке высококвалифицированных специалистов. Область его научных интересов – региональная политика и проблемы регионального развития Российской Федерации.

С 1998 по 2006 г. А.П. Катровский неоднократно был руководителем и участником более 10 проектов, отмеченных отечественными и зарубежными мигрантами, в т. ч. Российским гуманитарным научным фондом, Российским фондом фундаментальных исследований. В 2002–2004 гг. А.П. Катровский возглавлял исследования по теме «Миграционная ситуация и миграционная политика в Центральной России» в рамках федеральной целевой программы «Интеграция». За последние три года он принял участие в ряде научных проектов, посвященных изучению миграционной ситуации в Смоленской области, а также влияния негосударственного образования на региональное развитие. В 2003–2005 гг. А.П. Катровский являлся сопредседателем международной школы-семинара по миграции, проводимой при финансовой поддержке Института «Открытое Общество» (г. Будапешт Венгрия), в которой приняли участие 30 преподавателей вузов из 12 стран СНГ.

За последние 10 лет он являлся председателем оргкомитетов более 10 международных и всероссийских конференций и семинаров, проводившихся на базе СГУ, в том числе «География и региональная политика» (1997 г.), «Территориальная справедливость, региональные конфликты и региональная безопасность» (1998 г.), «Миграция населения в стратегии региональной безопасности и регионального развития» (2000 г.), «Трудовая миграция глазами молодых исследователей» (2000 г.), «Миграционная ситуация и миграционная политика в Центральной России» (2001 г.), конференции памяти Ю.Г. Саушкина «География и региональная политика» (1996, 2001, 2006 гг.), «Города в условиях трансформации социально-экономической структуры общества» (2003 г.), «Творческое наследие В.И. Чаславского и современность» (2004 г.), «Смоленщина многонациональная: этнические стереотипы и границы межкультурного понимания» (2005 г.) и др. А.П. Катровский является инициатором программы «Возвращенные имена», в рамках которой в Смоленской области ежегодно проводятся научно-практические конференции, посвященные уроженцам Смоленщины, внесшим значительный вклад в развитие отечественной и мировой науки.

Значительное место в жизни А.П. Катровского занимают путешествия. С 1987 г. по 2006 г. он побывал более чем в 20 странах Европы, Азии и Африки. За последние пять лет А.П. Катровский принимал участие в более чем 30 международных и всероссийских конференциях и съездах, в том числе в конференциях в Польше, Австрии, Латвии и Украине.

А.П. Катровский – автор свыше 170 научных работ, в том числе 9 учебных пособий, 3 научных монографий и 20 статей в центральной печати по различным проблемам социальной географии, региональной политики и регионального анализа. Он один из авторов и ответственный редактор учебного пособия «География Смоленской области», выдержавшего с 1997 по 2000 г. 4 издания.

А.П. Катровский неоднократно выступал в качестве эксперта по вопросам развития производительных сил, административно-территориального устройства, развития системы расселения. В 1995–1996 гг. являлся членом научного совета при главе администрации Смоленской области. В 2000–2001 гг. являлся членом экспертного совета по миграционной политике в Смоленской области. С 2000 по 2005 г. – член Независимого совета по миграции стран СНГ и Балтии. В 2001 г. избран заместителем председателя секции экономической социальной и политической географии Учебно-методического объединения по географии университетов России. С 2004 г. А.П. Катровский является членом регионального экспертного совета РГНФ, а также председателем Смоленского отделения Русского географического общества. С 2002 г. – организатор и главный редактор научного журнала «Региональные исследования», а также член редакционной коллегии научного журнала «Университетский вестник».

За многолетнюю плодотворную деятельность по подготовке высококвалифицированных специалистов, значительные личные достижения в научно-исследовательской работе и большой вклад в совершенствование учебного и научно-исследовательского процесса Александр Петрович награжден почетной грамотой Министерства образования Российской Федерации.

Желаем глубоко уважаемому Александру Петровичу Катровскому счастья, крепкого здоровья, новых творческих успехов и интересных путешествий!

Коллеги

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Слука Николай Александрович, кандидат географических наук, старший научный сотрудник географического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. E-mail: gwe@geogr.msu.su

Трифорова Зоя Алексеевна, кандидат географических наук, доцент кафедры экономической и социальной географии Чувашского государственного университета им. И.Н. Ульянова. E-mail: zoyatrifonova@mail.ru

Щербакова Светлана Александровна, кандидат географических наук, доцент кафедры социально-экономической географии и туризма Смоленского гуманитарного университета. E-mail: stranoved-t@shu.ru

Чарикова Анна Александровна, научный сотрудник НИИ региональных исследований Смоленского гуманитарного университета. E-mail: charikova@shu.ru

Потоцкая Татьяна Ивановна, кандидат географических наук, доцент, ведущий специалист по анализу рынка отдела маркетинга ОАО «ПО Кристалл». E-mail: TPotockaya@kristallsmolensk.com

Порунов Аркадий Николаевич, кандидат географических наук, доцент кафедры экономики Сызранского технического университета. E-mail: ramenol@dtc.syzran.ru

Петров Валерий Владимирович, аспирант кафедры экономической и социальной географии России Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова. E-mail: val-petr@yandex.ru

Мартынов Василий Львович, доктор географических наук, профессор кафедры экономической географии Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. E-mail: lwowich@mail.ru

Подписка на журнал “Региональные исследования” принимается во всех отделениях связи. Подписной индекс 20442 в “зеленом” каталоге агентства “Роспечать”. Стоимость подписки на 2-е полугодие 2006 г. (2 номера) – 300 рублей.

ИЗДАТЕЛЬСТВО «УНИВЕРСУМ»



Смольнинский районный центр культуры

ПРЕДЛАГАЕТ



ЧИСТОВАЕВ А. Н. «О ЖИЗНИ И ГЕОГРАФИИ С ЛЮБОВЬЮ...»

В книге рассказано о жизни и географии нашей планеты. Автор рассказывает о жизни и географии нашей планеты, о том, как она устроена, о том, как она живет, о том, как она развивается.

В книге рассказано о жизни и географии нашей планеты.

В книге рассказано о жизни и географии нашей планеты. Автор рассказывает о жизни и географии нашей планеты, о том, как она устроена, о том, как она живет, о том, как она развивается.

В книге рассказано о жизни и географии нашей планеты.

Издательство «Универсум»
214014, г. Смоленск, ул. Герцена, д. 2.
Тел.: (4812) 64-70-49, 68-34-79, Факс: (4812) 68-33-35, E-mail: unm@shu.ru

